ВЕСТНИК



научный журнал

ВЕСТНИК 12-4 (75) **МАГИСТРАТУРЫ** 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. е-таіl: 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: 15.12.2017.

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)

СОДЕРЖАНИЕ

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

4 В.И. Кравчук

Обзор современных разработок в области аускультации лёгких

8 В.И. Кравчук

Информационная поддержка современных средств обучения аускультации легких

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

11 А.С. Ковылина

Влияние утилизации ПНГ на состояние водных ресурсов

13 М.В. Докукина

Операции над множествами на направленном ациклическом графе

16 *А.В. Китаев*

Анализ мероприятий повышения эффективности труда и качества продукции при работе на металлорежущем оборудовании

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

19 Ю.В. Бондаренко

Принципы формирования безопасности и комфортности образовательной среды

21 Ю.В. Бондаренко

Особенности взаимосвязи самоактуализации студентов с состоянием безопасности и комфорта образовательной среды

24 О.О. Шатерникова

Развитие социально-коммуникативных компетенций средствами разновозрастного коллектива

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

26 Е.В. Зинович

Половые отличия в содержании жизненной перспективы

30 Т.А Амосова

Проблема удовлетворенности внешним обликом женщин 35-45 лет

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

34 | *В.В. Филатова*

Проблема внедрения синхронного перевода в переводческую деятельность

38 *В.В. Филатова*

Особенности перевода международных переговоров

41 Ю.А. Соколова

Скрытые трудности коммуникации

44 *E.B.* Кандыба

Диагностическое исследование нейропсихологического развития речевых и неречевых функций у детей дошкольного возраста

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

50 Д.В. Полупанова

Контроль качества аудиторской деятельности

53 Е.В. Журавлева, В.В. Шекуло

Основные направления и перспективы развития аудиторской деятельности в России

56 *А.Е. Зайниева*

Обеспечение финансовой устойчивости организации: проблемы и способы ее восстановления

61 Р.Р. Минибаев

Перспективы развития рынка сотовой связи в России

64 Р.Р. Минибаев

Олигополия на рынке сотовой связи

67 Н.Ю. Федорченкова

Концепция и технология сбалансированной системы показателей как инструмент финансового планирования и контроля

74 Е.А. Фадеева, С.Е. Прищепа

Жизненный цикл организации на примере ОАО «РУСАЛ»

77 М.А. Якушенко

Бенчмаркинг в промышленной сфере и сфере услуг

81 А.К. Шевцов

О роли государственной поддержки космической отрасли Российской Федерации

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

83 С.О. Дворный

Выемка электронной почты в сети «интернет» как источник формирования криминалистически значимой информации

87 О.В. Жулина

Предмет договора на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ

89 Г.В. Лазарева

Ретроспектива стадии возбуждения уголовного дела

92 Л.В. Беляйкина

Самозащита гражданских прав

95 А.В. Венцель

Обеспечительные меры в гражданском и административном судопроизводстве

97 А.В. Венцель

Меры предварительной защиты в административном судопроизводстве

99 О.И. Дарабан

Актуальные вопросы заключения договора охраны квартир

103 | А.В. Имаева

Ответственность сторон за нарушение обязательств по договору страхования

110 Д.Н. Жукова

Проблемные аспекты теории и практики в сфере осуществления и защиты корпоративных субъективных гражданских прав

113 Д.А. Булгакова

Правовое регулирование франчайзинга в законодательстве зарубежных стран

118 Информация для авторов

М Е Д И Ц Ц И С К И Е *НАУКИ*

УДК 612.2

В.И. Кравчук

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ РАЗРАБОТОК В ОБЛАСТИ АУСКУЛЬТАЦИИ ЛЁГКИХ

В статье рассматриваются современные разработки в области аускультации лёгких. Описаны существующие группы методов оценки состояния дыхательной системы. Описаны преимущества и недостатки данных разработок, а также обосновано направление дальнейшего развития в данной области.

Ключевые слова: пульмонология, электронные стетоскопы, физиология, оценка дыхания, состояние легких.

Аускультация лёгких — очень тонкий, кропотливый и сложный процесс. На освоение навыка аускультации уходят долгие годы. Однако, в наше время было разработано множество приспособлений и инструментов чтобы облегчить данный процесс.

Разработки в области аускультации легких можно разделить на следующие группы:

- интегральные методы оценки состояния дыхательной системы;
- методы топической акустической диагностики.

Одна из российских разработок под названием «Паттерн» позволяет достаточно надежно регистрировать бронхиальные обструкции. Сущность разработки заключается в регистрации дыхательных шумов, обусловленных бронхолегочной патологии у детей, заключающийся в формировании набора характерных диагностических признаков, фиксации дыхательных шумов с периферических отделов легких, экипированием в полость рта пациента акустического датчика, усилении принятого сигнала и его регистрации, при этом дополнительно устанавливают временной интервал, в котором фиксируют полное диагностическое поле характерных признаков и дыхательных шумов, выявляют по крайней мере два акта выдоха, разбивают это поле на отдельные участки, на которых выявляют часть характерных признаков акустического паттерна, идентифицируют дыхательные шумы пациента по характерным признакам на отдельных выбранных участках, после чего проводят регистрацию результатов идентификации [1].

В Израиле разработан портативный прибор *Personal Wheezometer* для оценки индекса свистов над трахеей. Устройство определяет частоту встречаемости свистов в цикле спокойного дыхания, которая, согласно данным разработчиков, хорошо коррелирует с состоянием бронхиальной проходимости. Алгоритм обнаружения хрипов имеет хорошую точность и чувствительность [2]. Данная разработка представлена на рисунке 1.

Научный руководитель: *Шахмаметова Гузель Радиковна* – доктор технических наук, профессор, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия.

[©] Кравчук В.И., 2017.



Рис. 1. Прибор Personal Wheezometer

В России получены обнадеживающие результаты по возможности выявления бронхиальной обструкции (в том числе и скрытой) на основе измерения продолжительности шумов форсированного выдоха, регистрируемых над трахеей. Предлагаемый способ оказался намного эффективнее спирографии для выявления нарушений бронхиальной проходимости у больных с легким течением бронхиальной астмы. Известно, что у больных даже при клинически стабильном состоянии может иметь место скрытая бронхиальная обструкция, которая не всегда выявляется спирографией. В группе больных, не имеющих спирографических отклонений (чувствительность спирографии 0%), предлагаемым способом нарушения бронхиальной проходимости выявлены у 41%, что сопоставимо с чувствительностью бронхопровокационных проб с гистамином - 48%. Бронхопровокационные пробы с гистамином являются диагностическим методом «золотого стандарта» для данной категории больных бронхиальной астмой, хотя и небезопасным (возможность анафилактического шока). Предлагаемый способ при сравнимой чувствительности в отличие от бронхопровокационных проб совершенно безопасен для обследуемых [3, 4, 5].

Как видно, данная группа методов интегральной оценки состояния дыхательной системы в настоящее время в основном предназначена для выявления и оценки состояния бронхообструктивного синдрома.

Топическая акустическая диагностика — определение локализации и распространенности патологического очага (очагов) в дыхательной системе на основании оценки выявленных при комплексном обследовании нарушений функций дыхательной системы.

С их помощью предполагается картировать на поверхности грудной клетки акустические неоднородности и даже строить акустические томографические изображения легких. Среди последних достижений в этой области необходимо выделить созданный в США 16-ти канальный комплекс аппаратуры *STG Stethograhics*, который показал возможность надежного картирования дополнительных дыхательных звуков (щелчки, свисты), и диагностики как при очаговых, так и при диффузных процессах в легких. Комплекс представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Комплекс STG Stethograhics

Компьютеризированный анализ звуков легких может предоставить объективные данные, подтверждающие диагноз пневмонии. Также стоит отметить, что данное устройство может обучить диагностированию [6].

Вибрационный монитор легких — Vibration Response Imaging (VRIxp) фирмы Deep Breeze. Данный 4-х канальный прибор разрабатывался сначала для контроля качества искусственной вентиляции легких. Однако позднее не без успеха использовался для выявления неоднородности легких при различных синдромах и заболеваниях (плевральный выпот, опухолевая обструкция главного бронха, эмфизема легких, бронхиальная астма, пневмония). Устройство представлено на рисунке 3.



Рис. 3. Vibration Response Imaging установленный на пациента

Клинические исследования показали, что VRIxp дает достоверную оценку вибрации в легких сравнимую с результатами перфузионной сцинтиграфии [7, 8].

Таким образом, возможности методов топической акустической диагностики более обширны, потому что акустические системы преобразуют полученные сигналы в изображение, которое характеризует структурные и функциональные особенности легочной ткани.

Отдельно необходимо остановиться на электронных стетоскопах. Эти устройства, строго говоря, предназначены не столько для объективизации аускультации легких, сколько для повышения качества выслушиваемых дыхательных звуков и возможности их трансляции в целях обучения. Сравнительно простой электронный стетоскоп *Philips Electronic Stethoscope*, *Model M*4530 (*M*4534*A*) [9] дает возможность дополнительного усиления регистрируемых звуков и шумоподавления внешних помех (рисунок 4).



Рис. 4. Стетоскоп Philips Electronic Stethoscope, Model M4530

Учитывая приведенный обзор, интеллектуальные системы облегчают процесс диагностирования состояния дыхательной системы, что позволяет ставить диагноз точно и своевременно. Также стоит подчеркнуть, что дальнейшее развитие в данном направлении с применением нейронных сетей окажет неоценимую помощь в облегчение и уточнении процесса аускультации лёгких.

Библиографический список

- 1. Способ регистрации дыхательных шумов: патент РФ 2038041/Малышев В.С., Ардашникова С.Н., Каганов С.Ю. и др. Заявл.: 16.09.1992, опубл.: 27.06.1995
- 2. Weizel E., Genis Y., Avrahami A. et al. Validation of an automatic wheeze detector // 35th International Conference on Lung Sounds. University of Toledo Medical Center. Toledo, OH, USA. October 8-9, 2010. Abstract C3
- 3. Коренбаум В.И., Почекутова И.А. Акустическая оценка вентиляционной функции легких // Тезисы докладов 21-го съезда Физиологического общества им. И.П. Павлова 19-25 сентября 2010 г. М.-Калуга, 2010. С. 294.
- 4. Коренбаум В.И., Почекутова И.А. Способ диагностики нарушений бронхиальной проходимости: патент РФ 2291666 // БИПМ № 20.01.2007.
- 5. Кулаков Ю.В., Тагильцев А.А., Коренбаум В.И. Способ диагностики нарушений бронхиальной проходимости: патент РФ 2082316. Заявл.: 18,09,1992, опубл.: 26.07.1997. Бюл. №18.
- 6. Murphy R.L., Vyshedskiy A., Power-Charnitsky V.A. et al. Automated lung sound analysis in patients with pneumonia // Respir Care. 2004 Vol. 49, No. 12. P. 1490-1497.
- 7. Bartziokas K., Daenas C., Preau S. et al. Vibration response imaging: evaluation of rater agreement in healthy subjects and subjects with pneumonia // BMC Med. Imaging. 2010. Vol. 11, No. 10. P. 6.
- 8. Kramer M.R. Regional breath sound distribution analysis in single-lung transplant recipients // J. Heart Lung Transplant. 2007. Vol. 26, No. 11. P. 1149-1154.
- 9. Learning about Your Philips Electronic Stethoscope // eGeneralMedical. URL: http://www.egeneralmedical.com/philstetfaq.html (дата обращения: 30.11.2017).

КРАВЧУК ВЛАДИСЛАВ ИГОРЕВИЧ – магистрант, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия.

УДК 612.2

В.И. Кравчук

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ АУСКУЛЬТАЦИИ ЛЕГКИХ

В статье рассматриваются современные методы обучения аускультации легких и технологии, примененные для реализации данных методов. Проанализированы плюсы и минусы реализаций данных методов, их эффективность, а также доступность.

Ключевые слова: аускультация легких, информационная поддержка, программно-аппаратные решения, реализация методов, оценка реализаций.

Аускультация – физический метод медицинской диагностики заключающийся в выслушивании звуков, образующихся в процессе функционирования внутренних органов [1].

Ключевым фактором в освоении аускультации легких является умение разделять звуковые проявления нормальных и патологических легких с учетом особенностей слуха человека.

Человеческое ухо улавливает и различает звуки в диапазоне от 16 Гц до 20000 Гц. Однако, чувствительность слуха к различным частотам различается. Например, звуки повседневной жизни, относящиеся к средним частотам, более легко улавливаются человеком, нежели звуки низких и высоких частот. Именно поэтому, чтобы повысить чувствительность к звукам, отличным от звуков средних частот, необходима продолжительная кропотливая практика [2].

Для того чтобы молодой врач стал опытным специалистом в аускультации ему потребуется долгая и интенсивная практика прослушивания пациентов. Положительную роль может сыграть включение в процесс обучения регулярного прослушивания качественных звуковых записей основных и дополнительных дыхательных шумов.

Современные средства обучения аускультации легких можно разделить на программно-аппаратные и программные.

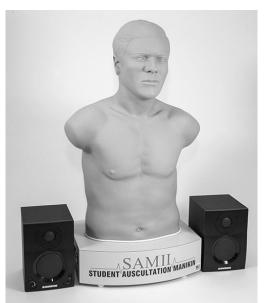


Рис. 1. Пример программно-аппаратного тренажера для обучения аускультации

Научный руководитель: *Шахмаметова Гузель Радиковна* – доктор технических наук, профессор, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия.

[©] Кравчук В.И., 2017.

К программно-аппаратным относятся тренажеры для аускультации. Чаще всего они представляют манекен управляемый компьютером. Манекен представляет собой пациента, у которого есть множество настраиваемых точек аускультации (рис. 1). Студент должен локализовать эти точки и правильно определить в них шумы. В туловище манекена расположено некоторое количество динамиков имитирующих шумовую картину соответствующую каждой области тела. При помощи программного обеспечения можно регулировать громкость звука, частоту дыхательных движений, их длительность. Это позволяет задать разнообразные клинические картины, вместе с которыми предоставляются анамнез пациента, иллюстрации, рентгенограммы и компьютерные томограммы. Широта информации предоставляемой обучающимся является несомненным плюсом, так как позволяет улучшить свои навыки не только в аускультации, но и в обращении с анамнезами и результатами анализов. Очевидный минус - высокая стоимость [3].

К программным средствам относятся такие, как, например, модуль интерактивного обучения ХОБЛ (хроническая обструктивная болезнь легких) (рис. 2). Данное программное обеспечение разработано Syandusinc, США. Оно подразделяется на два модуля: ХОБЛ – диагностика и лечение, и совершенствование лиагностики и лечения ХОБЛ с учетом стадии болезни.

Первый модуль позволяет поставить диагноз и составить подробный план лечения пациентки с респираторными симптомами, изучить влияние гиперинфляции и физической нагрузки на ограничение физической активности пациента, изучить патофизиологию дыхательных путей по мере прогрессирования ХОБЛ, изучить влияние холинергического тонуса на дыхательные пути. Второй модуль позволяет все тоже самое, что и первый модуль, но в более усложненной форме. Очевидным плюсом данного вида средств является доступность [4].

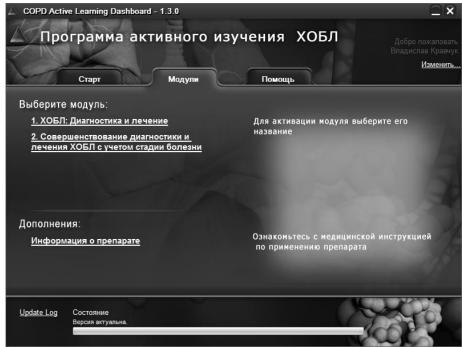


Рис. 2. Главное меню модуля интерактивного обучения ХОБЛ (программный тренажер)

Еще одним примером является интерактивная обучающая медиасистема отечественного производства «Аускультация сердца и легких». Данное программное обеспечение представляет собой пособие, в котором обучающегося поэтапно знакомят с точками аускультации сердца и легких, нормальными звуками и шумами, сопровождая весь процесс соответствующей теорией и объяснениями. Недостатком данного программного обеспечения является отсутствие разделов самоконтроля обучающихся и отсутствие демонстрации связи тех или иных шумов с другими результатами анализов и анамнезом больного.

Мультимедийное учебное пособие отечественного производства – «Аускультация легких у здоровых и больных». Пособие состоит из четырех частей: аускультация легких, клинический практикум, тестирование и атлас. Раздел «Аускультация легких» представляет собой учебное пособие по основам аускультации подкрепленное звуковыми файлами шумов и их спектрограммами. Раздел «Клинический практикум» состоит из десяти случаев из практики, в которых приводится полный анамнез больного и записи его дыхания, для того чтобы обучающийся мог выполнить задание по определению типов шумов. Раздел «Тестирование» представляет собой 25 вопросов с пятью вариантами ответов, среди которых

только один верный. Тематики вопросов включают в себя как теорию, так и определение типа шума. Раздел «Атлас» состоит из 24 вариантов основных и дополнительных дыхательных шумов с приложенным к ним описанием и спектрограммами [5].

В таблице 1 приведена сравнительная характеристика программно-аппаратных и программных средств обучения аускультации легких.

Сравнение характеристик

Таблица 1

Сравнение характериетик				
	Характеристики			
Продукты	Цена, тыс. руб.	Информационная поддержка обучающегося	Возможность самоконтроля	
Тренажер для аускультации	150-2400	Присутствует режим обучения с соответствующими теоретическими справками и приложениями	Контроль обеспечивается преподавателем	
Модуль интерактив- ного обучения ХОБЛ	3	В наличии теоретические выкладки в общем виде	Есть два модуля кли- нического практикума	
Интерактивная обуча- ющая медиасистема «Аускультация сердца и легких»	1,5	Присутствуют теория по диагностируемым шумам	Отсутствует	
Мультимедийное учебное пособие «Аускультация лег-ких у здоровых и больных»	Бесплатно	Есть полноценное учебное пособие с наглядными примерами и объяснениями	Присутствует полно- ценный раздел тести- рования и клиниче- ского практикума	

По таблице 1 видим, что достоинством программных продуктов перед программно-аппаратными продуктами является стоимость. Продукты, обладающие хорошей информационной поддержкой обучающегося, будут более предпочтительными перед другими продуктами, так как это позволяет обучающимся обращаться к теоретическому материалу не покидая обучающей системы. Также желательно, чтобы продукт обладал системой самоконтроля, так как это позволит обучающимся контролировать усвоение материала и продолжать оттачивать уже полученные знания. В данных условиях предпочтение отдается программным продуктам, так как реализовать в них все требуемые функциональные возможности легче, чем в тех же самых тренажерах для аускультации, а сама реализация будет стоить гораздо меньше.

Учитывая все перечисленное, развитие программных средств является на данный момент более перспективным направлением, так как кроме указанных в таблице плюсов данные средства позволяют обучающимся в любое время и в любом месте приступить к тренировке навыка аускультации, что является огромным плюсом.

Библиографический список

- 1. Кукес В.Г., Маринин В.Ф., Реуцкий И.А., Сивков С.И. Врачебные методы диагностики. М.: Гэотар Медиа, 2006. С. 39, 40. 720 с.
- 2. Мухин Н.А., Моисеев В.С. Аускультация сердца и легких. Интерактивная обучающая система. М.: Гэотар Медиа, 2007.
- 3. Симулятор SAM II для обучения студентов аускультации // 3bscientific: интернет-магазин. URL: https://www.3bscientific.ru/ симулятор-sam-ii-для-обучения-студентов-аускультации-1020095-718-8800.p 148 28122.html (дата обращения: 6.09.17).
 - 4. Гребнев А.Л. Пропедевтика внутренних болезней. М.: Медицина, 2001. С. 39. 592 с.
- 5. Баткин И.З. Аускультация легких у здоровых и больных. Интерактивное мультимедийное учебное пособие для студентов и врачей, Хабаровск, 2009.

КРАВЧУК ВЛАДИСЛАВ ИГОРЕВИЧ – магистрант, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия.

Т Е Х Н И Ч Е С К И Е

УДК 504.4.054

А.С. Ковылина

ВЛИЯНИЕ УТИЛИЗАЦИИ ПНГ НА СОСТОЯНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

В статье представлена информация о влиянии утилизации попутного нефтяного газа на экологию водных ресурсов. Из анализа литературных источников показано, что большая часть выбросов опасных и загрязняющих веществ приходится на нефтегазовый сектор. Выделены основные проблемы, связанные со здоровьем человека. Предложены меры по снижению воздействия утилизации на здоровье человека.

Ключевые слова: попутный нефтяной газ, утилизация, водные ресурсы, здоровье человека, Всемирная организация здравоохранения.

Вода - это главный источник жизни всех организмов, основа цивилизации. Однако, люди нерационально относятся к водным ресурсам земли, загрязняют их. Одной из причин загрязнения является неправильная утилизация попутного нефтяного газа. Это привело к ухудшению качества воды, а также к увеличению заболеваемости человечества. Актуальность темы обусловлена критическим состоянием водных ресурсов. Причиной являются продукты сгорания при сжигании ПНГ. Данная проблема нуждается в быстром поиске экологически безопасных и оптимальных путей утилизации попутного нефтяного газа.

Самое главное сырье в мире — это нефть и газ. Стоит отметить, что главное место в нефтегазовой промышленности занимает нефтяной попутный газ. Но в последние десятилетия в нашей стране его рассматривают как побочный продукт нефтедобычи, а не как важный и основной ресурс. Хотя правильная переработка ПНГ может помочь в реализации государственных задач и улучшить экономику страны [1].

Проблема утилизации ПНГ содержит выраженный экологический аспект. На сегодняшний день существует много «полезных» способов утилизации попутного нефтяного газа. Например, переработка на ГПЗ; выработка электроэнергии; химическая переработка; переработка методом Фишера-Тропша. Но существует и «вредная» утилизация, которая заключается в простом сжигании на факелах [2].

Большая часть опасных и загрязняющих веществ приходится на нефтегазовую промышленность. В окружающую среду попадет сажа, продукты неполного сгорания углеводородов, монооксид углерода, диоксид серы, оксиды азота, металлические частицы, полициклические ароматические углеводороды, тяжелые металлы. Эти компоненты трудно очистить даже специальными методами. Утилизация ПНГ является

[©] Ковылина А.С., 2017.

Научный руководитель: *Черкаев Георгий Владимирович* – доцент, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Россия.

основным поставщиком этих загрязняющих веществ. Люди, животные и растения в первую очередь под-

вергаются воздействию экологически вредных продуктов сгорания ПНГ[2].

Вода является важной и самой древней средой обитания для многих живых организмов. Несмотря на ее великие запасы, количество и качество воды постоянно уменьшается. Отмечено, что сжигание ПНГ на факелах привело к заметному ухудшению качества воды. Из-за такого халатного отношения человека появилось множество проблем. Например, следует отметить, что водные объекты загрязнены компонентами сгорания ПНГ; снизилась численность обитателей. Ухудшение качества воды привело к снижению качества жизни населения. Это доказывается ростом заболеваемости среди населения различными видами болезней[3].

Из доклада Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в воде, содержится до 756 видов вредных веществ. Среди них имеются: канцерогенны; вещества, которые являются промоутерами рака; вещества, вызывающие генные мутации. Кроме того, все эти органические вещества очень трудно устранить с помощью различных технологий очистки. Большой и негативный вклад в это вносят экологически вредные продукты сгорания ПНГ[4].

Из-за такого большого количества вредных веществ в водной среде появляются серьезные проблемы со здоровьем у человека. Этот факт должен настораживать, так как число заболеваний растет в геометрической прогрессии.

Существует множество заболеваний, вызванных водными загрязнителями. Употребление загрязненной воды может привести образованию камней в различных органах. Огромное содержание в воде тяжелых металлов приводит к развитию в организме недугов. Например, избыточное содержание свинца вызывает заболевания почек, невралгию и другие болезни. Мышьяк в питьевой воде становится причиной неврита, отравления организма и даже смерти человека. Кадмий приводит к деформации скелета, болям в пояснице и спине, отравлению, патологическим изменениям эритроцитов и другим расстройствам. Большое содержание фосфора вызывает отравление, трудности дыхания. Ртуть в воде становится причиной невротоксикозов, нервных расстройств, судорог, а в серьезных случаях, смерти человека[5]. И это только малая часть того вреда, которая поступает от сжигания ПНГ.

В настоящее время загрязнение водных ресурсов от неправильной утилизации попутного нефтяного газа стало самым опасным врагом для здоровья всего человечества. Исследования Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) показывают: 80% заболеваний в мире вызывается употреблением загрязненной питьевой воды; 47% детской смертности в мире происходит по причине употребления загрязненной питьевой воды; 1, 2 млрд. людей на планете имеют различные заболевания, связанными с употреблением некачественной воды; 25 млн. детей ежегодно умирает от болезней, вызванных употреблением загрязненной питьевой воды; количество жителей Земли ежегодно, умирающих от холеры, дизентерии, малярии и других инфекционных заболеваний, вызываемых загрязнением воды, превышает 5 млн. человек[4].

Все эти проблемы напрямую и косвенно связаны со сжиганием попутного нефтяного газа. Бесцельное сжигание газа наносит серьезный вред окружающей среде за счет выброса опасных веществ[6].

Заключение. Таким образом, главной целью мирового сообщества является поиск экологически безопасных и оптимальных путей утилизации попутного нефтяного газа, а также дальнейшей переработки ПНГ с целью ликвидации неблагоприятных последствий. Эти меры улучшат состояние водной среды и уменьшат количество заболеваний в мире.

Библиографический список

- 1.Интернет-ресурс: Новые химические технологии. http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=7956 (Дата обращения: 15.11.2017).
- 2.Интернет-ресурс: Утилизация попутного нефтяного газа http://gazsurf.com/ru/gazopererabotka/stati/item/utilizatsiya-poputnogo-neftyanogo-gaza (Дата обращения: 15.11.2017)
- 3. Калашникова Г. В., Минигалеева А. М. Влияние экологических факторов на показатели качества жизни населения // Молодой ученый. 2015. №12. С. 560-563.. URL: https://moluch.ru/archive/92/20278/ (Дата обращения: 17.11.2017).
- 4.Интернет-ресурс: Всемирная организация здравоохранения. http://www.who.int/publications/ru/ (Дата обращения: 17.11.2017)
- 5. Гурьева Л. В. Оценка воздействия продуктов сжигания попутного нефтяного газа на здоровье населения. // В мире научных открытий, 2010, № 6-1
- 6. Проблема утилизации ПНГ связывается все больше с экологией// Независимая Газета, 27.06.2007 http://www.ng.ru/energy/2007-06-27/11_stats.html

КОВЫЛИНА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА – магистрант, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Россия.

УДК 62

М.В. Докукина

ОПЕРАЦИИ НАД МНОЖЕСТВАМИ НА НАПРАВЛЕННОМ АЦИКЛИЧЕСКОМ ГРАФЕ

В статье рассматриваются технические способы изменения географических целей рекламной кампании, представляющих собой направленный ациклический граф. Приведены алгоритмы обработки различных ситуаций изменения целей и примеры.

Ключевые слова: граф, множество, рекламная кампания, гео таргетинг.

Направленные ациклические графы часто используются в определении какого-либо таргетинга, в частности, таргетинга рекламной кампании. Успешность рекламы зависит от правильности выбранной аудитории, поэтому точность установление целей крайне важна. Такими целями, например, могут быть страницы сайтов, на которых отображается реклама, являющиеся деревом — частным случаем направленного ациклического графа. Однако, наиболее сложный случай установления таргетинга — гео локация, представляющая собой сам ориентированный ациклический граф, как показано на рис. 1.

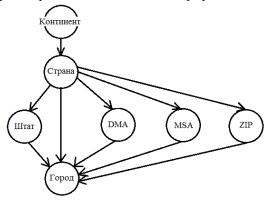


Рис. 1. Схема графа гео-таргетинга. Направление стрелки указывает отношение родитель-ребенок

Для модификации такой цели необходимы алгоритмы операций над множествами, учитывающие иерархию.

В качестве примера возьмем иерархию, представленную на рис. 2.

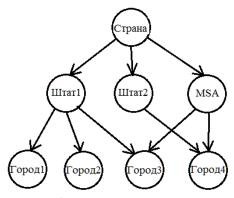


Рис. 2. Пример гео-таргетинга

5 Acristina 11121, 20171

Научный руководитель: *Козлова Ольга Семеновна* – кандидат технических наук, доцент, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Россия.

[©] Докукина М.В., 2017.

Рассмотрим основные операции.

Сумма (объединение) множеств. Такая ситуация возможна при расширении таргетинга. Отсюда идут два варианта: если добавляемый и текущий элементы связаны отношением родитель-ребенок, и если нет. При первом варианте результатом будет старший элемент (рис.3), при втором – оба элемента (рис.4).

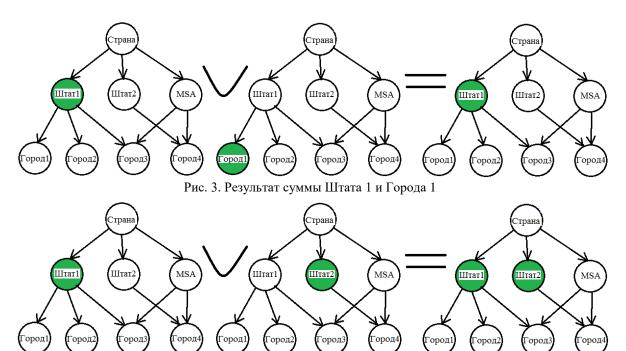


Рис. 4. Результат суммы Штата 1 и Штата 2

Произведение (пересечение) множеств. Случай, когда из двух кампаний хотят создать третью, в которой будут пересекаться локации родительских. В случае, если одна локация является родителем другой, результатом становится дочерний элемент. Если пересечь, а не объединить, деревья на рис.3 результатом будет Город1. В случае, когда элементы не связаны друг с другом отношением родитель ребенок, применяется алгоритм пересечения по принципу каскада. Родительские элементы удаляются, и выбираются все их дочерние первого порядка, ищутся пересечения. Все пересечения остаются, а остальные элементы итерируются заново до конечных элементов дерева (рис. 5).

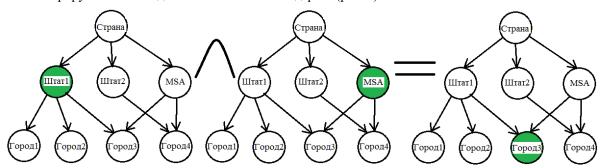


Рис. 5. Результат пересечения Штата 1 и MSA

Разность множеств. Необходима при удалении плохих элементов. Возможно два алгоритма действий, которые выбираются в зависимости от типа входных данных. Если таргетинг задается одним списком элементов, на которых мы идем, необходимо применять каскадный алгоритм. В этом случае, проверяются верхние элементы иерархии на предмет вхождения в список удаленных. Элементы, которые входят, удаляются, остальные удаляются так же, но включают своих потомков, которые итерируются дальше. Пример подобного алгоритма показан на рис. 6.

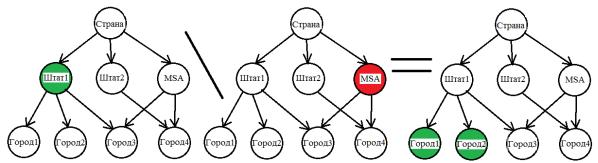


Рис. 6. Результат удаления MSA из Штата 1 при одном списке

Два списка упрощают вычитание. В этом случае один список отвечает за элементы, на которых мы идем, а второй – на которых не идем. Списки подчиняются правилам:

- •у списка исключенных элементов приоритет перед списком включенных;
- •у каждого исключенного элемента родитель должен быть в списке включенных элементов;
- •у каждого включенного элемента не должно быть родителей в исключенных элементах.

В этом случае, вычитание, показанное на рис.6 будет иметь результатом только добавление Города3 в список исключенных по каскадному алгоритму.

Симметричная разность. Практического применения для симметричной разности в алгоритмах изменения таргетинга нет. Но в случае необходимости, реализация его возможна. Здесь удобнее применять случай с двумя списками, так как алгоритм будет состоять из двух шагов: добавление второго поддерева в список включенных элементов и исключение пересечений. При одном списке каскадом идем сверху вниз, на каждом уровне ищем пересечения, найденные удаляем, остальные переходят на нижний уровень и снова проверяются.

Подобные и гораздо более сложные случаи обрабатываются программным способом, что гораздо быстрее и корректнее ручного изменения. Но и здесь есть определенные сложности, с которыми может столкнуться разработчик. Так, дерево гео-таргенига, как на рис. 1 будет представлено не в виде дерева, а в виде семи списков: континенты, страны, штаты, города, MSA, DMA и ZIP. И эти списки необходимо конвертировать в дерево. Для этого нужно знать связи между элементами. Они могут сразу прописываться в базе, а могут храниться отдельным справочником. Так же может быть, что связи не будут предоставлены в полном объеме, что необходимо учитывать. Например, связь между штатами и MSA. Штат может как полностью входить в MSA, так и частично пересекаться городами, но прямой связи между штатами и MSA нет, у них есть лишь общий родитель, страна, и общие потомки, города. После построения дерева применяются алгоритмы модернизации, а результирующее дерево вновь конвертируется в списки. Несмотря на то, что весть этот процесс в компьютере занимает доли секунды, за ним стоит множество шагов.

ДОКУКИНА МАРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА – магистрант, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Россия.

УДК 330

А.В. Китаев

АНАЛИЗ МЕРОПРИЯТИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА И КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРИ РАБОТЕ НА МЕТАЛЛОРЕЖУЩЕМ ОБОРУДОВАНИИ

В этой статье главным понятием является система пять "С", его определение, функции, которые выполняет, а также анализ мероприятия по этой системе, которые повысят качество и эффективность.

Ключевые слова: труд, качество, эффективность.

Система пять "С" - комплекс мероприятий технической и организационной направленности, обеспечивающие безопасность работы на рабочем месте, повышение эффективности труда и достижения сто процентного качества продукции [1]. Система включает в себя пять этапов, ступеней, начинающихся с буквы "С": сортируй, соблюдай порядок, содержи в чистоте, стандартизируй, совершенствуй. Эту систему можно расположить в виде лестницы, содержащей в себе пять шагов (рис.1):

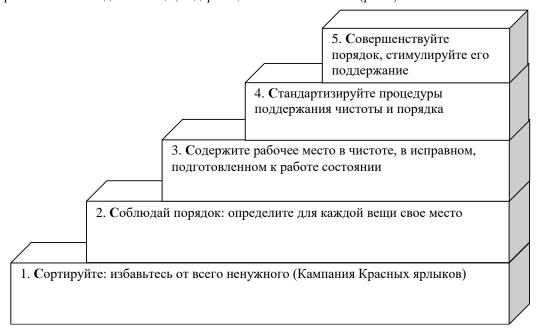


Рис. 1.

Рассмотрим каждую из ступеней с точки зрения квалифицированного сотрудника, выполняющего работы на станке с ЧПУ.

Первая ступень - сортируй. Что бы получить при работе на металлорежущем оборудовании оптимальных результатов необходимо произвести сортировку оснастки и сопутствующего материала на две группы: «основное» и «вспомогательное». К основной группе отнесем: инструменты, необходимые для осуществления производственного процесса, калибры (необходимые для проверки годности готовых деталей), материал для изготовления этих деталей, чистая ветошь, бензин и так далее. Вспомогательная группа будет включать использованную ветошь, материалы, которые не потребуется в скором времени, инструменты и калибры, которые остались от предыдущих работ, а также упаковочные коробки, бумагу и другую тару.

Осуществление работ данной ступени позволит заложить основу для экономии операционного времени для изготовления детали.

Научный руководитель: *Новикова Елена Александровна* - кандидат технических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Россия.

[©] Китаев А.В., 2017.

Вторая ступень - соблюдай порядок подразумевает, что каждый предмет необходимо разместить в определенных местах, не затрудняющий запоминание их местонахождения. При этом рекомендуется выделить указанное место ярким цветом (контрастной полосой, предметом определенной формы). Например, для проверки результата изготовления детали необходим измерительный инструмент, постоянно находящийся с правой стороны рабочего стола. После его использования, инструмент должен быть возвращен на свое исходное место. Рекомендуется такие места определить для всех необходимых инструментов и материалов.

Важно отметить, что мероприятия второй ступени зависят как от индивидуальных личностных характеристик рабочего, так и внешней среды, сложившейся на предприятии.

Третья ступень - содержи в чистоте. Рабочее место необходимо содержать и чистоте и порядке, регулярно протирать пыль, удалять грязь, а так же убирать мусор. Этот этап очень важен т.к. во время уборки мы проводим осмотр рабочего места, с целью выявления неисправностей как оборудования, так и производственных помех, опасных для жизни человека.

Можно выделить три категории объектов, которые должны содержаться в порядке [2]:

- складские запасы: сырье, материалы, тара и тарные материалы полуфабрикаты, изделия приобретенные на других заводах изготовителях, а также готовые изделия;
- оборудование: всякого рода станки, оборудование для сварки, режущий, измерительный и ручной инструмент, тележки, кары, пресс-формы, движущиеся и крутящиеся механизмы, стеллажи, рабочие столы, шкафы, письменные столы, стулья и другое запасное оборудование;
- заводское пространство: к нему относятся полы, зоны где происходит рабочий процесс, проходы, стены, колонны, потолки, окна, полки, туалеты, другие вспомогательные цеховые помещения и освещение

Таким образом, показано, что третья ступень отвечает не только за чистоту, но и за систематизацию производственных процессов.

Ступень четыре- стандартизируй. Первые три шага в системе очень важны. но их можно просто утратить если не фиксировать инструкции на бумаге. Любой стандарт является основой для передачи знаний другим сотрудникам, поэтому все действия, которые приводят к улучшению рабочего процесса необходимо описывать или стандартизировать.

При наличии стандарта процесс изготовления качественных изделий будет протекать гораздо быстрее и объективнее, облегчится и анализ проблем [3]. На рабочих местах или в рабочих зонах должна быть «Карта стандартизированных работ", в которой указано какие операции должны выполняться на этом станке или на этом оборудовании. Наглядным примером служит "карта распределения обязанностей сотрудников» по уборке помещений, в ней указывается периодичность уборки рабочей зоны и ответственность или стандарт уборки производственного участка

Представленная ступень практически размещена на вершине пирамиды, представленной на рисунке 1, т.к. решает организационные и процедурные задачи.

Ступень 5: совершенствуй. Совершенствовать систему 5С – значит соблюдать дисциплину труда и отдыха, ежедневно в своей работе применять этапы 5С, непрерывно проверять соблюдение стандартов предприятия, обучать других работников этим принципам и улучшать уже разработанные инструкции. Другими словами, пятый шаг этой системы – постоянное совершенствование условий работы и мест, осуществления производственной деятельности.

Что бы система работала нужно формировать у работников правильные «привычки» и закреплять навыки по упорядочению и поддержанию рабочего места в идеальном состоянии. Важно, чтобы каждый сотрудник четко понимал, что содержать свое рабочее место в порядке необходимо всегда, а не только во время проверок или аудитов. Должно возникнуть понимание, что соблюдение стандартов упорядочения рабочего места, ведет к как в личной безопасности, так и повышению эффективности труда.

Анализ ступеней и использования системы 5S показал прямое воздействие на повышение эффективности труда, приводящее к уменьшению затрат на производстве, повышения качества продукции, увеличения объемов выпуска готовой продукции за минимум времени, улучшается безопасность жизнедеятельности, чистота и порядок на рабочей территории.

Библиографический список

1. Агеева И. М., Данилова С. Ю. Оптимизация производственного процесса за счет внедрения инструментов бережливого производства 5S //«Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах» Материалы 2-й Международной научно-практической конференции Курск, 19 февраля 2013 г. в 2-х томах. – 2013. – С. 25.

2. С.Ю, Данилова "Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах" Материалы 2-й Международной научно-практической конференции Курск, 19 февраля 2013 г. в 2-х томах: Изд-во ЗАО «Университетская книга, 2013.Ч.1.С.25–31.

3. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства. – Альпина Паблишер, 2008.

КИТАЕВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ - магистрант, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Россия.

П Е Д А Г О Г И Ч Е С К И Е *НАУКИ*

УДК 378

Ю.В. Бондаренко

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМФОРТНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

В данной статье рассматривается проблематика формирования безопасной и комфортной образовательной среды. Представлены показатели сформированности данных феноменов. Рассмотрены принципы формирования безопасной и комфортной образовательной среды.

Ключевые слова: образовательная среда, комфортность образовательной среды, безопасность образовательной среды.

Современное образование технологически все более и более усложняется, что диктует необходимость нахождения общих критериев эффективности образовательных процессов и оценки образовательной среды, в данный момент времени одними из наиболее важных компонентов образовательной среды, а также критериями оценки ее состояния являются комфортность и безопасность [3]. Это обусловлено тем, что повышение уровня психологической безопасности и комфортности способствует личностному развитию и гармонизации психического здоровья всех участников образовательного процесса и заинтересованных в нем сторон. Верна и обратная тенденция: низкая безопасность и комфортность существенно уменьшают эффективность образовательных процессов и негативно влияют на развитие личности и ее проявления. Это делает формирование данных компонентов образовательной среды крайне важной задачей, актуальной с точки зрения улучшения качества образования.

Обратим внимание на показатели сформированности данных компонентов и методы их диагностики. Данный аспект крайне важен, поскольку одного педагогического мониторинга и наблюдения недостаточно для оценки состояния безопасности и комфортности образовательной среды [1]. Диагностическими показателями психологической безопасности и комфортности образовательной среды выступают: интегральный показатель отношения к среде; индекс психологической безопасности; индекс удовлетво-

[©] Бондаренко Ю.В., 2017.

ренности взаимодействием в образовательной среде; индекс комфортности. При этом существует множество вариаций диагностики: от исследования коммуникационной среды и ее характеристик, исходя из данных индексов, до различных вариантов анкетирования. Важно отметить, что обеспечить валидную диагностику может только коммуникационный подход, в рамках которого она и разрабатывается [2].

Психологическую безопасность и комфортность образовательной среды мы рассматриваем как важнейшее условие, позволяющее придать ей развивающий характер. Отсюда важно сформулировать концептуальные положения, цели и принципы создания психологической безопасности образовательной среды. Концепция психологической безопасности и комфортной образовательной среды — это система взглядов на обеспечение защищенности участников от угроз, позитивного развития и психического здоровья в процессе педагогического взаимодействия [3].

Основными принципами формирования психологической безопасности и комфортности образовательной среды являются положения, реализация которых прямо и косвенно развивает вышеописанные компоненты. Данные принципы прочно связаны с целями развития заявленных компонентов и представляют собой единую концептуальную систему. Перечислим их:

- любые элементы образовательной среды должны либо способствовать развитию личности, либо не препятствовать этому. Данный принцип является неким отражением антропоцентрического подхода в педагогике, разумеется, концептуально вписанного в текущие нужды образования как института;
- образовательная среда должна обеспечивать максимум позитивных и минимум негативных коммуникаций среди всех ее участников. Данный принцип относится к реализации коммуникационного подхода и связан с критериями сформированности безопасности и комфортности, которые обусловлены именно состоянием коммуникаций;
- образовательная среда является целостной системой, формирование ее элементов должно согласовываться с ее спецификой. Данное положение является отражением системного подхода и представляет собой отсылку к принципу родственных систем [1], который заключается в том, что в случае, если системы значимо связаны, развитие одной системы ведет к развитию другой.

В контексте данных положений, особенно последнего, важно отметить то, что безопасность и комфортность не обязательно положительно взаимообусловливают друг друга, поэтому ключевым принципом при формировании данных компонентов является формирование образовательной среды, где комфортность достигается не за счёт безопасности, и наоборот. На наш взгляд, это возможно при условии согласованной работы педагогических коллективов, психологической службы и администрации, на фоне общего и прозрачного для всех целеполагания.

Библиографический список

- 1. Лебеденко И.М. Воспитательная среда образовательного учреждения МВД России: Дис. ... к.п.н. (13.00.08). М., 2011.-261 с.
- 2. Миколишина В.И. Проектирование культуросообразного образовательного пространства как среды личностно-профессионального становления учащихся: Дис.... к.п.н. (13.00.08). Ростов н/Д, 2004. 211 с.
 - 3. Ясвин В.А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию. М.: Смысл, 2001. 365 с.

 ${\it БОНДАРЕНКО\ ЮЛИЯ\ BЛАДИМИРОВНА}$ — магистрант, Ставропольский государственный педагогический институт, Россия.

УДК 378

Ю.В. Бондаренко

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ СТУДЕНТОВ С СОСТОЯНИЕМ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМФОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

В данной статье рассматривается проблематика саоактуализации личности в рамках образовательной статьи. Представлены показатели сформированности данных феноменов. Рассмотрена взаимосвязь состояния самоактуализации и ее структурных компонентов с состоянием безопасности и комфортности образовательной среды.

Ключевые слова: самоактуализация личности, образовательная среда, безопасность образовательной среды, комфортность образовательной среды.

Проблематика самоактуализации личности в рамках образовательной среды является крайне значимой в силу того, что именно самоактуализация во многом обуславливает мотивацию к обучению, динамику формирования компетенций, уровень и устойчивость их сформированности у студентов, а также многие другие критерии эффективности образовательного процесса. Самоактуализация, по мнению А. Маслоу опирается на два фактора [2]:

- -фактор индивидуальных особенностей личности;
- -фактор особенностей среды влияющей на личность.

Данные факторы, обуславливая самоактуализацию однако сами во многом зависят от нее, так индивидуальные особенности личности могут видоизменяться под влиянием самоактуализации, так может видоизменяться и влияние среды на личность, за счет изменения ее восприятия. Последний тезис показывает, что самоактуализация является одним из наиболее важных компонентов адекватной включенности личности в деятельность самого разного толка. Исходя из многочисленных исследований Э. Шостерома, сформированность самоактуализации как параметра отражает влияние среды на личность, позволяет прогнозировать успехи в обучении и развитии личности, что позволяет свидетельствовать о существовании связи между образовательной средой и самоактуализацией [3]. Именно анализу данной связи, в русле рассмотрения интерпретации статистических данных, посвящена тематика данной статьи.

В рамках написания автором магистерской работы по смежной тематике было проведено экспериментальное исследование с использованием диагностики Э. Шостерома, диагностика коммуникационной среды и образовательной среды, в частности ее безопасности и комфортности. По результатам экспериментального исследования проведен математический анализ данных состояния и динамики изменений самоактуализации и ее структурных компонентов, в зависимости от состояния и динамики изменений комфортности и безопасности образовательной среды. При анализе данных использовался критерий ранговой корреляции Спирмена.

Таблица 1 Взаимосвязь состояния самоактуализации и ее структурных компонентов с состоянием безопасности и комфортности образовательной среды

Параметр	Состояние безопасности образовательной среды		Состояние комфортности образовательной среды			
	Низкое	Среднее	Высокое	Низкое	Среднее	Высокое
Целостность личности	058		0.82	-0.83		
Ценностная сфера лично- сти	-0.77			-0.59	0.58	0.66
Аутосимпатия	-0.64			-0.61		0.74
Потребность в личностном росте, в самоактуализации, в самопознании	-0.55	0.60	0.83	-0.57		
Тенденция к самоактуали- зации	-0.63		0.73	-0.58		0.75
Автономность личности		0.61	0.68			
Гибкость в общении				-0.69		0.73
Конфликтность и контактность личности	-0.71			-0.75		
САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ	-0.62		0.71	-0.64	0.59	0.76

[©] Бондаренко Ю.В., 2017.

Данные представленные в таблице 1 позволяют свидетельствовать о том, что неблагоприятное состояние образовательной среды, а конкретно ее безопасности и комфорта на самоактуализацию оказывает более существенное влияние, нежели благоприятное. Это объясняется существенно большим количеством взаимосвязей низкого уровня безопасности и комфортности с самоактуализацией и ее компонентами, нежели остальных уровней, характеризующих состояние безопасности и комфортности образовательной среды. Отметим, что средний уровень практически не влияет на самоактуализацию, характер влияния виден только в общем ключе, в то время как высокий уровень состояния образовательной среды хоть и оказывает воздействие на самоактуализацию, но не столь тотальное, как низкий. Так же стоит обратить внимание на то, что в целом безопасность и комфортность образовательной среды оказывают влияние на различные аспекты самоактуализации. Безопасность обуславливает стремление личности к целостности, ее автономность от среды и значимо влияет на потребность в личностном росте и самореализации, а то время как комфортность оказывает влияние на аутосимпатию и коммуникационные проявления личности. Это подтверждается рядом исследований отечественных авторов, например И.А. Баевой [1]. При этом оба параметра образовательной среды при ее высокой благоприятности оказывают значимый позитивный эффект на состояние мотивационной сферы, самой потребности в самоактуализации.

Таблица 2 Взаимосвязь динамики изменений самоактуализации и ее структурных компонентов с динамикой изменений безопасности образовательной срелы

Пополужен	Динамика изменений на фоне уменьшения безопасности обра-	Динамика изменений на фоне уве- личения безопасности образова-
Параметр	зовательной среды	тельной среды
	зовательной среды	тельной среды
Целостность личности	-	+
Ценностная сфера личности		
Аутосимпатия		
Потребность в личностном росте, в са-		
моактуализации, в самопознании	-	+
Тенденция к самоактуализации	-	+
Автономность личности	-	+
Гибкость в общении		
Конфликтность и контактность лично-		
сти		
САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ	-	+

Анализ полученных данных на таблице 2 свидетельствует о том, динамика изменений параметров самоактуализации исходя из той или иной динамики изменений образовательной среды, полностью определяется состоянием данных параметров. Это объясняется тем, что параметры самоактуализации, на фоне различной динамики безопасности образовательной среды изменяются больше в пределах зафиксированной ранее связи их состояний, ни один из параметров, связь которых не была зафиксирована, не имел существенной и устойчивой динамики.

Аналогичная тенденция отмечается во взаимосвязи динамики изменений самоактуализации с динамикой изменений комфортности образовательной среды, данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 Взаимосвязь динамики изменений самоактуализации и ее структурных компонентов с динамикой изменений комфортности образовательной среды

Параметр	Динамика изменений на фоне уменьшения комфортности обра- зовательной среды	Динамика изменений на фоне уве- личения комфортности образова- тельной среды
Целостность личности		
Ценностная сфера личности	-	+
Аутосимпатия		
Потребность в личностном росте, в самоактуализации, в самопознании		
Тенденция к самоактуализации	-	+
Автономность личности		
Гибкость в общении	-	+
Конфликтность и контактность личности	-	+
САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ	-	+

Исходя из интерпретации полученных результатов, можно сделать однозначный вывод о том, что безопасность и комфортность образовательной среды существенно влияют на самоактуализации, а значит, являются важнейшими критериями эффективность образовательного процесса. При этом влияние носит устойчивый характер, что доказывает связь динамики изменений с состоянием параметров. Влияние же самоактуализации студентов на образовательную среду, в контексте ее комфортности и безопасности носит косвенный характер и не является объектом рассмотрения данной статьи, однако можно обоснованно предположить наличие значимого позитивного эффекта.

Библиографический список

1.Баева И. А., Семикин В. В. «Психологическая безопасность образовательной среды, психологическая культура и психическое здоровье школьников». СПб, 2005.-67 с.

2. Маслоу А. «Мотивация и Личность». СПб, 2006. - 352 с

3. Шостром Э. «Анти-Карнеги или Человек-манипулятор». Минск, 1992. – 403 с.

 ${\it EOH JAPEHKO\ HOJU IB\ BJAJUMUPOBHA}-$ магистрант, Ставропольский государственный педагогический институт, Россия.

УДК 378

О.О. Шатерникова

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СРЕДСТВАМИ РАЗНОВОЗРАСТНОГО КОЛЛЕКТИВА

В статье рассматриваются возможности разновозрастного коллектива для развития социально-коммуникативных компетенций обучающихся на примере работы театральной студии и школьного ученического самоуправления.

Ключевые слова: компетенция, социально-коммуникативные компетенции, разновозрастной коллектив.

В условиях социальных трансформаций, ускорения темпов развития общества происходит становление и утверждение новой социально-личностной парадигмы образования. Одно из направлений поиска ученых связано с разработкой механизмов реализации компетентностного подхода к обучению и воспитанию школьников. При этом в качестве одного из основных результатов образовательной деятельности рассматриваются компетенции обучающихся.

А.В.Хуторской определяет понятие «компетенция» как «совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, необходимых, чтобы качественно, продуктивно действовать по отношению к ним [6].

В нашем исследовании мы остановились на развитии социально-коммуникативных компетенций, так как именно эти компетенции отражаются почти во всех характеристиках «выпускника» школы, описанного в Федеральном государственном образовательном стандарте [5].

Социально-коммуникативная компетенция в нашем понимании — это способность соотносить свои устремления с интересами других людей и социальных групп, продуктивно взаимодействовать с членами группы, решающей общую задачу, посредством общения.

Основными показателями и признаками социально-коммуникативной компетентности считают степень сформированности ее основных структурных компонентов: теоретических знаний в области коммуникативных дисциплин; коммуникативных и организаторских умений; коммуникативного самоконтроля; умения продуктивно выходить из конфликтной ситуации; коммуникативных качеств речи; эмпатии. [7].

Наибольшими возможностями для развития социально-коммуникативных компетенций обладает разновозрастной коллектив. Определимся с данным понятием.

Согласимся с Л.В.Байбородовой в том, что разновозрастная группа - общность детей, отличающихся паспортным возрастом, уровнем физического и социального развития и объединенных на основе общего социального интереса [1, с. 118]. В то же время коллектив - (от лат. collectivus- собирательный), социальная общность людей, объединённых на основе общественно значимых целей, общих ценностных ориентации, совместной деятельности и общения [4]. Таким образом, разновозрастной коллектив – это социальная общность людей, отличающихся паспортным возрастом, уровнем физического и социального развития и объединенных на основе общего социального интереса и объединённых на основе общественно значимых целей, общих ценностных ориентации, совместной деятельности и общения.

В разновозрастном коллективе каждый участник этого коллектива осваивает и принимает свою социальную роль «здесь и сейчас». При этом каждый бывает в позиции «ведомого» и «ведущего», «младшего» и «старшего», «ученика» и «наставника», накапливает опыт социального поведения.

По мнению М.А. Попова потребность в общении с детьми разного возраста в различной степени наблюдается у всех учащихся, при этом такое общение является необходимостью и важнейшим условием познания других людей и самих себя. Если младшие школьники проявляют больший интерес к общению со старшими и менее глубокое понимание личности другого, то старшие, наоборот, более глубокое понимание личности другого человека, но нет особого интереса к общению с младшими. [3, с. 19-20].

Взаимодействие разных возрастов проявляется как способ освоения, переработки опыта и информации от поколения к поколению, образец действия старших и подражание такому образцу младших. С целью овладения определенным опытом «присваивания» себе этого опыта, дети должны вступить во вза-имодействие со старшими, уже владеющими этим опытом. В процессе совместной деятельности и общения школьников происходит преобразование имеющегося опыта старших и обогащение, развитие опыта младших. [2].

В рамках нашего исследования считаем, что наиболее эффективными с точки зрения развития социально-коммуникативных компетенций являются:

[©] Шатерникова О.О., 2017.

- 1. Взаимодействие младших школьников и воспитанников дошкольного отделения во время проведения старших различных мастер-классов по изготовлению поделок, сувениров. Здесь проявляются умение четко и быстро установить контакт, активно взаимодействовать для получения результата (организаторские способности), успокоить и подбодрить малыша в случае неуспеха (эмпатия), умение выстроить свое поведение, помочь в нужный момент, показать пример (способность к самоконтролю) и объяснить последовательность действий при изготовлении поделки (коммуникативные способности, проявить культуру вербального и невербального взаимодействия).
- 2. Вожатское направление школьного ученического самоуправления. При организации игр на переменах для первоклассников проявляются все вышеперечисленные умения. Кроме того, в любом классе есть учащиеся, которым трудно общаться с ровесниками, зато они могут проявить себя среди младших или в играх со старшими детьми. А в этих играх происходит взаимодействие и с ровесниками (для пятиклассников это другие организаторы игр). Периодически игра провоцирует конфликтые ситуации, тем самым предоставляя возможность участникам игры научиться конструктивно решать такие конфликты (способность к самоконтролю и коммуникативные способности). Когда в ежегодные поездки в санаторий вместе с учащимися начальной школы поехали и ученики 8-10 классов, расширился спектр развлечений. Были организованы игры по станциям, стали возможны мероприятия творческо-интеллектуального характера. Старшие школьники имеют больший словарный запас, за счет чего подведение итогов дня стали более насыщенными, младшие дети учились у старшеклассников более точно и конкретно выражать свои мысли и чувства. Учащиеся старших классов на своем при мере показали способы организации работы при выполнении домашнего задания.
- 3. Мероприятия, организованные школьным ученическим самоуправлением для разных возрастов. В качестве примера приведем игру «Рыцарский турнир», где 3 сборные команды (по букве класса) состояли из ребят 5-7 классов (в каждой команде были пятиклассники, шестиклассники и семиклассники). Старшие ребята помогали с подготовкой: одним из заданий был костюм рыцаря и его доспехи (организаторские способности), шестиклассники хорошо отвечали на теоретические вопросы (так как в 6 классе на уроках истории изучается средневековье эпоха рыцарей), а пятиклассники проявили себя в средневековых забавах, чем привнесли во все мероприятие эмоциональности (эмпатия). В целом, каждый участник почувствовал свою значимость и ответственность за общее дело.
- 4. Большими возможностями для развития социально-коммуникативных умений обладает разновозрастной коллектив театральной студии. Понятно, что в постановках зачастую требуются участники разного возраста. Как правило, ребятам трудно выходить на сцену первый раз. Здесь на помощь приходят те, кто уже имеет достаточный опыт в публичных выступлениях. Сценки подбираются таким образом, что старшие ребята за руку выводят новичков на сцену, помогая сделать им первые шаги, снять страх публичного выступления. Кроме того, репертуар подбирается так, что каждый ребенок приобретает социальный опыт через свою роль в постановке. Таким образом, старшие школьники уже не раз «примеряли» на себя роль родителей и учителей, что помогает им лучше понять своих мам и пап, педагогов, а также выстроить свою модель поведения в будущем.

Подводя итоги, следует отметить, что именно в разновозрастном коллективе заложено огромный спектр возможностей для развития социально-коммуникативных компетенций каждого участника этого коллектива.

Библиографический список

- 1. Байбородова Л. В. Воспитание и обучение в сельской малочисленной школе: Учеб. пособие. Ярославль: Издво ЯГПУ им. К.Л. Ушинского, 2004.
- 2. Павлова И.С. Воспитательные и образовательные возможности разновозрастной группы учащихся сельской малочисленной школы. Вестник КГУ им. Н.А.Некрасова. 2007, том 13.
- 3. Попов М. А. Межличностное понимание в разновозрастных группах школьников: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1983.
 - 4. Российская педагогическая энциклопедия / Под ред. В.В.Давыдова, 1993-1998.
- 5. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» декабря 2010 г. № 1897).
- 6. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно ориентированной парадигмы образования / А.В.Хуторской // Народное образование. -2003. № 2. -c.58-65.
- 7. Шумилова Е.А. Социально-коммуникативная компетентность как предмет исследования. Вестник ЮУрГУ. 2006. № 16. С.150-154, с.153.

ШАТЕРНИКОВА ОЛЬГА ОЛЕГОВНА – магистрант, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, Россия.

П С И Х О Л О Г И Ч Е С К И Е

УДК 159.9

Е.В. Зинович

ПОЛОВЫЕ ОТЛИЧИЯ В СОДЕРЖАНИИ ЖИЗНЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются вопросы построения жизненной перспективы личности в зависимости от фактора пола. Осуществлены расчеты коэффициентов корреляции между показателями жизненной перспективы (мотивационными объектами) и полом, что выявило характерные отличия в содержании жизненной перспективы между мужчинами и женщинами. В исследовании приняли участие 42 человека (21 женщина и 21 мужчина). Был использован Метод мотивационной индукции Ж. Нюттена [1], который является полупроективной методикой, что повлияло на выявление относительно невысоких уровней значимости корреляций (табл.1), поэтому некоторые взаимосвязи интерпретировались на уровне тенденции. Цель статьи - выявить взаимосвязи между содержанием жизненной перспективы и фактором пола.

Ключевые слова: пол, жизненная перспектива личности, мотивационный объект.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в современных условиях достаточно значимо правильное определение своей собственной жизненной перспективы, умение строить личные цели на долгосрочный период времени и стремиться к их осуществлению, что позволяет личности добиться успеха и самореализации [2]. Пол является важным фактором, влияющим на восприятие времени [3]. Половые различия - это основной признак образования разной структуры жизненной перспективы личности [4]. Это подтверждают и данные, полученные в проведенном нами исследовании: по методу мотивационной индукции Ж.Нюттена были выявлены отличия между мужчинами и женщинами в содержании жизненной перспективы личности, о чем указывают и полученные коэффициенты корреляции (Рис. 1 и Таблица 1):

[©] Зинович Е.В., 2017.

Научный руководитель: *Пантелеева Валерия Владимировна* – кандидат психологических наук, доцент, Тольяттинский государственный университет, Россия.

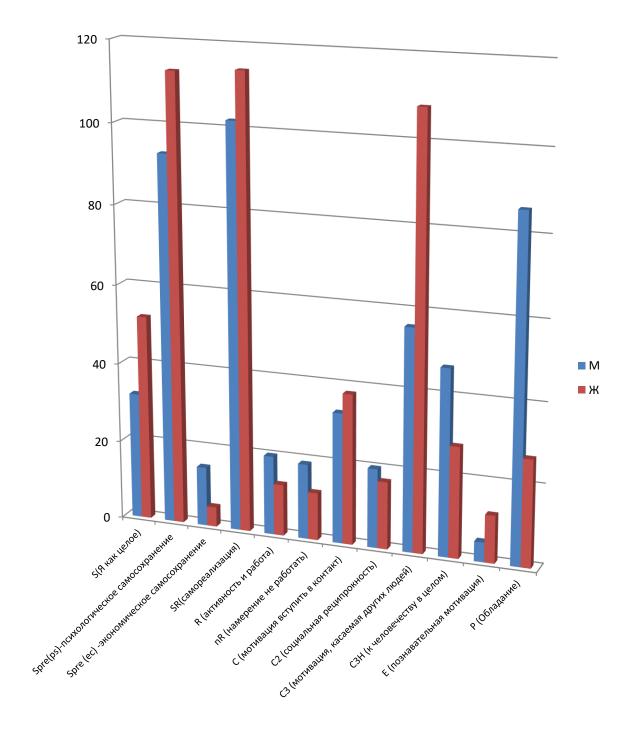


Рис 1 - Отличия по количеству ответов по показателям жизненной перспективы личности между женщинами и мужчинами

1551\(\frac{1225}{222} \)

Таблица 1 Коэффициенты корреляции между показателями жизненной перспективы и полом

көзфициенты коррелиции между показателими жизненион перепективы и полом		
Показатели жизненной перспективы	Пол	Достоверность
Р (Обладание)	0,56	Достоверно на уровне значимости альфа равном 0,999
Е (познавательная мотивация)	0,24	Достоверно на уровне значимости альфа равном 0,90
S(Я как целое)	0,23	Достоверно на уровне значимости альфа равном 0,90
Spre(ps)-психологическое самосохранение	0,21	Достоверно на уровне тенденции при альфа равном 0,80. При увеличении выборки и использовании более точных методов эта тенденция проявляется на более значимом уровне
Spre (ec) -экономическое самосохранение	0,31	Достоверно на уровне значимости альфа равном 0,95
С3 (мотивация, ориентированная на других людей)	0,42	Достоверно на уровне значимости альфа равном 0,99
СЗН (мотивация, ориентированная на человечество в целом)	0,25	Достоверно на уровне значимости альфа равном 0,90

- 1. Отмечается, что мужчины в большей степени, чем женщины, нацелены на приобретение и владение разными объектами (Р (Обладание)). В нашем исследовании вся мужская половина выборки (21 человек) отмечает у себя данную мотивацию, которая выражается в покупке домов, квартир, автомобилей, мотоциклов и т.д., тем самым они проявляют желание достичь высокий социальный статус и авторитет, которые соотносятся со стереотипным мужским образом, где мужчина должен быть успешен, престижен и обладать властным характером, а также являться добытчиком и защитником для свой семьи.
- 2. Следует сделать вывод о том, что женщины проявляют познавательную мотивацию (Е) в большей мере, чем мужчины. Они стремятся к познанию себя, других, мира, изучению чего-либо нового, желают в большей степени понимать людей. Многие женщины, отвечая на неоконченные предложения Ж.Нюттена, ориентированы на познании своего истинного «я», желании обрести смысл жизни, стремлении к изучению языков или различных видов хобби, что подтверждает наличие у женской половины выборки активности, связанной с приобретением информации и познанием.
- 3. Женщины в отличии от мужчин в большей степени мотивированы чем-то, что имеет отношение к их собственной личности (S). Так, многие женщины стремятся к гармонии, желают быть счастливыми, обращают значительное внимание на свой внешний вид («хочу быть стройной, красивой, не толстеть») и хотят изменить в себе личностные характеристики. У них в большей степени, чем у мужчин в содержании жизненной перспективы представлены мотивационные объекты, относящиеся к собственным физическим характеристикам, способностям, а также характеру и чертам личности.
- 4. Женская половина выборки в большей мере, чем мужская, проявляет заботу о своем психологическом самосохранении (Spre(ps)). Женщины являются более тревожными, чем мужчины, и часто думают о том, что что-то в жизни не удастся или что-то в ней пойдет не должным образом. В своих ответах они указывают на желание ими достичь спокойствия, расслабленности, чувства уверенности и признания их другими людьми, выражают боязнь критики в свой адрес, беспокоятся о своей репутации и тревожатся о том, что будут принимать участие в ссорах и конфликтах.
- 5. Мужская половина выборки в большей мере, чем женская, стремится к экономическому сохранению (Spre(ec)), что проявляется желанием иметь достаточное число денег для жизни, склонностью к стабильности, это подтверждает и проявление у мужчин в большей степени, чем у женщин мотивации к обладанию, о которой было указано выше. В частности, в своих ответах на неоконченные предложения Ж.Нюттена, мужчины направлены на достижение достатка, желают добиться того, чтобы их дети не испытывали нужды и хотят быть убежденными в своем материальном благополучии. Типичный мужской образ предполагает, что мужчина является главой семьи, кормильцем, защитником, поэтому мужская половина выборки так мотивировано на экономическое самосохранение.
- 7. Женская половина выборки в большей мере, чем мужская, проявляет беспокойство, тревогу, переживания и заботу, связанных не с собственной персоной, а с другими людьми, что под-

тверждает выраженности в большей степени, чем у мужчин, ориентированности на психологическое самосохранение. К тому же женщина по типичному стереотипному образу, сформированному в обществе является хранительницей очага, сочетает в себе роли дочери, матери, жены, что определяет наличие у нее тревоги за сохранность своей семьи, желания помогать своим близким, женщина более проявляет беспокойство за них и заботится об их будущем.

8. Мужчины в большей степени, чем женщины проявляют мотивацию, направленную на всё человечество в целом. В своих ответах на неоконченные предложения Ж.Нюттена, они часто задумываются о том, что в их будущем будут войны, катаклизмы, мужчины желают мира во всём мире, хотят большей справедливости для бедных в стране.

Таким образом, исследование показало, что пол является важным фактором, влияющим на жизненную перспективу личности.

Библиографический список

- 1. Нюттен Ж. Мотивация, действия и перспектива будущего. М.: Смысл, 2004. 608 с.
- 2. Головаха Е.И. Жизненные перспективы и ценностные ориентации личности//Психология личности в трудах отечественных психологов. СПб., 2001.
- 3.Лорбер, Дж. Пол как социальная категория [Текст] // Хрестоматия по кур-су «Основы гендерных исследований» / Под ред. О.А.Ворониной. М.: Изд-во МЦГИ, 2000. 396 с.
- 4. Римашевская, Н.М., Лунякова, Л.Г. Гендерные стереотипы в меняющемся обществе: опыт комплексного социального исследования [Текст] / Н.М. Ри-машевская, Л.Г. Лунякова. М.: Наука, 2009. 273 с.

3ИНОВИЧ ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА - магистрант, Тольяттинский государственный университет, Россия

УДК 159.9

Т.А Амосова

ПРОБЛЕМА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ВНЕШНИМ ОБЛИКОМ ЖЕНЩИН 35- 45 ЛЕТ

В статье приводятся результаты теоретического и эмпирического исследования ($\hat{N} = 105$ женщин - 35-45 лет) проблемы удовлетворенности внешним обликом. Выполненное исследование подтверждает, что удовлетворенность/неудовлетворенность своим внешним обликом зависит от адекватности самооценки реального и идеального образов Я личности (физического Я, психологического Я, социального Я)

Ключевые слова: внешним облик, удовлетворенность, самооценка.

В наш век технического прогресса человек стремится заявить о себе, оставить впечатление при помощи своего индивидуального внешнего облика. Проблема влияния внешнего облика на самые различные аспекты жизнедеятельности человека стала чаще обсуждаться в современных научных работах.

Актуальность исследования определяется тем, что в современном обществе неудовлетворенность внешностью достигла размеров эпидемии [5].

Исследователи подчеркивают, что переживания связанные со своим внешним обликом, охватывают различные слои общества. Неудовлетворенность внешностью становится свойственной не только людям зрелого возраста, но и более молодому населению, неся угрозу психическому и физическому здоровью. Сегодня привлекательная внешность отождествляется с уверенностью в себе, успешностью и удовлетворенностью собой.

Женщины больше чем мужчины уделяют внимание внешней привлекательности. Социально-одобряемые образы красоты актуализируют личностные переживания, связанные с конфликтом реального и идеального образа физического «Я», формируют неудовлетворенность внешностью, мотивируя на многочисленные способы поддержания внешней привлекательности. В наше время, повышенное внимание женщин в уходе за собой часто превращается в основной ресурс достижения жизненных целей и развития личности.[1]. Такое поведение в уходе за внешностью сопряжено с психологическими рисками – приводит к поддержке завышенных стандартов красоты, а в некоторых случаях и к формированию нереалистичных образов физического Я, нарушению адекватности восприятия физического Я, подмене базовых ценностей - семья, дети, профессия и др. на эгоцентрические, нарушению идентичности и целостности Я личности. Такие женщины нуждаются в особой помощи со стороны психологической науки.

Одним из важнейших вопросов, который возникает в связи с проблемой удовлетворенности внешним обликом - это вопрос о взаимосвязи между самооценками внешнего облика и удовлетворенностью им

В.А. Лабунская рассматривает «внешний облик как сложное образование, состоящее из ряда компонентов, отличающихся степенью изменчивости под влиянием естественных и искусственных факторов: 1)устойчивый компонент внешнего облика (индивидно- конституциональные характеристики человека); 2) среднеустойчивый (оформление внешности: прическа, косметика, украшения, одежда) и динамический компонент (экспрессивное, невербальное поведение, сопряженное с состояниями и отношениями личности), взаимодействие между которыми образует пространственно - временную целостность (внешность человека), которая, в первую очередь, презентирует гендерно- возрастную и статусно-ролевую идентичность личности и ее отношения с миром.»[3 с.3858]

«Самооценка внешнего облика рассматривается как совокупность самооценок, включающая оценку его различных компонентов, а также самооценку отраженного внешнего облика (например, фотография), самооценку соответствия внешнего облика гендерно-возрастным и статусно-ролевым конструктам.» [2 c.236]

Под неудовлетворенностью образом физического Я В современных исследованиях понимается наличие у человека негативных мыслей и чувств относительно собственной внешности.[8]. Под неудовлетворенностью внешностью в нашем исследовании понимается конфликт между реальным и идеальным образом физического Я, т.е. субъективной оценкой внешности в настоящий момент, и представлением об

[©] Амосова Т.А., 2017.

Научный руководитель: Рябикина Зинаида Ивановна – доктор психологических наук, профессор, Преподаватель кафедры психологии личности и общей психологии, Кубанский государственный университет, Россия.

идеальном внешнем облике. Чем сильнее рассогласование между данными образами, тем выше неудовлетворенность внешностью.

Зарубежные исследователи подтверждают, что именно удовлетворенность внешностью является важным фактором в принятии решений об использовании диет, физических упражнений и других способов, особенно среди женщин.

Из ряда работ [2, 3, 8] известно, что участники исследования наделяют внешний облик жизненно важными функциями: укрепить самооценку, поддержать чувство собственной уникальности или, наоборот, принадлежность к той или иной социальной группе, вызвать уважение, увеличить степень влияния, власти, повысить привлекательность для противоположного пола.

Люди полагают, что физическая привлекательность остаются постоянными регуляторами межличностных отношений [4]. Кроме этого в исследовании Д.В. Погонцевой [4, 6] получены данные, указывающие на то, что обладатели привлекательного внешнего облика сталкиваются с достаточным количеством проблем в различных сферах жизнедеятельности. Иными словами, изменение внешнего облика в сторону увеличения его привлекательности не всегда приводит к позитивному изменению отношений человека с миром и с самим собой, не всегда является фактором повышения самооценки, самоуважения, улучшения межличностных отношений, продвижения по карьерной лестнице, следовательно, не всегда способствует повышению удовлетворенности своим внешним обликом.

Согласно современным исследованиям, существует взаимосвязь между удовлетворенностью внешностью и базовыми сферами жизнедеятельности личности — семейные отношения, взаимоотношения с противоположным полом, уверенность в себе, карьера, материальный доход, социальный статус, круг общения счастье. Обращаясь к исследованиям, затрагивающим данную проблему, следует отметить, что уровень удовлетворенности внешностью зависит от таких личностных характеристик, как самооценка реального и идеального образов физического Я

Целью нашего исследования является изучение удовлетворенности образом физического Я и базовыми сферами жизнедеятельности.

В нашем исследовании основными методами сбора данных являлись метод опроса (анкетирование) и психологического тестирования.

По результатам анкетирования мы определили 3 группы по уровню активности в уходе за своей внешностью. В нашем исследования приняли участие 105 человек, женщины 35- 45лет.

«Методика диагностики самооценки» Т.В. Дембо - С.Я. Рубинштейн дает возможность изучать самооценку реального и идеального образов Я личности (физического Я, психологического Я, социального Я), а также расхождение между ними, позволяя определять уровень удовлетворенности образами Я. Данная методика относится к шкальным техникам. В нашем исследовании оценке подвергались шкалы - внешность, семейные отношения, уверенность в себе, взаимоотношения с мужчинами, карьера, материальный доход, круг общения, счастье, социальный статус. Для обработки полученных данных применялись следующие статистические методы: критерии различий (t-Стьдента, H-Краскала – Уоллеса, -Фишера).

Средний возраст респондентов 1-й группы составляет 37 лет, 2-й группы - 42 года, 3-й группы — 35 лет.

Неудовлетворенность образом физического Я зависит от заниженной самооценки реального образа физического Я (t=3,05 при p<0,01) у большинства респондентов 1-й группы (63%) (при сравнении со 2-й группой фэмп = 3,37 при p<0,001; с 3-й группой фэмп = 4,53 при p<0,001) и высокой самооценки идеального образа физического Я (H=7,03 при p<0,05). Выявленная закономерность свидетельствует о конфликте между низкой самооценкой реального и высокой самооценкой идеального образов физического Я, о недовольстве и дискомфорте в эмоциональной сфере женщин, не удовлетворенных своей внешностью.

При среднем (адекватном) уровне удовлетворенности образом физического Я (2-я группа) конфликта между самооценкой реального и идеального образов физического Я не выявлено. Большинство испытуемых (68%) адекватны в оценке реального и идеального образов физического Я. Это дает основания предполагать, что испытуемые удовлетворены образом физического Я - принимают свой внешний облик, осознают его «сильные» и «слабые» стороны, испытывают эмоциональный комфорт при оценке своей внешности.

Респонденты с высоким уровнем удовлетворенности образом физического Я (3-я группа) характеризуются большим количеством респондентов (65%) (при сравнении с 1-й группой фэmn = -6,07 при р < 0,001; с 3-й группой - фэmn = -3,38 при р < 0,001) с завышенной самооценкой реального образа физического Я относительно нормы (t = 2,73 при р < 0,01). В отличие от 1 и 2 групп у 28% респондентов (при сравнении с 1-й группой фэmn = -2,25 при р < 0,05) показатель самооценки идеального образа физического Я является меньшим в выборке (H = 7,03 при р < 0,05). Следовательно, испытуемые полностью удовлетворены образом физического Я и не намерены что-то кардинально менять в своем внешнем облике.

Таким образом, полученные результаты подтверждают точку зрения исследователей о роли самооценки реального и идеального образов в формировании удовлетворенности образом физического Я. Неудовлетворенность внешностью обусловлена неадекватно заниженной самооценкой реального образа и высокой самооценкой идеального образа физического Я. Адекватность высоты самооценки реального и идеального образов физического Я являются определяющими факторами среднего (адекватного) уровня удовлетворенности внешностью. Высокий уровень удовлетворенности внешностью зависит от завышенной самооценки реального образа физического и высокой самооценки идеального образа физического Я.

Анализ показал, что респонденты исследуемых групп, отличающиеся уровнем удовлетворенности образом физического Я и активностью ухода за внешностью, в разной степени удовлетворены составляющими образов психологического (счастье, уверенность в себе) и социального Я (карьера, материальный доход, семейные отношения, взаимоотношения с мужчинами, умение общаться, круг общения, социальный статус).

В 1-й группе респондентов с низкой активностью ухода за внешностью, выявлена неудовлетворенность внешностью, уровнем материального дохода и семейными отношениями. Но удовлетворены кругом общения, счастья, социальным статусом, взаимоотношениями с мужчинами, карьерой, здоровьем, уверены в себе.

Респонденты 2-й группы (средний уровень ухода за внешностью) удовлетворены всеми составляющими образов психологического- счастье, уверенность в себе, и социального Я - карьера, материальный доход, семейные отношения, взаимоотношения с мужчинами, круг общения, социальный статус. Полное принятие себя в сферах — здоровье, внешность.

Респонденты 3-й группы (высокий уровень ухода за внешностью) удовлетворены карьерой. Выявлен средний уровень удовлетворенности в социальном статусе, круге общения, материальном доходе, здоровье, взаимоотношениях с мужчинами. Не удовлетворены - семейными отношениями, внешностью, круг общения.

При этом Респонденты 2-й группы чувствуют себя более счастливыми по сравнению с 1-й и 3-й группами, что подтверждает попарное сравнении 1-й и 3-й групп, где статистически значимые различия - U = 527,2 при $p \le 0,01$ и U = 575,3 при $p \le 0,05$. По всей видимости, отсутствие сфер жизнедеятельности, которыми респонденты не удовлетворенны и высокая удовлетворенность внешностью и семейными отношениями, уверенностью в себе, здоровьем, счастье, социальный статусом, способствует удовлетворенности в сфере карьры, повышает самоприятие, позволяет женщинам чувствовать себя счастливыми.

По всей видимости, у Респондентов 1-й группы при отсутствии удовлетворенности материальным доходом, внешностью и семейными отношениями не позволяет женщинам чувствовать себя счастливым Подводя итоги исследования можно сделать следующие выводы:

Уровень удовлетворенности образом физического Я у женщин зависит от адекватности самооценки реального и идеального образов физического Я. Неадекватно заниженная самооценка реального и высокая самооценка идеального образов физического Я являются определяющими факторами неудовлетворенности внешностью. Адекватность самооценки реального и идеального образов физического Я обусловливает средний (адекватный) уровень удовлетворенности внешностью. Завышенная самооценка реального и адекватная самооценка идеального образов физического Я определяют высокий уровень удовлетворенности внешностью.

Выявлена взаимосвязь между уровнем удовлетворенности образом физического Я и базовыми сферами жизнедеятельности, которыми женщины удовлетворены. При неудовлетворенности образом физического Я и низкой степени активности ухода за собой мотивы ухода за внешностью связаны с неудовлетворенностью семейными отношениями, взаимоотношениями с мужчинами, развитием коммуникативных навыков и неуверенностью в себе. Средний уровень удовлетворенности образом физического Я при высокой активности ухода за собой связан с мотивами повышения материального дохода, сохранения достигнутого уровня карьеры, а также ограниченностью ресурсами физического здоровья. При высоком уровне удовлетворенности образом физического Я и среднем уровне активности ухода за собой мотивы ухода за внешностью связаны с поддержанием достигнутого уровня карьеры, уверенностью в себе, а также сохранением физического здоровья.

Библиографический список

- 1. Паркер М. Семь возрастов женщины. Возрастные особенности физиологии и психологии женщины./Пер. с англ. -М.: Эксмо,2015.-c.528
- 2.Лабунская В. А.Самооценка внешнего облика на различных этапах жизненного пути // Развитие психологии в системе комплексного человекознания.- М.:«Институт психологии РАН»-2012,-Ч.1.-С.331-338
- 3. Лабунская В. А. Проблема удовлетворенности внешним обликом: субъектный подход // Научно-методический электронный журнал «Концепт». -2014. – T. 20. – C. 3856–3860.. – URL: http://e-koncept.ru/2014/55035.htm.

- 4.Погонцева Д. В. Представления современной молодежи о внешней красоте женщины // Российский психологический журнал. – 2008. – Т. 5. – № 4. – С. 110–112.
- 5. Рамси Н., Харкорт Д.Психология внешности. Пер. с англ. под ред. А. П. Федорова. СПб.: Питер, 2011. 256
- 6. В.Погонцева Д.В. Красивая женщина: социально-демографический анализ представлений // Социальная пси-хология и общество. 2011. № 1. –С. 73 83 7.Некрасов С.Д. Математические методы в психологии –учебное пособие // Журнал Кубанского гос. универ-
- ситета. 2014. С. 147.
- 8. Черкашина А. Г. Особенности самоотношения к образу физического Я в зависимости от реальности телесного самовосприятия // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Психология». 2012. №1 С.75–91.

АМОСОВА ТАТЬЯНА АРКАДЬЕВНА - магистрант, Кубанский государственный университет, Россия.

Ф И Л О Л О Г И Ч Е С К И Е *НАУКИ*

УДК 82

В.В. Филатова

ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ СИНХРОННОГО ПЕРЕВОДА В ПЕРЕВОДЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье рассматриваются вопросы о сложности синхронного перевода, об использовании технического оборудования в процессе переводческой деятельности, о видах синхронного перевода, о преимуществах и недостатках данного вида перевода, о психологических аспектах переводчика- синхрониста и трудностях перевода.

Ключевые слова: проблема синхронного перевода, преимущества и недостатки синхронного перевода, международные переговоры.

Деятельность переводчика в современном мире приобретает все большие масштабы и все большую значимость в социуме. Профессия переводчика стала востребованной, и во многих странах есть специальные учебные заведения, которые готовят профессиональных переводчиков. Переводами в различных областях занимаются и представители многих других профессий. Вопросами переводческой деятельности интересуются широкие круги общественности.

Синхронный перевод — это один из самых сложных видов перевода. Но в то же время является самым молодым. Синхронный перевод впервые был применён в 1928 году в Советском Союзе на VI конгрессе Коммунистического Интернационала, но на широкую сцену вышел только в 1945 году - на Нюрнбергском процессе. Именно в это время первый раз в истории было использовано специальное техническое оборудование: кабины переводчиков, наушники, микрофоны, и т. п.

Другое крупное событие, которое связано с использованием синхронного перевода произошло в 1952 году. В Доме Союзов проходило Международное экономическое совещание, на котором перевод

Научный руководитель: *Шабанов Олег Александрович* – кандидат педагогических наук, доцент, Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы, Россия.

[©] Филатова В.В., 2017.

обеспечивался пятьюдесятью синхронистами и было применено шесть рабочих языков: русский, английский, испанский, немецкий, китайский, французский. При системе, используемой на этом совещании, перевод осуществлялся через русский язык перевода. То же самое было и на XIX съезде КПСС. Уже на XX съезде синхронный перевод использовался как для перевода на иностранные языки, так и для перевода иностранных делегатов на русский язык. На XXI съезде делегация могла слушать перевод уже на восемнадцати языках, в отличие от предыдущих съездов, на которых было использовано по шесть рабочих языков.

В ООН синхронный перевод применяется с создания этой организации, и становится главным рабочим видом устного перевода, при этом практически вытеснив последовательный, в 1951 году.

В наши дни ни одна крупная международное мероприятие не обходится без применения синхронного перевода. Кроме того, сегодня есть много компаний, готовых предложить свои услуги по синхронному переводу, а также установке специального оборудования для проведения любой международной встречи любого масштаба.

Синхронный перевод — один из наиболее сложных видов устного перевода, выполняемый с применением специальной аппаратуры для синхронного перевода. Благодаря используемому оборудованию, переводчик осуществляет переводческую деятельность одновременно с речью говорящего, тому, в свою очередь не нужно делать паузы для того, чтобы переводчик успевал выполнить перевод. Данная одновременность восприятия устной речи и осуществление перевода является главной чертой синхронного перевода. Для осуществления данной переводческой практики для синхрониста необходимо специальное техническое оборудование.

Специальное оборудование — это система для синхронного перевода (либо стационарная, либо работающая на основе беспроводной передачи речи), часто представляющая собой стационарную или разборную кабину (будку), куда размещается установка синхронного перевода, которая две пары наушников и микрофон для переводчиков и набор наушников или переносных приёмников по числу участников, нуждающихся в переводе. Во время перевода переводчик-синхронист располагается в изолированной кабине в наушниках со звукоизоляцией, чтобы собственный голос не мешал голосу оратора. С помощью данной аппаратуры усиления перевод подается слушателям в наушники. С использованием технологий синхронного перевода, обычно организуются такие мероприятия с участием большого количества людей, которые проводятся в больших конференц-залах или аудиториях, как конференции, семинары и т.д.

Подробнее рассмотрим виды синхронного перевода.

- 1) Синхронный перевод «на слух». В этом случае синхронный переводчик воспринимает через наушники непрерывную речь говорящего и осуществляется перевод блоками, когда поступает информация. Данный вид распространённый и самый сложный случай.
- 2) Синхронный «перевод с листа». В этом случае ведется предварительная подготовка. Синхронный переводчик заранее получает письменный текст речи говорящего и выполняет перевод в соответствии с предоставленными материалами, при этом вносит необходимые коррективы по ходу потока речи.
- 3) Синхронное чтение заведомо переведенного текста. Синхронный переводчик, следуя за речью говорящего, прочитывает заранее подготовленный текст, и, если необходимо, вносит коррективы, если говорящий по ходу выступления отступает от исходного текста.

Внедрение синхронного перевода в переводческую практику дает ряд преимуществ:

- Речь выступающего (оратора) длится без перерывов, что позволяет выступающему удерживать внимание аудитории и чувствовать настроение и реакцию слушателей.
- Время проведения мероприятия сокращается примерно в два раза по сравнению с применением последовательного перевода.
- Удобство для участников: владение иностранным языком в наше время не редкость, поэтому многие участники мероприятия предпочитают слушать доклады на иностранном языке в оригинале, и не любят, когда при последовательном переводе говорящий останавливается и все слушают перевод.
 - Возможность осуществлять перевод одновременно на несколько языков.

Наряду с преимуществами у данного вида перевода имеются и отрицательные стороны:

- Стоимость синхронного перевода выше по сравнению с последовательным переводом в силу более высокой оплаты переводчиков-синхронистов и необходимости оплаты стоимости аренды технического оборудования.
- Необходимость привлечения минимум двух-трёх переводчиков-синхронистов, при этом одинаково хорошо владеющих тематикой мероприятия.
- Для синхронного перевода свойственно значительно более высокий уровень потери информации, но и меньший уровень ее восприятия.

Синхронный перевод имеет ряд сложностей, с которым сталкивается переводчик синхронист на практике. Это тоже является проблемой для внедрения данного вида перевода в переводческую практику.

Какие сложности есть у синхронного перевода?

Во-первых, деятельность переводчика в условиях одновременного слушания и говорения требует высокой концентрации внимания и непрерывного говорения. В этом случае возникает ситуация раздвоения внимания, которая вызвана необходимостью постоянно сопоставлять два языка и переходить с одного кода на другой. Это все приводит к тому, что через 20–30 мин работы у синхрониста появляется усталость артикулярного аппарата, снижается контроль над собой и в тексте перевода появляются грубые, а иногда нелепые ошибки, при этом даже на родном языке.

Вторая сложность синхронного перевода это быстрота реакции переводчика, а конкретнее, его реактивность. Синхронисту приходится мгновенно реагировать на воспринимаемые на слух слова и словосочетания. Исходя из этого, медлительный человек, который превосходно владеет иностранным языком, скорее всего не станет хорошим синхронистом. Обязательным условием успешности переводчика-синхрониста является наличие у него большого запаса эквивалентных пар лексических единиц, которые связаны между собой знаковой связью, которые позволяют переводить не через анализ и синтез (т.е. мышление), а через условные рефлексы, точнее на уровне «стимул-реакция». И на самом деле так, у синхронного переводчика нет ни времени, ни возможности проанализировать смысл полученного высказывания. Он постоянно работает в диапазоне двух-семи слов и плюс еще нескольких лексических единиц или смысловых опорных точек, которые возникают в голове в результате прогнозирования. Последующее отставание от говорящего (более чем на семь слов) очень опасно и, скорее всего, может привести к окончательному срыву перевода. С другой стороны, и тот переводчик, который, услышав первые два-три слова, сразу же начинает переводить, имеет риск серьезно ошибиться, потому что построенные на ходу фразы часто имеют неверный синтаксис и неправильные грамматические конструкции.

Следующей сложной лингвистической задачей является «языковая компрессия», которая направлена на то, чтобы компенсировать отставание перевода на язык с большей длиной слов и многословной риторикой. Приведем пример, слова русского языка на 7–8% длиннее английских, а грамматические конструкции более развернуты; кроме того, многие актуальные понятия, которые передаются в английском языке одним словом, требуют больше слов в русском языке. Это касается современных, не устоявшихся понятий. Помимо этого, более сложной задачей является перевод доклада (например на академической конференции). На которых докладчик говорит длинными, запутанными и сложными фразами и конструкциями. Тем не менее, синхронист должен сделать их понятными и лаконичными. В результате этого при синхронном переводе использование синтаксиса должно быть проще, а длина предложений сводится к краткости. Умение Способность сокращать и конденсировать речь оратора — одно из главных умений в синхронном переводе, это касается перевода де с русского языка на английский.

Также большую сложность представляет психическое напряжение, которое очень часто связано с «необратимостью» сказанного докладчиком (не остановишь, не попросишь повторить) и «необратимостью» перевода (не извинишься и не исправишь). Другими словами, нет никакой обратной связи с оратором. И не все это происходит перед большой аудиторией слушателей.

Нужно помнить еще о том, что перевод сложен сам по себе, без еще каких-либо осложняющих факторов. Но в реальной жизни такие факторы имеют место быть: говорящий может иметь нестандартное произношение, говорить или читать свой доклад в быстром темпе, использовать жаргонизмы, сленг или ненормативные лексические единицы. Беда для синхрониста, если попадется докладчик-шутник. И тогда переводчику приходится прилагать дополнительные усилия, чтобы заменить ненормативную лексику нормативной, объяснять, что слово «прихватизация» представляет собой каламбур, который для русских полон иронии, и все это в условиях цейтнота. Т.е. и без того сложный процесс синхронного перевода намного усложняется. Но многие докладчики не понимают, что в публичных выступлениях, перевод которых осуществляется синхронистами, не рекомендуется использовать жаргонизмы, а также использовать лексику в узком смысле, конечно в том случае если они заинтересованы в том, чтобы аудитория их лучше понимала. Кроме сказанного переводчику в своей работе необходимы языковая и речевая компетенции, при этом не только в иностранных языках, но и в родном, ораторское мастерство и даже талант, ему необходимо обладать отличной долговременной и кратковременной памятью, умением импровизировать, способностью сосредоточиваться, способностью уловить тон и нюансы в речи и приспособиться к стилю говорящего, у него не должно быть дефектов в речи, он следует держать язык за зубами, т.к. в ходе перевода он получает доступ к конфиденциальной информации, приходить точно вовремя, т.к. работа международного мероприятия без переводчика немыслима, уметь оставаться нейтральным, а также обладать лингвострановедческой компетенцией, т. е. знать культуру и традиции страны изучаемого языка, без чего невозможно в достаточной степени понимать речь народа этой страны, и многое, многое другое. Впрочем, даже при наличии всех перечисленных знаний и навыков переводчики – хорошие и плохие, опытные и неопытные – делают ошибки (иногда всю жизнь) в силу влияния родного языка, или так называемой интерференции. Именно интерференция «выдает» говорящего на неродном языке и представляет огромную трудность при переводе.

Синхронный перевод как объект изучения интересен не только лингвистике и переводоведению, но и психологии, потому как психические процессы, происходящие с синхронистом во время выполнения перевода весьма сложны.

Динамично развиваясь с начала своего существования в качестве профессионального вида деятельности, синхронный перевод продолжает своё развитие и в наши дни, потому как разветвлённая сеть международных контактов рождает огромную потребность в переводчиках, особенно в синхронистах, но несмотря на это в синхронном переводе есть преимущества и недостатки, а также сложности, возникающие у переводчика синхрониста в ходе своей профессиональной деятельности:

- * Психофизиологический дискомфорт
- * Психическое напряжение, которое связанно с "необратимостью" то, что сказано докладчиком в микрофон. Оратора не остановишь, к тому же не попросишь повторить.
- * Психическое напряжение, которое связано с "необратимостью" переводческой деятельности и большой аудиторией
 - * Психофизиологическое напряжение
- * Сложная лингвистическая задача "увязки" при синхронном переводе высказываний на языках, имеющих разную структуру, при крайне ограниченном контексте и остром дефиците времени на перевод.
- * Сложная лингвистическая задача «речевой компрессии», что дает право говорить о проблеме синхронного перевода в переводческой практике.

Библиографический список

- 1.Илюхин, В. М. Стратегии в синхронном переводе (на материале англо-русской и русско-английской комбинаций перевода): диссертация на соискание учёной степени кандидата филологических наук / В. М. Илюхин. М., 2012. 206 с.
- 2. Алимов, В. В. Теория перевода. Перевод в сфере профессиональной коммуникации: Учебное пособие / В. В. Алимов. Изд. 4-е, испр. М.: КомКнига, 2008. -160 с.
 - 3. Миньяр-Белоручев, Р. К. Как стать переводчиком? / Р. К. Миньяр-Белоручев. М.: «Готика», 2014. 177 с.
- 4.Unterman I Negotiation and Cross-cultural Communication, in D.H. Bendhmane, J. W. McDonald (ed), International Negotiation. Washington: Foreign Service Institute, 1984. P.69-76.

ФИЛАТОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА – магистрант. Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы, Россия.

УДК 82

В.В. Филатова

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

В статье рассматриваются вопросы о ведении международных переговорах, особенностях синхронного перевода, об ошибках при переводе на международных переговорах.

Ключевые слова: переговоры как протокольные мероприятия, протокольная служба, переводческая компетенция, требования к переводчику.

Переговоры как протокольные мероприятия имеют важнейшее значение для достижения успеха в международных контактах. В современной практике для достижения успеха в международных контактах разработаны различные переговорные технологии. Они включают такие разделы, как стратегия и тактика переговоров, философия переговорного процесса, способы достижения целей, психологические особенности переговоров, правила убеждения, жесты и манеры в ходе переговоров, критерии результативности и др.

Следует иметь в виду, что переговорный процесс в разных странах имеет свои национальные особенности. Так, например, в Швейцарии и Германии переговоры ведутся достаточно целенаправленно и сухо. Австрийцы не любят говорить «нет», они предпочитают сказать «да, но...»; по их мнению, «нет» или резкий отказ считается грубым актом. Финны и японцы считают, что они вносят большой вклад в переговоры своим культурно-ориентированным молчанием.

В задачу протокольной службы при подготовке международных переговоров входит следующее:

- подготовка помещения для переговоров, включающая установку на столе флажков стран участниц переговоров, сервировку стола напитками и стеклянной посудой, раскладку бумаги и авторучек, установку необходимой оргтехники и др.;
 - подготовка списка участников переговоров и перечня вопросов для обсуждения;
 - обеспечение участников переговоров визитными карточками;
 - подготовка подарков, сувениров, буклетов и рекламной продукции;
- составление плана размещения участников за столом. Обычно на переговорах используется стандартная схема рассадки «стенка на стенку».
 - подготовка квалифицированных переводчиков.

Существует две разновидности перевода: синхронный и последовательный. Синхронный перевод имеет высокую стоимость из-за необходимости использовать специальное оборудование и привлекать переводчиков высочайшей квалификации. Чаще всего такой перевод используется на крупных международных конференциях, когда в составе участников представители более двух стран. На переговорах делегаций из двух стран обычно применяется последовательный перевод. В этом случае у членов каждой делегации появляется дополнительное время для обдумывания своих высказываний, что является несомненным пре-имуществом данного вида перевода.

В настоящее время ни одна крупная международная конференция не обходится без применения синхронного перевода, кроме того, сегодня существует множество компаний, готовых предложить свои услуги по синхронному переводу и установке специализированного оборудования для проведения любой частной международной встречи любого масштаба.

Техническое оснащение на начальном этапе развития синхронного перевода было несовершенно. 1945 «на столе кабины ... был установлен переносной микрофон, которым завладевал один из переводчиков, в зависимости от того, на каком языке выступал оратор» Первые кабины были полностью закрытые. Позже появились кабины с вмонтированными экранами, а по прошествии еще некоторого времени — со стеклянной панелью. Современные кабины звукоизолированы, а количество предметов оборудования соответствует числу переводчиков. Синхронист располагает наушниками и микрофоном. Наушники также обеспечивают звукоизоляцию, однако практика показывает, что многие синхронисты работают в одном наушнике, чтобы следить за своей речью. Кабины СП оснащены мониторами, куда транслируются допол-

Научный руководитель: *Шабанов Олег Александрович* – кандидат педагогических наук, доцент, Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы, Россия.

[©] Филатова В.В., 2017.

нительные материалы. У всех реципиентов есть наушники. Синхронный перевод это вершина переводческого мастерства, обусловливающей высокие требования к уровню сформированности переводческой компетенции.

В свою очередь, Р. Сеттон называет следующие составляющие модели переводческой компетенции:

- 1) лингвистическая компетенция, включающая прагмалингвистическую, которая заключается в знании «частных смысловых оттенков» лексем, и социопрагматическую, включающую знание речевых поведенческих стратегий, правил моделирования дискурса в соответствии с требованиями функционального стиля, принятыми в данном обществе на конкретном историческом этапе развития;
- 2) общие знания, необходимые для понимания и последующего перевода конкретной тематики информационных сообщений;
 - 3) навыки, стратегии восприятия, интерпретации и воспроизведения информационных данных.

Таким образом, специфика синхронного перевода выдвигает чрезвычайно высокие требования к уровню сформированности переводческой компетенции, обеспечивающей адекватность и эквивалентность перевода. Однако даже при высоком профессионализме переводчика-синхрониста вероятность ошибки не исключена. В современной научной литературе под ошибкой понимают «отклонение от нормы, несоответствие идеального (эталона) и материального (реально существующего)»; «результат расхождения между планом и реализацией действия, несовпадение эталона и конечного продукта деятельности»; все, что не соответствует норме, правилам.

В основе любой ошибки лежит вариативность семантики лексемы, т. е. ошибка представляет собой выбор варианта, признанного ненормативным. Как отмечает В. М. Илюхин, «причины ошибки в синхронном переводе могут быть как чисто объективного, так и субъективного характера». К сожалению, исследование ошибок в научной литературе либо минимизировано, либо объясняется исключительно усталостью переводчика-синхрониста, однако на практике усталость провоцирует оговорки, встречающиеся в любой разговорной речи.

Отклонения от нормы могут выступать следствием недостаточного уровня сформированности языковой компетенции либо отсутствием необходимой координации между докладчиком и переводчиком. К ошибке могут привести и причины многофункционального характера, например недостаточное знание темы и посторонние шумы, затрудняющие процессы восприятия и декодирования. Кроме того, причиной ошибки может выступать и двусмысленность оригинальной фразы.

Профессиональное владение языком и работа с переводчиком – весьма специфический и деликатный вопрос, который практически широко не освещается и не обсуждается и, по мнению некоторых специалистов, интересен только узкому кругу профессионалов и самим переводчикам.

Остановимся на некоторых примерах некорректного синхронного перевода, взятых из реальных ситуаций международных конференций:

- министерство приносит финансовую помощь (вместо оказывает);
- мы организовываем обучение делового французского языка (т.е. деловому французскому языку);
- проекты направлены для (направлены на)
- мы хотим образовать и люди хотят образовываться (вместо давать и получать образование);
- по просьбе общественных сил (т.е. общественности);
- административные школы Европы (вместо управленческие);
- межкультуральный уровень (межкультурный, конечно);
- здесь мы будем делать много разных действий (некорректный дословный перевод);
- 90% предприятий насчитывают менее 50% рабочих (мысль не ясна);
- делаем много важных событий (т.е. проводим много мероприятий);
- обучение по техникам обучения (вместо обучения методике преподавания);
- нужда региона (потребности, конечно);
- ...минимизировать эти встречи, сделать их более многочисленными и в других регионах, т.е. сделать их более локальными (мысль совершенно не ясна);
 - много опыта мы выведем из этого сотрудничества (приобретем);
 - внедрять персонал в компанию (принимать на работу);
 - можно жить у жителя того или иного города (т.е. снимать квартиру);
- эта система обмена кредитами очень важна, и я надеюсь, это скоро будет происходить (снова некорректный русский).

Помимо лингвистической компетенции, необходимо сказать и об этнической стороне. Этические нормы требуют от говорящих использовать короткие фразы, которые должны быть предельно простыми, не употреблять метафор, идиоматических выражений, пословиц и поговорок. Дело в том, что лишь очень квалифицированный переводчик умеет быстро сориентироваться и подыскать аналогичную поговорку или идиоматическое выражение на том языке, на который он переводит: например, русское выражение "между

молотом и наковальней" перевести на китайский как "между драконом и тигром". Однако далеко не всегда переводчик сможет быстро отреагировать на подобные затруднения в переводе.

Иногда переводчик может не понять, не уловить смысла фразы и перевести ее не вполне точно. Бывает также, что переводчик хочет уточнить для себя содержание высказывания и поэтому переспрашивает того, чьи слова он должен перевести. И в том, и в другом случае говорящему не следует выказывать недовольства, раздражения, делать замечания переводчику, поскольку это может нервировать последнего, что отразится негативно на качестве его работы. Кроме того, то лицо, которому переводят высказывание, может, не разобравшись в разговоре на чужом языке, отнести неудовольствие и раздражение на свой счет, что повлечет непредсказуемые последствия.

Работа переводчика – одна из самых творческих в мире, ведь перевод чрезвычайно многолик – приходится переключаться с рекламы на терминологию врача, с философских рассуждений ученого – на рассмотрение протеста в международном матче по хоккею с мячом, с секретов кулинарного искусства – на поиск компромисса с ворами, ограбившими члена российской делегации. Это требует от профессионального переводчика не только языковой, но и речевой компетенции.

Особые требования предъявляются к профессиональному синхронисту. «Прогноз», «автоматизм», «реактивность» определяют главные требования к такому переводчику. Он должен обладать широкой общей эрудицией, хорошей техникой устной речи и ораторского искусства, обязан уметь быстро ознакомиться с сутью обсуждаемых на конференции вопросов, запомнить основные термины, фамилии участников и др. Он обязан хорошо владеть языковой и стилистической нормой, иметь в запасе достаточный набор лексики. Недаром еще основатели знаменитой Женевской школы переводчиков при Женевском университете наставляли своих студентов: «На международных конференциях переводчику платят не за то, как он переводит, а за то, как он говорит».

Многие переводчики высшего класса были популярными людьми, а в профессиональных кругах — даже «культовыми» фигурами. Высокий дипломатический ранг советников или послов имели, например, личные переводчики Сталина (Павлов), Хрущева (Трояновский, Суходрев, Дубинин), Брежнева (Суходрев, Глухов). Многим переводчикам дали дорогу в жизнь выдающиеся лингвисты: Я.И. Рецкер, Л.С. Бархударов, А.Д. Швейцер, Г.В. Чернов, О.В. Николаев, З.В. Зарубина и др. Асами-синхронистами отечественной переводческой школы были Фактор, Тарасевич, Сеземан, Велле, Цвилинг, Туровер, Ярошевский и др.

Вне всякого сомнения, любой синхронист пользуется определенной стратегией на протяжении перевода конкретного сегмента. Стратегия может меняться в зависимости от лингвистических и экстралинг-вистических факторов, которые оказывают прямое воздействие на выбор стратегии переводчиком. Как правило, во время перевода синхронист пользуется несколькими стратегиями, которые он меняет в зависимости от обстановки. В ряде случаев смена стратегии происходит внезапно, когда переводчику очевидно, что избранная стратегия изначально не приведет к достижению поставленной цели.

Библиографический список

- 1.Бархударов Л.С. Язык и перевод. Вопросы общей и частной теории перевода. М.: Междунар. Отнош. 2008 2.Гофман Е.А. К истории синхронного перевода. / "Тетр. переводчика" №1 -М.: Междунар. отношен., 2010 -с. 20-22.
 - 3. Чернов Г.В. Теория и практика синхронного перевода. -М.; Междунар. отношения, 2010. -208 с.
- 4. Лингвокогнитивные проблемы конференц-перевода, Усачева Александра Николаевна, Шовгенина Евгения Александровна, 2012 / Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2: Языкознание

ФИЛАТОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА – магистрант. Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы, Россия.

УДК 82

Ю.А. Соколова

СКРЫТЫЕ ТРУДНОСТИ КОММУНИКАЦИИ

Коммуникация представляет собой социально обусловленный процесс обмена разного рода данными, передаваемой посредством всевозможных средств и ставящий своей конечной целью получение взаимопонимания. Межкультурная коммуникация — это контакт языковых личностей, относящихся к разным лингвокультурным сообществам. Статья освещает основные трудности коммуникации, которые являются наиболее распространенными при изучении иностранного языка и межкультурного общения. Основное внимание автор уделяет сравнительному анализу коннотации иноязычных слов и их переводу, а также лексико-фразеологической сочетаемости.

Ключевые слова: коммуникация; трудности; межкультурная коммуникация; лексико-фразеологическая сочетаемость; безэквивалентная лексика; эквиваленты.

Сущность процесса коммуникации неотъемлемо заключает в себе передачу разного рода сообщений и информации и обмен ими. По мнению немецкого социолога X. Райманна следует отметить, что коммуникация это не само сообщение или передача сообщения, а прежде всего взаимное понимание. Безуспешная передача той или иной идеи является всего лишь попыткой коммуникации, но не самой коммуникацией [1]. Следовательно имеется возможность прийти к следующему заключению, что коммуникация представляет собой социально обусловленный процесс обмена разного рода данными, передаваемой посредством всевозможных средств и ставящий своей конечной целью получение взаимопонимания [2].

В то время как, межкультурная коммуникация (МКК), иначе говоря контакт языковых личностей, относящихся к разным лингвокультурным сообществам, также как и всякая коммуникация, заключает в себе взаимодействие «говорящих сознаний» [3].

Межкультурное общение учитывает культурную предопределенность своего родного языка и языка партнера по коммуникации. А именно, язык партнера необходимо понимать относительно культуры, к которой он принадлежит и носителем которой является. Некоторые лингвисты придерживаются мнения, что межкультурная коммуникация (интеракция) возможна при следующем условии, когда люди относятся к несхожим культурам и понимают всё, не имеющее отношения к их культуре, как чужеродное. Отношения считаются межкультурными лишь в том случае, если их участники не обращаются к своим традициям, обычаям, представлениям и способам поведения, а получают представление о правилах и нормах общения своего собеседника [4].



© Соколова Ю.А., 2017.

Научный руководитель: *Набилкина Лариса Николаевна* – кандидат филологических наук, доцент, ННГУ им. Н.И. Лобачевского (филиал в г. Арзамас), Россия.

При межкультурной коммуникации могут возникать сложности в понимании содержания послания говорящего. Выделяют две главных причины, которые приводят к сложностям во время коммуникации.

1. Коллокационные (лексико-фразеологические) ограничения, регулирующие пользование языком. То есть каждое слово каждого языка обладает своим, характерным именно данному языку, кругом или резервом сочетаемости. Каждому слову присуща собственная лексико-фразеологическая сочетаемость (валентность). Это понятие является национальным (а не универсальным) касаемо того, что свойственно применительно данного определённого слова в данном определённом языке. Эта отличительная черта не вызывает никаких сомнений при сопоставлении языков, точно так же, как своя культура проявляется при соприкосновении с другой. Вследствие чего, носители языка не замечают данных основополагающих для изучающего иностранный язык сложностей.

По этой причине, изучая иностранный язык, желательно не отдельно заучивать слова, по их значениям, а в естественных, устойчивых сочетаниях, характерных этому языку.

Лексическая сочетаемость вызывает серьёзные сложности при переводе. Подтверждением этому могут служить двуязычные словари. В процессе перевода слов с применением словаря, что предоставляет «эквиваленты» их значений в другом языке, вводит в заблуждение обучающихся, побуждающий их на использование иностранных слов в знакомых контекстах своего языка. Крайней редкостью является схожесть данных контекстов[5].

Обратимся к одному из самых распостранённых слов — слово книга и его эквивалент — слово board. В англо-русских словарях это слово представлено в часто используемых сочетаниях. Только одно из них переводится как «доска».

```
an executive board— исполнительный совет, a planning board — совет по планированию, a departure board— табло вылета, a bulletin board— доска объявлений, an information board— информационное табло, a board meeting— заседание правления, board members— совет директоров[6].
```

Подобная ситуация может возникнуть при переводе отдельного слова, где перевод данного слова не соответствует переводу этого слова в словосочетаниях, например:

```
взгляд — sight, бессмысленный, ничего не выражающий взгляд — blank look, поймать взгляд — catch the eye, презрительный взгляд — fleer, стеклянный взгляд — glassy eyes, бросить взгляд — glance, на первый взгляд — on the face of it, взгляд дилетанта — lay opinion[6].
```

2. Также, существует ещё одна сложность, менее очевидная, чем особенности и непредвиденность лексико-фразеологической сочетаемости, это конфликт между культурами, обычаями, традициями и реалиями различных народов об объектах, предметах и событиях действительности, которые именуются «эквивалентными» словами данных языков. Поэтому, культурные представления часто выступают катализатором к возникновению разнообразных стилистических коннотаций у слов разных языков[5].

Трудно встретить абсолютные лексические соответствия, так как присутствие определенных метафорических и стилистических коннотаций оказывает влияние на значения слов, а коннотации различаются в разных языках. Например, название животного «морская свинка» в русском языке имеет совершенно нейтральный оттенок. Однако, в английском языке guinea рід является метафорическим словосочетание и имеет отрицательную коннотацию, что означает «быть подопытным кроликом»: I think they used the parishioners as guinea pigs in some vile experiment (Я полагаю, они использовали прихожан в качестве подопытных животных для проведения некоего бесчеловечного эксперимента)[7, 223].

Следовательно, можно прийти к следующему выводу, что слой лексики, объединяющий «эквивалентные» слова, является более сложным при изучении иностранного языка, чем безэквивалентная или не полностью эквивалентная лексика. В конечном счете, на первый взгляд семантическая эквивалентность, а точнее эквивалентность действительности, приводит к неправильному пониманию, что ведёт к некорректному употреблению слов, без учёта особенностей языкового функционирования этого слова в родном языке, его лексико-фразеологическую сочетаемость и лингвостилистические коннотации. Другими словами, в обычных речевых ситуациях, когда слова разных языков имеют одно и то же количество понятийного материала, передают одну и ту же действительность, настоящее употребление их в речи отличается,

потому что оно обуславливается разным языковым мышлением и разным речевым функционированием. [5]

Библиографический список

- 1. Reimann H. Kommunikationssysteme. Umrisse einer Soziologie der Vermittlungs- und Mitteilungsprozesse. Tiibingen, 1968. S. 75.
- 2. Садохин А.П. Введение в теорию меяскультурной коммуникации: учебное пособие. М.: КИОРУС, 2014. $254~\rm c.$
 - 3. Гудков Д. Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. 288 с.
- 4. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов/Под ред. А.П. Садохина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 352 с.
 - 5. С. Г. Тер-Минасова. Язык и межкультурная коммуникация. М.: Слово/Slovo, 2000. 164 с.
 - 6. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. UK, Oxford, 1995.
 - 7. Rollins James, Map of Bones. UK, HarperCollins Publishers Ltd., 2005. 448.

COKOЛОВА KOЛИЯ AЛЕКСАНДРОВНА — магистрант, ННГУ им. Н.И. Лобачевского (филиал в г. Арзамас), Россия.

УДК 159.9

Е.В. Кандыба

ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НЕЙРОПСИХОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕЧЕВЫХ И НЕРЕЧЕВЫХ ФУНКЦИЙ У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

В данной статье провели диагностику дошкольников на предмет нейропсихологического развития речевых и неречевых функций, привели схему диагностики и анализ результатов, на основании чего сделали выводы о зависимости развития речевых функций от неречевых.

Ключевые слова: нейропсихологическое развитие, дошкольники, нарушение речи, диагностика, речевые функции, неречевые функции.

Сложные первичные речевые расстройства различного генеза объединяют в такой синдромокомплекс, как общее недоразвитие речи. Наиболее сложный синдромокомплекс общего недоразвития речи возникает на клинической основе дизартрии и алалии. Структура дефекта при ОНР включает речевые и неречевые симптомы.

Изучением особенностей развития высших психических функций у детей с ОНР занимались такие ученые, как Т.В. Ахутина, Т.А. Фотекова, В.И. Голод, В.В. Лебединский, Н.Г. Манелис, Е.М. Мастюкова, З.А. Меликян, Л.И. Переслени, Л.А. Рожкова, М.Н. Фишман и др.

В литературных источниках представлены данные о наличии у дошкольников с ОНР дисфункций правого и левого полушарий мозга, несформированности межполушарных взаимодействий, что приводит к различной по степени выраженности недостаточности высших психических функций. Для данной категории дошкольников характерны недостаточная устойчивость внимания, снижение объема и продуктивности запоминания вербальной памяти.

Следует отметить, что сложные проблемы развития ребенка выходят за границы возможностей детского сада и требуют обращения к специалисту-нейропсихологу. Все это обусловливает актуальность исследования [3].

Цель статьи заключается в изучении специфики речевых и неречевых функций у детей дошкольного возраста с OHP.

Рассмотрим сущность речевых и неречевых функции у дошкольников для возможности представления результатов исследования.

В рамках созданной А.Р. Лурией нейропсихологии речевая функция рассматривается как с точки зрения ее психологических особенностей, так и мозговой организации. Подчеркивается сложность структуры речи, в составе которой выделяются два основных уровня:

- 1) гностический и праксический,
- 2) смысловой.

Гностические и праксические функции в структуре речевой функции А.Р. Лурия расценил как базисные, над которыми системно надстраивается в течение жизни смысловой уровень речевой деятельности, связанный с пользованием средствами языка — словами, фразами, построенными по правилам грамматики

Важную роль А.Р. Лурия придавал опосредованному характеру речевой функции. Он указывал, что речевая деятельность требует различных невербальных опор, таких, как оптические образы и символы предметов, представления о количестве, времени, пространстве и пр., и в то же время она сама служит посредником. Без речи невозможно освоить ни одну область знания, даже математику, физику, химию и т.д. Неречевыми функциями в нейропсихологии являются память, внимание и мышление [1].

Для нейропсихологической диагностики речевых и неречевых функций были привлечены дошкольники из детских садов г.Нижнего Новгорода.

В обследовании принимали участие дети в возрасте 5-6 лет, посещающие разновозрастные группы общеобразовательного частного детского сада и занимающиеся по программам для средней и старшей группы. Объем выборки составил 60 человек, характеристика выборки представлена в табл.1.

[©] Кандыба Е.В., 2017.

Характеристика выборки испытуемых

Таблица 1

Показатель	Количество, детей	%				
	Возраст					
5 лет	25	42				
5,5 лет	15	25				
6 лет	20	33				
	Пол					
Девочки	35	58				
Мальчики	25	42				
Наличие нарушений речи						
Есть нарушения	30	50%				
Норма	30	50%				

Источник: анализ автора

Таким образом, было отобрано 60 детей, 30 из которых имеют нарушения речи, эти дети составят контрольную группу, а еще 30 детей с нормальным развитием речи составят экспериментальную группу.

В отечественной нейропсихологии разработан ряд методик нейропсихологического обследования детей. По своей методологической направленности они основываются на принципах системной динамической локализации высших психических функций А.Р. Лурия и представляют собой те или иные модификации либо всей «Схемы нейропсихологического обследования высших психических функций», либо отдельных заданий. Модификации, как правило, были связаны с необходимостью учета детского возраста.

Для обследования детей в рамках настоящей работы в наибольшей степени подходит методика Глозман Ж. М., Потаниной А. Ю., Соболевой А. Е. В ней отобраны задания, подходящие для конкретного возраста, описаны критерии оценивания для всех возрастных групп и параметры наблюдения за ребенком в ходе выполнения задания. Бальная оценка дает возможность составить развернутое заключение и индивидуальный образовательный маршрут, обобщенный индивидуальный нейропсихологический профиль ребенка, сводную схему результатов обследования детей диагностической подгруппы.

Нейропсихологическое обследование детей в дошкольном образовательном учреждении отличается от обследования, которое проводится в условиях центра психолого-медико-педагогической помощи или на индивидуальном приеме у специалиста — нейропсихолога по адресному сформулированному запросу родителей. В детском саду на первый план выступают психопрофилактические задачи, оказание ранней помощи детям, поэтому сам поход к обследованию может быть несколько изменен, при сохранении общих принципов диагностики: нейропсихологическое обследование детей дошкольников должно быть профессиональным, системным, вычленяющим механизмы и причины дефектов.

Целью нейропсихологического обследования в детском саду является определение нейропсихологического статуса ребенка, выявление детей «группы риска», определение направлений и условий оказания точной и своевременной помощи ребенку.

Задачи нейропсихологического обследования в детском саду:

- 1. Подбор адекватного методического диагностического инструментария.
- 2. Создание условий для проведения обследования (определение подходящего места, времени, установление положительного контакта с ребенком)

Схема диагностики включала в себя следующие этапы:

- стандартизированная беседа с ребенком;
- корректурная проба;
- исследование движений и действий;
- исследование гнозиса;
- исследование речевых функций;
- исследование памяти;
- исследование интеллекта.

Результаты диагностики следующие.

1. Общая характеристика детей на основе стандартизированной беседы представлена на рис.1.

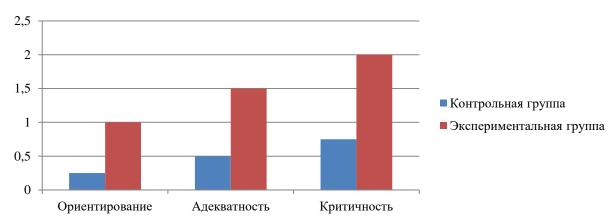


Рис. 1. Результаты общей характеристики детей на основе стандартизированной беседы (средний балл)

По рис.1 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается нарушение и в таких сферах как ориентация, адекватность и критичность.

Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

2. Результаты корректурной пробы представлены на рис.2.

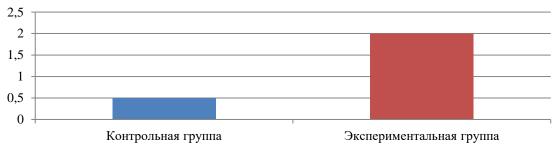


Рис. 2. Результаты корректурной пробы

По рис.2 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается нарушение умственной работоспособности и концентрации внимания детей. Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

3. Результаты исследование движений и действий представлены на рис.3.

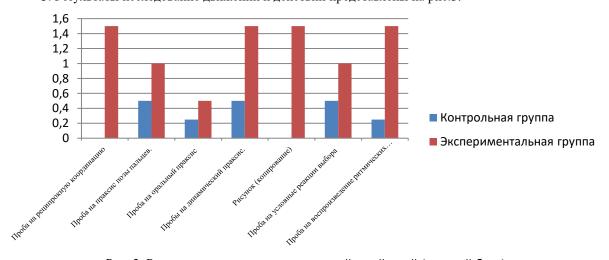


Рис. 3. Результаты исследования движений и действий (средний балл)

По рис. 3 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается нарушение двигательных функций. Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

4. Результаты исследования гнозиса представлены на рис.4.

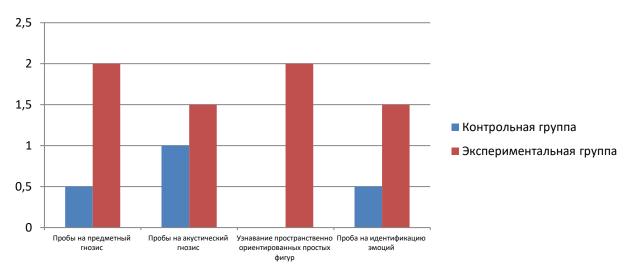


Рис. 4. Результаты исследования гнозиса (средний балл)

По рис.4 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается расстройство гнозисных функций. Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

5. Результаты исследования речевых функций представлены на рис.5.

По рис.5 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается нарушение речевых функций. Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

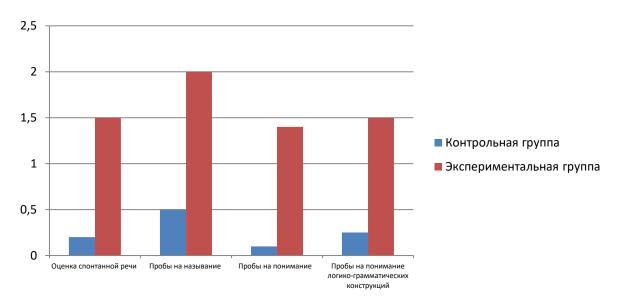


Рис. 5. Результаты исследования речевых функций (средний балл)

6. Результаты исследования памяти представлены на рис.6.

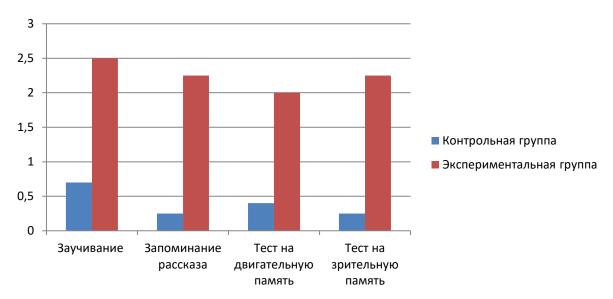


Рис. 6. Результаты исследования памяти (средний балл)

По рис.6 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается снижение уровня памяти. Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

7. Результаты исследования интеллекта представлены на рис.7.



Рис. 7 Результаты исследования интеллекта (средний балл)

По рис. 7 можно сделать вывод о том, что показатели в контрольной группе ниже, чем в экспериментальной, что означает, что у детей с нарушением речи наблюдается более низкий уровень интеллекта. Уровень этих показателей для контрольной группы находится в пределах нормы.

Кроме исследований по приведенным методикам, в процессе изучения нейропсихологического профиля детей, провели исследование на определение латерального профиля каждого ребенка.

Результаты исследования свели в сводную таблицу 2.

Оценка, определенная каждому ребенку по тому или иному показателю — это средняя оценка за выполнение всех заданий, относящихся к данному параметру. Общая оценка ребенка по результатам экспериментальной диагностики представляет среднее оценок по всем параметрам. Таким образом, выявля-

ются дети, уже имеющие актуальные затруднения в обучении или находящиеся в «зоне риска» и нуждающиеся в индивидуальной нейропсихологической помощи. Диагностические показатели, набравшие наибольшее общее количество баллов соответствуют общей для всех детей «зоне риска» и требуют соответственной коррекции образовательных программ педагогов.

Сводные данные по всем методикам

Таблица 2

Показатели		Контрольная группа	Экспериментальная группа	
Латеральный профиль Ухо		П	П	
	Глаз	П	ПЛ	
	Рука	Л	П	
	Нога	Л	П	
Общая характери	Общая характеристика		1,5	
Корректурная проба		0,5	2,0	
Исследование движения и действий		0,3	1,21	
Исследование гнозиса		0,5	1,75	
Исследование речевых функций		0,26	1,6	
Исследование памяти		0,4	2,25	
Исследование интеллекта		0,44	1,35	
Средний балл		0,41	1,67	

Из таблицы следует, что в контрольной группе показатели ниже, чем в экспериментальной, что говорит о том, что у детей без нарушений речи лучше развиты внимание, память, восприятие, речевые функции, интеллект, чем у детей с нарушениями речи. Также определили, что в той, и в другой группе присутствуют дети право- и леворукие, право- и левоногие, право- и левоглазые, право- и левоухие. Усредненный профиль для экспериментальной группы — правоухий, право- или левоглазый, праворукий, правоногий ребенок, а для контрольной группы — правоухий, правоглазый, леворукий, левоногий ребенок. Кроме этого, выявили, что определенному диагнозу у ребенка с нарушением речи соответствует определенный латеральный профиль.

В связи с полученными результатами исследования в дальнейшем необходимо составить коррекционно-развивающую программу для повышения уровня внимания, развития памяти, интеллекта, восприятия, которые напрямую влияют на уровень развития речи детей.

Библиографический список

- 1. Глозман Ж. М., Потанина А. Ю., Соболева А. Е. Нейропсихологическая диагностика в дошкольном возрасте. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 80 с.
- 2. Лурия А. Р. Основы нейропсихологии Учебное пособие Серия: Классическая учебная книга Издательство: Академия, 2006 г. 384 стр.
- 3. Мельникова М.Й., Шарашапина В.В. Проведение нейропсихологической диагностики детей 5-7 лет// Справочник педагога- психолога -2014. № 1. С. 22-28

КАНДЫБА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА – магистрант, Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина, Россия.

Э К О Н О М И Ч Е С К И Е

УДК 657.6 (470)

Д.В. Полупанова

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается система контроля качества аудита в России. Особое внимание уделяется внешнему контролю качества аудита.

Ключевые слова: аудит, качество аудита, внешний контроль, внутренний контроль, Международные стандарты аудита.

В настоящее время со стороны пользователя деятельности аудиторских организаций предъявляются высокие требования к качеству предоставляемых услуг. Это связано с тем, что снижение информационного риска возможно только при доверии к профессионализму аудитора и качеству его работы. Вопросы повышения качества и возможности контроля аудиторских услуг рассматриваются не только на государственном уровне, но и на уровне профессиональных объединений.

Часто дискутируется вопрос об эффективности аудита: как сделать так, чтобы аудит приносил реальную пользу, а не просто фиксировал фактическое состояние. Менеджеры и владельцы бизнеса больше заинтересованы не в аудите, подтверждающим соответствие нормативным документам, а в аудите, который может добавить ценность их бизнеса, выявить непроизводительные расходы.

Качества аудита можно рассматривать по разным критериям, например, исходя из профессиональной компетентности и опыта аудиторов; исходя из рейтингов аудиторской фирмы; исходя из требований аудиторских стандартов и других нормативных актов, и т. д. Такие критерии являются основными, которыми руководствуется потенциальный заказчик при заключении договора.

В России вопросы повышения оценки контроля качества аудиторских услуг рассматриваются на различных уровнях: непосредственно самой аудиторской организацией, саморегулируемыми организаци-

[©] Полупанова Д.В., 2017.

Научный руководитель: *Коршикова Светлана Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

ями аудиторов (в последующем СРО) и государством. Указом Президента РФ от 02.02.2016 № 41«О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» упразднена Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Функции упраздняемого Росфиннадзора по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», в 2016 г. переданы Федеральному казначейству с внесенными в закон изменениями [4], но на государственном уровне разрабатывается и устанавливается система проверки качества аудита; на основании 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» Федеральным казначейством осуществляются проверки качества аудита проверки. СРО, в свою очередь, осуществляют контроль качества работы аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов, являющихся их членами самостоятельно или по поручению Федерального казначейства [1].

Одним из главных шагов на пути совершенствования аудиторской деятельности в условиях гармонизации международных и национальных стандартов является создание и внедрение внутрифирменных стандартов, которые поспособствуют повышению качества проверок, их результативности и сокращению трудозатрат работы аудиторской организации [5]. Наличие выработанной системы внутрифирменных стандартов и ее методологического сопровождения является признаком мастерства, профессионализма и достоверности работы аудиторской организации, а ее использование — дополнительной уверенностью в результате проверок [3].

Профессиональные внутренние стандарты – это документация, в которой детализированы и регламентированы одни требования, обеспечивающие осуществление и оформление аудиторской документации. Они принимаются и утверждаются аудиторскими организациями для того, чтобы обеспечить эффективность работы и соответствие определенным правилам ведения финансовой работы.

К стандартам аудиторской деятельности, которые принимаются внутри фирмы, можно отнести те, которые утверждаются в порядке, который был установлен законодательством или стандартами, инструкциями, разработками методического вида, пособиями и прочими видами документации. Они должны быть обязательны к использованию в аудиторских организациях. Дело в том, что такие документы позволяют раскрыть внутренний подход к реализации аудита. Вместе они представляют собой процесс описания подхода комплексного вида к организации и технологиям аудиторской деятельности.

Именно поэтому одним из возможных путей совершенствования качества проводимого аудита будет являться нормативное фиксирование его критериев.

Внешний контроль качества аудита, на наш взгляд, имеет больший приоритет, чем внутренний. Вопервых, он независим по отношению к руководству аудиторской организации, а значит и является более действенным; во-вторых, от качества проведения внешних проверок напрямую зависит и эффективность осуществления внутри фирмы контроля самих аудиторских организаций. Именно поэтому в данной статье нам хотелось бы сделать акцент на осуществлении внешнего контроля качества аудита в России.

Проверка может быть плановой и внеплановой. Плановая проверка качества работы аудиторской организации, индивидуального аудитора осуществляется не реже одного раза в пять лет, но не чаще одного раза в год.

Основанием для осуществления внеплановой внешней проверки качества работы аудиторской организации, индивидуального аудитора может являться поданная в саморегулируемую организацию аудиторов или уполномоченный федеральный орган жалоба на действия (бездействие) аудиторской организации, индивидуального аудитора, нарушающие требования Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 907-ФЗ, стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, а также кодекса профессиональной этики аудиторов. Иные основания для осуществления внеплановой внешней проверки качества работы аудиторской организации, индивидуального аудитора устанавливаются законодательством Российской Федерации.

Также Совет по аудиторской деятельности ввели с 2017 года единые критерии оценки качества аудита для всех саморегулируемых организаций аудиторов.

До настоящего времени каждая СРО аудиторов устанавливала и применяла собственные критерии оценки.

Единые критерии начали применяться для оценки качества выполненного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций при проведении внешних проверок качества работы аудиторских организаций и аудиторов.

Так, в частности, при проверках аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов качество их работы будет оцениваться следующим образом:

- оценка 1 существенные нарушения не выявлены;
- оценка 2 выявлены существенные устранимые нарушения;
- оценка 3 выявлены существенные неустранимые нарушения.

При этом результатом проверки лиц, не осуществлявших аудиторскую деятельность, станет одно из следующих заключений: существенные нарушения не выявлены или выявлены существенные устранимые нарушения.

Если существенные нарушения при проверке не выявлены, то аудиторской фирме или аудитору выдадут свидетельство о прохождении внешнего контроля качества работы.

В противном случае саморегулируемая организация аудиторов выдаст выписку из решения специализированного органа по осуществлению внешнего контроля качества работы.

Саморегулируемая организация аудиторов обязана не реже одного раза в квартал представлять в Министерство финансов РФ отчет о проведенных проверках качества.

С 1 января 2017 года на территории РФ также введены в действие 30 международных стандартов аудита (МСА), согласно приказу Министерства финансов от 24.10.2016 № 192н. Также Приказом Минфина от 09.11.2016 № 207н с 1 января 2017 года введен стандарт (МСА 220), непосредственно контролирующий качество при проведении аудита.

Система обеспечения качества аудита включает в себя, во-первых, исполнение основных требований норм и стандартов аудита, во-вторых, присутствие соответствующих аудиторских доводов и доказательств, необходимых для аргументированного выражения мнения о надежности и подлинности отчетности, в-третьих, использование адекватных способов и приемов аудиторской проверки.

Каждый пользователь бухгалтерской (финансовой) отчетности должен быть уверен в ее достоверности, что подтверждается аудиторским заключением. Так же, как и каждая организация должна иметь гарантию в достоверности своей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Контроль качества аудита в свою очередь позволяет обеспечить соблюдение норм и правил проведения аудита и оказания сопутствующих аудиту услуг, соответствия выполненных процедур действующему законодательству.

Также в планах законодателей в 2017 году увеличить ответственность аудиторов. Минфин предлагает наказывать их не только штрафами, согласно Кодексу об административных правонарушениях РФ, но и вводить уголовную ответственность за выдачу заведомо ложного аудиторского заключения.

Библиографический список

- 1. Аксенова Н.Э., Ивакина Т.С., Колесников В.В. Проблемы оценки контроля качества аудита в России // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2017. №8. С.177-184;
- 2.Официальный сайт Казначейства России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.roskazna.ru. Совет по организации внешнего контроля качества аудиторских организаций (Дата обращения: 06.03.2017);
- 3.Официальный сайт МИНФИН России. [Электронный ресурс].— Режим доступа: http://minfin.ru. Аудиторская деятельность (Дата обращения:04.03.2017);
- $4.\Phi$ едеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 01.12.2014 № $403-\Phi3$ (в ред. Федерального закона от 01.05.2017 № $96-\Phi3$).

 $\Pi O \Pi V \Pi A H O B A \ \mathcal{A} A P b \mathcal{A} \ B A \mathcal{A} U M O B H A$ — бакалавр, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

УДК 657

Е.В. Журавлева, В.В. Шекуло

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В статье раскрываются перспективы развития аудиторской деятельности в России, а также рассматриваются этапы его становления. Раскрыты проблемы осуществления аудита и пути их совершенствования.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, этапы становление аудита, перспективы развития аудита.

Исторически аудиторская деятельность в Российской Федерации является одним из самых важных элементов инфраструктуры рыночной экономики, которые способствуют развитию предпринимательской деятельности и экономики страны в целом.

Чтобы определить направления и перспективы развития аудиторской деятельности обратимся к рассмотрению этапов становления аудита в Российской Федерации в таблице 1 [1].

Этапы становления аудиторской деятельности в Российской Федерации

Таблица 1

Годы	Законодательная база	Основные положения
1991-2001 гг.	Указ Президента РФ от 22.12.1993 № 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации»	Становление российского аудита и принятие отечественных стандартов аудиторской деятельности
2001-2009 гг.	Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности	Появление законодательной основы, в том числе федерального закона и правил, утверждавшихся Правительством Российской Федерации
2009-2016 гг.	Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-Ф3 «Об аудиторской деятельности»	Принятие разработанных на основе международных стандартов аудита федеральных стандартов аудиторской деятельности, переход к саморегулированию и появление нового типа квалификационного аттестата аудитора, выдаваемого саморегулируемой организации
2017 г.	Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н и от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации»	Переход к прямому применению международных стандартов аудита (МСА)

- С 1 января 2017 г. становление аудиторской деятельности вступило в новый, уже четвертый, этап. Основными особенностями этого этапа, являются существенные изменения условий деятельности, связанные в первую очередь со следующими обстоятельствами [1]:
- переход к прямому применению международных стандартов аудита. Несмотря на то обстоятельство, что действовавшие до признания подлежащими применению в РФ международных стандартов аудита федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности изначально были разработаны, основываясь на международных стандартах, при переходе существенно изменяется нормативная и методическая база аудиторской деятельности.
- вместо пяти саморегулируемых организаций было образовано две, при этом существенно сократилось численность аудиторов, не достающих до установленного законодательством порога численности каждой из этих двух саморегулируемых организаций и численности аудиторских организаций, незначительно превышающей такой порог.

Научный руководитель: *Коршикова Светлана Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

[©] Журавлева Е.В., Шекуло В.В., 2017.

- усиление со стороны государственных органов регулирующего воздействия на аудиторскую деятельность, к примеру, неоднократно вносились изменения в законодательство, затрагивающие вопросы аудиторской профессии, и применялись все новые акты, например принятой в 2016 г. профессиональной стандарт «Аудитор».

Четвертый этап становления аудиторской профессии в Российской Федерации вместе с тем не решает проблем, возникающих при осуществлении деятельности (рисунок 1) [2].

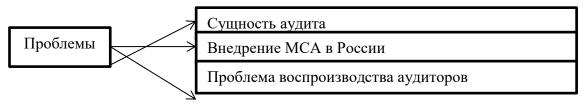


Рис. 1. Проблемы осуществления аудиторской деятельности

Рассмотрим каждую из проблем подробнее:

- сущность аудита;

Основываясь, на принятом в 2008 г. ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудит — это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выработки мнения о достоверности такой отчетности. Под достоверностью понимается степень точности данных финансовой отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения. Инвесторы хотят быть уверены в том, что финансовые операции компании осмысленны и отчетность, представляемая общественности, достоверно отражает ее финансовое состояние.

- внедрение международных стандартов аудита в России;

В связи с переходом на международные стандарты аудита, которые наряду с Международными стандартами образования для профессиональных бухгалтеров и аудиторов разрабатываются и утверждаются при участии Международной федерации бухгалтеров, требуется принять международные образовательные стандарты или создать на их основе национальный стандарт «Образование аудитора». Таким образом, требуется расширить нормативно-правовую базу аудита.

- воспроизводство аудиторов.

На 2017 г. число аттестованных аудиторов в стране 20735 человек, т.е. с начала года их число снизилось почти на 800 человек. Количество аудиторов, получивших аттестаты в 13 раз меньше. Стагнация рынка аудита, а также спад престижа профессии в РФ привели к снижению количества желающих сдавать квалификационный экзамен [2].

Вместе с тем, проблему воспроизводства аудиторов на данном этапе развития возможно решить, предложив следующие совершенствования:

1) увеличить приток желающих сдать квалификационный экзамен;

Необходимо создавать дополнительные сегменты на рынке аудиторских услуг. Формирование института ассистентов должно подчиняться саморегулируемой организации аудиторов, что требуется как для привлечения лиц в профессию, так и для создания тех, кто стремится получить двухлетний стаж работы в аудиторской организации. Далее должна быть организована грамотная, разносторонняя, регулярно размещаемая в местах наличия потенциальных претендентов в профессию аудитора реклама профессии и условий получения аттестата.

2) обеспечить доступное для потенциальных претендентов и качественное предквалификационное образование;

Требуется разработать программы дистанционного предквалификационного обучения в его различных формах. Можно предложить к разработке дистанционную форму предквалификационного обучения.

3) совершенствовать порядок проведения квалификационного экзамена.

Представляется актуальным развитие методологической составляющей квалификационного экзамена на основе принципов, заложенных в лучших практиках организаций — членов международной федерации по автоматическому управлению, в частности, реализация подхода тестирования компетенций вместо получившего преимущественное развитие в нашей национальной практике тестирования знаний [3].

5

Подводя итог, отметим, что профессиональному сообществу требуется выработать организационные и методические подходы для единообразного применения международных стандартов к отечественной учетной практике, включая осуществление внешнего контроля качества работы своих членов, осуществляемого как самими саморегулируемыми организациями, так и регулирующими органами.

Библиографический список

- 1. Массарыгина В.Ф. О новом этапе развития аудиторской деятельности в России / В.Ф. Массарыгина // Аудиторские ведомости. -2017.-№5-6.-С.109-119.
 - 2.Шеремет А.Д. Некоторые проблемы развития аудита в России / А.Д. Шеремет // Аудит. -2017.-№1.-С. 4-
- 3.Шеремет А.Д. Проблемы воспроизводства аудиторов в России / А.Д. Шеремет // Аудит и финансовый анализ. -2015.-№1.-С. 199-206.

 $\mathcal{K}\mathit{VPAB}\mathit{\Pi}EBA$ $\mathit{EKATEPUHA}$ $\mathit{BA}\mathit{\Pi}\mathit{EPbEBHA}$ — студентка, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

ШЕКУЛО ВЕРА ВИТАЛЬЕВНА – студентка, Оренбургский государственный аграрный университет, Россия.

УДК 330

А.Е. Зайниева

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ЕЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

В статье рассматривается вопрос обеспечения финансовой устойчивости организации. Предложена классификация финансовой устойчивости по способам управления и с позиции полезности. Представлены проблемы обеспечения финансовой устойчивости и пути ее восстановления. На примере крупной организации рассмотрены пути оздоровления и повышения финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, финансовый анализ, кризис, дебиторская и кредиторская задолженность.

Современные рыночные отношения предполагают детальное исследование финансового состояния предприятия его пользователями. Анализ финансовой деятельности необходим внутренним пользователям предприятия для контроля и принятия верных финансовых решений, а внешним пользователям, таким как инвесторы, поставщики, кредитные организации, - в целях определения прибыльности и платежеспособности субъекта хозяйствования.[3]

Предприятие должно четко определять оптимальные для него нижний и верхний пределы финансовой устойчивости, поскольку недостаточная устойчивость грозит отсутствием финансовых средств для дальнейшего развития предприятия, его платежеспособности и даже банкротством, а избыточная устойчивость нежелательна по причине отягошения затрат предприятия излишними резервами и запасами.

Обеспечение устойчивого роста экономики организации, стабильности результатов ее деятельности. достижение целей, отвечающих интересам собственников и общества в целом, невозможны без разработки и проведения самостоятельной стратегии организации.

Представим классификацию типов финансовой устойчивости по нескольким признакам.[7]

По способам управления финансовую устойчивость различают консервативную (характерную для предприятий с осторожной финансовой политикой, предприятие сводит к минимуму объем заемных средств) и прогрессивную (характерна для предприятий с высокой долей эффективно используемого заемного капитала).

Интересна классификация финансовой устойчивости с позиции полезности: активная устойчивость (направленная на улучшение финансовых результатов деятельности и выполнение задач долгосрочного развития предприятий) и пассивная устойчивость (решение более общих и сравнительно быстро осуществляемых задач, не предусматривающая серьезного вмешательства в процесс производства).[5]

Одной из основных проблем сохранения финансовой устойчивости является преобладание заимствованных средств над собственными. Из первой проблемы вытекает вторая, которая заключается в наличии длительной просроченной задолженности кредиторам. [4]

Основной причиной отрицательной динамики показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а также устойчивой тенденции к росту просроченной задолженности в ее общей сумме, является физическое сокращение и разрушение основных производственных фондов, прекращение в большинстве случаев не только их расширенного воспроизводства, но и простого. В результате - резкое падение объемов производства, которое сопровождается сокращением собственных источников финансирования производства.[6]

Еще одной ключевой проблемой, обусловившей снижение текущей финансовой устойчивости предприятий, является дефицит денежных оборотных средств, необходимых для обеспечения текущего производства. Кроме того, чрезмерная зависимость организации от внешних кредиторов и инвесторов говорит о слишком высокой доли заемных средств в капитале организации. Такие факторы негативно сказываются на финансовой устойчивости предприятия и практически означают его банкротство.

Для того, чтобы предприятие не стало банкротом необходимо решить проблемы обеспечения его финансовой устойчивости.[3]

[©] Зайниева А.Е., 2017.

Научный руководитель: Сахно Юлия Сергеевна - кандидат экономических наук, доцент, Тюменский Государственный университет, Финансово-экономический институт, Россия.

В первую очередь это касается баланса между собственными и заемными средствами. Для решения этой проблемы необходимо рассчитывать условие финансового равновесия, которое создает нормативную базу для финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности во времени, не позволяет предприятию увеличивать заемные средства и нерационально использовать уже накопленные основные средства. Предприятию необходимо соизмерять свои финансовые возможности с привлекаемыми кредитами.

Отрицательный момент привлечения заемных средств - необходимость регулярных выплат процентов по ним, что отнимает часть прибыли предприятия, которую можно было бы использовать в качестве оборотных средств.[6]

Другой причиной может быть нерациональное распределение получаемой прибыли. Целесообразно, особенно на начальном этапе деятельности, основную часть прибыли использовать в качестве оборотного капитала, а не личного дохода и т.п. [5]

В целом для того, чтобы повысить финансовую устойчивость предприятия, необходимо оздоровить его финансовую сферу. Для этого могут быть использованы следующие направления:

- преодоление утечки капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу;
- повышение нормы накопления за счет капитализации чистой прибыли (остающейся после уплаты налогов) путем введения временного режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторах экономики;
- принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственной системы надзора за исполнением ими своих финансовых обязательств перед поставщиками, бюджетной системой, перед другими предприятиями.

При решении проблем обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости в данный момент очень важна активная поддержка государства. Это касается в основном создания программ льготного кредитования и другим подобным направлениям. Особенно в такой поддержке нуждаются малые предприятия, которые зачастую не имеют достаточного количества собственных средств, а кредиты в банках получить им достаточно проблематично.[2]

Рассмотрим авиакомпанию, которая была в 2014 году на грани банкротства, но благодаря поддержке со стороны государства смогла преодолеть тяжелые времена и сейчас находится на пути восстановления и оздоровления своей деятельности.

ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» представляет собой крупный авиационно-транспортный холдинг, основным видом деятельности которого являются регулярные пассажирские и чартерные перевозки, VIP-перевозки, вертолетные операции в России и за рубежом. Она является ядром группы «ЮТэйр», которая включает в себя компании, осуществляющие эксплуатацию воздушных судов (самолетов и вертолетов), а также компании по ремонту и техническому обслуживанию воздушных судов, подготовке персонала, сервисному обеспечению рейсов.

Проведем анализ финансового состояния Авиакомпании на основании данных, представленных в бухгалтерской отчётности за 2016 год в сравнении с предыдущими периодами.

Значения показателей финансовой устойчивости за 2016 год свидетельствуют также о полной зависимости Авиакомпании в финансировании текущей деятельности от заемного капитала (таблица 1)

Показатель наличия собственных оборотных средств, которые могут быть использованы для осуществления текущей деятельности, имеет отрицательное значение, при этом дефицит собственных оборотных средств за 2016 год сократился и составил 49 438 528 тыс.руб.

Показатели финансовой устойчивости

Таблица 1

Показатели	Реком. ве- личина	01.01.15	01.01.16	01.01.17
Коэффициент автономии (независимости)	≥0,5	-0,23	-0,14	-0,14
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	≥0,1	-0,78	-0,90	-1,08
Наличие собственных оборотных средств		-45 516 610	-49 995 537	-49 438 528

Показатели ликвидности, отражающие уровень платежеспособности Авиакомпании, удовлетворяют нормативным требованиям. Положительная динамика показателей свидетельствует об успешно проведенной реструктуризации долговых обязательств Авиакомпании в 2015 году, а также об эффективной реализации стратегии развития Авиакомпании в 2016 году (таблица 2).

1331 2220 10 17

Таблица 2

Показатели ликвидности и платежеспособности

Показатели	Реком. величина	31.12.14	31.12.15	31.12.16
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥0,2	0,23	1,01	0,57
Коэффициент промежуточного покрытия	≥1,0	0,75	2,64	3,40
Коэффициент текущей ликвидности	≥2,0	0,76	2,68	2,76
Коэффициент финансирования	>1,0	-0,19	-0,12	-0,12
Коэффициент инвестирования	>1,0	-7,87	-2,57	-7,51
Коэффициент маневренности	>0,5	-2,35	-3,90	-4,23

Степень покрытия обязательств Авиакомпании активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств, определяет ликвидность баланса (таблица 3).

Соотношение активов и пассивов баланса на 31.12.216, тыс.руб.

Таблица 3

Актив		Пассив		Платежный излишек/ недостаток		
AA1	Наиболее ликвид- ные активы	6 772 451	П1	Наиболее срочные обязательства	12 138 346	-5 365 895
AA2	Быстро реализуе- мые активы	23 376 619	П2	Краткосрочные пас- сивы	1 019 213	+22 357 406
AA3	Медленно реализу- емые активы	15 617 906	П3	Долгосрочные пас- сивы	82 047 945	-66 430 039
AA4	Трудно реализуе- мые активы	37 748 786	П4	Постоянные пас- сивы	-11 689 742	+49 438 528
	Баланс	83 515 762		Баланс	83 515 762	

В отчетном периоде для исполнения текущих обязательств (П1+П2) достаточно сформированных на 31.12.2016 наиболее ликвидных и быстрореализуемых средств (А1+А2), что свидетельствует о возможности Авиакомпании отвечать по своим краткосрочным обязательствам.

Существенное превышение долгосрочных обязательств (ПЗ) над медленно реализуемыми активами (АЗ) свидетельствует так же о наличии повышенного риска отсутствия платежеспособности Авиакомпании в долгосрочной перспективе.

Значительное превышение трудно реализуемых активов (А4) над постоянными активами (П4) свидетельствует об абсолютной неликвидности баланса Авиакомпании, неустойчивости общего финансового положения и об отсутствии собственных оборотных средств.

В качестве же наиболее часто встречающихся приемов, которые используют для улучшения финансового состояния предприятия можно предложить следующие: ежедневно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей; требовать предварительную оплату за продукцию; для погашения дебиторской задолженности использовать форму натуроплаты, когда задолженность гасится своим товаром или услугами; выявлять и реализовывать неликвидные активы.[1]

Очень часто бывает, что убытки предприятие несет главным образом за счет непродуманного подхода к производству. Исходя из этого, можно предложить разнообразные способы улучшения финансового состояния предприятия: снижение себестоимости, улучшение использования всех материальных ресурсов; увеличение объемов реализации; успешное проведение внереализационных операций.[5]

Общие рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия могут быть следующие:

- необходимо увеличивать долю собственного оборотного капитала в стоимости имущества и добиваться, чтобы темпы роста собственного оборотного капитала были выше темпов роста заемного капитала;
- принимать меры по снижению кредиторской задолженности, в первую очередь это касается авансов, полученных от покупателей. По ним либо должна быть отгружена продукция, либо возвращены денежные средства;
- обратить внимание на организацию производственного цикла, на рентабельность продукции, ее конкурентоспособность.[1]

Важным источником повышения финансовой устойчивости предприятия является факторинг, т.е. уступка банку или факторинговой компании права на востребование дебиторской задолженности, или договор-цессия, по которому предприятие уступает свое требование к дебиторам банку в качестве обеспечения возврата кредита.[6]

Одним из эффективных методов обновления материально-технической базы предприятия является лизинг, который не требует полной единовременной оплаты арендуемого имущества и служит одним из видов инвестирования. Использование ускоренной амортизации по лизинговым операциям позволяет оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства.

Привлечение кредитов под прибыльные проекты, способные принести предприятию высокий доход, также является одним из резервов финансового оздоровления предприятия.[7]

С целью сокращения расходов и повышения эффективности основного производства в отдельных случаях целесообразно отказаться от некоторых видов деятельности, обслуживающих основное производство (строительство, ремонт, транспорт и т.п.), и перейти к услугам специализированных организаций.

Если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно проанализировать использование прибыли.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния предприятия может оказать маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формированию на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции.[4]

Умелое применение и комбинирование этих мероприятий способствует не только увеличению финансовой устойчивости, но и улучшению финансового состояния предприятия.

При анализе финансовой устойчивости ПАО «Авиакомпании «ЮТэйр» было выявлено, что показатели свидетельствуют об абсолютной неликвидности баланса Авиакомпании, неустойчивости общего финансового положения и об отсутствии собственных оборотных средств.

В целях снижения рисков Авиакомпании рекомендуется:

- разработать меры по восстановлению положительного значения стоимости чистых активов,
- ограничить рост долговой нагрузки эксплуатанта, разработать и реализовать график погашения (либо реструктуризации) кредиторской задолженности;
- с целью роста оборотных средств и улучшения платежеспособности разработать меры по снижению периода погашения дебиторской задолженности. [5]

В целях снижения объема списываемой дебиторской задолженности и усиления контроля размера дебиторской задолженности со стороны ответственных служб Авиакомпании рекомендуется организовать системную работу по анализу дебиторской задолженности на основании ежемесячных аналитических отчетов о состоянии дебиторской задолженности, усовершенствовать внутренние стандарты контроля дебиторской задолженности и принимать все необходимые меры по ее своевременному погашению. Кроме того, необходимо усилить контроль за выполнением договорных обязательств во избежание значительных выплат неустойки, штрафа и пени по претензиям и судебным решениям.

Деятельность Авиакомпании в 2016 году осуществлялась на принципах комплексного сокращения издержек и повышения коммерческой и операционной эффективности, обеспечивающей достижение производственных показателей при меньшем уровне издержек.

Приоритетом операционной деятельности Авиакомпании является развитие регулярных пассажирских перевозок в рамках требований по повышению операционной эффективности, включая рост утилизации флота самолетов и снижение затрат при выполнении производственной программы.[3]

Основные цели в области операционной деятельности - повышение конкурентоспособности на рынке пассажирских авиаперевозок и совершенствование коммерческих и производственных технологий, направленных на повышение эффективности и сокращение издержек

В будущем ЮТэйр планирует нарастить свою долю рынка авиаперевозок до 10% в течение 5 лет и до 12-13% в течение 10 лет, рост доли рынка должен произойти, в основном, за счет развития своей сети полетов из Москвы внутри $P\Phi$ и за границу, и, в меньшей степени, за счет развития региональных полетов из перспективных узловых аэропортов.

Теперь проведем прогноз показателя чистой прибыли на 2017-2018 года, т.к. именно он в конечном итоге показывает, эффективно ли работает фирма и рентабельно ли производство рис. 1.)

Показатель чистой прибыли также имеет положительную динамику, что свидетельствует об успешных мероприятиях, проведенных для оздоровления финансового состояния, повышению финансовой устойчивости и укреплению позиций на рынке авиаперевозок.

В общем, можно сделать выводы, что несмотря на оптимистичный прогноз показателей финансового состояния авиакомпании, вероятность банкротства все равно остается достаточно высокой. Поэтому компании необходимо постоянно следить за финансовой устойчивостью, дебиторской и встречной задолжен-

ностью, проводить анализ по основным показателям, отслеживать ликвидность баланса и стараться ее повышать, вовремя гасить задолженность, как перед внешними кредиторами, так и перед государственными структурами, усилить контроль за процедурой согласования новых контрагентов и проводить оценку вероятности банкротства.

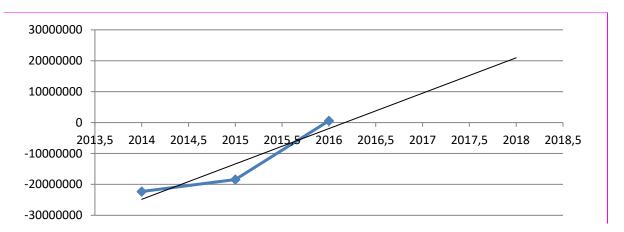


Рис. 1. Прогноз по показателю чистой прибыли на 2017-2018 года

Авиакомпания «ЮТэйр» благодаря поддержке со стороны государства, грамотным и обоснованным действиям по восстановлению финансовой устойчивости, доверию со стороны пассажиров и партнеров продолжает курс на улучшение качества и развития сервисов и оздоровление экономики предприятия в целом, а основными приоритетами в работе, как и прежде, остаются обеспечение исключительного уровня безопасности полетов и комфорт клиентов.

Таким образом, в целях достижения устойчивого финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики, необходимо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую — заемные. Следует уделять больше внимания анализу таких понятий рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и др.

Библиографический список

- 1. Бакланова Н.И. Анализ хозяйственной деятельности / Н.И. Бакланова. М.: Экономика, 2014. 352 с.
- 2. Карпова Н.А. Некоторые вопросы анализа финансовой устойчивости как основы принятия управленческих решений / Н.А. Карпова // Экономика. Бизнес. Банки. -2015. № 1 (10). C.5-13
- 3. Коренкова С.И., Сахно Ю.С., Скипин Д.Л., Юхтанова Ю.А., Зюбан Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Коренкова С.И., Сахно Ю.С., Скипин Д.Л., Юхтанова Ю.А., Зюбан Е.В. Тюмень:ТюмГУ, 2012. 323 с.
- 4. Пономаренко М. А. Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия / М.А. Пономаренко // Инновационная экономика. Казань: Бук, 2016. С. 169-172
- 5. Рысухин А.И., Юхтанова Ю.А. Исследование понятия «финансовая устойчивость» / Рысухин А.И., Юхтанова Ю.А. // Вестник магистратуры. 2016. №1-3 (52). С.48-50.
- 6. Савицкая Г.В.Экономический анализ: учебник, 14-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Сацицкая.— М.: ИНФРА- М. 2014. 649 с
- 7. Скипин Д.Л., Желонина Е.И. Анализ финансового состояния предприятия: отечественная и зарубежная практика // Ежемесячный научный журнал. 2014. № 1 (часть 1). С. 89-94.

ЗАЙНИЕВА АННА ЕВГЕНЬЕВНА – магистрант, Тюменский государственный университет, Финансово-экономический институт, Россия.

УДК 330

Р.Р. Минибаев

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СОТОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ

В данной статье рассмотрены главное вопросы развития телекоммуникаций на рынке сотовой связи в России. Актуальность данной проблемы присутствует в каждом аспекте рассматриваемой сферы бизнеса. К данным проблемам можно отнести: потребность покупателей и соответственно финансовую составляющую компаний сотовой связи. В данной статье рассмотрены основные показатели об крупных сотовых операторах в России, а также их главные проблемы на сегодняшний день. Также в статье рассмотрены главные перспективы развития на рынке телекоммуникаций в России на ближайшее будущее.

Ключевые слова: операторы, сотовая связь, рынок, телекоммуникации.

На сегодняшний день в России использование телекоммуникационных услуг набирает все больше и больше оборот, а также не теряет своей актуальности. В свою очередь понятие телекоммуникационный рынок – это активно развивающаяся отрасль, итогом которой является обеспечение процесса результативного обмена информацией.

В структуре телекоммуникационного рынка выделяют следующие сегменты:

- Мобильная связь 58%
- Интернет доступ 11%
- Фиксированная телефонная связь 9%
- Почтовая связь -8%
- Прочие 6%
- Платное TB 4%
- Межоператорские услуги 4%

Для осуществления контакта между потребителями, которые в свою очередь используют стационарные и мобильные средства связи, еще раз доказывают свою необходимость на телекоммуникационном рынке в стране.

Следовательно, можно сделать вывод, что главную составляющую на рынке телекоммуникационных услуг создают части мобильной и местной телефонной связи. Конкретно данная часть рынка и будет рассмотрена в статье.

На данный момент огромное количество пользователей отдают предпочтение использованию мобильной связи, как средства коммуникации и передачи информации, следовательно, можно сказать, что за беспроводными сетями стоит будущее. Отсюда можно сделать вывод, что в свою очередь инфраструктура проводной связи будет с большей степенью терять позиции на данном рынке с каждым годом. Так, например, впервые 2015 году было зафиксировано падение расходов российских компаний на проводную связь, от этого большие потери понес сегмент офисной телефонии. [4]

Также хочу отметить, что в 2015 году, впервые за историю сетей в стране был зафиксирован незначительный спад на спрос услуг связи, ориентировочно 1,5-2%. Сложившая ситуация на тот момент не являлась критичной, однако, уже тогда можно было заметить, что передача информации через Интернет понемногу стал замещать мобильную связь.

На сегодняшний день, с развитием Интернет услуг при использовании беспроводной сети, все активнее набирает силу, следовательно, крупные операторы стараются расширять спектр услуг, а также делают уклон на новые выгодные тарифные планы, в которые изначально входит передача данных для мобильных устройств.

Развитие Интернет услуг в использовании беспроводной сети всё больше набирает силу, поэтому крупные операторы связи расширяют спектр своих услуг, предлагая новые тарифные планы, которые включают в себя передачу данных для мобильных устройств. В свою очередь, чтобы развивалась данная услуга, необходимы высокоскоростные технологии доступа к Интернету и мобильной связи.

Научный руководитель: *Бенц Дарья Сергеевна* – кандидат экономических наук, доцент Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Россия.

[©] Минибаев Р.Р., 2017.

На текущий момент, во время информационных технологий с каждым днем активно растет потребление информационных услуг, огромным спросом у потребителей пользуется контент развлекательного и познавательного характера. Увеличение данных показателей, достигается за счет направленности на удовлетворения интересов пользователей.

В течение длительного времени рынок мобильной связи считался и считается одним из успешных сфер бизнеса. На сегодняшний день, по всему миру данный вид связи пользуется большим спросом и в результате чего, компании предоставляющие данные услуги не сталкиваются с проблемами недостатка в абонентах. Но в последнее время ситуация заметно стала меняться не в положительную сторону и это можно объяснить следующими причинами:

- увеличение требования абонента к качеству зоны покрытия сети;
- рост числа компаний сотовых операторов:
- увеличение доступности услуг связи и мобильных телефонов;
- снижение финансовых возможностей потребителей.

Впервые активный рост рынка сотовой связи в России взял свое начало в 2001 году. В данный момент времени, сотовые компании начали большими массами получать своих новых абонентов. Увеличение абонентской базы проводилось за счет уменьшения стоимости на услуги, иногда сотовые операторы действовали в убыток прибыли своих компаний. Но смотря на сегодняшний день, данный метод показал себя эффектным и оказался рискованной, но оправданной инвестицией. На первых же этапах развития сети стала стремительно увеличиваться зона покрытия сотовой связи, и в свою очередь абоненты самых крайних точек страны смогли общаться друг с другом.

На сегодняшний день главными конкурентами российского рынка стали операторы: МТС, Билайн, МегаФон и Теле2. В последнее время данные компании поделили между собой рынок сотовой связи, и в свою очередь ведут очень активную борьбу за привлечение новых абонентов, увеличивая качество связи и зону покрытия.

Также можно отметить такой факт, что в результате присоединения иностранного оператора «Теле2» к «Большой тройке» сотовых операторов, а также продажи филиалов группы компаний «Смартс», на российском рынке сложилась перспектива на длительный срок, олигопольная «Большая четверка», которая в свою очередь включается в себя приблизительно 99% всего рынка сотовой связи в России.

На сегодняшний день проникновение сотовой связи в России составило приблизительно 178%, что в свою очередь эквивалентно 257 миллионам абонентов. Следовательно, увеличение абонентской базы по сравнению с результатами 2016 года составил 3%. На данный момент рынок сотовой связи показывает признаки насыщения. Данный рост абонентской базы в основном обеспечивается за счет активного использования абонентами мобильного Интернета. [5]

В случае, приближения рынка сотовой связи к стадии насыщения, то в такой ситуации обостряется конкурентная борьба между операторами. Так, например, 2016 году у операторов «Большой тройки» было зафиксировано уменьшение выручки от мобильных услуг. В результате чего, операторам приходится искать новые источники доходов, не имеющих связи с оказанием услуг связи.

В результате сложившейся ситуации, оператор «МегаФон» в 2016 году запустил банковскую карту, которая в свою очередь равна счету мобильного телефона. В результате данной инновации, выручка компании составила 2 млрд.рублей. Также «Мегафон» купил контрольный пакет акций компании «Маіl.ruGroup» с целью создания новых услуг и продуктов.[2]

В свою очередь компании МТС и Билайн, запустили услугу для своих абонентов, как микрозаймы, сотрудничая с микрофинансовыми организациями. [1]

Дополнительно, компания «Билайн» во втором квартале 2017 года запустила приложение «Veon», которые в свою очередь объединила функции месседжера и агрегатора онлайн-сервисов. [3]

В случае перенасыщения услугами мобильной связи и их удешевления, этот факт способствует ужесточению конкуренции и замедлению роста и развития рынка, а также в некоторых случаях эксперты считают, что и вовсе его тормозят.

За прошедшие годы операторы старались подключать ранее не охваченные районы страны, но на сегодняшний день, проникновение услуг связи практически достигло «потолка» и найти новых клиентов становится нереально. В результате чего, сотовые операторы стараются использовать активные продажи, а также стараются сохранить своих абонентов, которых всеми силами переманивают конкуренты. Одним из способов удержания абонентов, чаще всего используются программы лояльности, а также автоплатежи. В условиях такой конкуренции «на плаву» останутся только те, у кого будет предоставлен высокий уровень качества за низкую цену и при этом, стараться совершенствоваться.

Также не стоит оставлять без внимания такое негативное влияние, как влияние на телекоммуникационные компании со стороны внешней среды, а конкретно экономической и политической ситуации в мире. Санкции, уменьшение цен на нефть, трудности с зарубежными кредитами – это в свою очередь все оказывает влияние на операторов. В результате чего, за последние 2 года финансовые результаты крупных компаний демонстрируют рост только в рублях.

Однако, сформировавшаяся у абонентов потребность в услугах связи не дает им возможности от них отказаться. В случае, падения реальной покупательной способности рубля, клиенты не имеют желания тратить больше средств на услуги связи.

Рост цены на доллар, санкции, а также проблемы с получением кредитов, все это оказывает большое влияние на сотовые компании, так как сотовые операторы вынуждены приобретать иностранное аппаратное и программное обеспечение. На сегодняшний день проводятся активные переговоры по поводу импортозамещения, но на данный момент все очевидно, ведь с вероятностью в 90% аппаратного обеспечения на рынке является зарубежным. Следовательно, даже снизить закупки зарубежных продуктов практически невозможно на данный момент, так как российских аналогов высокотехнологичного оборудования попросту нет.

По итогам данной статьи, можно сделать вывод, что последние годы были не простыми для рынка сотовой связи. Данная ситуация, прежде всего, связана с общим экономическим спадом, а также увеличением конкуренции. На данный момент достижение минимальной стоимости мобильных услуг, безукоризненно сказалось на рентабельности бизнеса. На сегодняшний день рынок сотовой связи находится на перепутье, следовательно, есть два пути развития ситуации — это либо рост рынка, либо длительный кризис, в случае, если не произойдет никаких изменений на рынке.

Если говорить о технологических трендах, то сотовых операторам следует найти потенциал в развитии новых стандартов связи. В таком случае одними из перспективных направлений будет являться мобильный интернет, мобильная реклама, а также создание новых тарифов и услуг. Успехом в развития бизнеса для операторов может стать, например, предложение онлайн-музыки, медиа-услуг, телевидения.

Таким образом, миссией сотовых операторов должны стать не только услуги, но и их деятельность должна быть направлена на развитие бизнес-процессов и формирование «умной» инфраструктуры.

Библиографический список

- 1. http://www.mts.ru/
- 2. http://www.megafon.ru/
- 3. https://www.beeline.ru/
- 4. Официальный сайт Электронного периодического издания «ВЕДОМОСТИ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/
 - 5. Официальный сайт J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://json.tv/
- 6. Портал о современных технологиях мобильной и беспроводной связи [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://1234g.ru

МИНИБАЕВ РУСЛАН РАМИЛЕВИЧ – магистрант, Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Россия.

УДК 330

Р.Р. Минибаев

ОЛИГОПОЛИЯ НА РЫНКЕ СОТОВОЙ СВЯЗИ

В данной статье проведен анализ компаний-олигополистов на рынке сотовой связи. Актуальность данной проблемы заключается в том, что в условиях современной российской экономики, олигополия оказывается значительное влияние на развитие страны. В данном случае, это особенно актуально в современное кризисное время, когда на рынке происходит сокращение игроков, а также различные слияния и поглощения.

Ключевые слова: олигополия, сотовая связь, рынок, компании.

В условиях, когда замедляется экономический рост, уменьшается спрос на товары и услуги, в это время более активной становится конкурентная борьба на рынке.

В последнее время, наше государство старается уделять большее внимание проблемам, которые связаны с состоянием конкуренции, а также пресечению нарушений антимонопольного законодательства Российской Федерации. На сегодняшний день внесены изменения в антимонопольное законодательство, а также значительно ужесточены санкции, в случае его нарушения.

В настоящее время российский рынок имеет ряд особенностей, обусловленных тем, что на рынке существуют компании с высокой долей занятого рынка разных отраслях народного хозяйства. В данном случае, рынок олигополии для нас является очень важным, так как большинство фирм-олигополистов являются ключевыми для экономики России. Например, если взять производство основных видов промышленной продукции, то в таком случае на долю олигополистических отраслей приходится 40%, а по некоторым данным даже все 60%. На сегодняшний день фирмы олигополисты являются крупнейшими по объему реализации в России.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что в условиях современной российской экономики, олигополия оказывается значительное влияние на развитие страны. В данном случае, это особенно актуально в современное кризисное время, когда на рынке происходит сокращение игроков, различные слияния и поглощения. В такой ситуации, задача антимонопольной службы — не допустить создание и появление новых монополистических и олигополистических структур, а также повышения цен и т.д.

В рыночной структуре, в которой преобладает стратегическое взаимодействие фирм, называется олигополией. В таком случае, под данным понятием понимается определенный тип строения рынка, в котором сторона предложения представлена небольшим количеством относительно крупных предприятий-продавцов однородных товаров или похожих субститутов. Но некоторые экономисты трактуют олигополию и понимают ее как «конкуренцию немногих», выделяя тем самым основную особенность данного типа строения рынка. Ведь крупный размер компаний-олигополистов — это прямое доказательство их немногочисленности, а именно точно также, как и малое количество совершенно конкурентных предприятий является следствием их множественности.

С точки зрения, Чеканского А.И «Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами».[6].

В данном случае, эффект масштаба – это важная, но не единственная причина, так как уровень концентрации в большинстве отраслей превышает оптимально эффективный уровень. Олигополистическая концентрация порождается и некоторыми другими барьерами для вхождения в отрасль. Данная ситуация, может быть связана, например с патентной монополией, в случае, как это осуществляется в наукоемких отраслях, контролируемых компаниями типа «Ксерокс», «Кодак», IBM и т.д. На время всего срока действия такого патента фирма хорошо защищена от внутренней конкуренции.

Выделяют два вида стратегий: это некооперативная стратегия и кооперативная. Под некооперативной стратегией понимается способ осуществления олигополистического взаимодействия, в котором управление производится путем конкурентных способов, в рамках которых каждая компания осуществляет независимую, направленную на укрепление своего положения стратегию. В случае, чем больше конкурентным будет взаимодействие фирм, тем больше состояние самого рынка будет приближаться к конкурентному. Под кооперативной стратегией понимается способ осуществления олигополистического вза-

Научный руководитель: *Бенц Дарья Сергеевна* — кандидат экономических наук, доцент Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Россия.

[©] Минибаев Р.Р., 2017.

имодействия, в котором управление поведением продавцов осуществляется посредством достижения соглашения в отношении отраслевой цены и отраслевого выпуска. В данном случае, чем больше уровень кооперации продавцов, тем больше рыночное равновесие будет тяготеть к монопольному.

В данной статье рассмотрим российский рынок мобильной связи. В настоящее время, рынок мобильной связи является быстро развивающимся как в самой России, так и за рубежом. Данное развитие, прежде всего, связано с усовершенствованием имеющихся технологий, а также с появлением новых, которые позволяют снижать стоимость и улучшать качество связи. В данной отрасли, создаются и внедряются новые продукты и услуги, которые становятся доступны широкому кругу населения.

В настоящий момент, идет острая борьба между сотовыми компаниями. На сегодняшний день, с появлением новых технологий связи, конкуренция между сотовыми операторами перестала быть просто только ценовой конкуренцией, а также конкуренцией качества связи. А мобильный телефон в свою очередь, перестал быть просто телефонный аппаратом, так как у него появляются новые функции и возможности. А операторы также не забывают предлагать новые услуги своим абонентам, вследствие чего доля доходов у операторов от предоставления дополнительных услуг постоянно увеличивается.

Далее, в данной статье будут рассмотрены и проанализированы крупнейшие на данный момент соперники на рынке мобильной связи: Мегафон, ВымпелКом и МТС, которые в свою очередь уже долгое время присутствуют на рынке.

Наиболее сильным среди всех сотовых компаний выглядит МТС, залогом успеха, которого являются высокие темпы роста финансовых показателей, число обслуживаемых абонентов, как России, так и еще 226 странах, а также большой спектр предоставляемых услуг и хорошие показатели эффективности деятельности компании. [1]

На втором месте по количеству абонентов расположилась компания ВымпелКом, всем известная под брендом Билайн. Данное положение компании на рынке, объясняется неоправданностью внедрения новых услуг, а также в свою очередь, неготовность большого количества абонентов оценить новые возможности и, следовательно, нести за них дополнительные расходы. Также можно отметить такой недостаток, как недостаточное количество официальных представительств, которое влечет за собой неудобство абонентов в случае необходимости получения обслуживания, что в свою очередь увеличивает негативный клиентский опыт. [3]

Основываясь на исследования маркетинговых агентств в области рынка сотовой связи, на третьем месте расположилась компания Мегафон, это в свою очередь связано с тем, что данная компания является сравнительно молодой по сравнения с МТС. Основана компания Мегафон в 2002 году и представлена всего в 164 странах. Также можно отметить такой момент, как предоставление голосовых услуг связи по более высоким ценам, чем у конкурентов, тем самым снижает свою привлекательность для новых абонентов. [2]

Исходя из анализа рынка сотовой связи, данное расположение компаний существует с конца 2013 года и по сегодняшний день. В 4 квартале того же 2013 года, у компаний Мегафон и ВымпелКом был зафиксирован большой отток абонентской базы в России, что в свою очередь позволило компании МТС стать лидером по подключениям новых абонентов.

В ходе анализа, российская база компании ВымпелКом на данное время составило 62,568 миллионов абонентов, что по сравнению предыдущих лет сократилось на 0,4% (62,805 миллионов). [3]. В свою очередь у компании Мегафон наблюдается такая же тенденция, доля абонентов снизилась до 56,110 миллионов это 0,1% (а было 56,181 миллион). [2]. В случае с МТС наоборот, абонентская база выросла на 0,7% с 70,226 до 71,226 миллионов абонентов. [1]

Также можно отметить, что МТС стал лидером по подключению новых абонентов в РФ, где на компанию пришлось 51% новых контрактов. По совокупности в целом, в России абонентская база сотовых операторов на текущий момент, увеличилась на 0.3% с 229.82 до 230.49 миллионов пользователей, а уровень проникновения мобильной связи в свою очередь, вырос с 160.9% до 161.3%.

На текущий момент компания MTC занимает первое место не только по доли абонентов, но и по финансовым и операционным показателям.

Таблица 1 Сравнение финансовых и операционных показателей МегаФон. ВымпелКом и МТС

Сравнение финансовых и операционных показателей метафон, вымнелком и мите					
Показатель	МегаФон	ВымпелКом	MTC		
Выручка, млн. руб.	269,6	285,4	338		
Рентабельность, %	43,5	42,2	43,8		
Выручка от мобильной связи, млн. руб.	251,7	237	284		
Выручка от мобильной передачи данных, млн. руб.	36	24,3	33		
Выручка от фиксированной связи, млн. руб.	18	48,5	62		

В свою очередь, лидерство компании МТС на данный момент, можно объяснить тем, что компания выбрала удачную стратегию развития, а именно изначально была сделана ставка на охват рынка как проводной, так и беспроводной связи, а также сервисного обслуживания высокого класса. Большинство экспертов, проведя анализ рынка сотовой связи, компания МТС сможет выйти на первое место, как на рынке России, так и мира к 2020 году, использую более инновационные технологии, чем у конкурентов, в частности, услуги связи в роуминге.

Библиографический список

- 1. http://www.chel.mts.ru/
- 2. http://chel.megafon.ru/
- 3. https://chelyabinsk.beeline.ru/customers/products/mobile/
- 4. Волконский, В.А. О роли олигополии в современной экономике / В.А.Волконский, Т.И. Корягина // Банковское дело. -2011. № 3.
- 5. Рейтинг компаний олигополий России по объему реализации продукции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://expert.ru/ratings/expert400-2013/.
 - 6. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Чеканский А.И., Фролова Н.Л. М: Инфра-М,2008. 685с.

МИНИБАЕВ РУСЛАН РАМИЛЕВИЧ – магистрант, Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования, Челябинский государственный университет, Россия.

УДК 330

Н.Ю. Федорченкова

КОНЦЕПЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ

Статья посвящена проблеме развития системы сбалансированных показателей.

Ключевые слова: сбалансированные показатели, система, планирование.

Стратегия является детальным всесторонним комплексным планом, предназначенным для обеспечения осуществления миссии организации и достижения ее целей.

В технологическом аспекте деятельности организации стратегию можно использовать как метод стратегического управления; одновременно она определяет порядок применения сил и средств (затрат ресурсов), т. е. является способом реализации требований законов управления. Стратегия базируется на представлении о сущности деятельности, о состоянии системы в прошлом, настоящем и прогнозируемом будущем.

Р. Капланом и Д. Нортоном предложена знаменитая схема оценки эффективности деятельности организации, включающая аспекты финансов, клиентов, внутренних процессов, обучения и развития.

По каждому из этих блоков организацией формулируются ключевые цели, определяются драйверы эффективности и показатели, которые их оценивают. Эти направления являются подцелями дерева целей, для которого главное - это «рыночная эффективность». С продолжением построения этого дерева получается разветвлённая схема, нижний уровень которой содержит показатели, с помощью которых осуществляется реализация каждого аспекта. В каждой организации состав аспектов оценивания разный, определяющийся спецификой деятельности, поэтому, когда проектируется ССП, уделяют внимание выбору наиболее подходящих аспектов.

Финансы оцениваются с точки зрения удовлетворения интересов акционеров. В рамках финансовой перспективы в качестве конечных целей обычно берутся увеличение товарооборота, рентабельности предприятия, чистой прибыли, денежного потока и т.д.

Рамки маркетинговой перспективы определяют ключевые сегменты рынка, где предприятие намерено активно продвигать и реализовывать свою продукцию. Драйверы эффективности в данном случае — это удовлетворенность покупателей, сохранение и расширение клиентской базы, прибыльность в каждом сегменте рынка.

В перспективе внутренних процессов в первую очередь рассматриваются инновационные проекты. Определяется разумность управления менеджерами системой внутренних процессов на предприятии, оптимальность организации этих процессов. В выборе ключевых процессов необходимо учитывать не только текущую эффективность предприятия, но и возможность для её повышения.

Перспектива обучения и роста подразумевает степень заботы предприятия о собственном развитии с помощью такого ценного ресурса, как персонал.

Чтобы обеспечить долгосрочное присутствие на рынке, надо осуществлять постоянную инвестицию средств в повышение квалификации работников, в развитие современных технологий.

В новых условиях хозяйствования в нашей стране от участников рынка требуется высокая деловая активность, использование конкурентоспособных стратегий, лояльность к инновационным введениям.

Как и говорилось ранее большинство компаний используют традиционную финансовую модель бухгалтерского учета для того чтобы оценить внутренние активы и реализовать неиспользованные возможности. Но сложность заключается в том что такие нематериальные активы, как продвижение на рынке новых товаров/услуг, мотивация сотрудников, лояльность клиентов не находят свое отражение в бухгалтерском балансе организации. Однако именно эти нематериальные активы являются залогом успеха любой организации на рынке.

Система сбалансированных показателей является дополнением финансовых показателей. Базовой идеей концепции BSC состоит в том чтобы предоставить руководителю организации в структурированной форме, в виде системы показателей самую важную для него информацию, а также она служит средство стратегического управления на долгосрочной перспективе.

Дадим определение системе сбалансированных показателей. Balanced Scorecard (BSC) (сбалансированная система показателей) - это система стратегического управления организацией на основе измерения

[©] Федорченкова Н.Ю., 2017.

говые и т.д.).

и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности (финансовые, производственные, маркетин-

Можно выделить следующие три основные идеи системы BSC:

- 1. Компания успешна только в том случае, если развитие идет планомерно, т.е. компания достигает свои цели путем создания и реализации стратегических планов;
- 2. Действия всей компании должны быть скоординированы таким образом, чтобы реализовать цели с наименьшими затратами и в максимально сжатые сроки;
- 3. Управлять можно тем, что можно измерить. Иначе говоря, у менеджера каждого уровня должен быть набор ключевых показателей эффективности (KPI), которыми он оперирует в своей деятельности. Девиз концепции «if you can't measure it, you can't manage it» («Если Вы не можете измерить это, значит, Вы не можете этим управлять»).

Таким образом основной задачей BSC является преобразовать стратегию компании в задачи и показатели сгруппированные по четырем различным направлениям таким как финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и повышение квалификации сотрудников.

То есть в классическом варианте вся информация, необходимая руководителю для принятия решений, разбивается на четыре взаимосвязанных блока (см. рисунок).

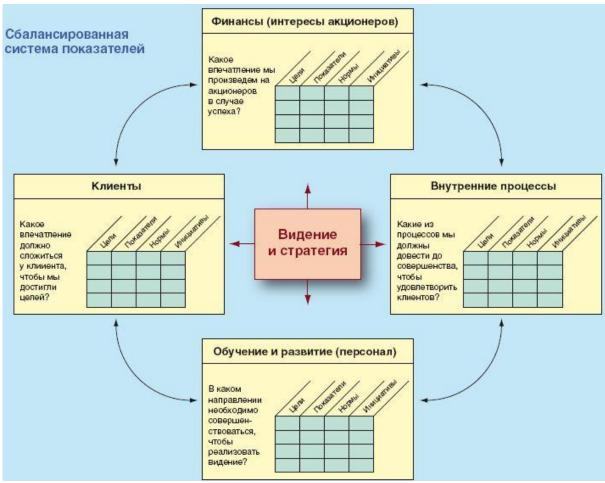


Рис. Сбалансированная система показателей

Первый блок, составляющий систему сбалансированных показателей, называется — Финансы. Данный показатель показывает руководителю компании какого финансовое положение компании, а также отражает экономические последствия предпринятых мер и является индикатором достижения стратегических целей компании.

Второй блок носит название – Клиенты. Данный показатель рассматривается как целевая аудитория и сегмент рынка в котором конкурирует организация. Как правило в данную составляющую входят доля

на рынке, привлечение новых клиентов, ценность предложений. А также те факторы являющиеся важнейшими для потребителя например сроки реализации, цена, время реакции на возникающие проблемы связанные с реализацией товаров/услуг.

Третий блок — внутренние бизнес процессы. Показатели данного блока определяют главнейшие внутренние бизнес-процессы, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей клиентов и достижение финансовых результатов компании. Данный показатель отражает информацию о том, какие бизнес-процессы требуется оптимизацировать, на каких процессах организации стоит сосредоточиться, а от каких отказаться.

Четвертый блок - обучение и повышение квалификации сотрудников. Эффективность компании и ее развитие напрямую зависит от квалификации работников. Компания не сможет достичь высоких показателей используя в своей деятельности устаревшие технологии.

В качестве примера можно привести фермеров, которые вместо того чтобы использовать тяжелую технику для вспахивания будут использовать мотыгу.

Данные четыре перспективы связываются между собой стратегической причинно-следственной цепочкой. Причинно-следственные связи, связывающие все перечисленные блоки, показывают присущую бизнесу компании логику, следование которой должно привести ее к успеху. Это позволяет сформировать у менеджеров целостную картину того, как должна развиваться их компания, помогает расставить приоритеты и предвидеть последствия принимаемых решений с точки зрения достижения стратегических целей. Таким образом, управление компанией становится стратегически ориентированным.

Далее рассмотрим технологию и план разработки системы BSC.

Необходимым условием разработки правильной модели BSC является поэтапное следование плану и отражение всех его значимых элементов.

Дизайн ССП должен включать шесть обязательных элементов.

- 1) Перспективы компоненты, при помощи которых проводится декомпозиция стратегии с целью ее реализации. Обычно используются четыре базовые перспективы, однако их список можно до-полнить в соответствии со спецификой стратегии компании. Базовыми перспектива-ми являются: финансы, клиенты, процессы, персонал и инновации.
 - 2) Стратегические цели определяют, в каких направлениях будет реализовываться стратегия.
- 3) Показатели, представляющие собой измеримый формат достижения целей. Кроме того, показатели подразумевают определенные дейст-вия, необходимые для достижения цели, и указывают на то, как стратегия будет реализована на операциональном уровне.
- 4) Целевые значения количественные выражения уровня, которому должен соответствовать тот или иной показатель.
- 5) Причинно-следственные связи, объединяющие в единую цепочку стратегические цели компании таким образом, что достижение одной из них обуславливает прогресс в достижении другой (связь по типу «если-то»).
- 6) Стратегические инициативы проекты или программы, которые способствуют достижению стратегических целей.

Итак, разработка и внедрение системы сбалансированных показателей включает в себя следующие этапы:

- 1. Формализация целей. На этом этапе происходит согласование главных целей, которые стоят перед компанией. Несмотря на кажущуюся простоту решения данного вопроса, именно на этом этапе возникает наибольшее количество споров и разногласий между руководителями компании. Понять и согласовать стратегические задачи, которые стоят перед компанией первый и самый необходимый шаг в построении того, что авторы ВSC называли "стратегически ориентированной организацией". Примером стратегической цели компании может служить достижение 100%-ного прироста прибыли в течение трех лет.
- 2. Определение перспектив и распределение целей по перспективам. После определения целей компании следует определить направления деятельности, которые необходимы для реализации данных стратегических целей. В этом случае мы используем предложенную Нортоном и Капланом схему 4 направлений показателей, которые по своей сути являются перспективами BSC, а именно «Финансы», «Клиенты», «Бизнес-процессы», «Обучение и развитие».
- 3. Определение задач, решаемых для достижения целей и распределение их по направлениям деятельности. На этом этапе происходит дальнейшее уточнение задач, выполнение которых ведет к достижению основной цели, в соответствии с каждой перспективой BSC. Рассматривая перспективу «Финансов», можно к такого рода задачам отнести: рост доходов компании, минимизация издержек, эффективное использование инвестиций.
- 4. Установление причинно-следственных связей и факторов влияния между целями и задачами. Данный этап позволяет создать полную Карту стратегических задач компании. Потому как определение

факторов влияния выполнения определенных задач на достижение стратегической цели помогает привести задачи и цели к единой системе. Данная система позволяет усовершенствовать стратегическую коммуникацию и, благодаря своей наглядности в предоставление исчерпывающей информации о связях целей и задач, упрощает процесс восприятия и использования Карты стратегических задач компании. Рассмотрим задачу «Рост доходов компании», как не трудно предположить на нее оказывают влияние такие задачи, как «Повышение качества продукции», «Эффективная дистрибуция» и «Известность бренда». В свою очередь, для повышения известности бренда компании требуется обратить внимание на решение таких задач, как Повышение лояльности, четкое позиционирование бренда на рынке и т. д.

5. Определение измерителей целей. Традиционно, в методике разработки ВЅС Д. Нортон и Р. Каплан не использовали термина KPI, а использовали термин measure - «мера», «измеритель». Статья «The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance» полностью посвящена именно этому аспекту разработки ВЅС, в данной статье рассматриваются роли и возможности определения таких показателей для каждой из четырех перспектив на примере компании Electronic Circuits Inc.

Подчеркивая значимость показателей для «измерения» деятельности компании Р. Каплан и Д. Нортон во вступлении к своей статье приводят пример пилота, который управляет самолетом. Пилоту для точной навигации и управления нужно иметь достаточную информацию о состоянии самолета и внешней среды одновременно. Достаточность информации — является довольно важным моментом, так как если у пилота будет информация о состоянии самолета: о количестве топлива, скорости полета и др, но не будет информации о высоте или скорости и направлении ветра из-за того, что приборы вышли из строя, то вряд ли в этом случае управление самолетом будет максимально эффективным, возможно, по счастливой случайности пилот имеющий богатый опыт справится с данной ситуацией, но данная ситуация всегда предполагает увеличение количества рисков.

Таким образом, степень выполнения каждой стратегической задачи и общей цели должна измеряться определенными показателями, которые должны быть выражены в цифрах. В рамках построения BSC показатели эффективности определяются для каждой задачи. Каждый из показателей эффективности имеет нормативное значение, которое говорит о том, что цель достижима в необходимые сроки. На основе показателей и их нормативных значений, а также допустимых границ отклонений от целевого значения формируется карта показателей.

Рассматривая, примеры таких показателей можно рассмотреть ключевые показатели эффективности (KPI). Несмотря на то, что в оригинальной методике употребляется термин «measure», в качестве измерителя целей, мы рассмотрим и основные свойства KPI, поэтому стоит объяснить взаимосвязь понятий «measure» и «KPI». Слово «measure» в справочнике определений к семейству стандартов ISO 9000 (11) представлено в качестве глагола, означающего «определять размер, количество и выполнение (что-то) по сравнению со стандартным значением или с объектом, известных параметров» (англ. as certain size, amount, or performance of (something) by comparison with a standard unit or with an object of known size performance).

Для термина «key performance indicators (KPI)» зачастую используется русский перевод «ключевые показатели эффективности» (КПЭ), однако это не совсем верно. Следует рассмотреть английский вариант слов и их точный перевод: key - ключевой, характеризующий степень достижения какой-либо цели, существенный для работы одной из областей деятельности компании; indicator - индикатор, показатель; но слово performance имеет неоднозначную трактовку. Стоит заметить, именно слово performance, встречалось в определении measure. Вновь обратимся к стандарту ISO 9000 (11) за определением понятия performance. Этот стандарт разделяет понятие, переведенное на русский язык как «эффективность», на два понятия: возможность достичь чего-то, или результативность (англ. the ability to achieve something) и достижение как таковое, или эффективность (англ. the achievement itself); другими словами результативность и эффективность, соответственно.

По стандарту, результативность — это степень достижения запланированных результатов (способность компании ориентироваться на результат), а эффективность — соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами (способность компании к реализации своих целей и планов с заданным качественным уровнем, выраженным определёнными требованиями — временем, затратами, степенью достижения цели). Таким образом, правильным переводом термина КРІ будет «ключевой показатель результата деятельности», так как результат деятельности содержит в себе и степень достижения, и затраты на получение результата. Таким образом, в качестве измерителей исполнения стратегических целей компании часто используются показатели КРІ.

Ключевые показатели эффективности можно разделить на запаздывающие и опережающие. Запаздывающие — отражают результаты деятельности по истечении периода, это чаще всего финансовые показатели. Опережающие — дают возможность управлять ситуацией в пределах отчётного периода с целью достижения заданных результатов по его истечении. Так же выделяются следующие виды ключевых показателей:

- -КРІ результата сколько и какой результат произвели;
- -КРІ затрат сколько ресурсов было затрачено;
- -KPI функционирования показатели выполнения бизнес-процессов (позволяет оценить соответствие процесса требуемому алгоритму его выполнения);
- -KPI производительности производные показатели, характеризующие соотношение между полученным результатом и временем, затраченным на его получение;
- -KPI эффективности (показатели эффективности) это производные показатели, характеризующие соотношение полученного результата к затратам ресурсов.

Существует ряд рекомендаций по выбору и определению значений показателей КРІ, основные из которых звучат так:

- a) Показатели должны характеризовать стратегические цели, ключевые факторы успеха и конкретные действия;
- b) Набор показателей должен содержать минимально необходимое их количество для обеспечения полноценного управления бизнес-процессом;
- с) Показатели должны быть измеримы и чувствительны к изменению состояния характеризуемых целей, факторов, действий;
- d) Показатель должен быть ясно определен: менеджеры и рядовые сотрудники должны однозначно понимать, что он измеряет и как он вычисляется;
 - е) Данные, используемые для вычисления показателя должны быть достоверными;
- f) Значение показателя должно отслеживаться на регулярной основе частота его измерения должна быть сопоставима с частотой изменений объекта, который он измеряет, и не должна ухудшать точность измерения;
- g) Стоимость измерения показателя не должна превышать управленческий эффект от использования данного показателя.

Если рассматривать необходимое количество показателей КРІ, то на этот счет существует несколько рекомендаций. Начнем с позиции, которую занимали сами Нортон и Каплан. Создатели Системы Сбалансированных показателей рекомендовали использовать не более 20 КРІ. Хоуп и Фрейзер, авторы книги «За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов» (Beyond Budgeting: How Managers Can Break Freefromthe Annual Perfomance Trap), указывают число 10. Хотя, самой лучшей рекомендацией из существующей практики является правило «10/80/10». Это означает, что организация должна иметь около 10 ключевых показателей результативности, до 80 производственных показателей и 10 ключевых показателей эффективности. Для подразделений, рекомендуется использовать не более 10-15 КРІ, в противном случае менеджеры будут перегружены планированием, а руководство компании занято лишней работой по мониторингу исполнения КРІ, которые не сильно влияют на результативность, как подразделения, так и компании формулируя показатели КРІ, следует выполнять основные принципы, которые соотносятся с целями, поставленными в ходе разработки ВЅС.

Прежде всего, нужно отдавать предпочтение показателям напрямую связанным с ключевыми факторами успеха, дабы не загромождать систему.

Система оценки показателей должна быть интегрирована с процессами обработки отчетности и повышения производительности, мониторинг показателей и принятие своевременных мер по анализу и исправлению негативных результатов — основной принцип и инструмент, применяемый в системе ВSC. На каждый такой показатель устанавливается ответственное лицо, которое обязано производить вышеизложенные меры по управлению, а компания должна выделять все необходимые для этого ресурсы.

Практическое применение KPI, несомненно, является преимуществом компании. Все мероприятия по планированию, анализу и мониторингу деятельности различных бизнес-процессов компании строятся на сведеньях, полученных из таких показателей в соответствие со связью KPI и бизнес-процесса.

Планирование, происходящие «в отрыве от действительности», то есть без использования регламентированных связей бизнес-процессов с показателями, идет вразрез со всеми последними эффективными стратегиями управления организацией и не способствует достижению компанией своих стратегических целей

6. Согласование и разработка стратегических инициатив по достижению целей и задач. Целевые программы очень важны для развития компании, потому что невозможно в один момент получить 100% прирост прибыли, планируемый на 3 года. В этом и есть суть планирования. Следует своевременно определять звенья системы, требующие особого внимания, и формировать для них стратегические инициативы с целью получения позитивных изменений в долгосрочной перспективе. Соответственно, целевые программы формируются следующим образом:

Выявляются "проблемные места" в цепочке стратегических задач;

Осуществляется поиск стратегических инициатив к данным задачам;

Определяются приоритеты и отбираются наиболее удачные целевые программы;

На последнем этапе происходит организация и контроль выполнения целевых программ.

Таким образом, для того, чтобы добиться цели в достижении роста прибыли, стратегическая инициатива компании должна быть ориентирована на поддержание таких бизнес-процессов, как дистрибуция продукции, повышение качества, оптимизации запасов и так далее.

- 7. Интеграция BSC в систему управления. На основе разработанных показателей распределяются человеческие и финансовые ресурсы, устанавливается зона ответственности за выполнение задач. BSC интегрируется в планово-бюджетную систему компании и в управленческую отчетность. Для каждого ответственного сотрудника формируются Приборные панели менеджеров, включающие необходимые для контроля над ходом выполнения заданий показатели. На этом же этапе мотивация сотрудников связывается с выполнением задач, предусмотренных Сбалансированной системой показателей.
- 8. Внедрение. На этом этапе реализуется план изменений, и система управления компанией начинает функционировать на основе разработанной концепции BSC.
- 9. Корректировка. Сбалансированная система показателей не может не развиваться вместе с предприятием. Выполнение задач, резкие изменения на рынке требуют анализа и коррекции BSC компании. Пересмотр и коррекция BSC в зависимости от скорости изменений в организации проводится в среднем раз в год.

Таким образом, анализ изученных источников отечественной и зарубежной литературы позволил выделить преимущества Сбалансированной Системы Показателей в стратегическом планировании предприятием:

- 1. С её помощью можно вести учёт не только финансовых показателей деятельности организации, но и нематериальных активов. Система руководствуется причинно-следственными связями между стратегическими целями, которые отражаются их параметрами и факторами, которые получены в результате планирования;
- 2. Результатом внедрения ССП является организация, которая ориентируется на выполнение стратегии: на перевод стратегии в действия; на реализацию этой стратегии всеми работниками; на стратегическое управление в реальном времени; на мобилизацию сил предприятия и всех сотрудников.
- 3. Цели всегда разворачиваются каскадом финансовых и нефинансовых показателей. Сбалансированная Система Показателей призывает обращать внимание на такие нефинансовые составляющие как: персонал, внутренние процессы, инновации, отношения с потребителями.
- 4. Изученные источники литературы дают нам основу для разработки блока компетенций, необходимых в реализации процессов организации на основе Сбалансированной Системы Показателей.

Библиографический список

1. Авраменко, Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией/ Н.Г. Авраменко // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - №6. – С. 49-56.

2.Андрианов В. Система сбалансированных показателей устойчивого развития экономики России до 2020 г. // Маркетинг. — 2013. — № 2(129). — С. 3-19.

3.Кайль В.В. Проблемы внедрения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях // «Российское предпринимательство». - № 1 (223). – 2013. – С.68-72.

4. Крылов С. И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей [Текст] : учеб. Карманное пособие / С.И. Крылов. - Монография., Издательство «Финансы и статистика», 2014. – 152 с.

5.Петер X. Сбалансированная система показателей, как средство управления предприятием // Проблемы теории и практику управления, 2013. - №4 – С.13-22.

6.Плотников А.В. Особенности создания ССП как стратегической системы управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. — 2013. — № 3. — С. 106-112.

7.Роберт Каплан, Дейвид Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — M:3AO «Олимп-Бизнес», 2014.

 $8.\Phi$ ридериг X. Сбалансированная система показателей [Текст] : учеб. Карманное пособие / X. Фридериг. - 1-е изд., Издательство «Финансы и статистика», 2013.-160 с.

9. Азароваа С.П. Развертывание стратегии развития предприятия на основе сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] / С.П. Азарова // - 2014-4 с. – Режим доступа: http://e.lanbook.com/view/journal/89237/

10.Вихров А.А. Лекомцев П.А. Интеграция систем KPI/BSC и бюджетирования в единый инструмент управления и бюджетирования в единый инструмент управления [Электронный ресурс] /А.А. Вихров // - 2015-5 с. – Режим доступа: http://www.rbsys.ru/page.php?press-centre/publications/2005/10/01/182/

11.Ильдяков А.В. Сбалансированная система показателей как основа повышения эффективности управления инновационной деятельностью компании // Управление экономическими системами. — 2011.-№2. [электронный ресурс] — Режим доступа. - URL: http://www.uecs.ru/marketing/item/338-2011-03-25-12-39-22.

- 12. Кононова С.А. Формирование системы сбалансированных показателей как фактор стратегического развития предприятия [Электронный ресурс] / С.А. Кононова// - УДК 65.011 2014 - 5 с. – Режим доступа: http://e.lanbook.com/view/journal/152790/
- 13. Кочнев А.Ф. ВSC, КРІ и другие показатели [Электронный ресурс] /А.Ф. Кочнев // –ITeam, 2015. Режим доступа: http://su0.ru/
- 14. Кузнецова И.Н. Объединение сбалансированной системы показателей и системы бюджетирования в единый инструмент управления [Электронный ресурс] / И.Н. Кузнецова// - 2015-5 с. – Режим доступа: http://e.lanbook.com/view/journal/178144/
- 15.Петухова Е.В. Сбалансированная система показателей как инновационный инструмент стратегического управления компанией [Электронный ресурс] / Е.В. Петухова// - УДК 33667 2014-4 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/view/journal/142346/
- 16.Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс] -Режим доступа: URL: http://www.iteam.ru/articles.php?id=221&pid=1&sid=27&tid=2(дата обращения: 20.12.2013) 17.Сбалансированная система показателей - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://kpi-
- monitor.ru/solutions/balanced-scorecard(дата обращения: 20.12.2013)
- 18.Сбалансированная система показателей [Электронный ресуурс] Режим доступа: URL: http://hrportal.ru/varticle/sbalansirovannaya-sistema-pokazateley(дата обращения: 20.12.2013).
- 19. Разработка сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.businessstudio.ru/procedures/strategic/razrabotka bsc/(дата обращения: 20.12.2013)
- 20. Уфимцев Ф. Р., Скульчес Д. В. Организационный механизм управления потенциалом предприятий на основе сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] / Ф. Р. Уфимцев, Д. В. Скульчес // - М : И.В. 2013-3 с. – Режим доступа: http://e.lanbook.com/view/journal/99859/
- 21. Хомякова А.А. Оценка успешности антикризисного управления предприятием на основе сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] / А.А. Хомякова // - Известия ВУЗов 2014-5 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/view/journal/106585/
- 22.Kaplan R.S., Norton D.P. Using the Balanced as a Strategy Management System // Harvard Business Review. 1996. January/February. — P. 76.

ФЕДОРЧЕНКОВА НИНА ЮРЬЕВНА - магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия.

Е.А. Фадеева, С.Е. Прищепа

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РУСАЛ»

В статье рассматривается модель жизненного цикла организации на примере компании OAO «РУСАЛ», которая позволяет прогнозировать изменения, ожидаемые в организации, стоящей на любом из этапов развития

Ключевые слова: жизненный цикл организации, этапы жизненного цикла, развитие организации, модель жизненного цикла.

Каждый день образуется множество новых фирм, но далеко не все из них способны успешно развиваться, добиваться успехов и достигать поставленных целей. Очень немногие организации способны существовать бесконечно долго, и ни одна не живет без изменений. Те, кто не сумел адаптироваться к постоянно меняющейся внешней среде, погибают. В то же время компании, руководство которых отличается гибкостью, способностью предвидеть и адекватно реагировать на внешние изменения, процветают. Однако для эффективного управления организацией недостаточно уметь прогнозировать события. Руководству необходимо знать, на какой стадии своего развития находится компания, чтобы сконцентрировать усилия на тех проблемах, которые на этом этапе необходимо решить в первую очередь.

Эмпирическим путем было выяснено, что каждая компания проходит определенные стадии в своем развитии, универсальные для организаций любых размеров и форм. Причем переход от одной стадии к другой не является случайным. Цепь этих стадий в экономической литературе получила название «Жизненного цикла организации».

Несмотря на универсальность всех жизненных ступеней компаний, учитывая их зависимость от многих внешних и внутренних факторов, нужно отметить, что компании все же развиваются индивидуально, по-особому, отличному от других, пути. Еще в 60-х годах XX века было предложено провести аналогию между развитием организации и человека. Впоследствии был сделан следующий вывод: все компании эволюционируют по определенной закономерности, согласно своим внутренним законам, и, так или иначе, проходят несколько стадий в своем развитии. Под стадиями понимаются периоды жизни организации в рамках однотипных ценностных установок, фиксирующие особенности управленческих задач, находящихся в центре внимания руководства.[2]

Выявленная закономерность нашла свое отражение в теории жизненного цикла организации. Периоды, в которые организация принципиально изменяет ценности и ориентации, называют циклами или фазами развития организации. То есть жизненный цикл организации отражает ее эволюцию от замысла до исчезновения организации как отдельной сущности. [4]

Причем время прохождения этапов цикла у различных организаций значительно отличается. На средний срок жизни организации влияет множество факторов, в их числе: размер фирмы, отрасль приложения, тип товара, степень комбинирования, диверсификации, горизонтальной и вертикальной- интегрированности, технический уровень, общее состояние общенациональной и мировой рыночной конъюнктуры, успешность менеджмента (структура, стратегия, имидж, корпоративная идеология, корпоративная культура, уровень издержек) и многие другие.[1]

Модель жизненного цикла позволяет прогнозировать изменения, ожидаемые в организации, стоящей на любом из этапов развития. Зная, на каком из этапов находится фирма, руководитель может более точно и уверенно оценить правильность принятого стиля руководства. Кроме того это помогает предусмотреть негативные явления, ожидающие компанию на следующей стадии и заблаговременно предупредить их появление, либо (при неизбежности их возникновения) подготовиться к ним и предотвратить возможные последствия.

Рассмотрим более обобщенный вариант жизненного цикла организации на примере компании ОАО «РУСАЛ». Данная модель развития предусматривает следующие этапы:

- 1. Этап становления.
- 2. Этап роста.
- 3. Этап зрелости.
- 4. Этап упадка.

[©] Фадеева Е.А., Прищепа. С.Е., 2017.

Становление. С 2000 года и до начала 2004 года организация находится в стадии становления, формируется жизненный цикл продукции. На этом этапе идет поиск единомышленников, подготовка к реализации идеи, юридическое оформление организации, набор операционного персонала и выпуск первой партии продукта. В 2000г. под контролем "Русского алюминия" оказались Братский и Красноярский алюминиевые заводы, Ачинский глиноземный комбинат, выкупленные Р. Абрамовичем у ТWG, а также Саянский алюминиевый завод, на базе которого О. Дерипаска еще в 1997г. организовал первую на постсоветском пространстве вертикально интегрированную промышленную компанию "Сибирский алюминий" (в 2001г. переименована в "Базовый элемент"). Таким образом, в рамках одной компании были сконцентрированы порядка 70% алюминиевой промышленности России.

До 2004 года ОАО «РУСАЛ» занимается расширением сфер деятельности, приобретая контрольные пакеты акций компаний горнодобывающей и металлургической отраслей промышленности. К 2002 году приобретены контрольные пакеты акций фольгопрокатного завода АРМЕНАЛ (Армения) и Белокалитвинского металлургического производственного объединения (БКМПО). В 2002 году в состав компании входит боксито-глиноземный завод Friguia в Гвинее, создан Инженерно-технологический центр РУСАЛа, приобретен контрольный пакет акций Новокузнецкого алюминиевого завода (НкАЗ), под управление Компании переходит горнодобывающий комбинат КБК (Гвинея), а также в 2003 году приобретен Всероссийский алюминиево-магниевый институт (ВАМИ) - доля компании «Базовый элемент» в РУСАЛе увеличена до 75%. Что касается стратегии конкурентной борьбы, то ОАО «РУСАЛ» занимается глубокой специализацией производства. Объединенная компания сегодня — это крупнейший в мире производитель алюминия и глинозема, который стремится стать самой эффективной корпорацией в своей отрасли.

Этап роста. С 2004 года происходит рост компании: идет активное освоение рынка, рост интеграции особенно интенсивны. Осуществляется подписание соглашения с правительством Гайаны о разработке бокситовых месторождений в этой стране. Создана Компания бокситов Гайаны. В 2005 году СУАЛ и РУСАЛ подписали соглашение о равноправном долевом участии в проекте «Коми Алюминий», предусматривающем строительство боксито-глиноземного комплекса в Республике Коми. Завершена сделка по продаже двух прокатных заводов — СМЗ и БКМПО — компании Alcoa, приобретены у компании Kaiser Aluminum 20% акций 2-го в мире по производственной мощности глиноземного завода Queensland Alumina Limited (QAL) в Австралии. За 2006 год компания становится владельцем контрольного пакета акций горнодобывающего предприятия Агоаіта Міпіпд Сотрапу в Гайане, приобретен катодный завод в Китае и 56,2% акций завода Еигаllumina в Италии, запущен в эксплуатацию Хакасский алюминиевый завод - самое современное предприятие отрасли в мире. Подписано соглашение с ОАО «ГидроОГК» (дочерней структурой РАО ЕЭС) о сотрудничестве в реализации проекта БЭМО, завешена приватизация бокситоглиноземного комплекса Friguia в Гвинее, приобретен Бокситогорский глиноземный завод (БГЗ).

Стадия зрелости. С 2006-2007 г. начинается период стабилизации роста. Организации удается сохранять устойчивое положение во внешней среде - ОАО «РУСАЛ» становится крупнейшим в мире производителем алюминия. Все больше инвестиций идет на развитие технологии производства. В 2007 году выведен на полную мощность Хакасский алюминиевый завод, начата масштабная экологическая модернизация Братского алюминиевого завода - крупнейшего в мире алюминиевого завода. За 2008 год Братский и Красноярский алюминиевые заводы достигли мощности 1 млн тонн алюминия в год, создано СП «Богатырь» совместно с казахстанским холдингом «Самрук-Казына», приобретено более 25% акций ГМК «Норильский никель», приобретен завод РУСАЛ Тайгу Катод в Китае, ставший филиалом завода РУСАЛ Шаньси Катод, осуществлен пуск производства на заводе ALSCON (Нигерия), а также запущены первые 2 корпуса 5-й серии Иркутского алюминиевого завода. В 2009 году завершена модернизация Красноярского алюминиевого завода.

Итоги деятельности ОАО «РУСАЛ». Цены на «крылатый металл» выросли, достигнув летом 2008 года отметки в \$3380 за тонну. Начавшийся осенью 2008 года мировой спад во многом затруднил дальнейшее развитие отрасли. Многие алюминиевые компании США, Европы и Азии были вынуждены отказываться от реализации перспективных проектов и сокращать объемы производства. Значительно пошатнулось в результате мирового финансового кризиса положение алюминиевого гиганта. Так, в начале марта 2009г. общая сумма долга компании составляет 14 млрд долл., из которых 7,4 млрд долл. - задолженность перед международными банками. К концу марта общий долг "РУСАЛа" оценивался в 16,8 млрд долл. Кроме того, по итогам сделки с группой "ОНЭКСИМ" "РУСАЛ" остался должен М.Прохорову около 2,8 млрд долл.

Сложное положение "РУСАЛа" из-за значительной "перекредитованности" компании и снижения спроса на ее продукцию коснулось и ее производственной деятельности. Так, если по итогам 2008г. ОК "Российский алюминий" увеличила производство алюминия на 4,8% - до 4,4 млн т, в 2009г. она произвела лишь 3,9 млн т. При этом не исключено, что в будущем возможно снижение производства еще на 500 тыс.

т, что соответствует 20-процентному снижению с пиковых объемов. Что касается финансовых результатов, то, по словам О. Дерипаски, в 2008г. "РУСАЛ" "сработал в ноль".

Таким образом, очевидно, что теория жизненного цикла успешно применяется на практике руководителями, позволяя им принимать рациональные управленческие решения. И в будущем можно ожидать появление новых моделей эволюции организации, еще более глубоко рассматривающих предпосылки развития организации и учитывающих самые различные аспекты ее жизнедеятельности.

Библиографический список

- 1. Иванов Д.Е. Жизненные стадии и циклы организации. М.: Парта, 2015.
- 2.Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации. СПб.: Нева,2013.
 - 3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. СПб.: Питер, 2016.
- 4.Фадеева, Е.А. Определение будущей эффективности действующей стратегии/ Е.А. Фадеева, А.С. Кольчугина// Вестник магистратуры. 2017. № 11 (74), ч. 4.
 - 5.OAO «Русский Алюминий»// www.rusal.ru

 $\Phi A \Pi E E B A E KATEPUHA A \Pi E KCEEBHA$ — кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления, Волгоградский государственный технический университет, Россия.

ПРИЩЕПА САВЕЛИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ – студент бакалавриата, Волгоградский государственный технический университет, Россия.

М.А. Якушенко

БЕНЧМАРКИНГ В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ И СФЕРЕ УСЛУГ

В статье приводятся определения понятия «бенчмаркинг» как технологии, повышающую конкурентоспособность предприятия, приводятся цели и задачи этой технологии, описываются ее виды. Рассматриваются этапы проведения бенчмаркинга и приводятся примеры его использования в производственной сфере и сфере услуг.

Ключевые слова: бенчмаркинг, маркетинг, инновации, промышленная сфера, сфера услуг, гостиничный консорциум.

В любой сфере деятельности продвижение инноваций играет не меньшую роль, чем разработка этих новшеств. Именно поэтому механизмы и методы продвижения инноваций являются важными аспектами в инновационной деятельности. Одна из таких технологий состоит в заимствовании инновационных подходов из практик наиболее успешных предприятий. Ее называют «бенчмаркинг», что в переводе с английского слова «benchmark» означает ориентир, критерий.

На современном этапе, когда на рынке ужесточается конкуренция, роль бенчмаркинга только возрастает. Актуальным становится применение теоритических основ маркетинга так, как у предприятий, использующих современные методы исследований, больше шансов на выживание в такой ситуации. Бенчмаркинг считается одним из таких методов, которому присущ непрерывный поиск инновационных идей.

Однозначного определения к этой технологии не существует. Одно из возможных звучит так: «Бенчмаркинг – это процесс поиска, анализа и внедрения лучших технических, технологических и организационно-управленческих нововведений с целью достижения наибольшей эффективности в данном виде деятельности» [8].

В маркетинге понятию «бенчмаркинг» дают такое определение: «инструмент менеджмента, используемый для поиска возможностей самосовершенствования, определения объектов совершенствования и стимулирования непрерывности данного процесса в целях повышения конкурентоспособности предприятия» [2].

Многие специалисты считают, что бенчмаркинг, как одно из направлений маркетинга, – это условие успешного развития организаций и предприятий. Можно сказать, что бенчмаркинг – это перенимание чужого положительного опыта с внедрением в деятельность своего предприятия для повышения конкурентоспособности.

- В общем виде можно представить цели бенчмаркинга:
- 1. Определение слабых сторон предприятия и его конкурентоспособности;
- 2. Убеждение в необходимости изменений;
- 3. Предложение идей по улучшению бизнес-процессов;
- 4. Разработка инновационных подходов к совершенствованию бизнес-процессов;
- 5. Постановка новых целей для предприятия.

В результате после применения бенчмаркинга предприятие становится более конкурентоспособным. Это выражается в более качественном продукте, более высоком уровне обслуживания потребителей и в создании отличительного имилжа предприятия.

На рисунке 1 представлены разновидности бенчмаркинга [1].

[©] Якушенко М.А., 2017.

Научный руководитель: *Новикова Елена Александровна* – кандидат технических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Россия.

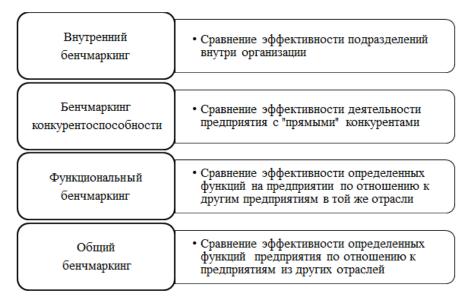


Рис. 1. Виды бенчмаркинга

В общем виде этапы бенчмаркинга можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 2.



Рис. 2. Этапы бенчмаркинга

Процесс бенчмаркинга включает в себя такие стадии, как:

- 1.Определение бизнес-процессов, финансовых показателей, которые будут в дальнейшем сравниваться.
 - 2. Уточнить параметры, по которым будет производиться сравнение с предприятием-образцом.

Данные критерии должны существенно влиять на конкурентоспособность предприятия, быть измеряемыми для возможности сравнения и быть наблюдаемыми, т.е. должна быть возможность получения актуальной информации.

- 3.Выбор «эталонного» предприятия, с показателями которого будет проходить сравнение.
- 4. Сбор данных. Информация, полученная в результате бенчмаркинга, разделяется на 2 категории:
- -то, что достигнуто показатели деятельности;
- -с помощью каких методов и технологий это было достигнуто.
- 5. Анализ данных. Под анализом имеется в виду не только отмечать сходства и различия, но и находить взаимосвязи.
- 6. Происходит описание идеальных процессов и выработка действий по улучшению уже имеющихся. А также внедрение этих улучшений в деятельность предприятия.

Многие ученые сходятся на том, что нельзя просто скопировать или перенести опыт одного предприятия на другое без тщательного изучения и доработки под свое предприятие [6].

Технология бенчмаркинга используется в различных отраслях деятельности, т.к. является не просто способом повышения конкурентоспособности предприятия, а становится необходимым условием, которое позволяет достичь:

- -снижение затрат и издержек предприятия;
- -увеличить эффективность деятельности предприятия;

-повысить степень удовлетворённости потребителей.

Один из самых используемых видов бенчмаркинга в производственной сфере — это бенчмаркинг инноваций. Ведь их внедрение не только обеспечивает улучшение отдельно взятых производственных процессов, но и повышает эффективность деятельности предприятия в целом.

Предприятия, которые имеют налаженные связи с конкурентами, используют партнерский бенчмаркинг. Этот вид бенчмаркинга включает в себя заключение договора с предприятием-конкурентом, а впоследствии уже партнером, о проведении сравнительных обоюдных исследований деятельности и обмене информацией для успешного дальнейшего развития предприятий. Также партнерский бенчмаркинг считается одним из способов смягчения конкуренции.

Предприятия, которые не имеют таких возможностей, могут использовать альтернативу – обратиться в аутсортинговую компанию, специализирующуюся на данной деятельности. Плюсом такого решения будет экономия собственных трудовых ресурсов и более высокая результативность.

Еще один вариант проведения конкурентного бенчмаркинга — это индивидуальный бенчмаркинг, т.е. когда предприятие не имеет возможности заключить соглашение о добровольных совместных исследований. Этот вид бенчмаркинга носит «разведывательный» характер. Алгоритм анализа и сравнения остается тем же, но в условиях закрытости информации проблемой остается труднодоступность информации. Основанием для ее скрытия является Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-Ф3 (ред. от 12.03.2014) «О коммерческой тайне».

Информационными площадками для бенчмаркинга инноваций служат всевозможные мероприятия, конференции и форумы, посвященые инновационным достижениям в различных сферах. Например, форум «Открытые инновации», проходивший в октябре этого года, проводился в целях обсуждения глобальных технологических трендов, обмена опытом и презентации новейших решений, что как раз соответствует целям бенчмаркинга инноваций. Производственным предприятиям будут полезны не только мероприятия по их роду деятельности, но и также мероприятия на тему менеджмента, IT-технологий, т.к. все эти процессы также имеют место на предприятии.

Главной целью бенчмаркинга является совершенствование деятельности предприятия и повышение его конкурентоспособности путем ориентации на достижения других предприятий. Для сферы услуг основополагающим критерием конкурентоспособности является качество обслуживания. «Качество обслуживания – это совокупность потребительских свойств бытовых услуг, отражающих удовлетворение индивидуальных потребностей человека как в процессе производства услуги, так и в процессе обслуживания» [7].

Таким образом, для сбора информации необходимо выделить параметры, по которым будет производиться сравнение. Их можно разделить на количественные (заполняемость зала, пропускная способность) и качественные (компетентность персонала, степень удовлетворенности ожиданий клиентов).

Для проведения бенчмаркинг-анализа на предприятиях, предоставляющие услуги, могут использоваться две модели оценки сервиса: TQM (Total Quality Management – всеобщий менеджмент качества) и «SERVQUAL» (от сокр. «Serv» – сервис; «Qual» – качество).

Один из вариантов получения информации о предприятиях-конкурентах, их сервисе при индивидуальном бенчмаркинге — это стать их клиентом. Благодаря этому появиться возможность лично оценить организацию обслуживания клиентов.

Примером партнерского бенчмаркинга в сфере услуг может служить гостиничный консорциум. «Гостиничный консорциум – объединение независимых гостиниц, создаваемое в целях поддержания их конкурентоспособности на уровне крупных гостиничных цепей при сохранении специфики каждой гостиницы» [3].

Цель создания таких объединений – продвижение отдельных гостиничных предприятий как единой сбытовой сети на рынке услуг. Преимуществами гостиничного консорциума является единое управление (совет директоров); создание общего бренда, но сохранение индивидуальности; и, как следствие, расширение сферы своего влияния.

Использование технологии бенчмаркинга состоит в том, что отдельно взятые гостиницы и отели перенимают опыт и преимущества у гостиничных цепей. Например, целью каждой гостиницы является обеспечение стабильной загрузки. Поэтому гостиничная цепь имеет собственную систему бронирования, ориентированную на первоочередную загрузку входящих в цепь гостиниц. Стоимость подобного программного обеспечения электронного бронирования не мала, и независимая гостиница не может позволить себе его установку. Но войдя в консорциум, гостинице предоставляется такие возможности, благодаря которым конкурентоспособность предприятия возрастает.

Также в гостиничном консорциуме используется внутренний бенчмаркинг. Это проведение собраний, конференций между членами объединения для предоставления отчетностей, достижений и обмена информацией.

Таким образом, технология бенчмаркинга включает в себя исследование и перенимание опыта деятельности других предприятий и позволяет с наименьшими затратами совершенствовать различные процессы внутри организации путем внедрения инноваций для наращивания конкурентного преимущества предприятия.

Главной проблемой внедрения бенчмаркинга является недоступность и закрытость информации. Многие предприятия берут пример с иностранных фирм, но есть вероятность, что с русским менталитетом «не приживутся» иностранные предложения. Но если брать за эталон для сравнения отечественное предприятие, то немногие предприятия в условиях кризиса могут похвастаться стабильными показателями эффективности своей деятельности.

Библиографический список

- 1.Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю., Толберг В. Б Бенчмаркинг инструмент развития конкурентных преимуществ. Практическое пособие. Воронеж: Научная книга. 2013. 250 с. ISBN: 978-5-457-26212-6
- 2. Годин А.М. Маркетинг. Учебник. 10-е издание, переработанное и дополненное. М.: Дашков и К. 2013. 656 с. ISBN: 9785394013195
- 3. Егорова Е.Н. Маркетинг гостиничных цепей: особенности и перспективы развития в России// КУРОРТЫ. СЕРВИС. ТУРИЗМ. 2013. №2-4 с. 67-72 URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=20787606
- 4.Пивторыпавло Д.В. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности российских гостиничных предприятий// ЦИТИСЭ. 2016. № 2(6) с. 23 URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26005763
- 5.Трошин И.А. Бенчмаркинг инновационной деятельности// Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2 с. 417; URL: https://science-education.ru/ru/article/view?id=22078 (дата обращения: 05.12.2017)
- 6.Шмелева Е. И., Губер Н. Б., Богатова О. В. Бенчмаркинг в области качества продукции и услуг // Молодой ученый. 2015. №3. С. 256-259.
- 7.Щербакова Н.В., Чернова К.А. Инновационные процессы в деятельности предприятий общественного питания// URL: https://www.scienceforum.ru/2015/1006/11471 (дата обращения: 05.12.2017)
- 8.Эмирова А.Е, Эмиров Н.Д. Перспективы бенчмаркинга как метода продвижения инноваций в социальной сфере// Научный журнал НИУ ИТМО. 2012. N 1 c. 441-449; URL: https://cyberleninka.ru/article/n/benchmarking-prospects-as-advancement-method-of-innovations-in-social-sphere (дата обращения: 05.12.2017)

ЯКУШЕНКО МАРГАРИТА АЛЕКСЕЕВНА — магистрант, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Россия.

А.К. Шевцов

О РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются аспекты необходимости поддержки государством космической отрасли.

Ключевые слова: государственная поддержка, космическая отрасль.

Развитие космической отрасли является неистощимым и постоянно развивающимся источником инновационных технологий, использование которых возможно практически во всех сферах и областях современного мира. При этом, от уровня развития космической деятельности, ввиду большого числа вовлеченных в нее участников, напрямую зависят многие отрасли производства и услуг, причем как в России и в мире. В этой связи, из года в год, принятие мер по развитию космической деятельности остается одним из приоритетов государственной политики РФ в области развития науки и технологии и представляет государственный интерес с точки зрения:

- -гарантированного доступа России в космос со своей территории;
- -создания информационных полей, обеспечивающих на всей территории страны непрерывную связь, телерадиовещание, навигацию и равноправный доступ граждан РФ к информационным ресурсам;
 - -получения научных данных;
- -наращивание и использование конкурентных возможностей и преимуществ России в сфере космической деятельности, выход России в число ведущих участников мирового рынка космических товаров (работ и услуг) и развитие внутреннего рынка таких товаров (работ и услуг). [1]

Одной из форм государственной поддержки космической отрасли в России является субсидирование развития кооперации предприятий отрасли, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства с высшими учебными заведениями, а также научными учреждениями, с целью стимулирования возможности для развития наукоемкого, инновационного и конкурентоспособного производства. [2] Программа была запущена в 2010 году. Такая поддержка позволяет в первую очередь отрабатывать и внедрять в производство новые технологии, связанные с космической деятельностью, а также приводит к созданию новых рабочих мест, необходимых для роста экономики страны в целом. Кроме этого, новейшее производство, с учетом применения последних достижений в области созданию ракетно-космической техники и использования возможностей кадрового потенциала, может выпускать конкурентоспособную продукцию, технические характеристики которой будут достаточны для импортозамещения или даже выхода на мировой рынок высокотехнологичной продукции.

Так, например, за 5 лет существования программы было реализовано 203 комплексных проекта по созданию высокотехнологичного производства, при этом на возмещение затрат было направлено 32,78 млрд. рублей. Планируется, что к концу 2017 году объемы продукции, выпущенной с использованием результатов работ в рамках программы поддержки, составит около 744 млрд. рублей. Всего инновационных технологий, продуктов и услуг разработано и внедрено около 230 единиц.

Государственная поддержка космической отрасли позволяет, при условии успешных работ, претендовать на долю мирового космического рынка. При этом необходимо понимать тенденции развития высокотехнологичного рынка в разрезе непосредственно космической деятельности:

- -растет число стран, реализующих научно-прикладные или исследовательские программы с использованием космических средств. Выполнение подобных программ помогает данным государствам поддерживать высокий уровень космических технологий, необходимых для обороны и безопасности [3];
- -развивающиеся страны имеют основной целью развитие космической деятельности и технологий с целью решения экономических вопросов. Для этого развертываются прикладные космические средства (к примеру системы телекоммуникаций и связи);
- -требования повышения эффективности вложенных в космические исследования и разработки средств, снижения удельных затрат в практическом использовании космоса объективно влекут за собой диффузию технологий гражданского и военного назначения. Всё большее распространение получает принцип «двойного использования»: гражданских космических средств (в том числе коммерческих) в интересах решения военных задач и наоборот;

[©] Шевцов А.К., 2017.

-растет сфера коммерческой космической деятельности и доля частных инвестиций в общем объёме её финансирования [4];

-усиливающаяся конкуренция между странами и корпорациями стимулирует интеграционные процессы в индустрии космических средств и услуг, объединение отдельных компаний в крупные международные корпорации, союзы и консорциумы;

-возрастающий уровень сложности космической продукции и услуг и связанных с их созданием научно-технических и экологических проблем неуклонно повышает требования к космическим технологиям. В совокупности с конкуренцией этот процесс обеспечивается только дорогостоящими инновациями, которые затем тиражируются в других отраслях экономики;

-крупные космические предприятия в целях большей финансовой устойчивости и эффективности создают вокруг себя сети дочерних компаний, осваивающих и продвигающих не только высокотехнологичную продукцию, но и самостоятельные разработанные технологии.

Таким образом, с учетом динамики развития мирового рынка космической деятельности и происходящих процессов, реализация мер по государственной поддержке ракетно-космической отрасли является необходимым залогом развития экономики и научно-технологического потенциала страны, что в долгосрочном периоде позволит России укрепить свои позиции на международном рынке.

Библиографический список

- 1. "Основные положения Основ государственной политики Российской Федерации в области космической деятельности на период до 2030 года и дальнейшую перспективу" (утв. Президентом РФ от 19.04.2013 N Пр-906)
- 2.Поставновление правительства Российской Федерации № 218 от 09.04.2010//[Электронный ресурс]:http://www.p218.ru/
- 3.Общие тенденции развития космической деятельности //[Электронный реcypc]:https://www.bayterek.kz/info/space_activities.php
- 4.Менеджмент в России и за рубежом №6 / 2003//[Электронный ресурс]:http://www.mevriz.ru/articles/2003/6/3080.html
- 5. Коммерциализация космической деятельности, Фонд модернизации и развития технологий //[Электронный ресурс]:http://www.fondmrt.ru/ru/news/2016/328/

ШЕВЦОВ АРТЕМ КОНСТАНТИНОВИЧ – магистрант, Сибирский университет науки и технологий, Россия.

Ю Р И Д И Ч Е С К И Е *НАУКИ*

УДК 343

С.О. Дворный

ВЫЕМКА ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИ ЗНАЧИМОЙ ИНФОРМАЦИИ

В статье рассмотрены вопросы, связанные с выемкой электронной почтой, которая представляется как источник формирования криминалистический значимой информации. Приводятся критерии оценки целостности информации.

Ключевые слова: электронный документ, источник доказательств, процессуальное право носитель информации, критерий оценки целостности информации, арбитражный суд, электронная подпись.

Сегодня очень трудно найти человека, который бы не слышал об электронной почте (Electronicmailили просто e-mail). Любой день данным спокойным обслуживанием употребляются миллионы людишек в мире. Средствами электрической почты вероятна передавание текстовых и голосовых известий, граничных изображений, т.е. всего, что можно записать в виде файла на компьютерном носителе информации.

В небольшом отличии от обыкновенной почтовой связи, электрическая трудится очень быстрее и лучше. Известие, наряженное по электронной почте, губит до адресата за несколько минут, и если он ищется на ином конце света. На данный момент, данный варианты связи используется в основном для каждодневной деятельностью и собственной переписки. Довольно часто электрическая почтовая контора употребляется и в криминальных мишенях. Буква для кого не секрет, что при террористической нападению на США 11 сентября 2001г. террористы для координации своих действий использовали именно этот вид связи. Часто совместно с электрической почтой переходятся и компьютерные вирусы. Увлекательным в связи с этим воображается вопрос об розыске, обнаружении, фиксации и изъятии электронной почты, как криминалистически значимой информации.

Юридическое понятие электронной почты дано в п. 2 постановления Правительства РФ от 26 сентября 2000г. № 725 «Об утверждении Правил оказания услуг почтовой связи», сообразно какому, «занятие электронной почты — известие, принимаемое от отправителя на хлопчатобумажном либо магнитном носителе, передаваемое электрическим путем на дистанцию, ясное текстурой и способностями промышленных и сетных средств, и доставляемое адресату отображенным в физиологической или электрической фигуре.

[©] Дворный С.О., 2017.

Известие в физической форме вручается адресату в припечатанном варианте как писчая корреспонденния».

С технической точки зрения, электронная почта — система, позволяющая передавать сообщения через глобальные и локальные сети компьютеров, в частности, через Интернет.

Чтобы ведать, в каком месте и как разыскивать электрическую почитаю, нужно, как минимум знать принцип ее работы. Так, при передаче известия электронной почты через Интернет используется следующая схема: лицо, отправляющее электронную почту, почтовый сервер-отправитель, сеть, например, Интернет, почтовый сервер-получатель, лицо, получающее электронную почту.

Итак, сначала лицо загружает программу работы с электронной почтой (например, MicrosoftOutlookExpress, NetscapeMessengeru др.), пишет письмо путем непосредственного набора с клавиатуры компьютера в окне программы отправки электронной почты и дает команду отправить. Далее, программа отправки электронной почты подключается к сети Интернет, передает письмо на сервер-отправитель (им может быть сервер провайдера или бесплатный почтовый Интернет-сервер (на таких серверах существуют встроенные программы работы с электронной почтой, т.е. пользователь заходит на этот сервер и уже там набирает текст письма). Сервер-отправитель связывается с сервером-получателем и передает письмо. Потом, лицо, которому предназначается почта, загружает программу для работы с электронной почтой, которая входит в сеть Интернет и переписывает почту с сервера-получателя (которым может быть сервер провайдера или бесплатный почтовый Интернет-сервер; в последнем случае не обязательно загружать программу для работы с электронной почтой, так как на сервере есть своя).

Таким образом, местами обнаружения электронной почты могут быть:

компьютер лица, отправляющего электронную почту;

сервер-отправитель;

сервер, получающий сообщения электронной почты;

компьютер лица, которому адресована электронная корреспонденция.

Если необходимо произвести выемку электронной почты из компьютера лица, отправляющего электронную почту, либо ее адресата, сие возможно делать путем изъятия наиболее ПК или твердого диска в процессе обыска или выемки.

Найти электронную почту можно на компьютере отправляющего ее лица: а) через бесплатный сервер электронной почты, б) через программы работы с электронной почтой в папках этих программ: inbox – папка хранения входящей почтовой корреспонденции (т.е., когда компьютер подключается к серверу провайдера и программа работы с электронной почтой перекачивает с сервера почту, то она помещается именно в эту папку и хранится там до момента удаления ее пользователем); Outbox—в исходную папку помещаются извещения, изготовленные собственно пользователем и изготовленные к отправлению (обыкновенно извещения электрической почты основываются в замкнутом режиме, т.е. когда компьютер не подключен к Интернету, затем при включении пускаются, а после функция удаляются из папки Outbox). Sentitems—в данной папке сохраняются копии наряженных известий; все далёкие известия хранятся в папке Deleteditems. Следует учитывать, что пользователь может создавать и другие папки под любыми именами.

Изложенное применимо и для компьютера, получающего электронную почту.

Если выемка электронной почты некоторого лица, либо компании изготовляется около оператора связи (на почтовом сервере отправителя или получателя), действовать следует иначе.

В договорах о предоставлении услуг коммутируемого доступа в Интернет, обычно, имеется пункт, сообразно какому провайдер обязуется улаживать признанные в большой сети интернет индустриальные и меры для обеспечения конфиденциальности этих, получаемой или сопровождаемой пользователем. Доступ трем лицам к данных, получаемой либо провожаемой пользователем, обеспечивается очень в строгом соответствии с законодательством Российской Федерации.

Согласно ч. 2 ст. 23 Конституции РФ каждый имеет право на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений. Ограничение этого права допускается только на основании судебного решения. Анализ текста Федерального закона от 16 февраля 1995г. «О связи» дает возможность делать вывод, что под другими известиями вытечет соображать данные, подстраховываемую, обрабатываемую и передаваемую по сеткам электронной связи как последовательностей аналоговых или цифровых сигналов. Это могут быть факсимильные, компьютерные, пейджинговые, телерадиовещательные сообщения. Таким образом, тайна сообщений, передаваемых посредством обмена информацией между ЭВМ, также охраняется Конституцией РФ.

Следует согласиться с мнением Е. Россинской и А. Усова, считающих, что действия по изъятию электрической почты, адресованной абоненту, около оператора связи, каким представляется провайдер, сие практически выемка почтово-телеграфной соответствии, и они обязаны исполняться в соответствии со ст. 174 УПК [1]. Целями подобной выемки являются: получение доказательственной и иной информации,

имеющей значение для дела; предотвращение обмена информацией определенных лиц между собой; обеспечение тайны следствия.

Прежде всего, необходимо выяснить, услугами какого провайдера пользуется лицо, чья электронная корреспонденция подлежит выемке. Это возможно делать, определив телефонный номер провайдера, с каким вяжется абонент (для передачи электрических известий в России преимущественно используются телефонные каналы связи). Вместе с тем следует учитывать, что для доступа к серверу провайдера абонент может использовать не только свой, но и любой другой телефонный номер.

Другой способ – направленность запросов провайдерам, работающим в районе, в каком месте живет интересное последствие лицо, про то, имеется ли на принадлежащем им сервере электрический почтовый ящик данного гражданина.

Наконец-то, нужные данные, возможно заполучить, спросив e-mail пользователя. Данные об адресе электронной почты часто держится в папках служебных бланков юридического лица, визитных карточках и т.л.

Структура адреса электронной почты зависит от вида сети, в которую отправляется письмо: Интернет (Internet—глобальная сеть), Интранет (Intranet—внутренние сети предприятий, учреждений и т. д.), Фидонет(Fidonet—древнерусский неграфический аналог Интернета, состоящий из множества компьютеровсерверов (электронных досок объявлений ВВС), соединенных между собой модемами (у каждого компьютера по нескольку модемов), и некоторые другие.

Наиболее распространены адреса электронной почты сети Интернет. Они состоят из 2-х частей, разделенных символом @ (в разговорной речи именуемом — собака). Например, адрес электронной почты: dsk@mail.ru. Здесь dsk— идентификатор пользователя. Иначе говоря, имя пользователя, написанное буквами латинского алфавита. Обычно это либо первые буквы Ф.И.О. (dsk), инициал и фамилия (например, d_volkov), либо сетевые псевдонимы (neo, angel, layer) и др. — для бесплатных почтовых серверов. Для почтовых ящиков, предоставляемых по заключаемому соглашению на сервере провайдера, фамилии как обычно назначаются Интернет — провайдером. Обычно, сие фамилия пользователя, применяемое им при входе в Интернет. Маil.ru— доменный адрес почтового сервера нахождения электронного почтового ящика. Местами нахождения могут быть:

1)почтовые ящики, оттеняемые по соглашению Интернет – провайдером на его сервере (обычно, данный сервер ищется по месту нахождения провайдера);

2)почтовые ящики, находящиеся на даровом почтовом сервере. Они также обладают собственного собственника, обстановка какого, обычно, указаны на основной веб-странице этого сервера внизу страницы. Главная (или стартовая) веб-страница сервера — это страница, которая открывается первой после входа на сервер (т. е. непосредственно после ввода адреса, например www.mail.ru).

Значит так, приняв заключение об наложении ареста на электрическую корреспонденцию и ее выемку, следователь либо лицо, изготовляющее следствие, обязаны перенести про это мотивированное распоряжение.

В постановлении о наложении ареста на электронную корреспонденцию должны быть указаны основания изготовления отправного процессуального усилия; сведения, обеспечивающие идентификацию субъекта доступа в информативную сеть либо электрической согласование; дату, с которой накладывается симпатичный; порядок информирования следователя о будущей согласовании. Согласно ст. 174 УПК, постановление должно быть санкционировано прокурором или его заместителем. Вместе с тем, поскольку, согласно ст. 23 Конституции РФ, ограничение права на секрет переписки и других известий лишь на основе судебного решения, больше верно станет устремить проект распоряжения и другие материалы, доказывающие нужда ареста и выемки электрической соответствии, в трибунал. По конечным результатам их рассмотрения судья вынесет распоряжение о наложении ареста на электрическую корреспонденцию либо о отказе в данном.

Лишь после этого всего приказ направляется пригодным организациям или лицам, дающим сервисы доступа в информативные сети, через какие подастся гальваническая почтовая контора. Соответственно постановлению, им подразумевается объединять доступ какого-то субъекта и обеспечивать хранение адресованной ему гальванической почты с сохранением режима конфиденциальности и целостности. Вылитый указ вероятно отдано и по поводу исходящей. Вероятно, советовать покинуть только гальваническую корреспонденцию, прибывающую с каких серверов либо от некоторого лица.

Максимальные затруднения выясняют при наложении ареста на исходящую электрическую корреспонденцию, представляющую для следствия основной энтузиазм. Наилучше попробовать водворить адресата, с каким интересное последствие лицо водит переписку, и отполосовать приятный на корреспонденцию, прибывающую на фамилия данного адресата от исходного лица.

Выемка электронной почты производится в присутствии представителя организации или лица,

предоставляющего услуги доступа в информационные сети, и, при необходимости, с участием соответствующего специалиста, приглашенного в порядке ст. 168, 251, 270 УПК РФ.

Согласно ч. 5 ст. 185 УПК, осмотр и выемка изготовляются присутствие понятых среди тружеников компании, предоставляющей сервисы коммутируемого доступа в Интернет. Соучастников исходного следственного усилия нужно предотвратить о криминальной ответственности за разглашение ставших им популярными сведений (ст. 161 УПК и ст. 310 УК РФ).

Исходя из следственной ситуации и нахождения гальванической согласовании, она может быть изъята путем копирования охватываемого гальванического почтового ящика абонента на магнитные носители компьютерных данных (дискету, стример, переносной диск типа Zip). Также следует сделать ее распечатку. Понятые расписываются на всех распечатках информации, изготовленных в ходе выемки, которые оформляются как приложения к протоколу следственного действия. Ход и результаты выемки оформляются протоколом. В соответствии с ч. 2, 3 ст. 177 УПК, следователь имеет право изготовлять осмотр предметов и бумаг, найденных в процессе выемки включая в месте изготовления следственного усилия, но также по месту изготовления следствия, если для осмотра спрашивается долгий период времени, или по иным первопричинам. В этих случаях в протоколе указываются начальные слова текста, конечные фразы, помечается, что отправное извещение скопировано на гальванический владелец, указывается ее наружный вид, способ упаковки, виды и парламент оттиска печати. В этом случае подробный осмотр выбракованной согласовании коротится по месту исполнения следствия с участием понятых (по возможности тех же) и отражением в протоколе сохранности печати и удостоверительных подписей на упаковке, в которую были помещены машинные носители компьютерной информации. При проведении подобного следственного действия желательно привлекать в качестве понятых, имеющих определенные познания в компьютерной технике. Если после осмотра следователь придет к выводу о нецелесообразности препятствовать переписке, он может дать указания о направлении ее соответствующему адресату.

Библиографический список

- 1. Россинская Е. Р., Усов А. И. Судебная компьютерно-техническая экспертиза. М., 2001, С. 99.
- 2. Мурадьян Э. Машинный документ как доказательство в гражданском процессе. М., 1975. № 22. С. 112.
- 3.Уголовное дело № 41245 Белореченского городского суда Краснодарского края. 2000.
- 4.Ст. 2 Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, одобренного 16 декабря 1996 г. Резолюцией 51/162 на 85-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН.
 - 5.Вершинин А. П. Электронный документ: правовая форма и доказательство в суде. М., 2000, С. 40.
 - 6.Там же. С. 42.
 - 7.Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1977. С. 457.
- 8.См., например: разд. 4А "Перевод средств" Единообразного торгового кодекса США. М., Международный университет, 199. С. 28.
- 9.В английском тексте Типового закона этот термин обозначается аббревиатурой EDI (electronic data interchange).
 - 10.Собрание законодательства РФ. 1995. № 8. Ст. 609.
 - 11.Собрание законодательства РФ 1996. №28. Ст. 3347.
 - 12.Рос. газета. 1995. 17 окт.
 - 13.Вестник Высшего Арбитражного Суда. 1995. № 9.

ДВОРНЫЙ СТАНИСЛАВ ОЛЕГОВИЧ – магистрант, Кубанский государственный аграрный университет, Россия.

О.В. Жулина

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА НА ВЫПОЛНЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ

Автором проанализирована проблематика определения существа предмета договора на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ. В юридической литературе по данному вопросу отсутствует единство мнений, в связи с чем, автор рассмотрел основные научные подходы и их доводы, сделал аргументированный вывод по данной тематике.

Ключевые слова: предмет договора, договор на выполнение научноисследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, техническое задание, инновационная деятельность.

Нормы ч. 1 ст. 769 ГК РФ в полной мере не позволяют определить существо предмета договора на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (далее -НИОКР и ТР).

В рамках юридической литературы отсутствует единая позиция по вопросу о предмете анализируемого договора. Так выделяются три основные точки зрения.

Ч.Н. Азимов, В.Л. Бурмистров и И.А. Зенин считают, что в качестве предмета договора на выполнение НИОКР и ТР выступает результат, который был получен в ходе выполнения работ [1, с. 71; 4, с. 6; 7, c. 99].

Другая группа авторов (В.А. Дозорцев и Б.И. Минц) рассматривают сами научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы в качестве предмета [6, с. 106; 8, с. 62].

М.П. Ринг предметом считает как сами работы, так и полученный в ходе их выполнения результат. Его точку зрения разделяют М.И. Брагинский и В.В. Витрянский [3, с. 190–191; 9, с. 87].

Стоит отметить, что все три точки зрения имеют обоснованную аргументацию.

Так, В.Л. Бурмистров говорит о том, что совокупность научных и конструкторских решений являются неотъемлемыми составляющими результата творческой производственной деятельности исполнителя. Он, в свою очередь, и является предметом по договору на выполнение НИОКР и ТР [4, с. 6].

Авторы, которые рассматривают научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в качестве предмета договоров на выполнение НИОКР и ТР, отмечают, что при заключении договоров на выполнение НИОКР и ТР результат не может быть определен, может быть определено лишь направление деятельности исполнителя [6, с. 106]. Так Б.И. Минц, пишет, что на стадии заключения может быть определен только вид и предполагаемая цель работ, но не результат [8, с. 62].

В поддержку третьей точки зрения Я.Б. Бараш, отмечает, что научно-исследовательские работы представляют собою работы по разрешению разного рода теоретических проблем, проведение научнотехнических исследований, теоретическую разработку возможности создания новой технологии. Содержанием же опытно-конструкторской работы является непосредственное создание опытного образца нового изделия, отвечающего требованиям, прописанным в техническом задании [2, c. 7-8].

Для того, чтобы принять или опровергнуть какую-либо из вышеуказанных точек зрения, необходимо проанализировать нормы гл. 38 ГК РФ. Буквальное толкование ст. 769 ГК РФ позволяет сделать вывод, что предметом НИР являются сами работы (исследования), проводимые в строгом соответствии с техническим заданием заказчика; в ОКР и ТР – создание образца нового изделия и документацию на него или технологию, обладающую свойством новизны (результат). В соответствии с ч. 2 ст. 769 ГК РФ договор на выполнение НИОКР и ТР может охватывать как весь цикл проведения исследования, разработки и изготовления образцов, так и отдельные его этапы. В связи с этим можно сделать вывод, что ограничивать предметом анализируемого договора только самими работами или результатами необоснованно. Так, научно-исследовательские работы будут ценны сами по себе для Заказчика, а следовательно, должны быть признаны предметы. При проведении опытно-конструкторских и технологических работ, напротив, целевая направленность деятельности Исполнителя всегда будет связана с достижением результата в форме

[©] Жулина О.В., 2017.

нового образца. Одновременно с этим, учитывая творческий характер договора на выполнение НИОКР и ТР, результат вообще может быть не достигнут. Иными словами, если рассматривать в качестве предмета договора на выполнение НИОКР и ТР только сами работы, либо только результат, то при заключении договора не на весь цикл работ, а на отдельные его этапы, договор может оказаться беспредметным, что является недопустимым. Именно поэтому законодателем в ст. 769 ГК РФ прямо определяется, что выступает предметом договоров научно-исследовательских работ, с одной стороны, и договоров на проведение опытно-конструкторских и технологических работ, с другой стороны.

На основании вышеизложенного, мы сделали вывод, что в рамках единого договора на выполнение НИОКР и ТР предметом выступают как сами работы, проводимые на основании технического задания, так и получение результатов, документация на которые должны быть оформлена надлежащим образом [5, с. 578]. При этом овеществленному результату всегда предшествуют научно-исследовательские работы, однако их квалифицирующая особенность заключается в том, что таковые не всегда завершаются получением положительного результата, прежде всего, в овеществленной форме. В то время как не достижение овеществленного результата при осуществлении опытно-конструкторских и технологических работах может стать основанием для признания деятельности Исполнителя по договору ненадлежащей. На наш взгляд, это является одной из причин выделения НИОКР и ТР в единый договорной тип, в рамках которого рассматриваются два вида договора.

Библиографический список

- 1. Азимов, Ч.Н. Договорные отношения в области научно технического прогресса / Ч.Н. работ : автореф. дис. на соискание ученой степени к.ю.н. / В.Л. Бурмистров. Свердловск, 1965. 25 с.
- 2. Галкин, А.Ю. Существенные условия договоров на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ / А.Ю. Галкин // Молодой ученый. -2015. -№ 21 (101). -ℂ. 577-580.
- 3.Дозорцев, В.А. Законодательство и научно-технический прогресс / В.А. Дозорцев. М.: Юрид. лит., 1978. 190 с.
 - 4.Зенин, И.А. Наука и техника в гражданском праве / И.А. Зенин. М.: Изд-во МГУ, 1977. 208 с.
 - 5.Минц, Б.И. Правовое обеспечение научно-технических разработок / Б.И. Минц. Свердловск, 1982. 123 с.
- 6.Ринг, М.П. Договоры на научно-исследовательские и конструкторские работы / М.П. Ринг. М.: Юридическая литература, 1967. 199 с.
 - 7. Азимов. Харьков: Вища школа, 1971. 134 с.
- 8.Бараш, Я.Б. Договоры на выполнение научно-исследовательских и конструкторских работ / Я.Б. Бараш. М.: Юриздат, 1962. 92 с.
- 9. Брагинский, М.И. Договорное право. Кн. 3: Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. М.: Статут, 2002. 1055 с.
 - 10. Бурмистров, В.Л. Договоры на выполнение научно-исследовательских и конструкторских

ЖУЛИНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА – магистрант, Южно-Уральский государственный университет, Россия.

УДК 343.1

Т.В. Лазарева

РЕТРОСПЕКТИВА СТАДИИ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА

В статье рассматривается вопрос о целесообразности сохранения стадии возбуждения уголовного дела в УПК РФ, исследуется правовое регулирование доследственной проверки в советский период и в современный, а также излагается собственное видение проблемы.

Ключевые слова: сследователь, стадия возбуждения уголовного дела, доследственная проверка, история уголовного судопроизводства.

Стадия возбуждения уголовного дела, получив законодательную регламентацию в 1930-е гг., перманентно становилась объектом критики со стороны процессуалистов. При этом критика отличается неоднородным характером. Одни процессуалисты предлагают решить частные проблемы стадии, вторые считают ее рудиментом, потерявшим свое процессуальное значение, третьи выступают в защиту стадии, как необходимой составляющей всего процесса.

Одной из причин, повлекшей за собой споры о перспективности стадии возбуждения уголовного дела, явилась Концепция судебной реформы, одобренная Верховным Советом РСФСР 24 октября 1991 г (далее — Концепция судебной реформы), авторы которой предлагали отказаться от доследственной проверки. Причины отказа виделись в дублировании данной стадией порядка предварительного расследования, а также в «недемократической направленности доследственной проверки», заключающейся в недоступности заявителям «отказных материалов», а также внепроцессуальном статусе граждан [1].

При этом в обоснование своей позиции авторы Концепции судебной реформы приводили два весомых аргумента: с упразднением стадии возбуждения уголовного дела будет сокращен срок предварительного расследования и произойдёт «укрепление процессуальной формы доказывания» [2], поскольку исчезнет необходимость внепроцессуальными способами до возбуждения дела выяснять, имеет ли оно «судебную перспективу», а также и стремление любой ценой добиваться передачи его в суд.

Разработчики Концепции ссылались к опыту Устава уголовного судопроизводства 1864 г (далее – УУС), согласно которому подача жалобы считалась достаточным поводом для начала следствия.

Процессуалисты, выступающие за упразднение доследственной проверки, до сих пор оперируют доводами, изложенными в концепции судебной реформы. Отголоски Концепции прослеживаются сейчас в работах многих ученых. Так, Ю.В. Дерищев считает стадию «реликтом социалистической законности» [3] и предлагает ее упразднение. В свою очередь, Б.Я. Гаврилов считает, что право граждан на равный доступ к правосудию ограничивается необоснованным отказом в возбуждении уголовных дел, подмечая, что поступивших заявлений о преступлениях гораздо больше, чем возбужденных дел [4].

Сторонники отказа от стадии возбуждения уголовного дела апеллируют и к тому, что наличие данной стадии не характерно ни для стран англо-саксонской правовой системы ни для стран, принадлежащих к романо-германской системе [5]. Также указывается на то что, многие страны постсоветского пространства отказались от данного института [6]. Несомненно компаративистские исследования играют важную роль для совершенствования законодательства, но не стоит слепо следовать вестернизации, не учитывая особенности исторического развития страны.

УУС явился результатом титанических трудов законодателя, предложив России юридически грамотный, логически структурированный документ. Авторитет УУС понятен и не поддается сомнению, что подтверждается рецепция современным законодателем различных норм и институтов УУС.

Изучение положений УУС позволяет прийти к выводу, что данный акт не содержал стадии возбуждения уголовного дела.

УУС 1864 г. в ст. 297 в качестве поводов к «начатию предварительного следствия» называл жалобы частных лиц, сообщения полиции, явку с повинной и возбуждение уголовного дела прокурором и судебным следователем. Поводом для «начатия предварительного следствия» также признавались показания очевидца преступления (ст. 298 УУС), показания лица, не бывшим свидетелем преступления, но предоставившего доказательства (ст. 299 УУС). На основании ст. 312 УУС прокурор и его товарищи «не должны требовать начатия следствия без достаточных к тому оснований» [7].

На несуществование данной стадии указывает и отсутствие норм, касательно порядка проведения доследственной проверки.

[©] Лазарева Т.В., 2017.

Таким образом, УУС не знал стадии возбуждения уголовного дела, а регламентировал поводы к «начатию предварительного следствия» и порядок проведения следствия.

Однако в 20-е годы XX века формируются зачатки стадии возбуждения уголовного дела. Так, в УПК РСФСР 1923 года появляется глава VII «Возбуждение производства по уголовному делу», вместо «поводов к начатию следствия», предусмотренном УУС появляются «поводы к возбуждению уголовного дела» [8]. Перечень поводов к возбуждению уголовного дела в УПК РСФСР 1923 года расширен, по сравнению с УУС. Так в ст. 96 УПК РСФСР 1923 года в качестве поводов называет в частности: сообщения «правительственных учреждений и должностных лиц», а также предложение прокурора. Статья 100 УПК РСФСР 1923 года обязывала должностное лицо отказать в дальнейшем производстве по делу, «усмотрев отсутствие в деле признаков преступления».

Немало важные положения были внесены законодателем относительно стадии возбуждения уголовного дела в УПК РСФСР 1960 года [9].

В соответствии со ст. 109 УПК РСФСР законодатель обязывал должностное лицо принять решение о возбуждении уголовного дела либо об отказе в возбуждении.

В УПК РСФСР стадия возбуждения уголовного дела нашла свою детальную регламентацию по сравнению с предыдущим законодательным актом.

Статья 112 УПК РСФСР регламентировала порядок возбуждения уголовного дела. Так, при наличии повода и основания «прокурор, следователь, орган дознания, судья обязаны в пределах своей компетенции возбудить уголовное дело». Устанавливался порядок и сроки проведения доследственной проверки. Так должностное лицо было обязано принимать заявления и сообщения о любом совершенном или готовящемся преступлении и принимать решение о возбуждении или отказе в возбуждении уголовного дела в срок не более трех суток, а в исключительных случаях - в срок не более десяти суток со дня получения сообщения о преступлении (ст. 109 УПК РСФСР).

Статьей 113 УПК РСФСР регламентировался порядок отказа в возбуждении уголовного дела, а ст. 129 УПК РСФСР устанавливался принципиально важный момент: предварительное следствие производится только после возбуждения уголовного дела.

Законодательно закрепляются повод и основания для возбуждения уголовного дела, как необходимые начала производства по делу.

Таким образом, в УПК РСФСР 1960 года стадия возбуждения уголовного дела сформировалась как самостоятельная стадия уголовного судопроизводства. Стадия возбуждения уголовного дела в УПК РСФСР являлась своеобразным фильтром, определяющим судебную перспективность дела и имевшая своим назначением подготовку «почвы» для дальнейшего движения дела.

На современном этапе процессуального законодательства данная стадия нашла свою современную реализацию в 19 и 20 главах УПК РФ. В частности ч. 2 ст. 140 УПК РФ раскрывается понятие «основания» для возбуждения уголовного дела, ч. 1 ст. 140 УПК РФ установлены поводы для возбуждения уголовного дела, сущность которых раскрывается в дальнейших статьях УПК РФ (ст. 140 – 143 УПК РФ). Важными являются положения ст. 144 УПК РФ, устанавливающей порядок рассмотрения сообщения о преступлении, которая детально регламентирует максимальные сроки проведения такой проверки, а также перечень действий по проверке сообщения о преступлении.

Бесспорно, стадия возбуждения уголовного дела на современном этапе развития имеет ряд недостатков. Попытки реформирования законодателем тех же поводов для возбуждения уголовного дела приносят не разрешение проблем, а их увеличение. Например, 28 декабря 2010 г. ФЗ № 404-ФЗ в ч. 1 ст. 140 УПК РФ был введен новый повод для возбуждения уголовного дела - постановление прокурора о направлении соответствующих материалов в орган предварительного расследования для решения вопроса об уголовном преследовании. Новелла, внесенная законодателем, вносит некоторые неопределенности. Так, п. 4 ч. 1 ст. 140 УПК РФ регламентирует, что решение об отказе в возбуждении уголовного дела в связи с мотивированным постановлением прокурора о направлении соответствующих материалов следователь вправе принять только с согласия руководителя следственного органа.

То есть, если поводом к возбуждению уголовного дела является, например явка с повинной, то следователь самостоятельно без согласований с иными лицами выносит постановление о возбуждении либо об отказе в возбуждении уголовного дела. Если, же информация о признаках преступления содержится в соответствующем постановлении прокурора, то для отказа в возбуждении уголовного дела необходимо согласие руководителя следственного органа.

Данные положения порождают иерархичность поводов для возбуждения уголовного дела, и без необходимости лишают следователя процессуальной самостоятельности

Предпринимая действия по реформированию, необходимо учесть особенности исторического развития страны, определить конечные цели, поставленные перед реформой, оценить наличие ресурсов для ее проведения, слом которой может повлечь негативные последствия. Во-первых, институт возбуждения

уголовного дела является своеобразным фильтром, определяющим судебную перспективность презумпционального уголовного дела [10], во-вторых, в ходе доследственной проверки деянию дается первичная квалификация. Ей определяется как подследственность уголовного дела, так и вид уголовного преследования.

Как уже говорилось выше, одной из ключевых аргументаций сторонников упразднения стадии возбуждений уголовного дела выступает соотношение числа заявлений о преступлении и количество возбужденных уголовных дел. Прецеденты необоснованного отказа в возбуждении уголовного дела вполне предсказуемы, поскольку большинство проверок сообщений о преступлениях носят чисто формальный характер, имеющих заранее известный результат. Придание процессуальной формы бесперспективным сообщениям о преступлениях не отвечало бы принципу процессуальной экономии, что могло бы повлечь «торможение» хода расследования по делам, действительно имеющими объектом защиты нарушенные общественные отношения.

Более того, в условиях, где каждое сообщение о преступлении будет подлежать воплощению в форму уголовного дела, возникнет необходимость в увеличении числа сотрудников правоохранительной системы, что влечет колоссальные затраты [11].

В заключение хочется добавить, что на данный момент развития стадия возбуждения уголовного дела сформировалась как самостоятельная и необходимая часть уголовного процесса, слом которой может повлечь негативные последствия, о которых говорилось выше. Однако, по какому бы пути реформирования не пошел бы законодатель, главное – это защита прав и законных интересов граждан.

Библиографический список

- 1.Постановление Верховного Совета РСФСР от 24.10.1991 N 1801-1 «О Концепции судебной реформы в РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 44. Ст. 1435.
 - 2.Там же.
- 3. Деришев Ю. В. Концепция уголовного досудебного производства в правовой доктрине современной России. Омск, 2004. С. 179–197.
- 4. Гаврилов Б. Я. Современные проблемы досудебного производства и меры по их разрешению // Рос. следователь. 2013. № 21. С. 7.
- 5. Пастухов П.С. Особенности полицейского дознания в уголовном судопроизводстве США // Международное уголовное право и международная юстиция. 2013. N 5. C. 17.
- 6.Шейфер С. А. Трансформация стадии возбуждения уголовного дела в связи с применением Ф3-23 от 4 марта 2013 г. // Вектор науки ТГУ. Сер.: Юридические науки. 2014. № 2. С. 161.
 - 7. Устав уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 г. [HTML] (http://base.garant.ru/57791498/19/#block 20203) 8. Постановление ВЦИК от 15.02.1923 «Об утверждении Уголовно-Процессуального Кодекса Р.С.Ф.С.Р.» (вместе
- с «Уголовно-Процессуальным Кодексом Р.С.Ф.С.Р.») // Известия ВЦИК. 1923. N 37.
- 9.«Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР» (утв. ВС РСФСР 27.10.1960) // Свод законов РСФСР. Т. 8. С. 613. 10. Шклярук М.С. Российский уголовный процесс как система фильтров: досудебные траектории и отбор уголовных дел на примере министерства внутренних дел российской федерации. // Обвинение и оправдание в постсоветской
- уголовной юстиции. М.: Норма, 2015. С. 153. 11. Стефанский А.Л. Об эффективности стадии возбуждения уголовного дела. // Вестник Воронежского института МВД России. 2015 №. 1. С. 279.

 ${\it ЛАЗАРЕВА\ TAТЬЯНА\ BИКТОРОВНА}$ — магистрант, Курский государственный университет, Россия.

УДК 347.1

Л.В. Беляйкина

САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Статья посвящена проблемным вопросам самозащиты гражданских прав.

Ключевые слова: форма защиты гражданского права, способ защиты гражданских прав, самозащита гражданских прав.

Порядок, в котором применяются те или иные меры воздействия для восстановления оспариваемого или нарушенного права, называется формой защиты гражданского права. Различают юрисдикционную и неюрисдикционную формы защиты.

Юрисдикционная форма защиты представляет собой деятельность уполномоченных государством органов по защите нарушенных или оспариваемых субъективных прав. Неюрисдикционная форма подразумевает самостоятельные санкционированные законом действия лица, чьи права оспариваются или нарушены, направленные на охрану его личных или имущественных прав и интересов. Данная форма защиты определяется в ст.14 ГК РФ как самозащита. Это видно из редакции данной статьи, которая говорит о том, что допускается самозащита, а не о том, что имеется право на самозащиту [1, С.15].

Статья 14 ГК РФ ограничивает способы самозащиты: они должны быть соразмерны нарушению и не должны выходить за пределы действий, необходимых для его пресечения. К мерам самозащиты относятся, в частности, необходимая оборона, крайняя необходимость, фактические действия правообладателя (установка сигнализации, замков и других охранных устройств), не запрещенные законом, а также меры оперативного воздействия, носящие юридический характер. По сравнению с мерами юрисдикционной формы защиты данный способ носит односторонний характер и отличается большей оперативностью, так как нет необходимости обращаться к компетентным органам.

В широком понимании самозащита представляет собой спектр всех допускаемых законом или договором самостоятельных действий управомоченного лица, позволяющих обеспечить неприкосновенность права, пресечь правонарушение и восстановить право (Г.А. Свердлык, Э.Л. Страунинг). То есть данные действия направлены не только на пресечение нарушения, но и на обеспечение неприкосновенности прав (обеспечение исполнения обязательств).

В более узком смысле самозащита воспринимается как мера фактического порядка, направленная на защиту прав во внедоговорных отношениях (В.П. Грибанов, В.С. Ем [1, С.43].

Ст.12, 14 ГК содержат юридическую конструкцию «самозащита гражданских прав», но не дает ее определения. Однако это представляется необходимым. Доктринальные определения различных ученых противоречат друг другу, судебная практика при обращении к ст.14 ГК содержания самозащиты не определяет.

Объектом самозащиты можно считать, как личные, так и имущественные гражданские права, поскольку ст.14 ГК не содержит ограничений по этому поводу. Субъектом самозащиты будет являться заинтересованное или управомоченное лицо. К субъекту можно относить не только обладателя субъективного права, но и третье лицо.

Д.В. Микшис говорит о наличии такого вида самозащиты, как коллективная самозащита, существование которой обусловлено нераздельностью права, принадлежащего нескольким субъектам. Коллективной самозащитой он признает, к примеру, открытое письмо жителей города с заявлением об отказе от оплаты необоснованно завышенных сумм на содержание и капитальный ремонт жилья и зачете этих сумм в счет предстоящих платежей. Также он усматривает признаки самозащиты гражданских прав в проводимых общинами малочисленных коренных народов Крайнего Севера и Дальнего Востока акциях протеста против нарушения нефтедобывающими компаниями их права на безвозмездное и беспрепятственное пользование родовыми угодьями. Эти акции самозащиты заключаются обычно в блокировании дорог, ведущих на нефтепромыслы. По его мнению, коллективная самозащита требует законодательного регулирования как новый способ неюрисдикционной защиты, порожденный жизненной необходимостью.[2, C.112]

Также необходимо определить правовую природу таких способов защиты как блокирование взлетных полос аэродромов, автомобильных, железных дорог и т.п. В целом данные способы подпадают под данное ст.14 ГК определение способов самозащиты. Однако здесь легко выйти за пределы самозащиты.

Цель самозащиты заключается в защите (обеспечении неприкосновенности права) и восстановле-

[©] Беляйкина Л.В., 2017.

нии нарушенного права. **Фактическим основанием** для применения самозащиты является обычно нарушение субъективного права или реальная угроза его нарушения. **Юридическим основанием самозащиты** является правомерное деяние (действия юридического и фактического характера, бездействие либо их совокупность), направленное на обеспечение неприкосновенности субъективного гражданского права с момента его возникновения до момента отчуждения либо прекращения по иным основаниям. Существующая система юридических фактов (деление их только на события и действия) не отвечает современным реалиям, предлагается включить в систему юридических фактов, предусмотренную ст.8 ГК, «правомерное бездействие», т.е. пассивную самозащиту. К самозащите можно отнести, например, следующие виды бездействия: приостановление встречного исполнения (п. 2 ст. 328 ГК РФ), удержание (ст. 359 ГК РФ), отказ от принятия исполнения по частям (ст. 311 ГК РФ), от досрочного исполнения (ст. 315 ГК РФ) и от иного ненадлежащего исполнения (п. 2 ст. 468 ГК РФ). [2, С.140]

На основе анализа норм о самозащите представляется возможным поддержать высказанный Д.В. Микшисом вывод о том, что самозащита гражданских прав — это правомерное деяние, направленное на обеспечение неприкосновенности субъективного гражданского права от нарушения либо его реальной угрозы и осуществляемое путем самостоятельных односторонних действий или бездействия обладателя права, а также действий третьих лиц по защите его жизни и имущества в состоянии необходимой обороны или крайней необходимости.[2, С.145]

В гражданском законодательстве необходимо предусмотреть норму, по которой запрещено восстановление нарушенного гражданского права способом, влекущим для нарушителя (или иных лип) существенно больший ущерб, чем тот, который был вызван самим нарушением. В римском праве был институт, получивший название lus tigni immitendi - «Право встроенного бревна». Согласно правилам этого института собственник бревна, сосед которого неправомерно использовал бревно для своей постройки, не вправе вытащить свое бревно, ибо тем самым он разрушил бы всю постройку. В приведенном случае судья должен исходить из того, что экономическая целесообразность перевешивает пользу от защиты права. Но судья мог, конечно, присудить строителя заплатить за взятое им у соседа бревно. Право на самозащиту должно иметь ограничения также в случае наступления чрезвычайных событий. Например, нельзя препятствовать пожарным разваливать по бревнышкам горящий дом, поскольку, не выполнив этой операции, им сложно потушить пожар.

Право лица на самозащиту в случае незаконного посягательства на его имущество со стороны должно иметь ограничение во времени. Как представляется, самозащита уместна только в момент самого посягательства или в случае преследования преступника по горячим следам. Вряд ли следует признавать право собственника «конфисковать» свою вещь у третьего лица спустя время после того, как он этой вещи лишился. [2, C.5-59]

Сферу применения института удержания следовало бы расширить, например, в отношениях между заказчиком и строительным подрядчиком. Закон (ст. 712 ГК РФ) предусмотрел неисправность заказчика при оплате работ, выполненных подрядчиком, но он упустил случаи неисправности и злоупотребления своим положением со стороны подрядчика. Между тем заказчик не застрахован от таких проблем. Если заказчик предоставляет для капитального ремонта свой дом подрядчику, то неопытный подрядчик способен повредить конструкции дома и его «начинку». Бывает, что подрядчик находит более выгодную для себя работу и бросает прежний объект. Было бы уместно предоставить заказчику право при определенных обстоятельствах не производить выплату вознаграждения подрядчику за проделанную работу и к тому же удержать за собой принадлежащий последнему инструмент и материалы - до полного расчета между сторонами. [3, C.55-59]

Украинский ГК упоминает о способах самозащиты во множественном числе, таким образом подчеркивается допустимость различных способов самозащиты. Основанием применения самозащиты является не только состоявшееся нарушение, но и противоправное посягательство. Позитивным в правовом регулировании самозащиты в ГК Украины является также и то, что самозащита может быть как урегулированной законом, так и не противоречащей моральным основам общества. Такая формулировка допускает право на применение широкого спектра мер, не обязательно отраженных в законе. Украинский закон вводит принцип соразмерности в применении самозащиты, так, п. 2 ст. 19 ГК Украины закрепляет, что способы самозащиты должны отвечать содержанию права, которое нарушено, характеру действий, которыми оно нарушено, а также последствиям, которые вызваны этим нарушением. Плюсом является и то, что украинский закон устанавливает, что «способы самозащиты могут избираться самим лицом или устанавливаться договором или актами гражданского законодательства» (абз. 2 п. 2 ст. 19 ГК Украины). Такая формулировка в законе исключает возможность спора, что считать самозащитой, только так называемые «фактические» меры или «юридические» тоже. [4]

Библиографический список

- 1.Вавилин Е.В. Осуществление и защита гражданских прав. М.: Статут, 2016.
- 2. Микшис Д.В. Самозащита гражданских прав. М.: Юридический центр-Пресс, 2013.
- 3. Шейнин Л.Б. Институт самозащиты права требует четкого разграничения имущественного и обязательственного права, а также отграничения от смежных институтов // Юридический мир. 2016. № 3. С.55-59.
- 4.Южанин Н.В. Сравнительно-правовой анализ регулирования института самозащиты в гражданском законодательстве Российской Федерации и некоторых республик, входивших в состав СССР // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

 $\mathit{БЕЛЯЙКИНА}$ ЛЮДМИЛА ВИКТОРОВНА — магистрант, Современная гуманитарная академия, Россия.

А.В. Венцель

ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ В ГРАЖДАНСКОМ И АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

В статье освещаются вопросы применения обеспечительных мер при рассмотрении дел в порядке гражданского и административного судопроизводства с акцентированием внимания на проблемах, влияющих на эффективность обеспечительных меры, законодательные нововведения, имеющие положительный результат.

Ключевые слова: обеспечительные меры; гражданское судопроизводство; административное судопроизводство; принципы применения обеспечительных мер; основания применение обеспечительных мер.

Эффективность правосудия выступает одной из гарантий защиты нарушенного права. Она в значительной степени находится в зависимости не только от принятия в разумный срок, но и от его практического фактического исполнения. Исполнимость судебных актов призван гарантировать институт обеспечения иска (обеспечительные меры). Вместе с тем, анализ практики применения мер по обеспечению иска в гражданском и административном судопроизводствах, что названная цель, не всегда достигается.

Гражданское и административное судопроизводство осуществляется судами общей юрисдикции по правилам, установленным соответственно гражданским процессуальным законодательством административным процессуальным законодательством. Различия возможностей применения тех или иных конкретных обеспечительных мер и их содержание в отношениях, регулируемых различными отраслями права, обусловлены предметом, методом, принципами правового регулирования, а также конкретным содержанием тех правоотношений, для обеспечения которых применяются обеспечительные меры [1].

Так, анализ судебной практики применения обеспечительных мер, свидетельствует о наличие проблем, которые вытекают из принципов и оснований применения обеспечительных мер.

Закрепление принципа соразмерности мер обеспечения заявленным требованиям истца в ч. 3 ст. 140 ГПК РФ является положительным нововведением, но не лишенным некоторых недостатков. К сожалению, законодателем была оставлена «лазейка» для недобросовестного ответчика, который может использовать её для того, чтобы уйти от материальной ответственности. Например, истец обратился с заявлением о наложении ареста на две квартиры ответчика, но сумма иска меньше, чем стоимость двух квартир. Судья в этом случае должен, руководствуясь ч. 3 ст. 140 ГПК РФ, удовлетворить заявление истца о принятии мер по обеспечению иска частично и наложить арест только на ту квартиру, стоимость которой соразмерна заявленным истцом требованиям. Далее, т.е. до рассмотрения дела по существу, ответчик реализует вторую квартиру, на которую не наложен арест. К моменту возбуждения исполнительного производства у ответчика останется только одна квартира, да к тому же единственное пригодное для постоянного проживания помещение для него и членов его семьи, на которое, в соответствии со ст. 446 ГПК РФ, не может быть обращено взыскание по исполнительному документу. Очевидно, что истец предпринял необходимые меры по обеспечению исполнения будущего судебного постановления, однако, судебный пристав-исполнитель не сможет его исполнить, в связи с тем, что при возбуждении исполнительного производства выяснится, что у ответчика отсутствует иное имущество, на которое может быть обращено взыскание по исполнительному документу [2].

Представляется, что эту проблему возможно было бы решить путем дополнения ч. 3 ст. 140 ГПК РФ, изложив её в следующей редакции: «Меры по обеспечению исполнения будущего судебного постановления, за исключением меры, предусмотренной п. 1 ч. 1 настоящей статьи, должны быть соразмерны заявленному истцу требованию».

Единственным основанием для принятия обеспечительных мер в гражданском процессе является затруднительность или невозможность исполнения решения суда без принятия обеспечительных мер, в то время как основания для применения мер предварительной защиты в административном процессе с принятием Кодекса административного судопроизводства РФ стали шире [3].

Так, основаниями для принятия мер предварительной защиты являются: существование явной опасности нарушения прав, свобод и законных интересов административного истца или неопределенного круга лиц, в защиту прав, свобод и законных интересов которых подано административное исковое заявление;

[©] Венцель А.В., 2017.

невозможность или затруднительность обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов административного истца без принятия таких мер.

Таким образом, можно сделать вывод, что законодатель не связывает принятие мер с возможностью или невозможностью исполнения судебного акта по делу, как не связывает их с причинением ущерба. Законодатель в данном случае достаточным основанием для принятия мер считает само существование явной опасности нарушения прав и невозможность или затруднительность защиты прав, свобод и даже законных интересов в самом широком их понимании.

Положительным эффектом такой формулировки совершенно логично должно стать увеличение количества удовлетворенных заявлений о принятии мер предварительной защиты по сравнению с аналогичными заявлениями в порядке ГПК РФ.

Так же стоит отметь, что ни в ГПК РФ, ни в КАС РФ нет норм о возможности принятия мер предварительной защиты до подачи соответствующего иска. Хотя КАС РФ даже в самом названии мер содержит указание на их предварительных характер.

Таким образом, Кодекс административного судопроизводства и гражданский процессуальный Кодекс не содержат перспективного института предварительных обеспечительных мер.

Библиографический список

- 1. Кузнецов С.А. Обеспечительные меры в гражданском и административном судопроизводстве // СПС "КонсультантПлюс".
- 2. Ткачёва Н.Н. Обеспечение иска в гражданском судопроизводстве: науч.-практ. пособие. // Волтерс Клувер, 2011. С. 56 57.
- 3. Е.В. Ерофеева. Меры предварительной защиты по КАС РФ и их соотношение с обеспечительными мерами АПК РФ // Вестник Удмуртского университета, 2016. №300 С. 88-92.

BЕНЦЕЛЬ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ — магистрант, Тюменский государственный университет, Россия.

А.В. Венцель

МЕРЫ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

В статье анализируются нововведения в институте мер предварительной защиты в административном судопроизводстве, в частности, связанные с принятием Кодекса административного судопроизводства РФ. Рассматриваются сходства и различия с институтом обеспечительных мер в гражданском судопроизводстве.

Ключевые слова: обеспечительные меры, административное судопроизводство, институт предварительной защиты.

Ранее административное судопроизводстве не имело отдельного кодифицированного акта, закрепляющего нормы административного процесса. 15 сентября 2015 года вступил в силу Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации, ставший, казалось бы, новеллой в данной отрасли права, однако большая часть его норм – это нормы, ранее составлявшие часть ГПК, в настоящее время они либо признаны недействующими, либо установлен порядок их применения с учетом наличия аналогичных норм в новом кодексе.

Говоря об институте обеспечительных мер, можно справедливо отметить меры предварительной защиты по административному иску, введенные КАС, являются нововведением в действующим законодательстве. И хотя по своей правовой природе они выступают альтернативой обеспечительным мерам, применяемым в гражданском судопроизводстве (гл. 13 ГПК РФ), прослеживается ряд принципиальных отличий, позволяющих выделить меры предварительной защиты по административному иску в самостоятельный правовой институт [2].

Представляется, что законодатель совершенно верно поместил нормы о мерах предварительной защиты в виде самостоятельной главы. Данную структура помогает устранить недостатки юридической техники и коллизии норм, существующих в ГПК РФ.

Отметим, что нормы о принятии обеспечительных мер в гражданском судопроизводстве расположены в подразделе «Исковое производство», в то время, как ст. 139 ГПК РФ закрепляет, что обеспечение иска допускается во всяком положении дела. Абсолютно логично, возникали вопросы об инстанции, стадии, видов применения обеспечительных мер.

В сравнении с основаниями, предусмотренными ГПК РФ, КАС РФ расширяет их. Так, основаниями для принятия мер предварительной защиты являются: существование явной опасности нарушения прав, свобод и законных интересов административного истца или неопределенного круга лиц, в защиту прав, свобод и законных интересов которых подано административное исковое заявление; невозможность или затруднительность обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов административного истца без принятия таких мер.

В данном случае законодатель не связывает принятие мер с возможностью или невозможностью исполнения судебного акта по делу, а считает само существование явной опасности нарушения прав достаточным основанием.

Также стоит отметить, что в КАС РФ виды возможных мер предварительной защиты разбросаны по всему кодексу, в то время как в ГПК РФ такой способ не использовался. Применение таких видов зависит от предмета и специфики требований, и закреплены они в ч. 2 ст. 85, ч.2 ст. 236, ст. 288 и др. Что позволяет наиболее точно определить вид обеспечительных мер возможных для конкретной ситуации.

Согласно ч.2 ст. 85 КАС РФ, по определённым категориям административных дел, может быть предусмотрен запрет. Например, запрет на применение иных, кроме указанной, мер предварительной защиты по административным делам об оспаривании нормативных правовых актов (ст. 211 КАС РФ). Кроме того, ч. 5 ст. 243 КАС РФ предусмотрен запрет на применение судом в период избирательной кампании, кампании референдума до дня опубликования результатов выборов, референдума при рассмотрении и разрешении административных дел о защите избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ виды мер предварительной защиты к административному исковому заявлению в виде[1].

Указанный негативный подход к перечислению не используется в ГПК РФ. Видеться, что законодателем при разработке проекта КАС устранены некоторые коллизии норм КАС с нормами ФЗ «Об исполнительном производстве»: приостановление взыскания по оспариваемому истцом исполнительному

[©] Венцель А.В., 2017.

документу, приостановление реализации имущества в случае предъявления иска об исключении имущества из описи.

Анализируя вышесказанное, приходим к выводу, что КАС РФ в части регламентации мер предварительной защиты по административному иску разрешает большую часть противоречий, возникших при применении обеспечительных мер в гражданском процессе, устраняет некоторые пробелы, допущенные при регулировании данного вопроса, что является важной составляющей развития института мер предварительной защиты в административном судопроизводстве.

Библиографический список

- 1. Ерофеева Е.В. Меры предварительной защиты по КАС РФ и их соотношение с обеспечительными мерами АПК РФ // Вестник Удмуртского университета, 2016. №300 С. 88-92.
 - 2. Муравьев А.А. Комментарий к Кодексу административного судопроизводства. М., 2015. С. 19.

BЕНЦЕЛЬ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ — магистрант, Тюменский государственный университет, Россия.

О.И. Дарабан

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ОХРАНЫ КВАРТИР

Предметом исследования в настоящей статье является отечественная юридическая литература и законодательство РФ об оказании охранных услуг, в частности, охраны квартир. В современных условиях роста жилых комплексов и многоквартирных домов актуализировались вопросы оказания услуг по охране квартир. В статье уделяется внимание проблеме квартиры как объекта договора охраны, заключаемого гражданами с подразделениями вневедомственной охраны полиции. Анализ отдельных нормативных актов, регулирующих договор охраны квартир, позволил сделать вывод о том, что квартиру в качестве объекта охраны следует рассматривать как имущественный комплекс, состоящий из недвижимости (непосредственно, квартиры) и движимого имущества, находящегося в квартире. По мнению автора статьи, такое понимание квартиры (как объекта охраны) должно быть закреплено в Типовых договорах, заключаемых с подразделениями вневедомственной охраны.

Ключевые слова: квартира, объект недвижимости, движимое имущество, договор охраны, типовой договор, вневедомственная охрана.

Охранные услуги в настоящее время достаточно востребованы. В этой связи, особое внимание следует уделить вопросам охраны квартир. Для заключения договора охраны квартиры гражданин (собственник либо его законный представитель, в том числе иные лица, владеющие или распоряжающиеся квартирой на законном основании) подает заявление с рядом других необходимых документов в подразделение МВД РФ.

Вопросы оказания охранных услуг подразделениями вневедомственной охраны регулируются Приказом МВД России от 07.05.2014 № 410 «Вопросы организации охраны объектов, подлежащих обязательной охране полицией» [1], который не содержит положения о заключении договора с физическими лицами и регулирует отношения, возникающие исключительно на основании договоров охраны объектов, подлежащих обязательной охране полицией.

Некоторые нюансы заключения договора охраны квартиры с физическими лицами по их инициативе, остались вне поля зрения законодателя. К ним относятся: рассмотрение и принятие заявления, обследование квартиры межведомственной комиссией для определения устойчивости к преступным посягательствам, составление соответствующего акта.

Отсутствие положений об охране квартир физических лиц подразделениями вневедомственной охраны создает на практике немало трудностей при заключении договоров охраны квартир.

В договорах об охране квартир подразделения вневедомственной охраны выступают на стороне исполнителя, т.е. оказывают охранные услуги. На стороне заказчика охранных услуг, предоставляемых подразделениями вневедомственной охраны, выступает гражданин.

Предметом договора об охране квартир является деятельность подразделений вневедомственной охраны по предоставлению охранных услуг и действия владельца имущества по передаче квартиры или других помещений с личным имуществом (гараж, дача и т.д.) под охрану. В договоре об охране квартир отдельная квартира или другие помещения с личным имуществом (гараж, дача и т.д.) именуются объектом [2].

Особенностью объекта договора об охране квартир, является то, что под охрану передается изолированное помещение (отдельная квартира, дом, дача, гараж) с личным имуществом, т.е. описи имущества при передаче квартиры под охрану, не происходит, оценка имущества охраной также не производится. Оценка имущества производится его владельцем единолично. Вещи, которые приобрел владелец имущества после заключения договора, также охватываются понятием объект договора об охране квартир, т.е. подразделения вневедомственной охраны отвечают за хищение любого имущества, независимо от времени его приобретения, но в пределах назначенной суммы в момент заключения договора.

Договор об охране квартир по юридическим признакам является консенсуальным, возмездным и двусторонним.

[©] Дарабан О.И., 2017.

Права и обязанности у сторон по этому договору возникают в момент достижения соглашения. Передачи объекта (квартиры, дачи, гаража и т.д.) с личным имуществом в хозяйственную сферу подразделений вневедомственной охраны не происходит, охрана осуществляется в месте нахождения имущества. К консенсуальному договор об охране квартир можно отнести еще и потому, что он является видом договора возмездного оказания услуг. Отношения же по монтажу охранной сигнализации, как предварительное (техническое) условие заключения договора об охране квартир, не что иное, как договорные подрядные отношения.

Форма договора – письменная. Данный договор в силу специфики предоставления охранных услуг (с помощью технических средств охранной сигнализации), имеет особенности заключения в виде оборудования техническими средствами охранной сигнализации, как предварительное (техническое) условие заключения договора об охране квартир.

Срок в договоре об охране квартир не относится к существенным условиям, так как договор может заключаться на неопределенный срок.

Основная обязанность подразделений вневедомственной охраны – обеспечение сохранности имущества заказчика, которое может быть реализовано лишь тогда, когда «Объект» находится «под охраной», т.е. когда «Объект» «передан под охрану» и до момента «снятия объекта с охраны», а именно «в охраняемый период» [3].

Основной обязанностью «Заказчика» является своевременная оплата услуг подразделений вневедомственной охраны. «Заказчик» обязан соблюдать правила пользования средствами охранной сигнализации. С этой целью он обязан содержать в исправном состоянии входные и балконные двери, окна, оборудованные средствами охранной сигнализации. В случае производства ремонта квартиры, он должен вызвать технического специалиста для проверки исправности охранной сигнализации.

Также «Заказчик» обязан письменно информировать «Исполнителя» обо всех изменениях данных, указанных в заявлении при заключении договора, т.е. обязан сообщить новый рабочий телефон, изменившиеся рабочие телефоны членов семьи, телефоны и адреса доверенных лиц.

«Заказчик» обязан не разглашать посторонним лицам правила пользования сигнализацией. Эта обязанность в полной мере относится и к членам семьи «Заказчика». Если в процессе следствия по факту кражи имущества из охраняемой квартиры станет известно, что преступникам правила пользования охранной сигнализацией стали известны от «Заказчика» или членов его семьи, подразделения вневедомственной охраны будут освобождены от имущественной ответственности по возмещению ущерба причиненного кражей. «Заказчик» также обязан немедленно сообщить «Исполнителю» о факте нарушения целостности, находящегося под централизованным наблюдением «Объекта» (квартиры, иного помещения с личным имуществом) и до прибытия сотрудников полиции не входить на объект.

К правам «Заказчика» необходимо отнести право получения компенсации причиненного материального ущерба. В случае хищения имущества по вине «Исполнителя», «Заказчик» вправе обратиться с заявлением в подразделение вневедомственной охраны, приложив к заявлению справку следственных органов, удостоверяющую факт кражи; список похищенного с указанием стоимости предметов.

Возмещение ущерба производится подразделением вневедомственной охраны в месячный срок с момента подачи заявления, в пределах назначенной «Заказчиком» при заключении договора суммы (сто-имости имущества).

Договор об охране квартир содержит перечень обстоятельств, освобождающих «Исполнителя» от ответственности. Данное условие в договоре формулируют следующим образом: «Исполнитель» не несет материальной ответственности, если докажет отсутствие своей вины, а также в тех случаях, если ущерб причинен пожаром, не связанным с кражей, наводнением или иным стихийным бедствием.

Ответственность «Заказчика», как стороны в договоре, также строится на общих условиях гражданско-правовой ответственности, наступает за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств. Признавая договор по охране объекта с личным имуществом граждан, заключаемый подразделениями вневедомственной охраны МВД России, разновидностью договора возмездного оказания услуг следует в полной мере распространять на него нормы главы 39 Гражданского кодекса Российской Федерации [4].

Рассматривая некоторые особенности договора охраны квартир, в частности, обследования квартир, отметим, что по результатам такого обследования должен составляться соответствующий акт. В акте обследования должны быть указаны: категория объекта обследования, дата обследования, перечень организационных мероприятий для заключения договора на централизованную охрану с приложением схемы блокировки или исходных данных для составления технического задания на проектирование технических средств охраны (TCO) [5]. В случае выявления недостатков инженерно-технического характера, такие недостатки должны быть устранены лицом, заключающим договор.

Некоторые подразделения вневедомственной охраны, например, подразделение вневедомственной охраны по Можайскому району Московской области, вместо акта обследования составляют оперативную карточку, которая содержит краткую характеристику охраняемой квартиры: занимаемые помещения, расположение входных и оконных проемов, уязвимые для проникновения места, возможные отходные пути (проходные подъезды, спуски в подвал и т.п.), место установки телефонной распределительной коробки; а также схему квартиры в объеме поэтажного плана, на которую наносятся места установок охранных датчиков, приемно-контрольного прибора и выносного индикатора, а также другие особенности помещения (находящиеся вблизи водосточные и газовые трубы, кабели электроснабжения, пожарные лестницы, козырьки и т.п.) [6]. Например, в оперативной карточке на охраняемую квартиру гражданина И., составленной отделом вневедомственной охраны по Можайскому району в 2009 г., было указано: в качестве объекта охраны — «двухкомнатная квартира в пятиэтажном доме», в графе «места вероятного проникновения» — входная дверь [7].

По результатам обследования разрабатывается перечень объектов, принимаемых под охрану, дислокация постов и маршрутов движения, рассчитывается необходимая для охраны численность сотрудников подразделений вневедомственной охраны полиции; предусматриваются подлежащие выполнению мероприятия по инженерно-технической укрепленности объекта, оборудованию его TCO.

Существенным недостатком приказа МВД..., является отсутствие понятия имущества, а также перечня имущества, которое может быть принято под охрану.

В тексте типовых и отдельных заключенных договоров охраны описания квартиры не содержится (п. 1 Типового договора о централизованной охране квартир и объектов собственности граждан подразделениями вневедомственной охраны г. Москвы) [8]. В некоторых договорах указывается только адрес, где расположена принимаемая под охрану квартира, а также говорится о наличии в ней личного имущества гражданина [9].

В результате заключения договора на охрану квартиры некоторые действия собственника, связанные с пользованием квартирой, подвергаются добровольному ограничению. К примеру, если исходить из положений типовых договоров охраны, у собственника нет права на замену входной двери, окон, замков не уведомив охранную организацию. Также собственник не имеет права на изменение обстановки помещения (иными словами переставлять мебель), осуществлять квартирную перепланировку не уведомив охранную организацию по той причине, что подобные действия уменьшат зону действия охранной сигнализации (датчиков и извещателей объемного обнаружения).

Несмотря на то, что в отечественной доктрине гражданского права имущество понимается в широком смысле (движимое и недвижимое), в рамках договора на охрану имущества подразделениями вневедомственной охраны квартира рассматривается, прежде всего, как место хранения движимого имущества, а не как объект недвижимости. Подобный подход не может обеспечить в полноценную защиту имущественных интересов собственников квартиры (либо прочих уполномоченных лиц).

Стоит предположить, что в случае причинения вреда имуществу собственника (или иного уполномоченного липа) сделать правильный вывод о его характере, и об объеме ответственности подразделения вневедомственной охраны в момент заключения договора охраны в тексте договора стоит указать о том, что квартира является комплексом имущества. По этой причине существует предложение о внесении изменений в приказ Министерства внутренних дел РФ от 07.05.2014 № 410, где необходимо указать, что подразделение вневедомственной охраны будет отвечать за целостность квартиры как объекта недвижимости.

Резюмируя изложенное, мы пришли к выводу о том, что в типовых договорах охраны квартир, заключаемых с подразделениями вневедомственной охраны, необходимо закрепить следующие положения:

- 1) квартира имущественный комплекс, состоящий из недвижимости (самой квартиры) и движимого имущества, которое будет находиться в квартире в момент заключения договора;
 - 2) объект (квартира) находится в зоне действия пунктов централизованной охраны;
 - 3) объект (квартира) подготовлен под охрану путем инженерно-технических мероприятий.

Библиографический список

1.Приказ МВД России от $07.05.2014\,\mathrm{N}\,410$ «Вопросы организации охраны объектов, подлежащих обязательной охране полицией» (вместе с «Правилами организации охраны объектов, подлежащих обязательной охране полицией») (Зарегистрировано в Минюсте России $23.07.2014\,\mathrm{N}\,33242)$ // СПС «ГАРАНТ».

2. Кузнецова А.С. О предмете договора охраны объектов частной собственности // Научная дискуссия: вопросы юриспруденции. 2016. № 4 (43). С. 65.

3.Кузнецова А.С. О некоторых условиях договора охраны объектов частной собственности // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. № 3. С. 119.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14- $\Phi3$ (ред. от 28.03.2017) // Российская газета. N 23.06.02.1996.

5. Рекомендации МВД России P78.36.031-2013 «Обследование объектов, квартир и МХИГ, принимаемых под централизованную охрану» (утверждены заместителем начальника ГУВО МВД России 23.10.2003) // СПС «Гарант».

6.Приказ Министерства внутренних дел РФ от 16.06.2011 № 676 «Об утверждении Инструкции по организации работы пунктов централизованной охраны подразделений вневедомственной охраны» // СПС «Гарант» (документ опубликован не был).

7.Оперативная карточка на охраняемую квартиру от 15.04.2009 // Текущий архив отделения вневедомственной охраны по Можайскому району Московской области.

8.URL: http://www.oxrana.org/index/tipovye_dogovory/0-65 (дата обращения: 28.11.2017).

9.Договор от 17.12.2013 № 13/13 на охрану объектов с личным имуществом граждан // Текущий архив от

ДАРАБАН ОКСАНА ИВАНОВНА – магистрант, Тюменский государственный университет, Россия.

А.В. Имаева

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ СТРАХОВАНИЯ

Актуальность данного исследования, подтверждает возрастающая роль страхования в нашей стране. Опираясь на современное состояние кризиса, охватившего большое количество сторон жизни, для человека стало более актуальным сохранение имущества и ценностей. В этой связи важно определить не только права и обязанности сторон, само правовое регулирование данного института, разобраться в недостающих правовых элементах страхования, ведь именно страхование призвано обеспечить сохранность подверженных опасности ценностей, но и рассмотреть ответственность за нарушение обязательств по договору страхования. Именно поэтому в данный период времени проявляется больший интерес к теме страхования в современной науке. Так же с каждым годом увеличивается количество заключаемых договоров личного страхования, что означает повышенное беспокойство за собственные здоровье, жизнь и те денежные средства, которые могут быть потрачены в связи с наступлением страхового случая. Тем самым мы видим, что страхование охватывает множество сторон в нашей жизни и требует детального рассмотрения, изучения и в некоторых случаях улучшения правового регулирования которое впоследствии должно повлиять на реальные аспекты жизни, связанные с правоотношениями в рамках страхования. Поэтому в статье рассмотрена ответственность за нарушение обязательств по договору страхования. Так, можно сказать, что исполнение страховщиком страховой выплаты является действием, которые направлены на выполнение обязанности по договору перед страхователем (выгодоприобретателем), которые не связанны с нарушением страхового обязательства. Несоблюдение либо несоответствующее выполнение страховщиком своих обязательств рождает убытки страхователя, выраженные в виде реального ущерба, к примеру: расходы, лица, чье право нарушено, совершило либо произведет в будущем для возрождения права, которое было нарушено; потеря либо причинение ущерба его имуществу или/и упущенной выгоды (неполученные доходы, которые данное лицо может получить при обычных условиях гражданского оборота в том случае, если его право не было нарушено).

Ключевые слова: гражданское право, страховые обязательства, юридическая ответственность, договор страхования, гражданско-правовая ответственность.

Введение. В России страхование — одна из наиболее динамично развивающихся сфер бизнеса. Объемы страховых операций на рынке страховых услуг неуклонно растут. Современный уровень развития общества предполагает постоянное расширение спектра различных социальных рисков, с которыми это общество сталкивается. Генерируя значительную часть социальных рисков, социум одновременно выступает в качестве их объекта, сталкиваясь с необходимостью развивать защиту от них. Разработка эффективного экономического и юридического механизмов обеспечения конституционных прав на достойную жизнь и труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, является одной из важнейших задач, стоящих как перед государством и обществом, так и перед наукой современной России.

Основная часть. Ответственность страховщика за ненадлежащее исполнение страховых обязательств. Институт ответственности в гражданском праве занимает довольно важное место. Также как юридическая категория ответственность распространена в правоприменительной практике.

Юридическая ответственность определяет последствия, связанные с неправомерным поведением, которые нарушают права и интересы иных лиц, а вдобавок ее использование является одним из средств защиты прав и интересов, которые были нарушены. Основная специфика подобного способа заключается в использование мер ответственности при помощи государственного, включая судебного принуждения.

[©] Имаева А.В., 2017.

Юридическую ответственность часто рассматривают как государственно-принудительное применение к правонарушителю каждых отрицательных для него мер.

Стоит заметить что, юридическая ответственность всегда имеет тесную связь с государственным принуждением, однако не любая мера государственно-принудительного воздействия на правонарушителя синхронно считается мерой ответственности. Таким образом, осуществление имеющейся у страховщика обязанности в принудительном порядке, к примеру в оплате страховой суммы страхователю по решению суда, невозможно именовать мерой ответственности перед страхователем, так как страховщик в подобной ситуации только принуждается к выполнению своей обязанности, а также не несет каких-либо отрицательных последствий своего неправомерного поведения.

Например, Первомайский районный суд [1] рассмотрев в открытом судебном заседании гражданское дело по иску Черткоева И. Б. к ООО СК «Московия» о взыскании суммы страховой выплаты, установил, что Черткоев И.Б. обратился в суд с иском к ООО СК «Московия» о взыскании суммы страховой выплаты. В обосновании заявленных требований указано, что ДД.ММ.ГГГГ произошло ДТП с участием ТС марки Мерседес гос. рег. знак №. Истец обратился в ООО СК «Московия» с сообщением о наступлении страхового случая. ООО СК «Московия» не произвело выплату страхового возмещения. Согласно заключению независимой экспертизы, стоимость восстановительного ремонта с учетом износа составила 333200 руб. Отказ ответчика в выплате страхового возмещения в полном объеме привел к возникновению судебного спора. Рассмотрев по существу дело и руководствуясь статьями 194-198 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, суд решил исковые требования Черткоева И. Б. к ООО СК «Московия» о взыскании суммы страховой выплаты удовлетворить в части. Взыскать с ООО СК «Московия» в пользу Черткоева И. Б. в счет возмещения материального ущерба 314128 рублей, штраф – 50 000 рублей, неустойку — 150 000 рублей, компенсацию морального вреда – 1000 рублей, судебные расходы – 9400 рублей, а всего 524 528 (пятьсот двадцать четыре тысячи пятьсот двадцать восемь) рублей 00 копеек. Взыскать с ООО СК «Московия» в пользу ООО «Краснодарское агентство экспертизы собственности» стоимость проведенной судебной экспертизы в размере 20000 (двадцать тысяч) рублей. Взыскать с ООО СК «Московия» в доход государства государственную пошлину в размере 7841,28 рубля.

Следует также сказать о том, что юридическая ответственность является одним из видов государственно-принудительного воздействия на нарушителей норм права, которая заключается в использовании к ним установленных законом санкций, другими словами мер ответственности, которые влекут для них дополнительные отрицательные последствия.

Ответственности в гражданском праве, которая является разновидностью юридической ответственности, характерны каждые указанные выше признаки, но также есть некоторые особенности, которые обусловлены спецификой самого гражданского права. Так как гражданским правом в основном контролируются имущественные отношения, то и гражданско-правовая ответственность вмещает в себя имущественное содержание, а гражданско-правовые санкции обладают имущественным характером. Другими словами гражданско-правовая ответственность считается формой государственного принуждения, которая состоит в использовании судом к правонарушителю мер ответственности, которые влекут за собой применение к правонарушителю всех отрицательных, а также убыточных имущественных последствий его поведения, которые направлены на возрождение имущественной сферы потерпевшего, которая была нарушена

Основной нормативно-правовой базой, которая занимается регулированием страховых правоотношений, считается глава 48 ГК РФ [2], включая особенный закон в сфере страхования - Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации". Необходимо отметить, что 48 глава ГК РФ, в отличие от иных договорных институтов гражданского права, которые предусматривают положения о специфики ответственности сторон, в основном не включает особенных норм, которые посвящены ответственности страховщика во время возникновения случая нарушения им договорных обязательств. В настоящий Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" в свою очередь также не включены положения об ответственности сторон договора страхования.

Должное осуществление обязательств, включая также и по договорам страхования, находится в основе гражданско-правовых отношений, это положение зафиксировано в статье 309 ГК РФ. Данная статья говорит о том, что обязательства обязаны быть исполнены надлежащим образом согласно с положениями обязательства, а также требованиями закона, других правовых актов, а в связи с отсутствиями подобных условий и требований — согласно с традициями делового оборота либо другими обычно предъявляемыми требованиями. В статье 310 ГК РФ указана недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательств.

При нарушении обязательств возможно применение к правонарушителю мер гражданско-правовой ответственности (санкций), их правовая сущность вкратце изложена выше. Необходимо отметить, что гражданско-правовая ответственность считается институтом общей части гражданского права, который

распространяет свое действие по основному правилу на каждый из видов гражданских правоотношений. Такими видами считаются страховые правоотношения страхователем со страховщиком, а также выгодоприобретателем.

Подобным образом, из-за отсутствия в главе 48 ГК РФ и Законе РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" необходимых положений об ответственности сторон договора страхования к подобным правовым отношениям необходимо использовать положения главы 25 ГК РФ "Ответственность за нарушение обязательств".

Также необходимо упомянуть обоснования, в связи с которыми возникает гражданско-правовая ответственность. Во-первых, подобными основаниями являются совершение правонарушения, который предусмотрен законом либо договором, включая несоблюдение либо ненадлежащее исполнение лицом обязанностей, которые возникли для него из договора или нанесение конкретному лицу имущественного ущерба.

Теория гражданского права к общим условиям гражданско-правовой ответственности относит: ненадлежащее поведение, иными словами действие либо бездействие лица, на которое будет возложена ответственность (или возникновение других, специально предусмотренных законом либо договором обстоятельств); присутствие у потерпевшего лица вреда либо ущербов; причиненная связь между ненадлежащим поведением нарушителя, а также возникшими отрицательными последствиями; вина правонарушителя. В связи с отсутствием даже одного из указанных условий ответственности, обычно, исключает ее применение.

Правонарушение страховщика в страховых обязательствах связано с неисполнением либо ненадлежащим исполнением договора страхования. В данном случае ненадлежащий характер действий страховщика выражается в частности в невыполнении либо несоответствующем исполнении договора страхования, к примеру, отказ либо просрочка в страховой оплате. Подобное действие страховщика является нарушением императивных норм права, которые обязывают его производить страховую выплату.

Например, Верховный суд Российской Федерации [3] установил: Д. Е.О. обратилась в суд с иском (с учетом уточнения требований) к ООО "Страховая группа "АСКО" о возмещении ущерба, причиненного дорожно-транспортным происшествием, компенсации морального вреда, взыскании штрафа, неустойки и судебных расходов. Решением Альметьевского городского суда Республики Татарстан от 3 октября 2014 г., оставленным без изменения апелляционным определением судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Республики Татарстан от 4 декабря 2014 г., исковые требования Д. Е.О. удовлетворены частично. С ответчика в пользу истца взысканы денежные средства в счет компенсации морального вреда в размере <...> руб., расходы на оплату услуг представителя в размере <...> руб., расходы на оплату услуг оценщика в размере <...> руб., почтовые расходы в размере <...> руб., штраф за невыполнение законных требований истца в размере 250 руб. В удовлетворении остальной части иска отказано. С ответчика также взыскана государственная пошлина в доход соответствующего бюджета. Д. Е.О. подана кассационная жалоба, в которой ставится вопрос о передаче жалобы с делом для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации для отмены обжалуемых судебных постановлений в части отказа во взыскании неустойки и штрафа. Определением судьи Верховного Суда Российской Федерации Гетман Е.С. от 25 декабря 2015 г. кассационная жалоба с делом передана для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации. Проверив материалы дела, обсудив доводы, изложенные в кассационной жалобе, Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации находит кассационную жалобу подлежащей удовлетворению. Руководствуясь статьями 387, 388, 390 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации определила: апелляционное определение судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Республики Татарстан от 4 декабря 2014 г. отменить, направить дело на новое рассмотрение в суд апелляционной инстанции.

Также следует отметить, что если говорить об ответственности страховщика, то необходимо отметить, что часто под этим имеют в виду обязанность страховой организации, связанную с предоставлением страховой выплаты. Исполнение страховщиком страховой выплаты является действием, которые направлены на выполнение обязанности по договору перед страхователем (выгодоприобретателем), которые не связанны с нарушением страхового обязательства.

Несоблюдение либо несоответствующее выполнение страховщиком своих обязательств рождает убытки страхователя, выраженные в виде реального ущерба, к примеру: расходы, лица, чье право нарушено, совершило либо произведет в будущем для возрождения права, которое было нарушено; потеря либо причинение ущерба его имуществу или/и упущенной выгоды (неполученные доходы, которые данное лицо может получить при обычных условиях гражданского оборота в том случае, если его право не было нарушено).

Например, Кировский районный суд г. Уфы Республики Башкортостан [4] рассмотрев в открытом судебном заседании гражданское дело по иску ФИО1 к CAO «ВСК» о защите прав потребителей, установил, что ФИО1 обратилась в суд с иском к CAO «ВСК» о защите прав потребителей. В обосновании иска указано, что ДД.ММ.ГГГГ произошло дорожно-транспортное происшествие. В результате чего транспортное средство ФИО2 регистрационный знак С2200В102, принадлежащее ему на праве собственности, получило значительные механические повреждения. Между Истцом и CAO «ВСК» был заключен договор добровольного страховая имущества №, согласно которого был застрахован автомобиль Киа Рио регистрационный знак №, страховая сумма в размере 539 552.50 руб. Вследствие ДТП, истец обратился в страховую компанию CAO «ВСК» с заявлением о страховом случае. Страховая компания установила конструктивную гибель транспортного средства, произвела выплату в размере 232 052,50 руб., за вычетом стоимости автомобиля в аварийном состоянии. Не согласившись с результатами, ФИО2 обратился к независимому эксперту ИП ФИО4 для расчета стоимости годных остатков транспортного средства Киа Рио регистрационный знак №. Согласно заключения эксперта, стоимость годных остатков составила 208 435,38 руб. 03.10.2016 года Кировским районным судом Уфы РБ было вынесено решение, согласно которому исковые требования истца к CAO «ВСК» о возмещении материального вреда, причиненного в результате дорожнотранспортного происшествия были удовлетворены. Взыскано с CAO «ВСК» в пользу ФИО1 сумма материального ущерба в размере 94 996,60 рублей. Обязанность по выплате страхового возмещения возникла у страховщика 19.01.2016г. (дата обращения с заявлением о страховом случае), следовательно, 17.03.2016г. (дата частичной выплаты) по 13.03.2017г. (362 дня) подлежит начислению пени. На основании вышеизложенного истец просит взыскать с ответчика ООО СК «ВТБ Страхование» в пользу истца неустойку в размере 200 000 руб., расходы по оплате услуг представителя в размере 15 000 руб., почтовые расходы в размере 400руб.

Таким образом, на основании ст. 98, 100 ГПК Российской Федерации, с ответчика в пользу истца в счёт возмещения расходов по оплате услуг представителя с учетом документальной обоснованности их размера, принципа разумности и справедливости надлежит взыскать расходы на оплату услуг представителя 10 000 рублей, почтовые расходы 400 рублей. На основании ст. 103 ГПК Российской Федерации, абзаца 24 статьи 50, абзаца 8 пункта 2 статьи 61.1, абзаца 5 пункта 2 статьи 61.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации с ответчика надлежит взыскать в доход государства госпошлину в размере 680 руб. (пропорционально удовлетворенной части иска). Руководствуясь ст.ст.194-199 ГПК РФ, суд решил иск ФИО1 удовлетворить частично. Взыскать с САО «ВСК» в пользу ФИО1 неустойку в размере 17000 рублей, штраф в размере 8500 рублей, представительские расходы в размере 10000 рублей, почтовые расходы в размере 400 рублей. Взыскать с САО «ВСК» государственную пошлину в доход местного бюджета в сумме 680 рублей.

Необходимо отметить, что взаимная связь причины, а также следствия во время неисполнения страховщиком обязательств обладает действительно существующей связью между противоправным характером поведения страховщика, иными словами отказ в страховой выплате либо ее просрочка, а также как следствие возникновения убытков у страхователя. Виной в гражданском праве считается отказ правонарушителя от всех существующих мер по предотвращению отрицательных последствий своего поведения, которые необходимы при степени осмотрительности, требуемая от него по характеру возлагаемых на нем обязательств и по условиям оборота.

Статьей 401 ГК РФ определена презумпция вины правонарушителя, так как именно он обязан доказать свою непричастность к правонарушению, другими словами страховщик, который не исполнил либо исполнил ненадлежащим образом обязательства по страховой выплате, признается виновным, пока не сможет доказать обратное.

Подобным образом, страхователь при нарушении страховщиком договорного обязательства, а также при существовании каждого из указанного выше условия, имеет право обратиться в суд для защиты нарушенного права, а также применением к страховщику мер гражданско-правовой ответственности. Подобными мерами являются: возмещение ущерба, оплата неустойки, взимание процентов за использование чужих денежных средств, возмещение морального вреда. Главным принципом института возмещения убытков считается принцип возмещения в полном объеме. В соответствии с пунктом 1 статьи 15 ГК РФ лицо, чьи право нарушены, имеет право требовать возмещения нанесенного ему ущерба в полном объеме в том случае, если законом либо договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем объеме. Таким образом, лицо, которое причинило вред либо ущерб, обязано возместить их в полном объеме, реальный ущерб либо неполученные доходы. Размер убытков, которые подлежат возмещению, определяется, учитывая конкретные обстоятельства.

В том случае, если страхователь дает отказ на сумму страхового возмещения и производит за свой счет экспертизу, то размер убытков будет определяться стоимостью произведенной экспертизы. Если страховщик не осуществляет в положенное время страховую выплату, а страхователь произвел за свой счет

ремонт поврежденного, а также застрахованного имущества, то убыток страхователя, который подлежит возмещению, признается в размере произведенных расходов на ремонт.

В период установления упущенной выгоды необходимо отметить постановления высших судебных инстанций. Таким образом, в Постановлении Пленума Верховного суда РФ и Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 указано: "При рассмотрении дел, которые связаны с возмещением убытков, а также причиненные в связи с неисполнением либо несоответствующим выполнением обязательств, нужно учитывать, что согласно со ст. 15 ГК РФ подлежат возмещению понесенные к моменту предъявления убытки и расходы, которые сторона обязана будет произвести для восстановления нарушенного права. По этой причине, если нарушенное право может быть восстановлено в натуре при помощи приобретения конкретных вещей, стоимость данных вещей должна определяться по правилам пункта 3 статьи 393 ГК РФ и в тех случаях, когда на момент предъявления иска или вынесения решения фактические затраты кредитором еще не произведены".

Таким образом, расходы страхователя, которые заявлены к возмещению, обязаны быть подтверждены документально. Необходимо уточнить, что формой ответственности, которая применяется к страховщику, может быть и неустойка. Согласно со статьей 330 ГК РФ неустойкой (штрафом, пеней) является установленная законом либо договором денежная сумма, которую должник должен предоставить кредитору при неисполнении либо ненадлежащего исполнения обязательства, а также в случае просрочки исполнения.

Неустойка может устанавливается или законом, либо договором. Настоящее законодательство о страховании, в отличие от предыдущего, не определяет законную неустойку, по причине чего требование страхователя о выплате неустойки может основываться лишь на установлении неустойки непосредственно договором (правилами страхования), что встречается довольно редко.

Обязанность уплатить деньги, которая вытекает из договора, в том числе и обязательство по выплате страхового возмещения, составляет содержание денежного обязательства. По этой причине потерпевшая сторона, другими словами страхователь при просрочке выплаты страхового возмещения, имеет право взыскать со страховщика проценты за использование чужих денежных средств. Подобный вид ответственности за невыполнение денежных обязательств определен статьей 395 ГК РФ, в соответствии с которой за использование чужих денежных средств из-за их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, другой просрочки в их уплате или неосновательного получения либо сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств.

Так, следует сказать, что неустойка за несоблюдение срока осуществления страховой выплаты и финансовая санкция за несоблюдение срока направления потерпевшему мотивированного отказа в страховой выплате исчисляются со дня, следующего за днем, установленным для принятия страховщиком решения о выплате страхового возмещения, т.е. с 21-го дня после получения страховщиком заявления потерпевшего о страховой выплате и документов, предусмотренных Правилами страхования.

Например, гражданин А. обратился в суд с иском к страховой компании "С" о взыскании страхового возмещения, неустойки, финансовой санкции и штрафа.

Судом установлено [4], что 28 июля 2015 г. произошло дорожно-транспортное происшествие с участием транспортного средства под управлением водителя С., транспортного средства под управлением истца и транспортного средства под управлением водителя К. Виновным в дорожно-транспортном происшествии является водитель С. В результате дорожно-транспортного происшествия транспортное средство истца получило механические повреждения. Гражданская ответственность истца застрахована в страховой компании "С".

Гражданин А. 11 августа 2015 г. лично обратился в страховую компанию "С" с заявлением о выплате страхового возмещения, представив необходимый пакет документов. Однако страховщик по истечении предусмотренного Законом об ОСАГО срока для выплаты страховую выплату не произвел. Гражданин А. 3 сентября 2015 г. обратился к ответчику с соответствующей претензией, в которой требовал произвести выплату страхового возмещения и неустойки. Поскольку страховщик претензию оставил без ответа, истец обратился в суд с указанным иском.

В ходе рассмотрения дела до вынесения судом решения по делу страховая компания "С" выплатила истцу страховое возмещение в размере 229 037 рублей 39 копеек.

Суд правильно признал требования гражданина А. обоснованными и правомерными. При этом суд указал, что страховщик имел возможность своевременно и в установленные Законом об ОСАГО сроки удовлетворить требование потерпевшего о возмещении ущерба, однако проигнорировал требования закона.

Кроме того, суд, с учетом положения пункта 21 статьи 12 Закона об ОСАГО и пункта 1 статьи 5 Федерального закона от 21 июля 2014 г. N 223-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об обяза-

тельном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" и отдельные законодательные акты Российской Федерации", нашел обоснованными требования истца в части взыскания с ответчика финансовой санкции и неустойки за просрочку исполнения обязательства по надлежащему осуществлению страховой выплаты.

Предусмотренный пунктом 21 статьи 12 Закона об ОСАГО двадцатидневный календарный срок (за исключением нерабочих праздничных дней) рассмотрения страховщиком заявления потерпевшего о страховом случае подлежит применению к отношениям между страховщиком и потерпевшим, возникшим из договоров обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, заключенных начиная с 1 сентября 2014 г.

В рассматриваемом случае между сторонами договор ОСАГО заключен после 1 сентября 2014 г.

Финансовая санкция исчисляется со дня, следующего за днем, установленным для принятия решения о выплате страхового возмещения, в данном случае - с 1 сентября 2015 г. и до дня выплаты страхового возмещения, т.е. 9 октября 2015 г.

Исчисляя размер финансовой санкции, суд принял период просрочки, равный 39 дням.

Рассчитывая неустойку за просрочку страховой выплаты, суд правомерно исходил из расчета суммы размера невыплаченного страхового возмещения за период с 1 сентября 2015 г. (дата истечения двадцатидневного срока) по 9 октября 2015 г. (дата выплаты страхового возмещения).

Необходимо отметить и тот факт, что установленные статьей 395 ГК РФ проценты подлежат взысканию исключительно при присутствии полного состава правонарушения, который закреплен в данной статье. Во-первых, требуется незаконное невыполнение денежного обязательства. Во-вторых, необходимо, чтобы должник использовал чужие денежные средства вследствие их незаконного удержания. Размер процентов, которые подлежат уплате за использование чужих денежных средств, устанавливается ставкой банковского процента на дату исполнения денежного обязательства.

Правила статьи $395 \, \Gamma K \, P\Phi$ о размере процентов, которые подлежат взысканию считаются диспозитивными и применяются постольку, поскольку иной размер процентов не определен законом либо договором.

Компенсация морального вреда в соответствии с настоящим гражданским законодательством считается одним из способов защиты субъективных гражданских прав и законных интересов, а также является гарантированной государством материально-правовой мерой, при помощи которой действует добровольное либо вынужденное восстановление нарушенных (оспариваемых) личных неимущественных благ и прав

Правовая защита посредством компенсации морального вреда устанавливается исключительно для тех случаев, когда моральный ущерб выявился из-за противозаконного нарушения неимущественных прав либо принижение иных имущественных благ. В пункте 3 статьи 1099 ГК РФ указано, что компенсация морального вреда происходит независимо от возмещения имущественного вреда. На данный момент компенсация морального вреда закреплена законодательно, но при этом размер взыскиваемых судом компенсационных средств незначителен по своему размеру [5].

Ответственность страхователя (выгодоприобретателя, застрахованного лица) выражается в неполучении в полном объеме либо частично страхового возмещения (страховой суммы). Страховщик принимает решение об отказе, связанный с предоставлением страховой выплаты, а также передает в указанный срок страхователю (выгодоприобретателю, застрахованному лицу) письменно с обязательным аргументированным обоснованием причин отказа. Основания отказа страховщика осуществить страховую выплату указаны согласно гл. 48 ГК (ст. 961, 963, 964), а также могут быть определенны особым законодательством и закреплены в определенном договоре страхования.

Гражданский кодекс возлагает на страхователя ответственность, в отношении возмещения убытков, которые были причиненных страховщику, в случае признания договора страхования недействительным по причине завышения страховой суммы в результате обмана страхователя (в размере, который выше, чем сумма полученной страховой премии) (п 3 ст. 951 [6]), а также при прекращении договора страхования вследствие неисполнения страхователем во время действия договора обязанности по мгновенному оповещению страховщика об обстоятельствах, которые влекут рост страхового риска (п. 3 ст. 959).

Заключение. Таким образом, следует сделать вывод о том, что основной нормативно-правовой базой, которая занимается регулированием страховых правоотношений, считается глава 48 ГК РФ, которая в отличие от иных договорных институтов гражданского права, предусматривающих положения о специфики ответственности сторон, в основном не включает особенных норм, которые посвящены ответственности страховщика во время возникновения случая нарушения им договорных обязательств, если говорить об ответственности страховщика, то необходимо отметить, что часто под этим имеют в виду обязанность страховой организации, связанную с предоставлением страховой выплаты. Исполнение страховщиком

страховой выплаты является действием, которые направлены на выполнение обязанности по договору перед страхователем (выгодоприобретателем), которые не связанны с нарушением страхового обязательства. Несоблюдение либо несоответствующее выполнение страховщиком своих обязательств рождает убытки страхователя, выраженные в виде реального ущерба, к примеру: расходы, лица, чье право нарушено, совершило либо произведет в будущем для возрождения права, которое было нарушено; потеря либо причинение ущерба его имуществу или/и упущенной выгоды (неполученные доходы, которые данное лицо может получить при обычных условиях гражданского оборота в том случае, если его право не было нарушено).

Библиографический список

- 1.Решение суда № 2-15231/2017 ~ М-12033/2017. // Архив Первомайского районного суда г. Краснодара
- 2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ ч.2)//ст.48
- 3.Определение от 26 января 2016 года № 11-КГ15-34 // Архив Верховного суда Российской Федерации
- 4.Решение от 21 июля 2017 г. по делу № 2-5438/2017 М-4871 // Архив Кировского районного суда г. Уфы
- 5. Гражданское дело № 7-65/16. 98 л. Архив Новосибирского областного суда.
- 6. Российское гражданское право. Т.2 под ред. Е.А.Суханов. М, 2013. С. 876

ИМАЕВА АЛЕКСАНДРА ВАЛЕНТИНОВНА – магистрант, Тюменский государственный университет, Россия.

Д.Н. Жукова

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ В СФЕРЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ЗАЩИТЫ КОРПОРАТИВНЫХ СУБЪЕКТИВНЫХ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

В статье рассматриваются проблемные аспекты теории и практики в сфере осуществления защиты корпоративных прав. Законодательство, которое регламентирует деятельность хозяйственных обществ, содержит обширный перечень оснований прекращения прав членства, ряд из которых может происходить по желанию самого участника, некоторые из оснований требуют инициативы от других участников, а некоторые от самого общества.

Ключевые слова: общество с ограниченной ответственностью, третьи лица, наблюдательный совет, собрание акционеров, привилегированные акции, акционер, ликвидация, закон, общество, отчуждение, доля, участник.

Действующее корпоративное законодательство предусматривает различные основания прекращения корпоративных прав и обязанностей, в качестве которых можно выделить:

- во-первых, ликвидацию хозяйственного общества или смерть или ликвидацию участника или акционера;
 - во-вторых, гражданско-правовые сделки, направленные на отчуждение акций или долей;
- в-третьих, выход или исключение из состава участников общества с ограниченной ответственностью;
- в-четвертых, приобретение акционерным обществом размещенных акций или покупка отчуждаемой доли в обществе с ограниченной ответственностью;
 - в-пятых, выкуп акций по требованию акционера. Рассмотрим некоторые из указанных оснований. Остановимся на наиболее актуальном.

Так, выход или исключение из состава участников являются самостоятельными основаниями прекращения корпоративных прав и обязанностей. Возможность выхода из состава участников общества с ограниченной ответственностью может быть ограничена уставом общества (п. 1 ст. 94 ГК РФ и п. 1 ст. 26 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [1]). Кроме этого, Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» не допускает выход участника, если в результате этого в обществе не остается ни одного участника, а также единственному участнику общества. Если устав допускает выход участника, то он реализуется посредством отчуждения доли независимо от согласия других членов общества. П.1 ст. 23 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» установлен запрет на приобретение обществом доли или части долей в уставном капитале, за исключением случаев, предусмотренных законом об обществах [2].

В случае если уставом общества отчуждение доли или части доли, принадлежащих участнику общества, третьим лицам запрещено и другие участники общества отказались от их приобретения либо не получено согласие на отчуждение доли или части доли участнику общества или третьему лицу при условии, что необходимость получить такое согласие предусмотрена уставом общества, общество обязано приобрести по требованию участника общества принадлежащие ему долю или часть доли. Особенностью отчуждения в этом случае является то, что продажа обществу доли в его уставном капитале не требует соблюдение преимущественного права, договор, по которому осуществляется продажа доли, не требует нотариального удостоверения. В соответствии с абзацем 3 пункта 2 статьи 23 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» в случае приобретения доли по требованию участника общества, общество обязано выплатить участнику действительную стоимость его доли в уставном капитале общества, определенную на основании данных бухгалтерской отчетности общества за последний отчетный период, предшествующий дню обращения участника общества соответствующим требованием, или с согласия участника выдать ему в натуре имущество той же стоимости [3].

Данная обязанность обществом должна быть исполнена в течение трех месяцев, за исключением случаев, когда иной срок установлен уставом общества с ограниченной ответственностью. Временем подачи заявления о выходе из общества и соответственно временем возникновения обязанности по уплате действительной стоимости доли или части доли в уставном капитале общества, принадлежащего члену

[©] Жукова Д.Н., 2017.

общества, подавшему заявление о выходе, либо обязанности выдать ему в натуре имущество такой же стоимости согласно правовой позиции пленумов Высший арбитражный суд РФ (ВАС РФ) и Верховный суд РФ (ВС РФ) принято считать [4]: – во-первых, день передачи заявления совету директоров (наблюдательному совету) либо исполнительному органу общества (единоличному или коллегиальному), либо работнику общества, в обязанности которого входит передача заявления надлежащему лицу; – во-вторых, в случае, когда заявление направлено по почте, день его поступления в экспедицию либо к работнику общества, выполняющему соответствующие функции.

Помимо обязанности по уплате действительной стоимости доли или части доли в уставном капитале общества, принадлежащего члену общества, подавшему заявление о выходе из общества с ограниченной ответственностью, либо обязанности выдать ему в натуре имущество такой же стоимости, у Общества с ограниченной ответственностью возникают обязанности: — во-первых, известить налоговые органы посредством направления заявления о внесении соответствующих изменений реестр юридических лиц и документа, подтверждающего основания перехода к обществу доли или части доли в его уставном капитале; — во-вторых, распределить, продать или погасить долю или часть доли, принадлежавшие вышедшему члену. Участники общества, доли которых в совокупности составляют не менее чем десять процентов уставного капитала общества, вправе требовать в судебном порядке исключения из общества участника, который грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями (бездействием) делает невозможной деятельность общества или существенно ее затрудняет [5].

Анализ судебной практики показывает, что к грубым нарушениям суды относят: совершение действий, заведомо влекущих вред для общества, нарушающих доверие между его участниками и препятствующих продолжению нормальной деятельности общества, распространение заведомо недостоверной информации о ликвидации общества, направление контрагентам писем с уведомлением о расторжении договоров, заключенных ими с обществом, и предложением заключить аналогичные договоры с конкурирующим обществом. Совершение участником действий, заведомо противоречащих интересам общества, при выполнении функций исполнительного органа общества также может являться основанием для исключения такого участника из общества, если эти действия причинили обществу значительный вред и (или) сделали невозможной деятельность общества либо существенно ее затруднили [6]. Под действиями участника, которые делают невозможной деятельность компании либо существенно ее затрудняют, понимается систематическое уклонение без уважительных причин от участия в общем собрании, лишающее общество возможности принимать решения по вопросам, требующим единогласия всех его участников. При решении вопроса о том, является ли допущенное участником общества нарушение грубым, необходимо принимать во внимание степень его вины, наступление негативных для общества последствий. Сделки, заключенные исключаемым участников после подачи иска об исключении из состава участников общества, могут свидетельствовать о злоупотреблении правом его стороны с целью избежать ответственности за намеренное причинение вреда обществу [7].

В отличие от обществ с ограниченной ответственностью, прекращение корпоративных прав и обязанностей акционеров возможно путем приобретения акционерным обществом размещенных акций или посредством их принудительного выкупа. Общество вправе приобретать размещенные им акции по решению общего собрания акционеров об уменьшении уставного капитала общества путем приобретения части размещенных акций в целях сокращения их общего количества, если это предусмотрено уставом общества. Решение о приобретении акционерным обществом размещенных акций находится в компетенцию общего собрания акционеров, оно принимается простым большинством голосов акционеров – владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в собрании. Общество не вправе принимать решение об уменьшении уставного капитала общества путем приобретения части размещенных акций в целях сокращения их общего количества, если номинальная стоимость акций, оставшихся в обращении, станет ниже минимального размера уставного капитала. Акции, приобретенные обществом, не предоставляют права голоса, не учитываются при подсчете голосов, по ним не начисляются дивиденды, поэтому такие акции должны быть реализованы по цене не ниже их рыночной стоимости не позднее одного года с даты их приобретения. В противном случае общее собрание акционеров должно принять решение об уменьшении уставного капитала общества путем погашения указанных акций. В случае реализации закрытым акционерным обществом собственных акций, приобретенных ранее с согласия акционеров общества, преимущественного права на приобретение данных акций у акционеров не возникает [8].

Если владелец обыкновенных или привилегированных акций решил произвести отчуждение всех или части принадлежащих ему акций посредство предъявления требования о выкупе обществом всех или части принадлежащих ему акций у акционерного общества возникает соответствующая обязанность их выкупить [9].

Таким образом, законодательство, регламентирующее деятельность хозяйственных обществ, содержит обширный перечень оснований прекращения прав членства, ряд из которых может происходить по

желанию самого участника, некоторые из оснований требуют инициативы от других участников, а некоторые от самого общества. Необходимо отметить, хотя неправомерное поведение исключаемого участника нарушает права и законные интересы общества, само общество не вправе быть истцом в спорах, связанных исключением участников. В таких спорах требование могут предъявить только участники общества, хотя при этом и не признается, что противоправное поведение исключаемого участника нарушает их права и законные интересы.

Библиографический список

- 1.Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 08.02.1998 № 14-Ф3: ред. от 03.07.2016: с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016 // Российская газета. 1998. № 30.
- 2.Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 17.10.2014 по делу № A28-13379/2012 // Консультант Плюс: справочно-правовая система. URL: consultant.ru
- 3.Определение Верховного Суда РФ от 19.08.2015 № 304-ЭС15-9134 по делу № A75-4406/2014 // Консультант Плюс: справочно-правовая система. URL: consultant.ru
- 4.О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»: постановление Пленума Верховного Суда РФ № 90, Пленума ВАС РФ № 14 от 09.12.1999 // Специальное приложение к «Вестнику ВАС РФ». 2005. № 12. С. 155–161.
- 5. Чуклова Е. В. Прекращение корпоративных прав участников хозяйственных обществ. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2016. №4(27). С. 88-90.
- 6.Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.05.2012 № 151 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с исключением участника из общества с ограниченной ответственностью» // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. 2012. № 8. С. 186–203.
- 7.Постановление Президиума ВАС РФ от 10.09.2013 № 3330/13 по делу № A41-41903/10 // Консультант Плюс: справочно-правовая система. URL: consultant. ru.
- 8.Постановление ФАС Дальневосточного округа от 06.04.2010 № Ф03-1817/2010 по делу № А59- 4897/2009 // Консультант Плюс: справочно-правовая система. URL: consultant.ru.
- 9.Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-Ф3 «Об акционерных обществах»: ред. от 03.07.2016: с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016 // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1.

ЖУКОВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА – магистрант, Тюменский государственный университет, Россия.

Д.А. Булгакова

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В статье рассматриваются понятие и определение договора франчайзинга, его международно-правовое регулирование различными авторитетными и популярными организациями, а также международными нормативно-правовыми актами.

Существующие на сегодняшний день международные акты, целью которых является правовое регулирование франчайзинговые отношений, носят целиком рекомендательный характер, не имея обязательной силы для субъектов данных отношений. Таким образом, в данное время возникает необходимость унифицированного международно - правового регулирования франчайзинговых отношений, иначе говоря создание единообразных правил ведения франчайзингового бизнеса.

Ключевые слова: мастер-франшиза, аффилированное лицо франчайзи, соглашение о развитии, документ раскрытия, франчайзинговое предприятие, субфранчайзинговое соглашение.

Несмотря на большую распространенность франчайзинга во всем мире, унифицированного международно-правового регулирования отношений по франчайзингу все еще нет. Попытки определения договора международного франчайзинга и его регулирования были предприняты различными международными организациями, в частности, Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА), Международной торговой палатой МТП), Европейской Федерацией Франчайзинга и другими [1].

На данный момент международное регулирование франчайзинговых отношений представлено следующими документами: Руководством ВОИС по франчайзингу (The WIPO Guideon Franchising, 1994); Европейским Кодексом Этики Европейской Федерации Франчайзинга; Руководством к договорам международного мастер-франчайзинга (Guideto International MasterFranchise Arrangements, 1998) и Модельным законом о раскрытии информации по договору франчайзинга (TheModel Franchise Disclosure Law, 2002.); Типовым контрактом международного франчайзинга (The ICC Model International Franchising Contract, 2000, публикация МТП № 557).

Разберем определения договора международного франчайзинга и его регулирования популярными и авторитетными международными организациями.

В 1994 году Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) было подготовлено Руководство ВОИС по франчайзингу (The WIPO GuideonFranchising). В нем хранится определение договора франчайзинга как соглашения, по которому одно лицо (франчайзер), которое разработало систему ведения определенного бизнеса (франчайзинговая система), разрешает другой стороне (франчайзи) применить предоставленную систему согласно с указаниями франчайзера за назначенное вознаграждение. Соответственно п. 19 Руководства франчайзинговая система является комплексом прав интеллектуальной собственности, который включает одну или более марок, торговых имен, промышленных дизайнов, изобретений и объектов авторского права, а также ноу-хау и торговых секретов, которые используются для продажи товаров или предоставления услуг конечным пользователям [1].

Значимое определение франчайзинга для стран Европейского сообщества содержится в Европейском этическом кодексе франчайзинга принятым Европейской Федерацией Франчайзинга. Европейская Федерация Франчайзинга (European Franchise Federation - EFF) была основана в 1972 году в Брюсселе, является некоммерческой международной ассоциацией, членами которой являются Национальные ассоциации франчайзинга из 20 европейских стран: Британия, Австрия, Бельгия, Греция, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Италия, Нидерланды, Польша, Португалия, Сербия, Словения, Швеция, Швейцария и Турция. Ее миссия и основные цели:

- 1) помощь формированию франчайзинга в Европе;
- 2) представлять интересы франчайзинга в международных организациях (Европейская комиссия, Европейский Парламент и т.д.);
 - 3) продвигать и представлять европейского франчайзинга и его членов на международной арене;

[©] Булгакова Д.А., 2017.

4) обмениваться информацией и документацией между национальными ассоциациями франчайзинга стран Европы и других континентов [2].

Данная ассоциация приняла Европейский Этический Кодекс Франчайзинга, в котором зафиксированы главные положения о франчайзинге. В Кодексе предоставлено определение франчайзинга: «Франчайзинг - это система продвижения на рынке товаров и/или услуг и/или технологии; основывающаяся на тесном и продолжительном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми предприятиями; Франчайзером и Франчайзи; при помощи которой Франчайзер предоставляет Франчайзи право и поручает обязанность реализовывать предпринимательскую деятельность согласно с концепцией и стратегией Франчайзера. Данное право управомачивает и обязывает Франчайзи в обмен на прямое или косвенное встречное финансовое удовлетворение применить фирменное наименование и/или товарный знак и/или знак» обслуживания, ноу-хау, деловые и технологические метолы, производственные процессы и иные права промышленной и/или интеллектуальной собственности франчайзера, которые поддерживаются оказанием, деловой и технической помощи, в рамках и в течение срока действия- договора франчайзинга, который заключен сторонами» (ст.1) [3]. В Кодексе объясняться, что Франчайзер есть учредитель франшизной сети, которая состоит из него самого и Индивидуальных Франчайзи, для которых Франчайзер является долговременным наставником. (ст. 2.). По кодексу Франчайзер должен: удачно разрабатывать концепцию бизнеса в течение разумного периода времени и по крайней мере в одной опытной единице до начала своей францизной сети; находиться собственником или иметь законное право на использование торгового наименования, товарного знака или иного отличительного обозначения своей сети; обязан обеспечивать отдельному Индивидуальному Франчайзи первоначальное обучение и постоянную коммерческую и/или техническую помощь в течение всего срока действия соглашения. Индивидуальный Франчайзи должен: применять все усилия для развития францизного бизнеса и для поддержания общего единства и репутации франшизной сети; оснащать Франчайзера испытанной текущей информацией для облегчения определения исполнения и финансового состояния, которые необходимы для эффективного административного руководства, а также предоставлять Франчайзеру и/или его агентам доступ в помещения Индивидуального Франчайзи и документы по просьбе Франчайзера и в разумные сроки; не разглашать третьим лицам ноу-хау, переданное Франчайзером, ни в течение срока действия, ни после прекращения действия соглашения. (ст 2.3.) [3].

В Кодексе дано определение францизного соглашения. Францизное соглашение обязано соответствовать национальному законодательству, праву Европейского Сообщества и настоящему Этическому Кодексу. (ст. 5.1.) Соглашение обязано отображать интересы членов францизной сети в защите прав промышленной и интеллектуальной собственности Франчайзера и в поддержании общего единства и репутации францизной сети. Каждое из соглашений и всех договорных условий, которые связаны с отношениями по франчайзингу, обязаны быть написаны или переведены присяжным переводчиком на официальный язык страны, где находится Индивидуальный Франчайзи, а подписанное соглашение следует передать Индивидуальному Франчайзи. (ст. 5.2.).

В рамках международных организаций осуществляется работа по унификации норм по франчайзингу. С1985 по 2002 гг. Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА) был проведен всесторонний анализ развития франчайзинга и существующих законов различных стран. В 1998 году УНИДРУА было разработано Руководство к договорам международного мастер-франчайзинга (Guideto International MasterFranchise Arrangements, 1998) и в 2002 году Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга (The Model Franchise Disclosure Law, 2002.) [1].

В Руководстве к договорам международного мастер-франчайзинга 1998 года разнообразны отношения по мастер-франчайзингу, которые основываются на формировании соглашения между франчайзером и суб-франчайзером, которое позволяет последнему заключать договоры франчайзинга с суб-франчайзи. Суб-франчайзер действует как франчайзер на территории иностранного государства, где ему дано указанное право. В Модельном законе о раскрытии информации по договору франчайзинга 2002 года, анализированы преддоговорные отношения по раскрытию информации франчайзером. Данный Закон способен быть применен как к внутреннему, так и к международному франчайзингу, к различным видам договора франчайзинга (единичный договор о франчайзинге, мастер-франчайзинг, соглашение о развитии) и к новым формам.

Модельный закон о раскрытии информации употребляет термин «франшиза». Франшиза есть право, которое предоставлено одной стороной (франчайзером), которое уполномочивает и обязывает иную сторону (франчайзи) в обмен на прямую или косвенную финансовую компенсацию реализовывать предпринимательскую деятельность по продаже товаров или оказанию услуг от своего имени, но по системе, которая разработана франчайзером. Подобная система включает в себя ноу-хау и содействие со стороны франчайзера, предписывает основные приемы и способы, которыми должна исполняться деятельность,

предусматривает текущий контроль со стороны франчайзера и использование товарного знака, знака обслуживания, фирмы или логотипа, которые принадлежат франчайзеру. Под понятие франшизы также подпадают права, которые предоставлены франчайзером субфранчайзеру согласно с соглашением о мастерфранчайзинге; права, предоставленные субфранчайзером субфранчайзи согласно с субфранчайзинговым соглашением; права, предоставленные франчайзером другой стороне согласно с соглашением о развитии. Статья 1 Модельного закона назначает сферу применения Закона: «Данный Закон используется к франшизам, которые будут снова предоставлены либо восстановлены в рамках одного или нескольких франшизных предприятий на определенной территории». Подметим, что российские законодатели способны вполне использовать эту модель для его принятия, применяя международный франчайзинговый опыт. Это в максимальной степени будет содействовать будущему развитию франчайзинга в России.

Закон УНИДРУА разбирает следующие определения в области франчайзинга [4]:

- 1) аффилированное лицо франчайзи физическое либо юридическое лицо, которое прямо или косвенно управляет либо управляется франчайзи или находится под контролем иного субъекта, который управляет франчайзи;
- 2) аффилированное лицо франчайзера физическое либо юридическое лицо, которое прямо или косвенно управляет либо контролируется франчайзером или иным субъектом, который управляет франчайзером;
- 3) соглашение о развитии соглашение, согласно с которым в обмен на прямую или косвенную финансовую компенсацию франчайзер дает иной стороне право купить более чем одну франшизу в рамках одной и той же франшизной системы;
- 4) документ раскрытия документ, хранящий информацию, раскрытие которой является обязательным согласно с требованиями закона;
- 5) франшиза право, которое предоставлено одной стороной (франчайзером), дающее полномочия и обязывающее иную сторону (франчайзи) реализовывать в обмен на прямую или косвенную финансовую компенсацию предпринимательскую деятельность по продаже товаров или оказанию услуг от своего имени, но по системе, которая разработана франчайзером, и включающее в себя «ноу-хау» и содействие со стороны франчайзера, предписывающее основные приемы и способы, которыми обязана реализовываться деятельность, осуществляет текущий контроль со стороны франчайзера и использование товарного знака, знака обслуживания, фирмы или логотипа, которые принадлежат франчайзеру. Под понятие франшизы также подпадают права, которые предоставлены франчайзером субфранчайзеру согласно с соглашением о мастер- франшизе; права, данные субфранчайзером субфранчайзи согласно с субфранчайзинговым соглашением; права, данные франчайзером второй стороне согласно с соглашением о развитии.
 - 6) франчайзинговое соглашение соглашение, согласно с которым дается франциза;
- 7) франчайзинговое предприятие предприятие, контролируемое франчайзи на условиях франчайзингового соглашения;
- 8) мастер-франшиза право, данноефранчайзером второй стороне (субфранчайзеру) отдавать франшизу третьим лицам (субфранчайзи);
- 9) субфранчайзинговое соглашение франчайзинговое соглашение, которое заключено субфранчайзером с субфранчайзисогласно с условиями соглашения о мастер- франшизе [4].

Закон УНИДРУА содержит особые «условия предоставления документа о раскрытии информации». Франчайзер должен дать каждому потенциальному франчайзи документ о раскрытии информации, к которому обязан прилагаться проект франчайзингового договора, как минимум за 14 дней до наступления первого из следующих событий:

- а) подписания потенциальным франчайзи любого соглашения, которое относится к франшизе (за исключением соглашений о конфиденциальности предоставляемой информации);
- б) платежа франчайзеру или аффилированному лицу франчайзера; документ раскрытия обязан быть обновлен в течение 10 дней с момента окончания финансового года франчайзера. Раскрытие информации о франшизе надлежит исполняться в письменной форме. Франчайзер способен применить любой формат для документа раскрытия при условии, что информация, которая содержится там, представлена единовременно в едином документе и соответствует требованиям, которые изложены в настоящем законе.

Потенциальный франчайзи обязан при требовании франчайзера в письменной форме засвидетельствовать получение документа раскрытия. Статья 8 Закона рассматривает «восстановление нарушенных прав франчайзи». В том случае, если документ о раскрытии информации или уведомление о значительном изменении информации не было предоставлено в течение срока, который установлен в ст. 3, или заключает в себе неправильную информацию о существенных фактах, или в нем отсутствует информация о важнейших фактах, то франчайзи имеет право на расторжение франчайзингово соглашения с письменным уведомлением франчайзера за 30 дней до даты расторжения. Франчайзиимет право потребовать возмещение убытков, которые причинены деяниями, которые предусмотрены настоящей статьей, за исключением тех

случаев, когда франчайзи получил данную информацию из других источников, либо не полагался на недостоверную информацию или если расторжение договора будет несоразмерной мерой при данных обсто-

ятельствах.

Закон применяется как ко вновь заключаемым франчайзинговым соглашениям, так и к соглашениям, возобновляемым после его вступления в силу. Закон разбирает непозволительность ограничения прав франчайзи, причем любое ограничение прав франчайзи по сравнению с правами, предусмотренными настоящим Законом (в том числе с согласия самого франчайзи), ничтожно. Подобным образом, Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга является образцом, не обязательным для стран. Его нормы имеют рекомендательный характер для государств, которые решили принять специальное законодательство о франчайзинге [4].

В 2000 году Международная торговая палата (МТП) разработала Типовой контракт международного франчайзинга (The ICC Model International Franchising Contract, 2000, публикация МТП № 557) [4]. Типовой контракт международного франчайзинга содержит в отношении применимого права рекомендацию, включающую ссылку на Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА. Сторонам предложено два варианта согласования применимого права:

- 1. Настоящее соглашение регламентируется повсеместно признанными в международной торговле правилами и принципами права, включая Принципы международных коммерческих договоров УНИД-РУА.
- 2. Настоящее соглашение регламентируется правом какой-либо страны. При согласии сторон, чтобы их договор регламентировался более конкретными правилами, они имеют право избрать право определенной страны.

Традиционной для всех Типовых контрактов МТП можно считать рекомендации следующей арбитражной оговорки, которая предусматривает разрешение споров в Арбитражном суде МТП: любые споры, которые возникают из настоящего соглашения или в связи с ним, надлежит конечному урегулированию согласно с Арбитражным регламентом Международной торговой палаты одним или несколькими арбитрами, назначенными в соответствии с этим Регламентом. Стороны способны определять место проведения арбитража и язык арбитражного разбирательства. Сам документ - Типовой контракт франчайзинга хранит единообразные правила, которые рекомендуемы МТП участникам предоставленных правоотношений. При собирании типового контракта составители стремились сосредоточить в нем главные права и обязанности сторон и избежать применения национального права какой-либо страны. Важнейшей причиной составления предоставленного контракта можно считать отсутствие международной унификации по франчайзингу и надобность обращения к национальному праву, что обладает серьезными недостатками, так как право отдельных стран не учитывает нужды и специфику международной торговли и его предписания существенно различаются в отдельных странах [5].

Типовой контракт МТП международного франчайзинга определен для международных дистрибьюторских отношений, которые реализуются путем заключения франчайзинговых дистрибьюторских соглашений (distribution franchise agreements), и не неприменим к иным типам соглашений о франчайзинге, включая соглашения о мастер- франчайзинге. Он включает два главных раздела: первый раздел отдан определению основных прав и обязанностей сторон по соглашению о франчайзинге; второй - о поставке товара, который реализуется в рамках данного соглашения. Соглашение о франчайзинге заключает в отношении обеих сторон систему разрешения споров, подключая порядок извещения о недостатках и способах их устранения. Предоставленный Типовой контракт создан на презумпции того, что он контролируется положениями самого договора и общепринятыми в международной торговле принципами права. Целью подобного решения является избежание на основе коллизионных норм применения какого-либо национального права и использование положения Типового контракта в отношениях между франчайзерами и франчайзи из разных стран, без предоставления преимуществ одной стороне и без ущемления другой при применении права одной из сторон, что должно обеспечить сторонам контракта о франчайзинге большую юридическую безопасность. Это имеет значительный смысл, так как многообразие различных национальных законов нечасто может оказать помощь в решении проблем, которые связаны с импортом и международным размещением товаров или предоставлением услуг [5].

В разных странах соглашения о франчайзинге не контролируются национальными законами, а судебная практика, которая относится к франчайзингу, обычно затрагивает договорные отношения между франчайзи и местным франчайзером.

Библиографический список

1. Васильева И.В. Особенности международного регулирования франчайзинговых отношений. // Экономика, социология и право. - 2016. - №11. - С. 99 - 103.

- 2. Европейская Федерация Франчайзинга (EuropeanFranchiseFederation). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eff-franchise.com/
- 3. Европейский этический кодекс франчайзинга // Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. М.: ИКЦ «Академкнига». 2005. С. 347-352
- 4. Модельный закон УНИДРУА о раскрытии информации 2002 года // Багдасарян А.Ф. Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Гражданско-правовые проблемы заключения договора. М., 2009.
- 5. Типовой контракт международного франчайзинга МТП. Публикация N 557. Серия: "Издания Международной торговой палаты". На рус.и англ. яз. М., 2002.

БУЛГАКОВА ДАРЬЯ АНДРЕВНА – магистрант, Тюменский государственный университет, 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!