

---

---

**ТЕРРИТОРИЯ  
НАУКИ**

**МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНЫЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

---

---

**Основан в 2006 г.**

**2019  
№ 4**

**Воронеж  
2019**

Мультидисциплинарный научно-практический журнал  
«Территория науки» (Свидетельство о регистрации от 07.06.2012 г.  
ПИ № ТУ 36-002 92 выдано Управлением Роскомнадзора по  
Воронежской области)  
Учредитель: АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой  
институт», 394042, г. Воронеж, Ленинский пр-т, д. 119а.  
Главный редактор - Иголкин Сергей Леонидович

**ISSN 1991-9492**

Журнал выходит 1 раз в два месяца

**2019**

**№ 4**

### **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

Ахмедов А.Э., Брянцева Л.В., Гаврилов С.Т., Годовникова А.М.,  
Кустов А.И., Кузьменко Н.И., Куксова И.В., Кургузкина Е.Б.,  
Лелеков В.А., Микулина Л.Д., Саликов Ю.А., Смольянинова И.В.,  
Станчин И.М., Шаталов М.А.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы публикаций. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции, адрес издателя: АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт», 394042, г. Воронеж, Ленинский пр-т, д. 119а. Телефон: (473) 2727939 E-mail: MShatalov@vilec.ru

Отпечатано в типографии Воронежский ЦНТИ филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 394036, г. Воронеж, пр. Революции, 30.

Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России» - 41944

Цена: «Свободная цена»

Дата выхода: 20.08.2019. Заказ . Тираж 100 экз.



© *Территория науки, 2019*

<b>СОДЕРЖАНИЕ</b>	
<b>МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ</b>	
МНЕНИЕ ВРАЧЕЙ - ОДНА ИЗ ОСНОВ УЛУЧШЕНИЯ ПЕРВИЧНОЙ МЕДИКО-САНИТАРНОЙ ПОМОЩИ <i>Бобоев М.М., Салиева М.Х., Халмирзаева С.С.</i>	<b>5</b>
ТРОМБОЗ МОЗГОВЫХ ВЕНОЗНЫХ СИНУСОВ В ПРАКТИКЕ У ЛОР-ВРАЧА <i>Тиллаходжаева Г.Б.</i>	<b>8</b>
<b>ЭКОНОМИКА</b>	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ <i>Ахмедов Т.Х.</i>	<b>13</b>
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ <i>Гиниятуллина А.А., Хафизова З.И.</i>	<b>18</b>
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КР <i>Гыязов А.Т., Алимбаева А.К., Нишанбаева М.Ж.</i>	<b>22</b>
СТАНДАРТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ <i>Ермаков Д.В.</i>	<b>28</b>
СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Казьмина И.В.</i>	<b>35</b>
МОББИГ ПЕРСОНАЛА, КАК ЯВЛЕНИЕ В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ <i>Коваленко Т.В.</i>	<b>40</b>
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИЗУЧЕНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ <i>Мишина О.Ю., Карпова Е.Г.</i>	<b>44</b>
ПРИМЕНЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТНО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ <i>Окунева Е.О.</i>	<b>48</b>

<b>ЮРИСПРУДЕНЦИЯ</b>	
ПОНЯТИЕ «ПРАВОСУДИЕ» В КОНТЕКСТЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РОДОВОГО ОБЪЕКТА ПРЕСТУПНЫХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ГЛ. 31 УК РФ <i>Кургузкина Е.Б., Селиванова А.В.</i>	<b>55</b>
ОСОБЕННОСТИ ТАКТИКИ ДОПРОСА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПО ДЕЛАМ ОБ УБИЙСТВАХ <i>Кутякова А.Н., Ратникова Н.Д.</i>	<b>60</b>
ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ» ОТ 29.12.2006 № 256-ФЗ <i>Чернышова Е.В.</i>	<b>67</b>
<b>НАУКА МОЛОДЫХ</b>	
ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: АНАЛИТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ <i>Гораиш И.С.</i>	<b>73</b>
К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ «ЗАКОНА О ЦИФРОВЫХ ПРАВАХ» <i>Ивлев Д.И.</i>	<b>77</b>
РОЛЬ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА <i>Каменецкая М.А.</i>	<b>81</b>
ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ И УСТАВНОГО КАПИТАЛА <i>Малахова Ю.Р.</i>	<b>85</b>
HR В ПЕРИОД ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ <i>Рашитова А.Р.</i>	<b>91</b>
<b>ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ</b>	<b>95</b>

## МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

**Бобоев М.М., Салиева М.Х., Халмирзаева С.С.**

### **МНЕНИЕ ВРАЧЕЙ - ОДНА ИЗ ОСНОВ УЛУЧШЕНИЯ ПЕРВИЧНОЙ МЕДИКО-САНИТАРНОЙ ПОМОЩИ**

*Андижанский государственный медицинский институт*

Аннотация: Наряду с осуществляемой политикой в области ПМСП в РУз существует ряд направлений, требующих особого внимания и дальнейшего совершенствования, так например, повышение престижа ПМСП, в частности, статуса ВОП; внедрение эффективной информационной системы и системы оценки, надзора и мониторинга деятельности ПМСП; разработка эффективной кадровой политики с учетом потребностей практического здравоохранения и соотношения количества ВОП и других специалистов и другое.

Abstract: Along with the current PHC policy in the Republic of Uzbekistan, there are a number of areas requiring special attention and further improvement, for example, increasing the prestige of PHC, in particular, GP status; the introduction of an effective information system and a system for assessing, supervising and monitoring PHC activities; development of an effective personnel policy, taking into account the needs of practical health care and the ratio of the number of GPs and other specialists, and more.

Ключевые слова: «Здоровье», респондентов, медперсонала, профилактика заболеваемости

Keywords: "Health", respondents, medical staff, morbidity prevention

В связи с этим, в настоящее время актуально изучение состояния здоровья медперсонала, потому что с одной стороны повышается их роль и значение, как в реформировании здравоохранения, в выполнении приоритетных национальных проектов «Здоровье», так и в решении масштабных задач социально-экономического переустройства общества, составной частью которого они являются, а с другой - растут требования к состоянию их здоровья в связи с интенсификацией труда.

Для успешного управления и использования в полном объеме знаний, умений и навыков медперсонала необходимо сохранение здоровья и профилактика заболеваемости этого контингента.

Цель работы: проведение социологического опроса по изучению качества образа жизни медицинского персонала ПМСП сельского района.

Материал и методы. Нами использованы социологические методы исследования, которые позволяют получить адекватную качественную оценку образа жизни. С этой целью было проведено анкетирование врачебного персонала СВП сельского района. Проведён анкетный опрос 42 врачей 27 СВП.

Анкетирование проводили одномоментно по специально разработанным анкетам, включающим вопросы, касающиеся социально-демографической, производственной характеристики, профессиональной компетенции, отношения к специальности, оценки условий труда. Анкета содержала 32 вопроса и формализованные ответы Проанализированы данные опроса врачей СВП.

Результаты и их обсуждение. Гендерный состав респондентов представлен на рис.1, из которого видно, мужчины составляют основную массу обследованных (66,7%).

Опрошенный врачебный персонал состоял в основном из молодых людей в возрасте от 25 до 39 лет (69%). Доля лиц 40-49 лет составила 21,4%, 50 лет и выше - 9,6%.

По стажу работы распределение респондентов следующее: у 16,8% - стаж до 5 лет, у 40,4% - от 5 до 10 лет и у 42,8% – 10 лет и выше, т.е. у основной массы стаж составляет от 5 лет и выше (83,2%) ( $P < 0,001$ ). На вопрос «Сколько лет Вы работаете в данном СВП?» выявлено следующее: основная масса (78,2%) работает свыше 5 лет и лишь 21,8% - до 4 лет, разница статистически существенна ( $P < 0,01$ ). Квалификационная категория способствует профессиональному совершенствованию и росту компетенции медицинских кадров, что в определенной степени повышает качество медицинской помощи. Согласно опроса 85,7% врачей имеют категорию (вторую-30,8%, первую-26,3%, высшую-28,5%), 14,3% - не имеют категорию, разница существенна ( $P < 0,001$ ). За последние 5 лет 73,7% врачей повысили свою квалификацию ( $P < 0,05$ ). На вопрос: «Какие факторы, по Вашему мнению, отрицательно влияют на качество работы врачей в поликлинике?» 45,2% врачей считают – это высокая нагрузка на приём, недостаточная оснащённость мед оборудованием и недостаточное лекарственное обеспечение, 40,5% - отсутствие материального стимулирования, 14,3% - недостаточный контроль со стороны зав.отделением и недостаточная квалификация врачей.

Среди аспектов, препятствующих выполнению основной работы и отвлекающие от процесса профессионального развития, врачи

отметили в 47,6% случаев - частые внеплановые комиссии и проверки, в 23,8% перегруженность оформлением документации и в 28,6% - другие причины.

Согласно данным видов удовлетворения работой врачей СВП, больше всего удовлетворяют врачей СВП работа рентген кабинета (62,4%), затем физиотерапевтического (52,4%), процедурного (50,0%); остальные виды занимают от 47,6% до 40,5%. Не удовлетворены работой УЗИ- 38,1%, организацией и условиями труда на рабочем месте -28,5%, затем персоналом -26,2%; по 23,8% - работой процедурного кабинета, физиотерапевтического и по 19,1% - отношением с администрацией, системой морального и материального стимулирования.

Выводы. По мнению респондентов, для повышения качества амбулаторно-поликлинической помощи в 28,6% случаях необходимо проводить комплекс различных мероприятий, в 23,8% - повышение зарплаты врачам, в 19,1% - улучшение материально-технической базы медучреждения, в 16,6% - улучшение качества подготовки кадров и в 11,9%- реорганизация работы СВП.

#### Список литературы

1. Асадов К.А., Ибрагимов А.Ю., Менликулов П.Р. Структурное изменение медицинской помощи населению по мнению врачей Узбекистана// Мед.ж.Узбек. – Ташкент, 2011.- №1.- С.35-38.
2. Волобуев Е.В. «Отношения врачей и родственников пациентов в системе качества медицинской помощи» тема диссертации и автореферата по ВАК 14.02.05, кандидат медицинских наук 2011, г.Волгоград.
3. Ермолина Т.А., Мартынова И.А., Калинин А.Г., Красильников С.В. Состояние здоровья медицинских работников. Обзор литературы // Вестн. нов. мед. технол., 2012. Т. XIX. № 3. С. 197-200.
4. Ибрагимов А.Ю. Подходы к реструктуризации системы медицинской помощи сельскому населению Республики Узбекистан.// Бюллетень Ассоциации врачей Узбекистана. – Т.,2012.-№3.- С.97-100.
5. Микиртичан Г.Л., Акимова С.Л., Лихтшангоф А.З., Бугреева Е.А. Врачи-педиатры: состояние здоровья и образ жизни. // Педиатрия.- М., 2012.-Т.90. №6. – С.143-147.

**Тиллаходжаева Г.Б.**

## **ТРОМБОЗ МОЗГОВЫХ ВЕНОЗНЫХ СИНУСОВ В ПРАКТИКЕ У ЛОР-ВРАЧА**

*Ферганский филиал Ташкентской медицинской академии*

Аннотация: В статье рассматриваются 50 пациентов с диагнозом тромбоз латерального синуса, являющимся осложнением острого среднего отита. Было исследовано 50 пациентов. У наблюдавшихся 16 пациентов, поступивших с единственной жалобой на остро развившееся косоглазие за счет пареза отводящего нерва, застойные явления на глазном дне и отсутствие изменений на КТ мозга послужили поводом для диагностики ДВЧГ. В 19 наблюдениях ТЛС и ТЯВ объяснялся врожденными особенностями венозной системы.

Abstract: The article discusses 50 patients with a diagnosis of lateral sinus thrombosis, which is a complication of acute otitis media. 50 patients were examined. In the observed 16 patients who received a lone complaint about acute strabismus due to paresis of the abducent nerve, congestion in the fundus and the absence of changes in CT of the brain served as a pretext for diagnosing DVHG.

Ключевые слова: мозговые венозные синусы, хронический гнойный отит, тромбоз мозговых вен и синусов, доброкачественная внутричерепная гипертензия.

Key words: cerebral venous sinuses, chronic suppurative otitis media, thrombosis of cerebral veins and sinuses, benign intracranial hypertension.

Актуальность. Внутричерепные мозговые осложнения, возникающие вследствие гнойного отита опасны для жизни. Среди разнообразия мозговых осложнений наиболее тяжелыми и частыми встречаются синус-тромбоз, диффузный гнойный менингит и абсцесс головного мозга [3]. Этот факт можно объяснить снижением уровня жизни, социальной незащищенности населения, несвоевременным обращением за специализированной медицинской помощью, зачастую, отсутствием квалифицированных специалистов на местах. Проблема внутричерепных осложнений, особенно отогенных, весьма актуальна и заслуживает пристального внимания. Это становится очевидным, если учесть тот факт, что в последнее время частота внутричерепных осложнений резко возросла, изменилось клиническое течение. Среди цереброваскулярных заболеваний тромбоз мозговых вен и синусов (ТЦВС) является редкой патологией. Частота встречаемости тромбозов венозных синусов составляет от 0,29 до 0,67 на 100 000 населения в

год [1–2]. Тромбоз цереброваскулярных вен и синусов охватывает людей молодого и среднего возрастов. Гендерное распределение заболевания таково, что чаще болеют женщины 20-35 возрастной группы. Наиболее часто возникает тромбоз верхнего сагитального (72%) и боковых синусов (70%). У 30-40% больных в процесс вовлекаются одновременно церебральные синусы и вены.

Клинические признаки тромбоза синусов во многом возраст-зависимы. У новорожденных и грудных детей встречаются генерализованные судороги, повышение температуры тела, угнетение или возбудимость, респираторный дистресс [2–4]. В более старшем возрасте чаще отмечаются клинические признаки повышения внутричерепного давления — головная боль, рвота, застойные явления на глазном дне; а также дисфункция черепных нервов [2–7]. В ряде случаев клиника тромбоза синуса может напоминать менингит или субарахноидальное кровоизлияние, а также «псевдоопухли мозга» (при тромбозе латерального синуса (ТЛС)). В настоящее время «методом выбора» для диагностики синус-тромбоза считаются МРТ и МР-венография (МРВ); в сомнительных случаях показана ангиография [6–7].

ТЛС нередко развивается при остром среднем отите, хроническом отите и мастоидите [4]. Возможен тромбоз яремной вены без тромбоза синуса [6]. К моменту появления клинических и нейровизуализационных признаков тромбоза симптомы отита могут быть невыражены [7]. Лечение отогенного венозного тромбоза включает антибиотики широкого спектра, антикоагулянты (гепарин коротким курсом). В ряде исследований отмечается необходимость хирургического вмешательства, в том числе и на синусе (аспирация иглой, вскрытие синуса), в других благоприятный исход наблюдался исключительно на консервативной терапии.

Цель исследования: изучить диагностику и лечение тромбоза латерального синуса, развивающегося у пациентов с острым средним отитом.

Материалы и методы исследования. Группу исследуемых составляли 50 пациентов оториноларингологического отделения ФМПИМЦ г. Ферганы Республики Узбекистан в возрасте 20 – 40 лет с диагнозом тромбоз латерального синуса. Больные были поделены на 2 группы: 1 группа - 19 пациентов, у которых имелся ТЛС и ТЯВ с острым средним отитом; 2 группа: 31 реконвалесцентных больных с острым отитом в анамнезе (у 16 – катаральный, у 15 – гнойный). У 7 пациентов 1 группы ТЛС и ТЯВ развился на фоне гнойного менингита, которому предшествовал острый средний отит. Хронический гнойный

отит ни у кого не зарегистрирован. Снижение пневматизации воздухоносных ячеек сосцевидного отростка височной кости радиологически диагностировано (МРТ и КТ) в 31 случаях; мастоидит рентгенологически ЛОР-врачами не подтвержден.

Результаты и их обсуждение. При исследовании 1 группы у 7 пациентов отмечался острый катаральный отит, головная боль, сонливость, острое одностороннее сходящееся косоглазие, застой на глазном дне. Нейровизуализация (МРТ, МРВ) исключила объемное образование и выявила пансинусит, двусторонний отит, мастоидит, ТЛС и ТЯВ справа. Нами был поставлен диагноз острый двусторонний верхнечелюстной синусит, катарально-отечная форма; правосторонний острый гнойный средний отит (при тимпанотомии грамположительная флора); мастоидит рентгенологически не подтвержден. Проводилось лечение антибиотиками в течение 14 дней, диакарбом – в течение 18 дней, антикоагулянты не назначались. Симптоматика регрессировала, ЛОР-осмотр патологии не выявил, картина глазного дна нормализовалась; контрольная МРВ подтвердила реканализацию тромба, однако по сравнению с предыдущим исследованием отмечено сужение левого поперечного синуса (частичный тромбоз?). В 1 группы у 12 пациентов с диагнозом острый катаральный геморрагический отит в течение нескольких дней наблюдались головная боль, повторная рвота, симптомы менингизма, сонливость, фебрилитет. МРТ: ТЛС, мастоидит; рентгенологически мастоидит не подтвержден. Лечение – антибиотики в течение месяца, гепарин в течение 7 дней. Симптоматика полностью регрессировала; контрольные МРТ и МРВ не проводились. У 31 пациентов, поступивших с единственной жалобой на остро развившееся косоглазие за счет пареза отводящего нерва, застойные явления на глазном дне послужили поводом для КТ мозга. Ни у одного больного не было признаков инфекции или отологических жалоб, однако в анамнезе у всех были острые отиты на стороне пареза отводящего нерва. ЛОР-осмотр патологии не выявлял.

В 16 случаях из 31 изменения плотности сосцевидного отростка на стороне поражения послужили поводом для КТ в «костном режиме». Выявленные при этом изменения радиологически трактовались как мастоидит; рентгенологически мастоидит подтвержден не был. В одном наблюдении двусторонний ТЛС, в другом — односторонний ТЛС визуализировался на КТ, однако в протоколе исследования не указан. Пациенты получали антибиотики и диакарб; на фоне лечения полностью регрессировали глазодвигательные расстройства и нормализовалась картина глазного дна. Контрольные МРТ и МР-венография не проводились. В остальных 15 из 31 случаях отсутствие

изменений на КТ мозга послужили поводом для диагностики ДВЧГ. При этом проведенная в 7 наблюдениях МРТ (без МРВ) визуализировала тромб в латеральном синусе (на стороне поражения отводящего нерва), однако в протоколе исследования ТЛС не указывался. Проведенная в других 16 наблюдениях МРВ визуализировала ТЛС с переходом тромбоза на яремную вену (на стороне поражения отводящего нерва), однако изменения оценивались как вариант развития венозной системы. Пациенты получали лечение согласно диагнозу ДВЧГ (диакарб), на фоне терапии глазодвигательные расстройства полностью регрессировали, и картина глазного дна нормализовалась. Контрольные МРТ и МР-венография не проводились. Рентгенологически мастоидит не был подтвержден ни в одном случае. Клинически у 16 пациентов была болезненность и умеренная припухлость в заушной области; поскольку у всех 16 имел место верифицированный радиологически ТЯВ, скорее всего, это и обуславливало данную симптоматику.

Таким образом, дифференциальный диагноз ДВЧГ проводится, прежде всего, с тромбозом венозных синусов мозга. У наблюдавшихся 16 пациентов, поступивших с единственной жалобой на остро развившееся косоглазие за счет пареза отводящего нерва, застойные явления на глазном дне и отсутствие изменений на КТ мозга послужили поводом для диагностики ДВЧГ. Ни у одного не было признаков инфекции или отологических жалоб, однако в анамнезе у всех были острые отиты на стороне пареза отводящего нерва. ЛОР-осмотр патологии не выявлял. Проведение МРТ и МРВ четко регистрировало венозный тромбоз.

В 19 наблюдениях ТЛС и ТЯВ объяснялся врожденными особенностями венозной системы. Однако имевшийся застой на глазном дне, парезотводящего нерва на стороне тромбированного синуса и визуализация тромба в синусе и вене на МРТ исключают возможность аномалии развития синусов.

Заключение. Таким образом, тромбоз латерального венозного синуса может являться осложнением как гнойного, так и катарального отита. Диагноз «доброкачественной внутричерепной гипертензии» всегда требует дифференциации с тромбозом латерального мозгового синуса для дальнейшей правильной тактики лечения и скорейшего выздоровления с и без осложнений.

#### Список литературы

1. Бродовская О.Б. К диагностике отогенных внутричерепных осложнений // *Folia otorinolaryngologia et pathologiae respiratoriae*, 1997. -

vol 3. - С.53-54.

2. Насыров В.А. Отогенные и риногенные внутричерепные осложнения / Т.А. Изаева и соавт. // Методическое пособие. –Бишкек: 2002.

3. Albers F.W. Complications of otitis media: the importance of early recognition // *Am J Otol* 1999;20:9–12.

4. Ameri A. Cerebral venous thrombosis /Boussier M. // *Neurol.Clin.* 1992; 10: 87–111.

5. Ayanzen R. H. Cerebral MRvenography: normal anatomy and potential diagnostic pitfalls / C.R. Bird, P.J. Keller et al.// *Am. J. of Neuroradiology.* 2000; 21; 74–78.

6. Brito A.R. Pseudotumorcerebri secondary to dural sinus thrombosis: pediatric case report / M.M.Vasconcelos, R.C.Domingue et al.// *ArqivesNeuropsiquiatres.* 2005, 63 (3A):697–700.

7. Keogh I.J. Sigmoid sinus thrombosis: an old foe revisited / S.W. Hone, M. Colreavy, R. Gaffney // *.Ir Med J* 2001;94:117–8.

## ЭКОНОМИКА

Ахмедов Т.Х.

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ**

*Ташкентский государственный аграрный университет*

Аннотация: В данной статье изложена сущность и определение конкурентного преимущества а также источники его формирования. В частности, автор приводит определения конкурентного преимущества известных научных деятелей и дает их сравнения и отличия. В заключении автор приводит основные источники формирования конкурентного преимущества организации.

Abstract: In given article is stated the essence and definition of competitive advantage and sources of its formation. In particular, the author results definitions of competitive advantage of known scientific figures and gives their comparisons and difference. In the conclusion, the author results the basic sources of formation of competitive advantage of the organization.

Ключевые слова: конкуренция, преимущество, источники, организация, финансовое планирование, факторы, инновация, модернизация.

Keywords: competition, advantage, sources, the organization, financial planning, factors, innovation, modernization.

Важнейшим фактором, определяющим успешность деятельности организации, является конкуренция, целью которой является закрепление за собой наиболее выигрышной позиции на рынке по сравнению с другими соперниками. В процессе достижения данной цели, компанией используется ряд методов и приёмов, в число которых входит создание инновационного потенциала, выработка культурно-этических норм организации, оптимизация организационной структуры, финансовое планирование, разработка эффективной маркетинговой стратегии, а также другие инструменты стратегического менеджмента.

Результативность предпринятых мер выражается такими показателями, как увеличение доли рынка, повышение рентабельности, рост стоимости долей предприятия на фондовом рынке, изменение объёмов сбыта и многими другими. История изменения данных показателей и их текущие значения (в сравнении с теми же данными о результативности других компаний) дают основу

для оценки общей устойчивости и выгодности позиции, занимаемой компанией в данной отрасли.

Таким образом, можно говорить о наличии ряда факторов, которые способствуют успешности организации в целом. Для определения сущности подобных факторов и источников их создания вводится понятие конкурентное преимущество.

Конкурентное преимущество - это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики (атрибуты) могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара. Указанное превосходство является относительным, определяемым по сравнению с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке или в сегменте рынка [1]. Однако, определение термина конкурентное преимущество, вводимое Майклом Портером, ставит акцент на финансовую выгоду, приобретаемую посредством конкурентного преимущества, что, в свою очередь, смещает фокус внимания с рыночных позиций крупных игроков на непосредственно сам рынок.

Определение М. Портера звучит следующим образом: товар обладает конкурентным преимуществом, когда он имеет такие отличительные черты, которые позволяют получать от продажи товара или услуги более высокую норму прибыли, чем в среднем по рынку. [2] Таким образом, определение, предложенное Портером, всё-таки является более применимым в реалиях современного предпринимательства, так как именно финансовый результат и его улучшение являются конечными целями ведения любого бизнеса, а также основным критерием его жизнеспособности.

Следует отметить, что входе стратегического планирования важно оценивать не только перспективы развития организации в выбранной отрасли, но также и прибыльность отрасли как таковой. Множество теорий стратегического менеджмента упускали из виду прибыльность отрасли и делали акцент на завоевании преимущественной доли рынка. Однако, если отрасль не является достаточно прибыльной, то борьба за долю рынка и победа в ней не только не принесут желаемых финансовых результатов, но и могут негативно сказаться на структуре самой отрасли.

Другим преимуществом теории Портера и её ориентированности на сам рынок (отрасль) является признание того факта, что компания, действующая в прибыльном секторе экономики, однако, не имеющая

лидирующего положения на рынке, всё равно имеет возможность использования конкурентного преимущества для достижения высоких показателей рентабельности в сравнении с другими мелкими игроками. Так или иначе, значение термина конкурентное преимущество может быть наиболее ёмко описано определением, предоставленным Г.Л. Азоевым - разнообразные особенности какой-либо из сфер деятельности фирмы, с помощью которых предприятие имеет преимущество над своими конкурентами в достижении основной цели. [3]

Какие же особенности деятельности могут предоставить компании возможность одержать победу над конкурентами? Отвечая на данный вопрос, В. Шкардун и М. Портер предлагают различные подходы, которые рассмотрены ниже.

Шкардун делит конкурентные преимущества на внешние и внутренние, согласно источникам их формирования. Внутренние конкурентные преимущества - это характеристики аспектов внутренней деятельности компании, которые положительно отличаются от подобных характеристик других компаний. Наличие внешних конкурентных преимуществ обусловлено способностью организации создавать продукты, которые несут большую ценность для потребителя, удовлетворяя его потребности, сокращая его издержки, либо увеличивая его эффективность.

Таким образом, наличие внутренних конкурентных преимуществ коррелирует с политикой снижения издержек и способствует её более успешной реализации, в то время как создание внешних конкурентных преимуществ является катализатором увеличения доходности предприятия. Внутренние конкурентные преимущества включают в себя следующие факторы: производственные, технологические, квалификационные, организационные, управленческие, инновационные, наследственные, экономические и географические.

Среди внешних факторов Шкардун называет информационные, конструктивные, качественные, поведенческие, конъюнктурные, сервисные, имиджевые, ценовые, сбытовые, коммуникационные. [4] По мнению автора, использование градации Шкардуна в качестве дополнительного аналитического инструмента для выявления конкурентных преимуществ организации, безусловно, могло бы предоставить достаточно чёткую и объёмную информацию о положении дел в компании и конкурентоспособности её продуктов. В то же время, практичность обособленного использования данного подхода в сравнении с методиками SWOT, PESTEL и другими, широко распространёнными методами весьма неоднозначна и, вполне

возможно, что лучшие результаты могли бы быть достигнуты лишь в случае их совместного перекрёстного применения.

В то же время, особенностью модели Портера является классификация конкурентных преимуществ с выделением трёх его типов: дифференциация, минимизация издержек и фокусирование. Следовательно, в отличие от модели Шкардуна, методика Портера основана не на анализе чётко определённых сегментов деятельности организации, а, скорее, на процессе и приёмах достижения конкретно определённых целей, входе чего и образуется конкурентное преимущество, в зависимости от методов, применяемых для выполнения поставленных задач.

Организация способна заполучить конкурентное преимущество путём минимизации издержек в том случае, если имеется возможность снизить себестоимость производимых товаров и услуг. Источники преимуществ, связанных с затратами, могут варьироваться от увеличения эффективности за счёт эффекта масштаба до особых прав доступа к источникам сырья, а также при помощи многих других факторов.

Если компания сумела добиться существенного сокращения издержек, оставив цены на товар на прежнем уровне, то прибыльность компании увеличивается пропорционально снижению затрат. Компания, имеющая конкурентное преимущество в затратах будет работать более эффективно в сравнении со своими конкурентами даже в том случае, если цены на конкурирующие товары будут сопоставимыми.

Второй из наиболее общих стратегий конкуренции, согласно Портеру, является дифференциация, суть которой заключается в том, что организация стремится занять особую нишу на рынке, снабжая свои товары и услуги такими характеристиками, которые будут высоко оценены потребителем и будут распознаваться в силу своих отличительных параметров. Соответственно, цены на подобные товары могут быть значительно выше, чем цены на аналогичные товары конкурентов именно по той причине, что покупатели готовы платить больше за ряд уникальных свойств, которыми другие товары не обладают.

Таким образом, стратегия дифференциации предлагает конкурентное преимущество в виде повышения совокупной выручки компании.

Третьей стратегией, согласно данной модели, является фокусирование. Суть фокусирования заключается в том, что компания выбирает узкий сегмент отрасли (или несколько узких сегментов), на обслуживание которого будет направлена большая часть усилий

предприятия. Посредством реализации стратегии фокусирования компания заполучает конкурентное преимущество в некоторых сегментах, хотя конкурентного преимущества во всей отрасли она может и не иметь.

Сравнивая модели, предложенные Портером и Шкардуном, следует отметить, что у каждого подхода есть свои преимущества, однако каждая из них найдёт своё применение на разных этапах стратегического планирования. Так, модель Шкардуна В. будет наиболее эффективна входе проведения детального анализа текущих процессов внутри и вне организации, в то время как модель Портера будет востребована на более позднем этапе, при переходе организации от аналитики и сбора информации к выбору конкретной линии поведения на рынке, в силу её концептуальной направленности на достижение ряда чётко определённых целей.

Помимо факторов и методов, описанных выше, М. Портер указывает на важность таких параметров конкурентного преимущества, как полезность, уникальность, защищённость и ценность. Совокупность наличия у товаров обозначенных характеристик позднее получила название устойчивого конкурентного преимущества. Р.В. Камышников даёт устойчивому конкурентному преимуществу следующее определение: долгосрочная выгода от осуществления уникальной стратегии, направленной на создание ценности, которая в то же время не применяется ни существующими, ни потенциальными конкурентами и выгоды от использования которой не могут быть скопированы [5].

Тем не менее, существование термина постоянное конкурентное преимущество, в принципе, невозможно в силу наличия ряда источников новаций, способных изменить расстановку конкурентных сил. В их число входит создание новых технологий, изменение потребностей и привычек покупателей, изменение доступности и цены ресурсов, становление новых сегментов рынка, а также факторы связанные с изменением законодательства и регулирования. [6]

Конкурентные преимущества также подразделяются на преимущества низкого и высокого ранга. Получить преимущества низкого ранга не составляет труда и к ним относятся дешёвое сырьё и рабочая сила, оборудование, а также преимущества, полученные исключительно за счёт использования фактора масштаба в применении стратегии минимизации издержек. К преимуществам более высокого ранга относятся репутационные превосходства, наличие запатентованных технологий, дифференцированность товаров и услуг и наличие у них уникальных свойств, а также связи с клиентами.

В рамках дисциплины стратегического управления немаловажным навыком является менеджмент конкурентоспособности, который, согласно определению Н.А. Дубининой, является целенаправленным воздействием на факторы, формирующие конкурентные преимущества различных объектов [7] В основе управления конкурентоспособностью лежит непрерывная модернизация производства.

В заключении хотелось бы отметить, что организация должна создавать конкурентные преимущества, по крайней мере, с такой скоростью, с какой конкуренты способны копировать существующие. Поскольку все стратегии создания устойчивых конкурентных преимуществ, так или иначе, укладываются в три типовых варианта, описанных выше (фокусирование, дифференциация, снижение издержек), а компании неизбежно сталкиваются с появлением новых конкурентов, попытками покупателей сбить цены, а также с появлением товаров-заменителей, каждый игрок на рынке заинтересован в ослаблении конкуренции.

#### Список литературы

1. Ламбен. Ж. Ж., 1996, Стратегический маркетинг: Европейская перспектива, Санкт-Петербург: Наука.
2. Портер М., 2005, Конкурентное преимущество, Москва: Альпина Паблишерс.
3. Азоев Г.Л., 2000, Конкурентные преимущества фирмы, Москва: Новости.
4. Шкардун В., 2005, Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия/Маркетинг, Москва: Интек-М.
5. Камышников Р.В., 2001, Сущность и классификация конкурентных преимуществ, Киев.
6. Фатхутдинов Р.А., 2000, Стратегический менеджмент: учебное пособие, Москва: Бизнес школа Интел-Синтез.
7. Дубинина Н.А., 2006, Научная статья Факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия, Минск: Вестник АГТУ.

**Гиниятуллина А.А., Хафизова З.И.**

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

*Альметьевский государственный нефтяной институт*

Аннотация: В работе раскрыто понятие экономического прогнозирования, представлены основные подходы и методы прогнозирования экономических показателей.

Abstract: The paper reveals the concept of economic forecasting, presents the main approaches and methods of forecasting economic indicators.

Ключевые слова: экономическое прогнозирование, подходы к прогнозированию, методы прогнозирования экономических показателей.

Keywords: economic forecasting, approaches to forecasting, methods of forecasting economic indicators.

Экономическое прогнозирование – это процесс разработки экономических прогнозов, основанный на научных методах познания экономических явлений и использования всей совокупности методов, способов и средств экономической прогностики [1].

Таблица 1 – Методологические подходы к прогнозированию экономических показателей [2]

Наименование подхода	Основное содержание подхода	Представители
Генетический подход	Исходит из анализа предыстории развития объекта, фиксирует его основополагающие факторы, определяющие особенности развития и на этой основе делает выводы относительно состояния прогнозируемого объекта в будущем	Н.Д. Кондратьев
Телеологический подход	Исходит из определения целевых установок развития данного объекта и степени приближения его к поставленным задачам	С.Г. Струмилин
Форсайт	Организация систематической оценки долгосрочных (до 25-30 лет) перспектив развития науки, технологий, экономики и общества с целью определения стратегических областей исследований и технологий	Американская некоммерческая исследовательская организация «RAND Corporation», японский Совет по науке и технологиям
Теория предвидения Кондратьева	3 типа предвидения в социально-экономической области: - предвидение конкретных событий, которые во многом являются случайными; - выявление событий, которые обнаруживают повторяемость или цикличность – смена поколений техники, циклические колебания цен и экономической конъюнктуры; - выявление общих тенденций будущей динамики исследуемого объекта. Неразрывная связь плана с предвидением: показатели плана должны строиться на основе предвидения хода событий	Н.Д. Кондратьев

В последние годы проблемы прогнозирования нашли отражение в научных работах В.Л. Макарова, Л.Е. Варшавского, Д.С. Львова, В.В. Ивантера, В.И. Кушлина, Б.И. Кузыка, Ю.В. Яковца [2].

Основные методологические подходы к прогнозированию экономических показателей представлены в таблице 1.

Также существует деление методологических подходов к прогнозированию экономических показателей на исследовательский и целевой (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнительная характеристика исследовательского и целевого подходов к прогнозированию экономических показателей региона [2]

Сфера применения	Исследовательский подход	Целевой подход
Концепция прогнозирования регионального развития	Индикативное прогнозирование	Оптимальность и многовариантность прогнозов
Теоретическая основа (техника прогнозирования)	Исследование многофакторных моделей с применением математических теорий	Учёт динамики экономических показателей при более широком применении формализованных методов
Горизонты прогнозирования	Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные прогнозы с приоритетом социальной сферы	Учёт рисков в динамике социально-экономического развития на перспективу
Возможность совмещения с другим прогнозом	Многовариантность и многоплановость с учётом соподчинённости планов	Индивидуальность вариантов прогноза сочетается с глобальными прогнозами

Метод прогнозирования представляет собой способ исследования объекта прогнозирования, направленный на разработку прогнозов.

В зависимости от метода разработки прогноза выделяют количественные и качественные методы. Первые (формализованные) опираются на данные и аналитические техники. Вторые (субъективные) основаны на суждениях (оценках) экспертов (рисунок 1).

Разнообразие существующих методов прогнозирования порождает проблему выбора. Необходимо учитывать, в первую очередь, временные интервалы прогнозирования, так называемый «горизонт прогнозирования». Затем для выбора метода прогнозирования

необходимо определиться с наличием и качеством ретроспективной и текущей информации. В этом случае требуется достаточно разработанный для прогнозирования инструментально-методический аппарат исследования региональных показателей социально-экономического развития.



Рисунок 1 – Классификация методов прогнозирования [1]

Таким образом, в связи с многофакторностью сущности прогнозирования регионального развития, описываемого большим количеством факторных показателей (40–50), использование какого-либо одного из методов прогнозирования не представляется возможным. В этом случае предлагается применять концепцию комплексного подхода к прогнозированию стратегических показателей, а для этого первоначально необходимо выявить общую математическую зависимость, которая в достаточно точной мере будет

описывать ход развития уровня региональной экономики как обобщающего (интегрального) критерия из ретроспективы в перспективу.

#### Список литературы

1. Михеева Н. Н. Региональная экономика и управление: Учеб. - метод. пособие / Н. Н. Михеева, С. Н. Леонов. – Хабаровск : Изд-во Хабар. гос. техн. ун-та, 2016. – 124 с.

2. Прогнозирование и планирование экономики: Учебное пособие / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др. Под общей редакцией В.И. Борисевич, Г.А. Кандауровой и др. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2016. – 380 с.

**Гыязов А.Т., Алимбаева А.К., Нишанбаева М.Ж.**

### **АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КР**

*Баткенский государственный университет*

Аннотация: В данной статье проведен анализ инновационного развития малого и среднего бизнеса в Кыргызской Республике, выявлены основные проблемы внедрения инноваций на предприятиях республики.

Ключевые слова: анализ, малые и средние предприятия, проблемы, инновации.

Abstract: The analysis of the innovative development of small and medium business in the Kyrgyz Republic is conducted, the main problems introductions of innovations in enterprises of the republic are revealed.

Keywords: the analysis, small and medium enterprises, problems, innovations.

В основу исследования заложены цели и задачи, определенные Национальной стратегией устойчивого развития КР, создание благоприятных условий для развития инновационной деятельности, содействие модернизации экономики через передовые технологии. Развитие предпринимательской активности МСБ должно стать приоритетным направлением работы государственных органов. Как сказал директор НИСИ КР Талант Султанов «Развитие экономики Кыргызстана невозможно без развития его малого и среднего бизнеса, доля которого в ВВП республики сегодня превышает 40%, без

внедрения в эту сферу деятельности передовых технологий, использования потенциала инноваций, создания благоприятных, прежде всего, правовых условий для его процветания» Однако, исследование показывает, что развитие МСБ в Кыргызстане еще далеко от должного уровня. Наиболее проблемным вопросом здесь является вопрос конкурентоспособности на основе создания эффективной системы интеллектуальной собственности и инновационной деятельности.

Исследование выявило, что основной проблемой внедрения инноваций является низкая квалификация и ответственность персонала, нехватка квалифицированных кадров, финансовых средств, достаточно высокая дороговизна кредитов в местных банках, отсутствие рынка сырья в Кыргызстане.

По статистике на начало 2017 года численность экономически активного населения Кыргызстана составляет около 2,6 млн человек, работой обеспечено 2,4 миллиона. 458 тысяч из них занято в сфере малого и среднего бизнеса. Таким образом, МСБ обеспечивает рабочими местами менее 20% занятых людей.

Согласно оценкам Национального банка Кыргызстана, среднегодовое значение инфляции в 2017 году с учетом текущего замедления темпов роста отечественной экономики и прогнозов тенденций развития внешней среды прогнозируется на уровне около 1,5%. На инфляцию в Кыргызстане оказывает влияние большое количество факторов. Прежде всего, надо отметить, что около половины потребительской корзины (48,1 процента) составляют продовольственные товары, непродовольственные товары занимают чуть менее трети, услуги и алкогольные, табачные изделия занимают примерно по 10 процентов. В развитых странах, например, доля продуктов питания в потребительской корзине составляет всего около 13 процентов [1]. Изменение цен именно на эти виды товаров и услуг оказывает большое влияние на уровень инфляции в Кыргызстане. Кроме того, Кыргызстан является страной импортозависимой с недостаточным уровнем развития внутреннего производства. Основная часть потребляемых населением продуктов импортируется и, соответственно, внутренние цены зависят во многом от динамики цен на мировых товарных рынках. Влияние на инфляцию также оказывают решения об изменении тарифов и акцизов. Для сокращения неустойчивой динамики цен необходимо, прежде всего, проведение соответствующих структурных реформ в экономике, направленных на развитие внутреннего производства, которое могло бы заменить импорт, а также производство продукции, конкурентоспособной на внешних рынках.

Исходя из политики страны, определенной в Национальной стратегии устойчивого развития КР на 2013-2017 гг., одним из приоритетных направлений является улучшение конкурентоспособности страны при помощи инноваций. В действительности, что же такое инновации? Согласно одному из определений, инновация – это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии, изделия, образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т.д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, прогресс).

Изучение мирового опыта показывает, что инновационная деятельность в современных условиях определяет уровень экономического развития. Освоение высоких технологий в производстве, выпуск новой конкурентоспособной продукции и завоевание рынка сбыта являются ключевыми факторами устойчивого экономического роста для большинства развитых стран. Создание уникальных высокотехнологических объектов, а также поддержание и развитие высокоорганизованной инфраструктуры производства и общества – основа устойчивого функционирования реального сектора экономики, что способствует производству конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В принятых нормативных актах существуют коллизии и противоречащие друг другу нормы, дающие разные определения категорий, характеризующих «малое и среднее предпринимательство». Основным государственным органом, уполномоченным осуществлять реализацию единой государственной политики в области развития инноваций, является Государственная служба интеллектуальной собственности и инноваций при Правительстве КР.

В качестве перспективных отраслей и продуктов в краткосрочной перспективе эксперты отмечали швейную отрасль, малые ГЭС, горнорудную отрасль, сельхозпереработку. В долгосрочной перспективе – информационно-компьютерные технологии, а именно разработку программного обеспечения и экспорт воды, как бутилированной, так и поливной. Наиболее инновационно развитыми в Кыргызстане являются услуги такси, конкуренция вынудила их быть более эффективными и внедрять ноу-хау. Здесь внедрены GPS-трекеры, СМС оповещения и многое. В Бишкеке услуги такси оказались самыми инновационными и недорогими в странах СНГ.

Кроме этого наиболее инновационной отраслью в республике считается швейная промышленность и информационно-компьютерные технологии.

Полное отсутствие инновационной активности отмечается на предприятиях по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви, нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий, обработки древесины и производству изделий из дерева, целлюлозно-бумажного производства и издательской деятельности. Объем экспорта инновационной продукции в 2013г. оценивался в сумме 870,7 млн. сомов, или 70,0 процента от общего объема отгруженной инновационной продукции (в 2012г. - 69,2 процента). Следует отметить, что 84,2 процента экспортированной продукции приходится на предприятия по производству прочих неметаллических минеральных продуктов, 10,3 процента – на предприятия по производству транспортных средств и оборудования. Затраты на технологические инновации в промышленности явно несоизмеримы с реальными потребностями отечественной экономики в обновлении основных производственных фондов и расширении производства принципиально новой конкурентоспособной продукции.

В 2013г. не производились затраты на обучение и подготовку персонала, связанного с инновациями. В общей сумме затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации собственные средства предприятий составляют лишь 6,5 процента, иностранные инвестиции - 17,8, прочие источники финансирования – 75,7 процента.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что процесс внедрения инноваций предприятиями республики остается крайне низким и одновременно зависимым от импорта зарубежных инноваций в виде техники и технологий.

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей: Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций:

- Институты;
- Человеческий капитал и исследования;
- Инфраструктура;
- Развитие внутреннего рынка;
- Развитие бизнеса.

Достигнутые практические результаты осуществления инноваций:

- Развитие технологий и экономики знаний;

- Результаты креативной деятельности.

В 2013г. на территории Кыргызской Республики действовало 12,5 тыс. малых и средних предприятий. На 1 января 2014г. число индивидуальных предпринимателей, зарегистрировавших открытие своего бизнеса, составило 329,7 тыс. человек. При этом в среднем за 2009-2013гг. ее доля составила 40 процентов к ВВП. В 2013г. объем промышленного производства субъектов малого и среднего предпринимательства (с учетом неофициальной деятельности по производству муки и хлеба) составил 41062,5 млн. сомов. Доля промышленной продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем ее объеме по республике в течение 2009-2011гг. снижалась, однако в 2012г. она увеличилась до 26,9 процента, но в 2013г. снизилась до 24,2 процента, или на 2, 7 процентных пункта по сравнению с 2012г. В общем числе предприятий наиболее активная инновационная деятельность отмечается на предприятиях по производству пищевых продуктов - 15 предприятий (11,9% от общего числа обследованных предприятий), прочих неметаллических минеральных продуктов - 7 (11,3 %), предприятий металлургического производства - 4 (11,1%), целлюлозно-бумажного производства и издательской деятельности - 6 (11,8%), химического производства- 2 (9,1%) [5].

По-разному осуществляются инновационные процессы на промышленных предприятиях регионов республики. Наиболее активно они развиваются в промышленно-развитых зонах города Бишкек - 18 предприятий (или 35,3% от общего числа инновационно-активных предприятий) и Чуйской области - 21 предприятие (41,2%).

Для создания и генерирования инноваций у субъектов МСБ могут быть различные возможности. Во-первых, внедрение инноваций собственными усилиями субъектов МСБ, т.е. создание собственных научных центров путем кооперирования с другими фирмами и организациями, вместе с которыми возможен поиск инновационных решений для своей деятельности и для повышения конкурентоспособности на национальном и международном рынке. Во-вторых, на государственном уровне необходимо обеспечить большую поддержку развитию национальной инновационной политики, улучшить координацию между институтами, стратегическими документами, административными и финансовыми инструментами, имеющими влияние на инновационную систему.

В-третьих, необходим пересмотр и переработка нормативной правовой базы в сфере инноваций (в частности, закон КР «Об инновационной деятельности», нормы которого отчасти устарели, не были реально применимы и требуют значительных государственных

вложений).

В целях усиления инновационного потенциала МСБ в КР, а также реализации поставленных задач необходимы соответствующие социально-экономические условия, а также принятие определенных мер по широкому внедрению инноваций в сфере малого и среднего бизнеса:

- внедрение инноваций собственными усилиями субъектов МСБ через создание собственных научных центров;

- оказание государственной поддержки развития национальной инновационной политики, улучшение координации между институтами, стратегическими документами, административными и финансовыми инструментами, имеющими влияние на инновационную систему;

- пересмотр и переработка нормативной правовой базы в сфере инноваций (в частности, закон КР «Об инновационной деятельности», нормы которого отчасти устарели, не были реально применимы и требуют значительных государственных вложений, необходима разработка также и подзаконных актов);

- обеспечение реализации Национальной стратегии развития интеллектуальной собственности и инноваций в КР;

- стимулирование разработки и реализации новых крупных инновационных проектов;

- активизация привлечения иностранных инвестиций и средств внебюджетных фондов для финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, наукоемкое высокотехнологичное производство и др.;

- проработка вопроса привлечения льготных кредитных средств банков и микрофинансовых организаций;

- стимулирование развития малого и среднего инновационного бизнеса через снижение налогового бремени (внедрение лизинга оборудования);

- проработка вопроса создания технопарков, технополисов, инновационных центров;

- проработка вопроса о безвозмездной передаче или предоставлении на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий;

- проработка вопроса таможенного регулирования в отношении кыргызских инновационных предприятий (необходимо проведение углубленного анализа влияния вступления Кыргызстана в Таможенный союз на инновационный процесс в стране);

- повышение уровня участия субъектов малого и среднего инновационного бизнеса в размещении государственных и

муниципальных заказов;

- создание современной информационной инфраструктуры, способствующей распространению знаний и технологий среди субъектов технологической инновационной деятельности;

- расширение пропаганды важности и перспективности инновационной деятельности в СМИ совместно с представителями бизнеса;

- повышение образовательного уровня и улучшение кадрового потенциала специалистов по инновациям.

#### Список литературы

1. В 2015 году в Кыргызстане инфляция ожидается на уровне 11,5%. Дата обращения: 13.12.2014 [www.kabar.kg/rus/economics/full/87721](http://www.kabar.kg/rus/economics/full/87721).

2. Артыкбаева Г.Ш. Оценка инновационной деятельности в Кыргызстане и основные направления ее модернизации [Текст] / Г.Ш. Артыкбаева // Экономика и статистика. – 2011. - № 2. – 40 с.

3. Инновационный потенциал малого и среднего бизнеса в Кыргызской республике: отчёт о НИР / Нац. институт стратегических исследований; рук. темы И. Арунова. – Бишкек, 2013. – 75 с.

4. Бенлиян А. В рейтинге инноваций Кыргызстан занял 112-е место среди 143 стран. Дата обращения: 23.12.2014 [www.vb.kg/281216](http://www.vb.kg/281216).

5. Малое и среднее предпринимательство в Кыргызской Республике: 2009- 2013 / Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. – Бишкек, 2014. – 147 с.

**Ермаков Д.В.**

### **СТАНДАРТИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет им Н.П. Огарева*

Аннотация: В данной статье рассмотрена разработка теоретических и практических подходов по стандартизации системы менеджмента качества ГБУЗ «Республиканская клиническая больница имени С.В. Каткова». Автором предложено рассмотреть ряд стандартов для разработки и внедрения интегрированной системы менеджмента качества.

Abstract: This article examined the development of theoretical and practical approaches to standardization of quality management system GBUZ "Republican Clinical Hospital named S.V. Katkova. The author

asked to consider a number of standards for the development and implementation of the integrated quality management system.

Ключевые слова: бережливое производство, госпитализация пациентов, эффективность бизнес-процесса, потери, стандартизация системы менеджмента.

Keywords: lean manufacturing, hospitalization of the patients, the efficiency of business-process losses Standardization Management System.

Проблемы повышения качества медицинской помощи крайне актуальны для российского здравоохранения. В современных условиях функционирования медицинских учреждений выделяют такие проблемы как: дефицит государственного финансирования, развитие рыночных отношений в области здравоохранения, рост стоимости медицинских услуг, а также снижением качества и доступности медицинской помощи для населения по сравнению с европейскими учреждениями.

Управление качеством в сфере здравоохранения – это комплексная деятельность специалистов по организации процесса оказания медицинской помощи, реализации услуг, ориентированная на удовлетворение потребностей населения с учетом выявленного спроса. Современные концепции управления качеством в здравоохранении рассматривают качество как главный фактор конкурентоспособности и формирования устойчивого эффективного процесса оказания медицинской помощи [1].

Для обеспечения качества медицинских услуг необходимо эффективное функционирование системы управления качеством в учреждениях здравоохранения, причём данная система должна носить комплексный характер, в управлении должно одинаково уделяться внимание различным направлениям деятельности: нормативному, правовому и финансовому обеспечению; стандартизации и оптимизации организации; кадровому менеджменту; разработке и мониторингу показателей, характеризующих качество медицинской помощи; изучению мнения пациента о качестве и доступности медицинских услуг, уровне лекарственного обеспечения.

Основные принципы системы управления качеством в здравоохранении заключаются в следующем:

1. Систему здравоохранения и ее работу формируют нужды пациентов.
2. Обеспечение качества является приоритетной целью деятельности системы здравоохранения.
3. Высокое качество медицинской помощи является следствием

качественных систем организации помощи, технологических процессов и ресурсов.

4. Достижение высокого качества невозможно без принципиального изменения системы организации и руководства в здравоохранении.

Для повышения эффективности своей деятельности учреждения здравоохранения различных стран активно разрабатывают и внедряют системы менеджмента качества и участвуют в международных и национальных конкурсах в области качества. Не являются исключением и российские организации, однако пока динамика незначительна. За последние 5 лет Премиию Правительства Российской Федерации в области качества получили лишь несколько организаций здравоохранения, среди которых медицинские центры и больницы Чебоксар, Краснодарского края и Ханты-Мансийского Автономного округа. Данные учреждения здравоохранения добились значительных успехов и открыли перед собой ряд новых возможностей для роста и становления, а именно:

- повышение уровня качества предоставляемых медицинских услуг, обеспечение при этом результативности и эффективности деятельности при снижении затрат на их оказание,

- увеличение заинтересованности персонала в качестве оказываемых ими услуг, создание атмосферы в коллективе, которая ориентировала бы персонал на долгосрочную перспективу и повысила престиж их работы,

- укрепление авторитета руководства и повышения имиджа организаций здравоохранения. [9]

Внедрение интегрированной системы менеджмента качества в учреждения здравоохранения возможно следующими способами:

1. На основе стандарта ГОСТ ISO 9001-2011 «Система Менеджмента Качества. Требования». Данный стандарт является средством, позволяющим обеспечить реализацию стратегии развития отечественного здравоохранения, внедрить в практику работы медицинской организации процессный подход и циклы совершенствования деятельности учреждения. Однако он является универсальным к внедрению в любую сферу деятельности, поэтому прописанные требования в стандарте носят общий характер и не отражают специфики здравоохранения [3].

2. ГОСТ Р 57522-2017 Бережливое производство. Руководство по интегрированной системе менеджмента качества и бережливого производства. Значимость данного стандарта определяется условиями быстро меняющегося рынка: увеличением конкуренции, постоянным

ростом требований и ожиданий потребителей, под которые организации вынуждены постоянно адаптироваться и улучшать свою деятельность. Цель настоящего стандарта — помочь руководителям и специалистам организаций в совместном применении подходов менеджмента качества и бережливого производства для достижения наибольшей эффективности деятельности [5].

3. На основе ГОСТ Р 53092-2008 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению процессов в учреждениях здравоохранения». Стандарт идентичен соглашению международной экспертной группы ISO IWA 1:2005, его цель заключается в оказании помощи организациям здравоохранения при разработке, внедрении и улучшении системы менеджмента качества. Стандарт построен на основе положений ISO 9004:2009 и дополнительно включает в себя рекомендации и примеры реализации требований ISO 9001:2011 в медицинских учреждениях. Однако он не предназначен для сертификации или применения в контрактных ситуациях. [4]

Исходя из представленной характеристики трех стандартов, на сегодняшний день наиболее актуален для внедрения стандарт ГОСТ Р 57522-2017. Так как он разработан на основе принципов и требований, изложенных в комплексе национальных стандартов «Бережливое производство» и международных стандартах ИСО серии 9000. Принципы и рекомендации, изложенные в стандарте, позволят медицинскому учреждению создать интегрированную систему менеджмента качества и бережливого производства, обеспечивающую результативность и эффективность бизнес-процесса госпитализации пациента и удовлетворение интересов заинтересованных сторон.

Объектом данного исследования выступила ГБУЗ «Республиканская клиническая больница имени С.В. Каткова», многопрофильное лечебное учреждение города Саранска, оказывающее: амбулаторно-поликлиническую, круглосуточно стационарную и скорую неотложную медицинскую помощь, бесплатную медицинскую помощь по программе обязательного медицинского страхования в рамках программы государственных гарантий, согласно отделениям, которые входят в состав больницы, платные медицинские услуги и услуги по договорам с предприятиями и организациями.

В «Республиканской клинической больнице имени С.В. Каткова», уже есть предпосылки по управлению качеством оказания медицинской помощи. В организации присутствуют:

– плановый контроль, осуществляемый согласно плану – графику, утвержденному приказом руководителя медицинской

организации и предусматривающий контроль соответствия объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи; контроль выполнения требований санитарно-эпидемиологического режима; контроль назначения и выписывания лекарственных препаратов, изделий медицинского назначения и специализированных продуктов лечебного питания; контроль исполнения распоряжений администрации.

– целевой контроль, предусматривающий реализацию определенной цели, которая выявляет причину отклонения от стандартов качества и обеспечивающий оценку состояния и использования кадровых и материально-технических ресурсов; анализ летальности на дому лиц трудоспособного возраста; анализ жалоб пациентов.

– предупредительный контроль, оценивающий уровень безопасности лечебно-диагностического процесса для пациента, степень удовлетворенности пациента качеством медицинской помощи.

Контроль результата – контроль выполнения принятых управленческих решений, в том числе – заключительная экспертиза процесса оказания медицинской помощи конкретному пациенту.

Необходимо отметить, что в больнице определены следующие уровни контроля:

1 уровень контроля – заведующие отделениями (подразделениями);

2 уровень контроля – заместители главного врача по КЭР, медицинской части, поликлинической работе;

3 уровень контроля – врачебные комиссии. [10]

Внедрение в деятельность больницы стандарта ГОСТ Р 57522-2017 г. позволит увеличить эффективность процессов, составляющих поток создания ценности (например, на их синхронизацию, сокращение времени и стоимости). Применение подходов Бережливого Производства позволит учреждению здравоохранения улучшать временные и стоимостные характеристики процессов, составляющих поток создания ценности, и повышать эффективность медицинской деятельности:

- сокращать время, проведённое в очередях;
- выявлять и устранять действия, не добавляющие ценность для пациента;
- повышать производительность труда;
- оптимизировать запасы.

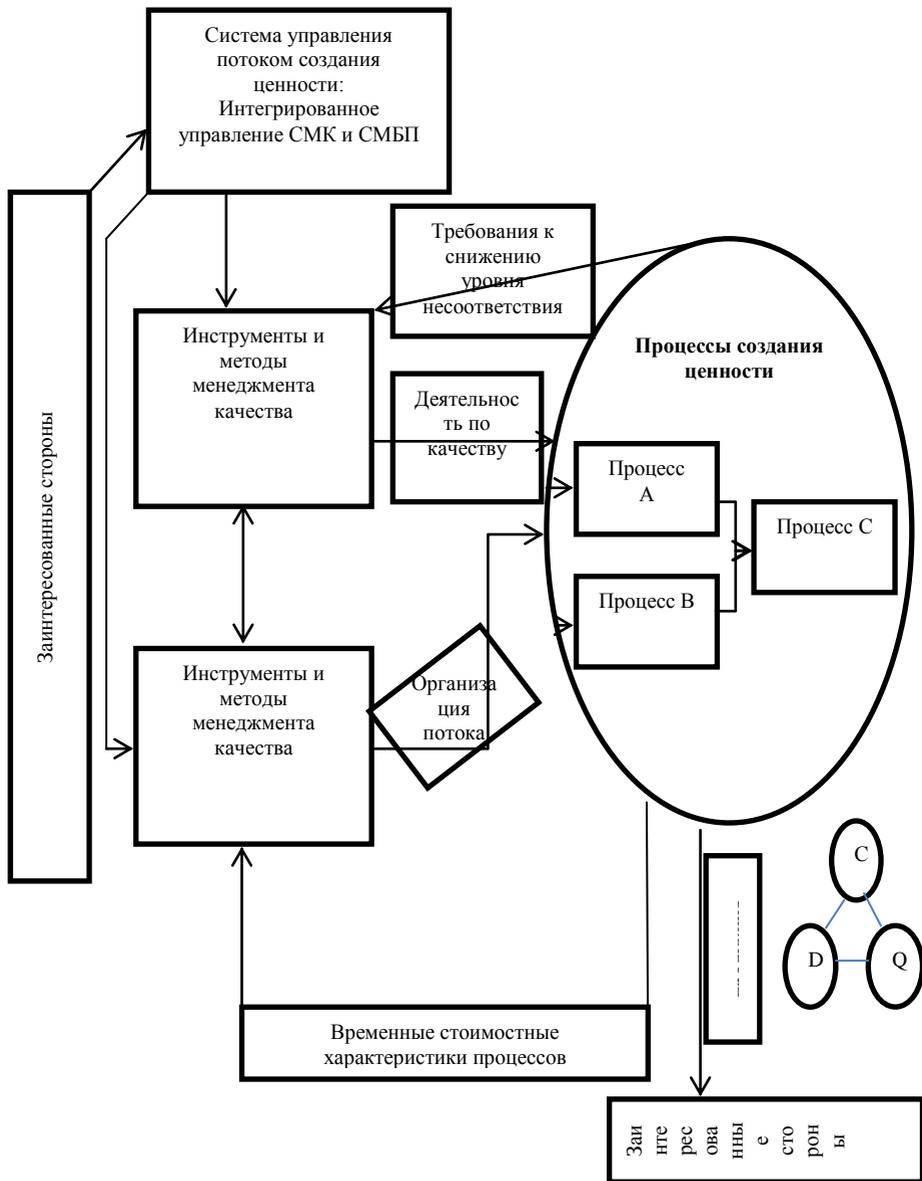


Рисунок 1 — Модель интеграции СМК и СМБП для управления потоком создания ценности [5]

Интеграция Системы Менеджмента качества и Системы Менеджмента Бережливого Производства будет осуществлена через взаимосвязи систем по двум уровням:

- на бизнес-уровне, через стратегический менеджмент;
- на уровне системы менеджмента через создание единой системы управления характеристиками потока создания ценности.

На бизнес-уровне задачи по интеграции заключаются в разработке целей бизнеса и выработке решений для их достижения, касающихся вопросов:

- сегментов потребителей для оказания платных услуг;
- линейки платных услуг, которые учреждение собирается осуществлять.

На уровне системы менеджмента интеграция Системы Менеджмента качества и Системы Менеджмента Бережливого Производства осуществляется через создание единой системы управления выходными характеристиками потока создания ценности, обеспечивающей планирование, реализацию, контроль и улучшение услуг с необходимыми характеристиками качества и времени потока оказания медицинской помощи в соответствии с требованиями пациентов и других заинтересованных сторон организации (рисунок 1).

Итогом деятельности Интегрированной Системы Менеджмента учреждения является обеспечением выходного потока услуг потребителям, который характеризуется тремя основными параметрами — качество, стоимость и время. Совокупное применение подходов менеджмента качества и бережливого производства позволяет разработать в рамках организации полную группу показателей, характеризующих выходной поток и осуществлять интегрированное управление им как в интересах стейкхолдеров, так и в интересах других заинтересованных сторон.

Создание интегрированной системы менеджмента качества на основе стандарта ГОСТ Р 57522-2017 позволит медицинскому учреждению добиться оптимизации бизнес-процессов в условиях ограниченного использования ресурсов, повысить качество предоставляемых медицинских услуг по профилю учреждения и удовлетворенность потребителей; повысить результативность и эффективность деятельности при сокращении затрат на оказание медицинской помощи; повысить повышение производственной и финансовой дисциплины; повысить заинтересованность персонала в качестве; укрепить авторитет и имидж высоконадежного учреждения у населения и в профессиональных кругах.

Список литературы

1. Артёмова Н.М. "Управление качеством в сфере здравоохранения Журнал "Академия качества: наука и практика" » // [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://uk.utmn.ru/sec/47> – Загл. С экрана
2. Бирюкова Л.И., Категория «риск-менеджмент» в концепции устойчивого развития бизнеса / Л. И. Бирюкова, А. А. Давшина // Системное управление. 2014. № 3 (24). С. 3
3. ГОСТ ISO 9001:2011 Стандарт Российской Федерации Системы менеджмента качества. Требования. – Введ. 2013-01-01
4. ГОСТ Р 53092-2008 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению процессов в учреждениях здравоохранения» Введ. 18 декабря 2008 г. № 495-ст
5. ГОСТ Р 57522-2017. «Бережливое производство. Руководство по интегрированной системе менеджмента качества и бережливого производства» – Введ. 2018–01–01. – М.: Стандартинформ, 2018. – 16 с
6. Лапшин В. С. Основы бережливого производства: учеб. пособие / В. С. Лапшин, Л. А. Федоськина, Е. А. Ляманова и др. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2011. – 168 с
7. Менеджмент Качества. СТАНДАРТЫ JCI// [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://www.kpms.ru/Standart/JCI\\_Standard.htm](http://www.kpms.ru/Standart/JCI_Standard.htm) – Загл. с экрана.
8. Положение о Госпитализации пациентов ГБУЗ «РКБ № 3» – Введ. 2013–08–15 – Саранск: ГБУЗ «РКБ № 3». –2013. – 6 с.
9. Потапова, М.В. Особенности формирования системы менеджмента качества и управления рисками в ведомственном здравоохранении / М.В. Потапова, Л.Ф. Сабиров// Вестник современной клинической медицины. — 2010. — № 3. — С.8—10
10. Приказ Об организации контроля качества и безопасности медицинской деятельности в ГБУЗ РМ «Республиканская клиническая больница №3»
11. Устав ГБУЗ РМ «РКБ № 3» – Введ. 2013–07–16.– Саранск, ГБУЗ «РКБ № 3», – 2016г. – 15 с.

**Казьмина И.В.**

**СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ  
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и  
Ю.А. Гагарина*

Анализируя современное состояние теории и практики

отечественного планирования можно прийти к заключению, что в настоящий момент времени оно, по меньшей мере, имеет два существенных недостатка. Во-первых, в планировании отсутствует системность, предприятия разрабатывают несколько почти не связанных друг с другом фрагментов экономического и финансового плана. Например, внутрифирменный экономический план, как набор заданий и показателей для структурных подразделений, не связан и не определяет ни структуру оборотных средств предприятия, ни план финансирования этих оборотных средств. Денежный бюджет, как правило, совершенно автономный документ. Во-вторых, все планы строятся по принципу суммирования затрат при формировании плана в надежде, что прибыль может быть получена. Долгосрочные прогнозы развития бизнеса разрабатываются на основе того, каким собственники хотя бы и видят, а конкретные пути их достижения не формулируются. Данные отчетного периода в процессе текущего планирования зачастую просто экстраполируются на будущее, без учета стратегических намерений предприятия, что в итоге приводит к дисбалансу доходов от производственной деятельности и расходов, то есть предприятия тратят больше, чем зарабатывают и постепенно теряют собственный капитал.

На основании проведенного анализа можно сделать заключение, что в последние годы обозначилась тенденция к формированию относительно новой для российской практики системы финансово-экономического планирования, выраженная потребностью отечественных предприятий в решении вышеперечисленных проблем. К основным отличиям планирования, отвечающего современным потребностям от советской системы, можно отнести следующее:

1) современное планирование основывается на маркетинговом прогнозе в отличие от советской системы, где в качестве отправной точки использовались технические возможности оборудования;

2) современная система планирования требует объединения действий планово-экономического и финансового отделов, расчета показателей финансовой устойчивости на базе экономического плана, оценки возможностей финансирования предполагаемых расходов и того, как данный вариант использования ресурсов отразится на достижении целей предприятия.

Говоря другими словами в сложившихся условиях финансово-экономическое планирование должно ориентироваться на конъюктуру рынка, учитывать вероятность наступления определенных событий (особенно в долгосрочной перспективе) и одновременно выработать модели поведения предприятия при изменении ситуации

с материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Финансово-экономическое планирование – это тесное переплетение экономического и финансового планирования, как в теории, так и практике управления отечественными и западными предприятиями. Экономическое планирование – эта та деятельность, та часть функций, которая традиционно закреплена за планово-экономическим отделом отечественных предприятий. В соответствии с типовыми должностными инструкциями и положениями об отделах основной задачей ПЭО является руководство работой по экономическому планированию на предприятии, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление и использование резервов производства в целях достижения наибольшей результативности в деятельности предприятия [1]. Экономическое планирование – это планирование привлечения и использования экономических ресурсов предприятия, под которыми ряд авторов понимают – рабочую силу, капитал и сырье. На практике существует тенденция к использованию терминов экономического и технико-экономического планирования как синонимов, что на наш взгляд является не совсем корректным. Типовая методика разработки техпромфинплана предприятия [3] определяет следующий перечень разделов, раскрывающий содержание технико-экономического планирования:

- 1 планирование производства и реализации продукции;
- 2 планирование производственной мощности предприятия;
- 3 планирование технического развития и организации производства;
- 4 показатели повышения экономической эффективности производства;
- 5 плановые технико-экономические нормы и нормативы;
- 6 планирование материально-технического обеспечения;
- 7 труд и кадры;
- 8 планирование себестоимости продукции прибыли и рентабельности;
- 9 финансовый план;
- 10 планирование фондов экономического стимулирования;
- 11 планирование социального развития коллектива предприятия;
- 12 планирование мероприятий по охране природы и рациональному использованию материальных ресурсов.

Относительно приведенной структуры разделов технико-экономическое планирование условно можно разбить на: экономическое, техническое, финансовое, социальное и экологическое

Экономическое планирование в отечественной практике включает пункты планирование реализации и производства продукции, норм расхода материалов, трудовых ресурсов, планирование себестоимости, прибыли, рентабельности и не включает финансовый план, рисунок 1. Структура экономических планов в составе техпромфинплана схожа с перечнем современных операционных бюджетов в составе мастер бюджета, заимствованного из западной практики управления.

Что касается финансового планирования, то объектом его направленности являются финансы, однако за последние 20 лет изменилось представление о понятии финансов и значимости финансового планирования.

Анализируя определения термина финансы различными авторами, следует заключить, что однозначного толкования данного понятия в научных кругах не сложилось, но в историческом развитии сформировалось две достаточно распространенные точки зрения относительно их понимания.

Финансы при социализме чаще представляли собой именно экономические отношения, складывающиеся в процессе образования и использования фондов денежных средств [2].

Финансы в наши дни чаще определяют как совокупность, систему денежных отношений возникающих в процессе хозяйственной деятельности, необходимой для формирования капитала, доходов, денежных фондов. Хотя есть авторы, до сих пор настаивающие на том, что финансы являются совокупностью экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования и использования финансовых ресурсов [3].

Из приведенных выше определений четко видно, что часть авторов понимает финансы как совокупность денежных отношений, другая как совокупность экономических. Это обстоятельство, на наш взгляд вызвано тем, что данные отношения ограничены процессом формирования и использования фондов денежных средств, денежным оборотом и т.д. и именно в данном контексте могут использоваться как синонимы. Хотя на самом деле, экономические отношения гораздо шире денежных, включают в себя кроме денежных отношения обмена, производства, труда, собственности, договорные и другие. Поэтому на наш взгляд о финансах следует говорить лишь как о части экономических отношений.

Стоит также заметить, что практически во всех определениях в процессе этих отношений (экономических, денежных) формируются и используются фонды денежных средств для достижения целей хозяйствующего субъекта.

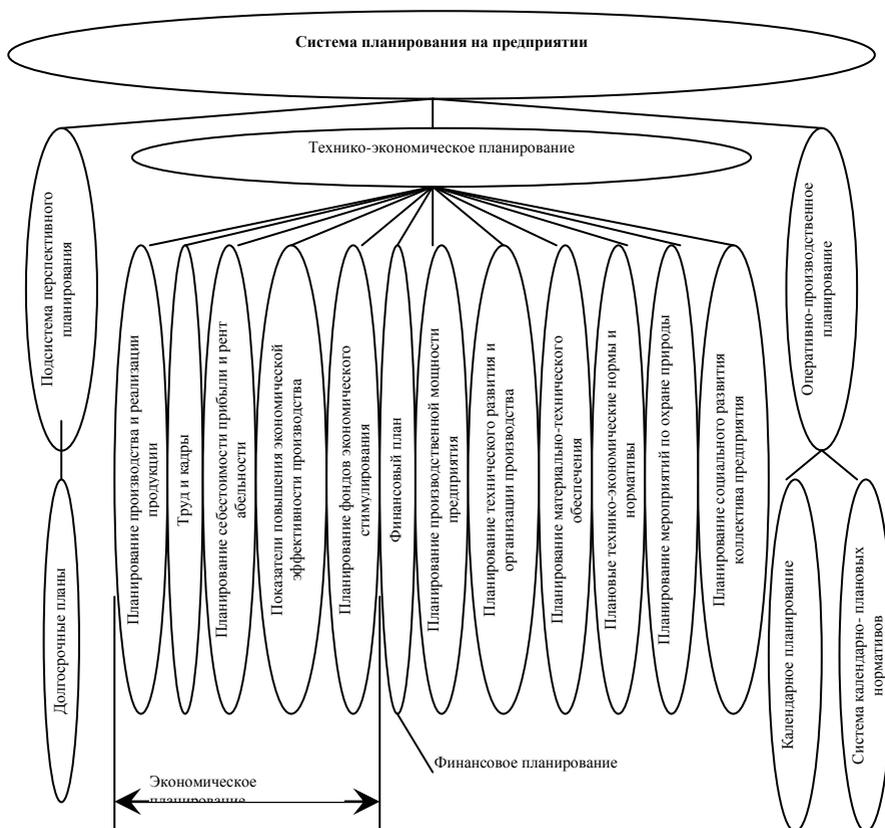


Рисунок 1 – Экономические планы в системе планов предприятия в период плановой экономики

Внимание акцентируется только на фондовом характере данных отношений, что в свою очередь сужает понимание термина финансов, ввиду того, что существует и безфондовая форма распределения финансовых ресурсов.

Таким образом, определяя финансы, более четко было бы связывать их с совокупностью процессов, связанных с движением денежных средств, а финансовое планирование с планированием поступлений и выплат (денежных потоков) на определенный промежуток времени для обеспечения бесперебойной работы предприятия, осуществляемое посредством составления плана движения денежных средств, плана инвестиций и прогнозного баланса предприятия.

#### Список литературы

1. Тренев Н.М. Управление финансами: Учебное пособие для вузов.- М.: Финансы и статистика, 2014.- 510с
2. Финансы предприятий: Учебник для вузов/ Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.: Под ред. Н.В. Колчиной,- М.: Финансы: Юнити, 2013- 413с
3. Шевченко И.Г. Управленческий учет.- М: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2011- 112с

**Коваленко Т.В.**

### **МОББИГ ПЕРСОНАЛА, КАК ЯВЛЕНИЕ В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ**

*Донецкий национальный технический университет*

Аннотация. В статье рассматривается сущность моббинга персонала как социального явления организации, причины возникновения и последствия. Приведена классификация моббинга и причин возникновения. Обоснован механизм профилактики моббинг-процессов.

Abstract. There is discussed the essence of human resource mobbing as a social phenomenon of the organization, the causes and consequences. The classification of mobbing and causes is given. The mechanism of prevention of mobbing processes is justified.

Ключевые слова: моббинг персонала, боссинг, булинг, организация, социальное явление, третирование, моббинг-процесс.

Key words: human resource mobbing, bossing, bowling, organization, social phenomenon, pacing, mobbing process.

В настоящее время широко освещаются проблемы нарушений взаимоотношений в различных трудовых коллективах. Актуальность изучения этого вопроса обусловлена необходимостью получения научного знания причин распространения деструктивных взаимоотношений, практического применения помощи, выработки рекомендаций и предложений по преодолению подобных взаимоотношений в трудовой сфере.

Деструктивные межличностные взаимоотношения в различных трудовых коллективах приобрело название «моббинг». Моббинг – это психологическое третирование в коллективе, которое относится к кому-то из сотрудников со стороны его коллег, подчиненных или начальства, осуществляемое с целью принуждения его уйти с места

работы [1]. В течение нескольких десятилетий решением проблемами моббинга заняты психологи и общественные деятели ведущих стран мира. В ряде европейских стран проблема моббинга решается на законодательном уровне, активно реализуются антимоббинговые программы [2].

Термин «моббинг» был введен в 1963 г. научным деятелем Конрадом Лоренцем. Моббинг, с его точки зрения, представляет собой атака группы мелких животных на более крупного. Шведский врач Питер-Пауль Хайнеманн использовал этот термин в 1969 году для обозначения феномена нападения группы людей на лицо, которое своим поведением нарушает социальные нормы. В современном значении этот термин был впервые использован шведским врачом и психологом Хайнцем Лейманн. Он использовал понятие «моббинг» относительно трудовой деятельности. В конце семидесятых годов Лейманн начал проводить исследования прямых и косвенных нападок на рабочем месте, а в середине девяностых годов опубликовал свою первую работу, где обобщил научные выводы предыдущих исследований [3].

Таким образом были выделены следующие виды моббинга:

- вертикальный – коллектив выступает против своего сотрудника или начальник выживает работника (боссинг – от английского boss);
- горизонтальный – третирование коллективом одного из коллег. Данный вид моббинга в наибольшей степени отражает содержание самого термина, с английского «to mob» означает грубить, травить;
- буллинг – чаще всего этим словом обозначают насмешки «один на один»;
- сэндвич-моббинг – одновременное третирование по вертикали и по горизонтали.

При этом около трети случаев моббинга – это именно боссинг, целью которого является изоляция, отстранения и, в конечном результате, выживание сотрудника из трудового коллектива. В тоже время в трудовом коллективе может возникнуть ситуация мобинга подчиненными своего руководителя. Такая ситуация возможно, когда руководитель очевидно менее компетентен в профессиональных вопросах и не является лидером для своих сотрудников.

Причины моббинга делятся на социальные, производственные и индивидуальные. В свою очередь к социальным причинам моббинга можно отнести такие как, изменение социальной структуры, возникающие ценностные конфликты, наличие социально-дискриминирующих ценностей в организации. Производственными причинами моббинга персонала являются: неблагоприятные условия

внешней среды, применяемые организационные структуры, продвижение по карьерной лестнице, как стимул для конкурентов, недостаточно четкое распределение задач. Индивидуальные причины представляют собой возникновение неопределенной стрессовой, кризисной ситуации, причинно-следственное поведение сотрудника, толчком к которому послужили зависть, антипатия, фрустрация, страх.

Основные социальные формы проявления моббинга: деструктивные и негативные социальные-трудовые отношения, а именно – прекращение общения; запрет коллегам разговаривать с субъектом, его бойкот; посягание на социальный авторитет, насмешка или распространение сплетен; подозрения в психических расстройствах; насмешка над физическими недостатками, личной жизнью, национальностью; нападки на политические или религиозные убеждения; поручение работ, унижающих чувство собственного достоинства; необъективная и обидная оценка работы; сомнения в решениях субъекта и т.д. [4]. Необходимо также отметить, что не важную роль здесь играет не только завышенная самооценка, но и заниженная, так как человек с низкой самооценкой проецирует свой внутренний мир и переживания на окружающих, и в целях самозащиты будет пытаться разрушить или понизить их самооценку (сделать ее такой же низкой в результате третирования со стороны коллег) [5].

Психологическое третирование в значительной степени негативно влияет как на здоровье, психическое и физиологическое, объекта моббинга, результаты его трудовой деятельности и личной жизни, так и на основные показатели результативности организации в целом. Последствия моббинга делятся на индивидуальные и организационные. К индивидуальным последствиям относятся психические расстройства и физические заболевания, деструктивное влияние на личную жизнь, самоубийство. Организационными последствиями являются: влияние на социально-психологический климат в трудовом коллективе, ухудшение его результатов работы, а также увеличение текучести, и как следствие, новый набор персонала.

Непринятие соответствующих мероприятий по предупреждению моббинг-процессов среди работников организации, в конечном итоге выльется в угрожающих масштабах, последствия которого негативным образом скажутся не только на самих работниках организации, но и на эффективности деятельности организации в целом. Немецкая исследовательница моббинга Б. Мешкустат акцентирует внимание на том, что у всех объектов моббинга в организации снижается персональная мотивация труда, у половины сотрудников происходит

блокада творческого и инновационного мышления, наблюдаются частые пропуски работы в связи с различными заболеваниями. Как следствие, треть работников меняет работу в пределах своего предприятия, 20% увольняются сами, 5% снижают в должности, 15% увольняет работодатель [6].

Поэтому решение данной проблемы требует наличия четко разработанного механизма по профилактике моббинг-процессов среди работников. В целом, профилактика моббинга в организации означает принятие опережающих мер задолго до возникновения конфликта для его предотвращения или направления в конструктивное русло. Основной упор при профилактических мероприятиях делается на разработку конкретных условий по минимизации влияния факторов, стимулирующих моббинг.

Для более тщательного изучения причин возникновения и профилактики моббинг-процессов целесообразным является изучение взаимосвязи между уровнем распространения моббинг-процессов и уровнем доверия в определенной организации и в государстве в целом; исследование масштабов моббинга и ценностных ориентаций населения; анализ влияния исторического, экономического и политического развития государства; а также следует заметить, что в странах, с высоким уровнем безработицы, моббинг в трудовой сфере может иметь более интенсивный характер, чем там, где он низок, как следствие усиленной конкуренции за сохранение рабочего места [7].

Формирование механизма профилактики моббинг-процессов предусматривает реализацию индивидуальных и организационных профилактических мероприятий.

Организационные мероприятия осуществляются путем: 1) создания благоприятных условий труда в организации: прозрачность в организации и оплате труда, устранение избыточных или недостаточных требований к сотрудникам, оздоровительные процедуры; 2) поддержание производительных социальных и трудовых отношений в коллективе: профилактика моббинга посредством консультаций с психотерапевтом, обучение менее опытного сотрудника более опытным в процессе работы, тренинги для руководителей; 3) институционализации проблемы моббинга: тематические семинары по повышению квалификации персонала, назначения внутриорганизационных консультантов по проблеме моббинга, разработка и внедрение организационных соглашений. Индивидуальная профилактика моббинг-процессов в системе межличностных отношений в социально-трудовой сфере должна

осуществляться как самими работниками, так и непосредственно руководителями подразделений.

#### Список литературы

1. Абашкина О. Моббинг по-немецки // Справочник по управлению персоналом. 2007. №9. С.120–124.
2. Ноа Дэвэнпорт. Моббинг: эмоциональное насилие на рабочих местах в США / Ноа Дэвэнпорт, Рут Шварц и Гейл Эллиотт. 1997. 218 с.
3. Белых-Силаев Д.В. Проблема моббинга в работах зарубежных исследователей // Юридическая психология. 2008. № 1. С. 46–48.
4. Ваниорек Л. Моббинг: когда работа становится адом [Пер. с нем. И. С. Борисова]. М.: Интерэксперт, 1996. 168 с.
5. Корыстина Е. Об участниках моббинга в организациях // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2012. № 4. С. 132 – 138.
6. Лагута І. В. Мобінг на робочому місці: правовий аспект // Актуальні проблеми держави і права. 2011. № 57. С. 133–138.
7. Батаева Е.В. Моббинг на рабочем месте (междисциплинарные аспекты изучения) // Социологический журнал. 2016. Том 22. № 3. С. 49 – 66.

**Мишина О.Ю., Карпова Е.Г.**

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИЗУЧЕНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ**

*Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)*

Аннотация: В данной статье рассматривается история развития и становление маркетинговых исследований и маркетинга в целом. Проанализированы основные подходы к изучению маркетинга и общественного мнения. Показано как развивался рынок и рыночные отношения. Выявлена историческая концепция маркетинга и ее трансформация в современном мире. Маркетинг является более чем динамичной сферой экономической деятельности, которая должна активно реагировать на современные рыночные тенденции и новые идеи, для того чтобы быть эффективным.

Abstract: This article discusses the history of development and formation of marketing research and marketing in General. The main approaches to the study of marketing and public opinion are analyzed. It is

shown how the market and market relations developed. The historical concept of marketing and its transformation in the modern world is revealed. Marketing is a more than dynamic sphere of economic activity, which must actively respond to current market trends and new ideas in order to be effective.

Ключевые слова: история маркетинга, общественное мнение, маркетинг, маркетинговые исследования, трансформация рыночных отношений.

Keywords: history of marketing, public opinion, marketing, marketing research, transformation of market relations.

Актуализация общественного мнения – это обращение к исследованиям больших социальных групп, актуальным проблемам и вопросам действительности с помощью социологических методов.

Важно заметить, что общественное мнение в маркетинговых исследованиях является одним из видов информации, которая используется для их проведения. И в данном случае может быть, как первичной, так и вторичной информацией. Всё зависит от масштабов того или иного исследования.

История изучения в маркетинге и использования в них различных социологических и социопсихологических методов сбора и анализа информации уходит корнями в далекое прошлое. До сих пор идут споры, на тему того, кто же первым начал изучать общественное мнение: маркетологи или социологи.

Социолог Б. Докторов, проанализировавший американскую историю исследований рекламы, пришел к выводу, что «многие эмпирические методы социологии были созданы и испытаны в исследованиях рынка, в частности при изучении рекламы» [2]. И для этого существует, как минимум, две веские причины. Во-первых, именно в сфере маркетинга и рекламы были впервые поставлены задачи измерения сознания и поведения населения, а также оценки эффективности массовой информации. Это подтолкнуло ученых к разработке технологий и всевозможных методик, заложивших впоследствии основы науки изучения общественного мнения. Во-вторых, рыночные исследования имели хорошее финансирование, позволяющее развивать и совершенствовать исследовательский арсенал.

Во времена Великой депрессии 1930-х гг. все изменилось. Последствия мирового экономического кризиса, снижение покупательского спроса населения сделали главной проблемой для большинства компаний не столько производство, сколько продажу

своего товара. На первый план вышел маркетинговый принцип – ориентация на сбыт, которая в реальной жизни нередко принимала весьма агрессивные формы. Все усилия компании были направлены на борьбу производителей за каждого покупателя. Но при этом производители не учитывали истинные потребности потребителей.

Именно в этот сложный период, в первую очередь экономически, стали появляться основные очертания базовых подходов к пониманию маркетинга в современном смысле этого слова:

- товарный подход (упор на изучение потребительских предпочтений, на этой основе разрабатываются новые и модернизируются старые товары);
- функциональный подход (упор на поэлементный анализ сбытовой деятельности компании);
- институциональный подход (упор на конечную реализацию произведенной продукции через организацию взаимодействия с розничными торговцами).

К 1950-м гг. экономически развитые страны постепенно начали преодолевать послевоенные трудности и вступили в новую фазу развития. Спрос на потребительские товары, накопившийся после Второй мировой войны, был более или менее удовлетворен. Потребители стали более разборчивы к своим покупкам приобретая товары длительного пользования. В результате при высокой покупательной способности потребителей предложение превысило спрос. Абсолютно новая экономическая ситуация заложила новый фундамент к переориентации. Произошел переход от ориентации на сбыт к ориентации на потребителя. Лозунг первой половины XX в. «Продать то, что произведено» сменился новым: «Производить то, что могут и хотят купить» [1].

Появление маркетинга, ориентированного на потребителя, отталкивалась от острой необходимости глобального изучения покупательского поведения населения и влияющих на него факторов. Это подтолкнуло процесс формирования такой сферы маркетинга, как маркетинговые исследования, ставшие впоследствии одним из ключевых элементов маркетинговой деятельности. В это же время происходит интеграция некоторых подходов к восприятию маркетинговых целей. Впервые маркетинг начинает изучаться как система, включающая в себя все виды деятельности от производства продукции до ее попадания непосредственно к потребителю, а ранее выработанный подход, который включал в себя набор отдельных адресных действий, уходит на второй план. Многие считают именно этот период развития маркетинга, отправной точкой в «философию

бизнеса», ее совершенно точно положительно не только восприняли, но и ввели в обиход многие крупные корпорации.

Так, в 1952 г. компания «General Electric» впервые употребила и объяснила термин «концепция маркетинга»: «Концепция маркетинга означает его интеграцию во все сферы деятельности фирмы. С помощью изучения и исследования служба маркетинга будет информировать инженеров, проектировщиков и производителей о том, каким покупатель хотел бы видеть данный товар, какую цену он готов заплатить, где и когда ему понадобится товар» [2]. С этого момента создание маркетинговых отделов на базе крупных компаний или даже отдельных маркетинговых агентств стало массовым явлением.

В 1950 - 1960-е гг. концепция маркетинга продолжала развиваться в различных направлениях. Возник так называемый социальный маркетинг, использующий новые маркетинговые технологии для достижения некоммерческих целей, прежде всего в общественно-политической деятельности.

Понимание «традиционного» маркетинга развивалась в двух плоскостях. С одной стороны, совершенствовался управленческий маркетинг, суть которого заключается в распространении маркетинговых принципов на все уровни внутрифирменного управления.

С другой стороны, начал формироваться международный (глобальный) маркетинг, призванный оптимизировать различные формы сотрудничества между странами.

К середине 1970-х гг. в концепцию маркетинга была включена еще одна важная фундаментальная стратегия – ориентация на конкурентов. Несмотря на то, что понятие конкуренции известно уже более 200 лет, вплоть до этого времени большинство компаний не обращало никакого внимания на данный фактор при разработке своих маркетинговых программ. Они, как правило, реагировали на действия конкурентов вместо того, чтобы опережать их. Добавление конкуренции в концепцию маркетинга означало изучение различных сторон конкурентов, как слабых, так и сильных, прогноз всевозможных действий, происходящий еще до выбора собственной маркетинговой концепции. При этом ориентация на конкурентов ни в коем случае не заменила и не исключила ориентацию на потребителей. А наоборот, напряженность конкурентной борьбы требовала от компаний большего внимания к изучению и активному формированию потребительского поведения населения.

Уже в 1980-е гг. развитие концепции маркетинга стало переориентироваться на индивидуализированный подход к

потребителю. Изначально корпорации ориентировались на большие группы потенциальных покупателей, теперь они начали действовать по совершенно другой, новой стратегической схеме, которая заключалась в проектировании минирынков, базирующиеся на расширении диапазона модификаций товара. Эффективная реализация этого подхода потребовала более глубокой и быстро обновляющейся информации о потребительском поведении различных групп населения. Компании были вынуждены сформировать личные базы данных потребителей, изучать их социально-демографические и психологические характеристики, стили жизни, потребности, проблемы и т.п. Это подтолкнуло маркетинговые исследования к развитию, которое дало новый виток маркетинговой деятельности, и она постепенно переросла в диалог производителя (продавца) и потребителя.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что история развития и становления маркетинга наглядно показывает свою трансформацию во времени. Маркетинг является достаточно динамичной сферой экономической деятельности, которая должна активно реагировать на современные рыночные тенденции и новые идеи, чтобы быть эффективным. В то же время и многие элементы, заложенные в концепцию маркетинга, зародившиеся много лет назад, по-прежнему остаются в тренде действующих на рынке компаний.

#### Список литературы

1. Власова М.Л. Социологические методы в маркетинговых исследованиях. Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 2016. С. 135 -136.
2. Докторов Б., Гэллуп Д. В жизни нет «среднего» человека. (К 100-летию со дня рождений) // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. М., 2000. № 5. С. 48-58.

**Окунева Е.О.**

### **ПРИМЕНЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТНО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Аннотация. В работе рассмотрено применение вероятностно-статистических методов в финансовой сфере и вопросы моделирования ситуации риска. Рассмотрен выбор статистических методов оценки

риска. В основе моделей лежит теория управления финансовыми рисками.

Abstract. The paper deals with the application of probabilistic and statistical methods in the financial sector and the modeling of the risk situations. The choice of statistical methods of risk assessment is considered. The theory of management of financial risk is the basis of the models.

Ключевые слова. Вероятностно-статистический метод, вероятностная модель, финансовый риск, эконометрический показатель.

Keyword. Probabilistic-statistical method, probabilistic model, financial risk, econometric indicator.

*Введение.* Вероятностно-статистические методы являются одним из важнейших инструментов эконометрических исследований. Это обусловлено тем, что большинство микро- и макроэкономических показателей носит случайный характер, изучение которых возможно только с использованием аппарата математической статистики.

Теория вероятностей – основа вероятностно-статистических методов принятия решений в управлении финансовой деятельности. Чтобы получить возможность использовать в них математический аппарат, нужно задачи принятия решений выразить в терминах вероятностно-статистических моделей.

Применение конкретного вероятностно-статистического метода принятия решений состоит из трех этапов:

- переход от экономических, управленческих и технологических реалий к абстрактной математико-статистической схеме, основанной на статистических данных.
- проведение расчетов и получение выводов математическими методами в рамках вероятностной модели;
- представление полученных ранее выводов применительно к имеющейся ситуации [1].

Вероятностно-статистические методы широко применяются для построения и обоснования вероятностных финансовых моделей. Их использование обязательно, когда сделанные на основе выборочных данных статистические выводы переносятся на всю генеральную совокупность. Они лежат в основе построения моделей потребительского поведения, рисков, функционирования технологического оборудования и т.п.

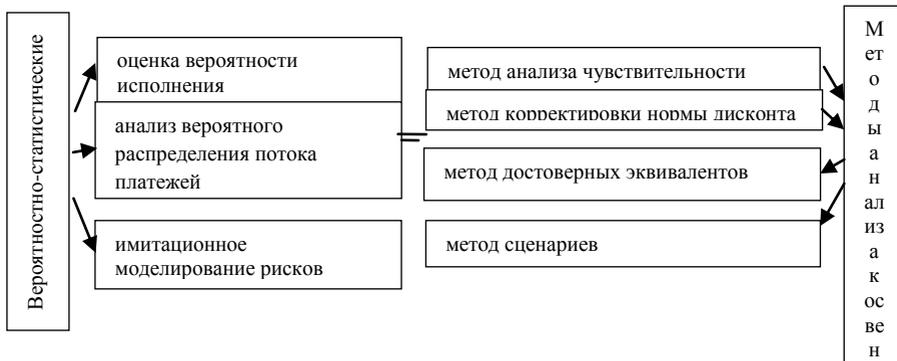
*Модели рисков на основе вероятностно-статистических методов.* В моделях рисков с точки зрения финансовой составляющей

вероятностно-статистические методы наиболее предпочтительны, поскольку, во-первых, они достаточно просты и, во-вторых, их оценки базируются на фактических данных (а практика является критерием истины). В основе вероятностно-статистических методов лежит оценка вероятности наступления случайного события исходя из относительной частоты появлений события в серии наблюдений. Среди статистических методов можно выделить следующие: оценка вероятности исполнения, анализ вероятного распределения потока платежей, имитационное моделирование рисков. На основе статистических методов оценки рисков построены финансовые методики VaR, SPAN, Shortfall и другие.

Использование комбинации статистических данных и теоретических гипотез – основа вероятностно-статистических методов. Если имеющаяся статистическая информация недостаточно полна, то иногда возможно восполнить имеющиеся пробелы за счет анализа дополнительных косвенных данных или за счет логических рассуждений. Однако надежность полученных результатов может оказаться ниже, чем при использовании статистических методов.

К таким методам относится метод анализа чувствительности (лежащий в основе банковской методики Stress testing), метод корректировки нормы дисконта (вводит понятие премии за риск), метод достоверных эквивалентов (применение понижающих коэффициентов), метод сценариев.

#### Комплексная модель вероятно-статистических методов



Современные предприятия (организации) действительно функционируют в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды. Результаты деятельности хозяйствующих субъектов зависят от международной обстановки, государственно-политических,

экономических, социально-демографических и других факторов. Поэтому необходимо учитывать состояние внешней среды в управлении хозяйствующими субъектами и прогнозировании ожидаемых производственных и финансовых показателей. Организации придают большое значение деятельности, связанной с изучением и оценкой рисков, а также выработкой предложений по устранению рисков либо понижению их до такого уровня, чтобы они не представляли опасности для финансовой устойчивости предприятия. В зарубежных странах с рыночной экономикой сформировалось новое направление науки – управление финансовыми рисками (риск-менеджмент). В России риск-менеджмент стал развиваться только в конце XX в. Риск-менеджмент базируется на математических и статистических методах. Риск – это вероятность успеха или поражения. В данном случае успех – получение прибыли, а поражение – убытки.

*Виды рисков.* Различают деловой (операционный) и финансовый риски. Деловой, или операционный, риск обусловлен колебаниями чистого дохода и движения денежных средств. Причинами этого риска являются неопределенность товарных или сырьевых рынков, хозяйственная или коммерческая деятельность предприятия. Финансовый риск возникает из-за того, что предприятие не сможет погасить задолженность по кредитам, которые были взяты для обеспечения его высоких финансовых результатов. В случае невозможности погашения задолженности по кредитам предприятие станет банкротом.

Финансовые риски разделяются на рыночный и кредитный. Кредитный риск связан с возможностью и желанием определенного должника выплатить долг. Рыночные риски связаны не с положением индивидуального должника или группы должников, а с состоянием экономики в целом или отдельных ее элементов. Примером рыночного риска может служить валютный курс, процентная ставка. Любое движение на финансовых рынках может быть благоприятным или неблагоприятным для предприятия. Например, падение курса национальной валюты станет выгодным или разорительным для определенной организации в зависимости от того, является ли она нетто-экспортером или нетто-импортером. Рост процентных ставок приводит к убыткам для инвестиционного фонда, держащего в портфеле процентные бумаги. Сумма делового и финансового рисков образует совокупный риск.

Выбор статистических методов оценки риска зависит от характера рисков. В абсолютном выражении риск определяется как величина

возможных потерь по проекту в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении плюс моральный ущерб. В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь по проекту, отнесенная к некоторой базе, например: А) имущественное состояние предприятия; Б) общие затраты ресурсов на проект; В) ожидаемый доход (прибыль) от проекта. Собственно потерями считают снижение прибыли по проекту в сравнении с ожидаемой прибылью. Величина таких потерь и характеризует степень риска. Степень риска определяется исходя из тяжести его воздействия на исход проекта, учитываются и вероятности наступления возможных рисков. Степень риска в сочетании с вероятностью его наступления чаще всего выражают не в количественных, а в качественных показателях, поскольку точное математическое исчисление количественных показателей риска практически невозможно.

*Применение вероятностно-статистических методов в финансовых моделях.* В сфере финансирования можно рассчитать процентную ставку банка, необходимую для получения прибыли, не меньше минимальной суммы.

Рассмотрим пример. Пусть банк выдает кредит в 5 млн руб. сроком на 5 лет. Вероятность невозврата кредита примем равной 5 %. Какую процентную ставку необходимо установить банку, чтобы получить прибыль, не меньше минимальной?

Обозначим ставку, измеряемую в долях от единицы через  $p$ . Прибыль банка является величиной случайной, так как кредит вместе с процентами клиентом может быть возвращен, а может и нет.

Вероятность возврата кредита – 0,97. Оставшиеся 0,03 – это риск того, что кредит не будет возвращен, а банк понесет потери в сумме 5 млн.руб. Для того, чтобы узнать, какую ставку  $k$  процента нужно установить, составим неравенство:

$$Sp(1+0,01k) - (1-p)C \geq 0,$$

Откуда

$$p(1+0,01k+1) - 1 \geq 0,$$

$$2+0,01k \geq 1/p;$$

$$k \geq \left| \frac{200(p-1)}{p} \right| \left| \frac{200(p-1)}{p} \right| \approx 6,19.$$

То есть, банк должен установить процентную ставку  $k$  не меньше 6,19 % для того, чтобы свести риски к минимуму. Если же проводить расчеты для 5% риска, то ставка процента будет не меньше 10,53 [3]. С помощью метода анализ вероятного распределения потока платежей и

анализа чувствительности можно оценить оптимальный банковский процент.

Рассмотрим еще один пример применения вероятностно-статистических методов в вопросах финансовой деятельности. Известно, что для того, чтобы избежать убытков, банки при выдаче кредитов приобретают страховые полисы. Пусть банк выдает кредиты по 3 млн. руб. под 10 % сроком на год. Вероятность того, что кредит не будет возвращен, равна 0,03. Чтобы снизить риски банк покупает страховой полис на каждый из кредитов на L млн. руб., выдавая страховой компании страховую премию в 2 %. Оценить среднюю прибыль банка с одного кредита, если L = 3 (если страховой полис выдан на 3 млн. руб.).

Построим вероятностную модель, введя в рассмотрение величину прибыли банка:  $D = -0,02L + MX$   $D = -0,02L + MX$ , где 0,02 L – суммы, выплачиваемые банком страховой компании; X – случайная величина – сумма доходов и убытков кредитующей организации, закон распределения которой выглядит так:

Сумма денег, млн руб.	0,3	3
Вероятность	0,97	0,03

Из этого следует, что:

$$D = -0,02L + MX = -0,02L + 0,3 \cdot 0,97 + 0,03(L - 3) = -0,02L + 0,291 + 0,03L - 0,09 = -0,01L + 0,201$$

$$D = -0,02L + MX = -0,02L + 0,3 \cdot 0,97 + 0,03(L - 3) = -0,02L + 0,291 + 0,03L - 0,09 = -0,01L + 0,201$$

где MX – это математическое ожидание случайной величины X [2].

Получили, что на основе оценки вероятности исполнения при приобретении банком страхового полиса на сумму 3 млн рублей, прибыль банка составит 0,171 млн рублей.

**Заключение.** Современные предприятия (организации) действительно функционируют в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды. Результаты деятельности хозяйствующих субъектов зависят от международной обстановки, государственно-политических, экономических, социально-демографических и других факторов. Поэтому необходимо учитывать состояние внешней среды в управлении хозяйствующими субъектами и прогнозировании ожидаемых производственных и финансовых показателей в рамках комплексного моделирования вероятностно-статистических методов. Организации придают большое значение деятельности, связанной с изучением и оценкой рисков, а также выработкой предложений по устранению рисков либо понижению их

до такого уровня, чтобы они не представляли опасности для финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что методы, применяемые в теории вероятностей и математической статистике, является неотъемлемой частью расчетов в финансовой сфере и способствуют эффективной деятельности экономики в целом.

#### Список литературы

1. Мендель, А.В. Модели принятия решений: учебное пособие / А.В. Мендель. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 463 с.
2. Окунева Е.О. Теория вероятностей и математическая статистика: учебное пособие / Е.О. Окунева – Воронеж: ВИ(Ф) АНО ВО МГЭУ, 2017. – 136 с.
3. Огай А.А, Синеоков М.С. Использование методов математической статистики и теории вероятностей в экономике // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 4-4.

## ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Кургузкина Е.Б., Селиванова А.В.

### **ПОНЯТИЕ «ПРАВОСУДИЕ» В КОНТЕКСТЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РОДОВОГО ОБЪЕКТА ПРЕСТУПНЫХ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ГЛ. 31 УК РФ**

*Российский государственный университет правосудия*

Аннотация: в статье дана историческая ретроспектива толкования понятие «правосудие» в доктрине уголовного права, приводится структурный анализ положений гл. 31 УК РФ, обосновывается необходимость использования термина «судопроизводство» в ее названии и предлагается авторская трактовка понятия «преступления в сфере судопроизводства».

Abstract: The article gives a historical retrospective of the interpretation of the concept of "justice" in the doctrine of criminal law, provides a structural analysis of the provisions of GL. 31 of the Criminal Code, justifies the need to use the term "legal proceedings" in its title and proposes the author's interpretation of the concept of "crime in the field of justice".

Ключевые слова: преступление, правосудие, объект преступления, судопроизводство, уголовный закон.

Key words: Crime, justice, object of crime, legal proceedings, criminal law.

Исследование системы преступлений против правосудия, на наш взгляд, требует анализа базового понятия – «правосудие» с учетом того факта, что его единое доктринальное толкование в настоящее время отсутствует. Именно этим подавляющее большинство специалистов в области уголовного права объясняет наличие достаточно обоснованных сомнений в корректности использования законодателем термина «преступления против правосудия» для обозначения всей совокупности преступных посягательств на соответствующий объект уголовно-правовой охраны.

Представители советской школы уголовного права, солидаризируясь со специалистами в области судебного права, толковали понятие «правосудие» в узком и широком значениях. В первом случае данным термином обозначалась вся деятельность судов по рассмотрению правовых споров, возникающих из уголовных, гражданских, трудовых и иных отношений [1, с. 11], во втором – деятельность не только суда, но и иных органов и должностных лиц,

содействующих осуществлению правосудия. К таковым, например, относили органы дознания и следствия, органы прокуратуры, должностных лиц исправительно-трудовых учреждений и т.д. [2, с. 96]. Вместе с тем, в качестве родового объекта соответствующих преступных посягательств рассматривались именно общественные отношения, связанные с отправлением правосудия судом [3, с. 5], т. е. за основу бралось узкое значение исследуемой дефиниции.

Нельзя не отметить и наличия принципиально иной позиции, в соответствии с которой категория «правосудие» в процессуальной и материальной отраслях права различны. Если в уголовном процессе речь идет об определенном виде (форме) деятельности суда, то в уголовном праве, где первостепенное значение имеет охраняемый законом круг общественных отношений, можно говорить о посягательствах на деятельность органов прокуратуры, предварительного следствия, дознания [4, с. 123]. Как отмечала Н.А. Носкова, задачи правосудия значительно шире, нежели просто разрешение по существу уголовного, гражданского или административного дела, поскольку заключаются, по мнению автора, в охране всего комплекса общественных отношений, облеченных в правовую форму, т.е. правопорядка в государстве [5, с. 6]. Совершенно очевидно, что указанные задачи не могут быть реализованы исключительно судебной властью, они ставятся перед всей правоохранительной системой.

Принятие в 1996 г. УК РФ еще более ужесточило дискуссии относительно понятия «правосудие», поскольку в гл. 31 «Преступления против правосудия» было включено несколько новых составов. Так, например, А.И. Чучаев объектом преступлений, входящих в рассматриваемую группу, считает «совокупность общественных отношений, обеспечивающих нормальную, строго регламентированную законодательством деятельность суда и органов, ему в этом содействующих, по реализации задач и целей правосудия» [6, с. 187], что позволяет констатировать наличие рассмотренного ранее широкого толкования соответствующего термина, существенным образом отличающегося от его уголовно-процессуального содержания. Аналогичной точки зрения придерживается Л.В. Лобанова, структурируя объект уголовно-правовой охраны следующим образом: система общественных отношений, обеспечивающая все содержательные элементы правосудия (предпосылки; нормальное осуществление; претворение в жизнь результатов охранительной, познавательно-правоприменительной, процессуально упорядоченной деятельности

суда, содействующих суду органов); претворение в жизнь результатов охранительной, познавательной-правоприменительной, процессуально-упорядоченной деятельности содействующих суду лиц [7, с. 23].

Полагаем, что, используя термин «преступления против правосудия», необходимо делать акцент не на форме деятельности судебной власти, а, исходя из разделяемой подавляющим большинством специалистов позиции относительно сущности объекта уголовно-правовой охраны, на группе содержательно близких общественных отношений, требующих защиты средствами уголовного права. Следует уточнить, что соответствующие отношения не оторваны от уголовно-процессуальной деятельности субъектов, а возникают и реализуются в ходе ее осуществления. Таким образом, можно утверждать, что объем уголовно-процессуальных отношений, являющихся объектом охраны значительно шире, нежели тот, который вкладывается в понятие «правосудие» учеными-процессуалистами при его толковании как формы исключительно судебной деятельности.

Заметим, что содержательное несовпадение одного и того же термина, как в анализируемой нами ситуации, характерно не только для уголовного права и процесса. Полисемичность отмечается специалистами и в других отраслях права [8, с. 87], и отношение к ней неодинаково: от полного отрицания до констатации неизбежности при наличии огромного массива нормативно-правовых актов. Так, например, А.В. Федоров, являющийся сторонником унификации смыслового содержания легально используемых дефиниций, указывает, что наличие различного значения термина «правосудие» в уголовном праве и процессе может быть расценено как методологическая ошибка и предлагает не включать в его содержание деятельность правоохранительных органов, что возвращает нас к уже упоминавшемуся выше узкому толкованию данного термина, принятому в уголовно-процессуальной науке [9, с. 87].

Соглашаясь с тем, что название гл. 31 УК РФ нуждается в уточнении, полагаем, что оно должно осуществляться с учетом видового объекта преступлений рассматриваемой группы. Так, структурный анализ положений названной главы уголовного закона позволяет констатировать, что она охватывает две группы норм: 1) обеспечивающих охрану суда в процессе реализации им функции разрешения правового конфликта по существу; 2) обеспечивающих охрану правоохранительных органов, чья деятельность содействует правосудию в узком его значении. Соответственно, можно вести речь о совокупности общественных отношений, обеспечивающих реализацию определенного направления государственной

деятельности, осуществляемого судом, органами расследования, органами прокуратуры, органами, исполняющими судебные акты. В этой связи предлагаем использовать термин «судопроизводство» для более точной детерминации той группы общественных отношений, которая обозначена нами выше, как объект уголовно-правовой охраны. Обоснуем данный тезис.

Во-первых, термин «судопроизводство» легализован на конституционном уровне для детерминации функции судебной власти, которая реализуется, в соответствии со ст. 118 Основного закона посредством следующих форм: конституционного, гражданского, административного, уголовного. Во-вторых, в доктрине различных отраслей права термины «процесс» и «судопроизводство» традиционно используются как синонимы для обозначения деятельности всех властных субъектов, принимающих решения, влияющие на движение дела и его разрешение [10, с. 32-34]. Таким образом, путем использования анализируемого понятия обозначается вся совокупность процессуальной деятельности. В-третьих, законодатель легализует использование понятия «судопроизводство», трактуя его содержание максимально широко. Например, в п. 56 ст. 5 УПК РФ оно понимается как досудебное и судебное производство по уголовному делу, т.е. предполагает деятельность не только суда, но и иных должностных лиц органов уголовной юстиции, охватывая все стадии производства по уголовному делу, начиная с момента поступления сообщения о преступлении и заканчивая исключительными этапами пересмотра судебных решений, вступивших в законную силу. В соответствии со ст. 3. ГПК РФ гражданское судопроизводство включает все время рассмотрения и разрешения гражданского дела, совершения отдельных процессуальных действий или исполнения судебных постановлений (судебных приказов, решений суда, определений суда, постановлений президиума суда надзорной инстанции), постановлений других органов. Аналогичные положения содержатся в ч. 1 ст. 1 КАС РФ. В-четвертых, использование термина «судопроизводство» имеет как исторические, так и теоретические предпосылки. Применительно к уголовному судопроизводству первые кодифицированные нормативные акты, принятые в ходе Судебной реформы Александра II, именовались Основными положениями уголовного судопроизводства 1862 г. и Уставом уголовного судопроизводства 1864 г., что предопределило дальнейшее использование исследуемой дефиниции как в науке, так и в правоприменительной практике для обозначения всего уголовного процесса в его динамике. С теоретической точки зрения использование

термина «судопроизводство» оправданно, поскольку иллюстрирует реализацию принципа полноты судебной власти: вся иная внесудебная деятельность профессиональных участников уголовного процесса находится в тесной взаимосвязи с деятельностью судебной, направлена на решение задач правосудия, обеспечивает их и в конечном итоге позволяет реализовать основное назначение уголовного судопроизводства, закрепленное в ст. 6 УПК РФ.

Все вышеизложенное подтверждает справедливость утверждения Р.А. Ромашова о том, что понятия «судопроизводство» и «правосудие» соотносятся как целое и часть [11, с. 123]. Правосудие в данном контексте представляет собой одну из форм судопроизводства, возникающую на определенной его стадии, в ходе которой в установленной законом форме суд с участием сторон разрешает правовой спор по существу. Однако, назначение судопроизводства реализуется не только в его судебных стадиях, но и в досудебном производстве, что обуславливает необходимость уголовно-правовой охраны соответствующей деятельности.

Таким образом, в качестве альтернативного названия исследуемой группы преступлений можно предложить следующее «Преступления в сфере судопроизводства», обозначив их содержание с учетом объекта посягательства следующим образом. Преступления в сфере судопроизводства – это запрещенные уголовным законом умышленные деяния, посягающие на общественные отношения, возникающие при осуществлении правосудия, а также иной деятельности правоохранительных органов в ходе судопроизводства.

#### Список литературы

1. Тихенко С.И. Советское уголовное право. Преступления против правосудия. Киев, 1970. 106 с.
2. Власов И.С., Тяжкова И.М. Ответственность за преступления против правосудия. М.: Юрид. лит., 1968. 136 с.
3. Добровольская Т.Н. Понятие советского социалистического правосудия // Ученые записки ВИЮН. 1963. Вып. 16. С. 3 - 45.
4. Рашковская Ш.С. Правосудие под охраной закона // Труды ВИЮН. 1970. Т. XVI. Ч. II. С. 117 – 159.
5. Носкова Н.А. Ответственность граждан за преступления против правосудия. М.: Знание, 1975. 39 с.
6. Уголовное право. Общая часть: Учебник / под. ред. А.И. Чучаева. М.: Проспект, 2017. 464с.

7. Лобанова Л.В. Преступления против правосудия: теоретические проблемы классификации и законодательной регламентации. Волгоград, 1999. 268 с.

8. Кострова М.Б. Теоретическая модель языковой формы нового уголовного кодекса России // *Lex Russica*. 2015. № 12. С.87-103.

9. Федоров А.В. Преступления против правосудия (вопросы истории, понятия и классификации). Калуга, 2004. 259с.

10. Курс уголовного процесса / под ред. Л.В. Головки. М.: Статут, 2016. 1280с.

11. Ромашов Р.А. Уголовное судопроизводство и уголовное правосудие в России // *Юридический вестник СамГУ*. 2015. № 2. С. 122-126.

**Кутякова А.Н., Ратникова Н.Д.**

## **ОСОБЕННОСТИ ТАКТИКИ ДОПРОСА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПО ДЕЛАМ ОБ УБИЙСТВАХ**

*Центральный филиал Российского государственного  
университета правосудия,*

*Воронежский государственный аграрный университет*

Аннотация: статья посвящена анализу особенностей тактики подготовки и проведения допроса по уголовным делам об убийствах с участием несовершеннолетних подозреваемых и обвиняемых.

Abstract: the article is devoted to the analysis of the peculiarities of the preparation and conduct of interrogation in criminal cases of murder involving minor suspects and accused.

Ключевые слова: тактика, допрос, несовершеннолетний, убийство  
Key words: tactics, interrogation, juvenile, murder.

При расследовании убийств, совершенных несовершеннолетними следует учитывать особенности тактика допроса, обусловленные возрастными особенностями их возраста и восприятия окружающей действительности. Также необходимо учитывать интеллектуальный уровень развития, который не позволяет в полной мере логически мыслить, а при отсутствии жизненного опыта и специальных знаний во многих сферах общественной жизни не позволяет во многих случаях объективно воспринимать и оценивать события, связанные с совершенным убийством и правдиво излагать сведения. Несовершеннолетние нередко имеют склонность к фантазированию и могут домысливать обстоятельства совершенного преступного деяния.

Подготовка к допросу подростка строиться на выполнении ряда рекомендаций, выработанных учеными-криминалистами. Так с точки зрения И.А. Макаренко следует во, первых «исключить промедление с допросом, свести к минимуму промежуток времени с момента возникновения необходимости в допросе до его проведения. В противном случае на подростка могут оказать взаимодействие заинтересованные лица, внушающую роль сыграют слухи, суждения различных лиц о происшедшем» [1]. Действительно по истечении длительного промежутка времени в памяти стираются некоторые обстоятельства, которые замещаются вымышленными деталями произошедшего преступного деяния.

Следователь должен учитывать, что способ вызова виновного на допрос должен исключать возможность огласки и оказания воздействия на несовершеннолетнего лиц, заинтересованных в раскрытии доказательств по уголовному делу.

Перед допросом следует получить как можно полные сведения, характеризующие особенности поведения, интересы, жизненные ценности несовершеннолетнего, чтобы использовать информацию в целях установить психологический контакт и построить тактику следственного действия.

Поскольку при допросе лиц, не достигших совершеннолетия должны участвовать родители, педагоги, то определить конкретное лицо, которое окажет позитивное воздействие на дачу правдивых показаний. Пригласить для оказания юридической помощи защитника. Не следует оттягивать начало допроса прибывшего подростка, длительного ожидания начала следственного действия.

Обстановка допроса несовершеннолетнего должна быть подготовлена с учетом того, чтобы он не отвлекался на присутствие посторонних лиц в кабинете, на разговоры по телефону, на необычные предметы. Вопросы для допроса должны быть заранее составлены понятно для восприятия несовершеннолетнего и не содержать в себе подсказок.

Для получения полных и правдивых показаний имеет значение манера поведения следователя, который должен разговаривать спокойно без грубостей, унижения достоинства подростка, но в тоже время не допускать развязанное поведение.

Допрос подростка в форме свободного рассказа не прерывать, но при этом обращать внимание на обстоятельства, имеющие значение для установления обстоятельств совершенного убийства. По времени допрос не может продолжаться свыше сорока минут, так как дети быстро утомляются, рассеивается их внимание, они чтобы побыстрее

закончить допрос могут соглашаться с любыми выводами следователя. Когда требуется в силу обстоятельств преступления допрашивать несколько часов, то необходимы перерывы в зависимости от возраста как минимум по пять минут через каждые тридцать сорок пять минут следственного действия. Для получения объективных показаний следователь не должен задавать навоящие вопросы подростку.

Как правило в расследовании убийств, совершенных несовершеннолетними заинтересованы взрослые, то необходимо от допрашиваемого получить информацию о том, кто из взрослых выяснял обстоятельства содеянного.

При допросах несовершеннолетних в целях получения полного воспроизведения события преступления без прерывания показаний целесообразно для фиксации полученных данных применять аудио- и видеозапись. При использовании научно-технических средств, как дополнительного средства фиксации, получают более полные результаты следственного действия, которые затем можно будет использовать в ходе судебного разбирательства уголовного дела. Поскольку несовершеннолетние в судебных заседаниях могут менять свои показания, на них оказывают воздействие члены их семьи или другие заинтересованные в исходе дела лица. Фонограмма следственного действия покажет ход допроса и окажет психологическое воздействие на подростка.

Для хода расследования преступления первый допрос, как правило, является решающим для фиксирования объективных и полных обстоятельств преступления. Важно дать возможность допрашиваемому рассказать о себе, об условиях проживания, обучения или работы, чем он увлекается. Несовершеннолетний полагая, что общие вопросы не имеют отношения к содеянному, может свободно и полно излагать биографию, увлечения, отношения со сверстниками и т.д. Следователь получив установочные данные и установив психологический контакт с допрашиваемым может переходить к разъяснению в доходчивой форме преступления, в котором обвиняется несовершеннолетний.

В случае, когда подросток дает признательные показания и обстоятельно рассказывает о совершенном преступлении, то следует подробно допросить его по каждому факту убийства, анализируя максимально детализированные показания по каждому из них. Все показания допрашиваемого дословно заносить в протокол, что позволит оценить их правдоподобность и установить соучастников преступления, орудия и средства совершения убийства.

Если несовершеннолетний пытается уйти от уголовной ответственности, используя алиби, то, как правило, он заранее его не продумывает, и следователь, задавая детализирующие вопросы о времени, месте, орудиях преступления, отраженных в протоколе допроса в дальнейшем может установить отсутствие алиби.

Немаловажное значение имеют условия производства допроса несовершеннолетних. Как правило допрос производится в кабинете следственного комитета или в месте предварительного содержания под стражей, но при допросе малолетних следователь может его провести по месту проживания, нахождения или на месте преступления. Но при этом приступить к производству допроса как можно раньше после совершенного убийства, чтобы не стерлись из памяти обстоятельства преступления, так как подростки легко поддаются внушению и под воздействием высказываний заинтересованных лиц могут менять собственное восприятие.

Очень важно установить психологический контакт в допрашиваемым для планирования тактики следственного действия. Для этого выяснить взаимоотношения со сверстниками, одноклассниками, отношения в семье, учесть склонность к фантазиям, лживость, озлобленность. Нравственно-психологическая характеристика может быть получена на основе анализа материалов уголовного дела, из бесед с родственниками, педагогами, соседями, сверстниками.

Правильное определение круга участвующих в допросе несовершеннолетнего лиц позволит получить от него правдивые объективные показания. Допрос малолетнего следует проводить с участием педагогов начальных классов или дошкольных учреждений, а для допроса несовершеннолетних, отстающих в своем развитии от сверстников педагог или психолог обязательно должен присутствовать даже, если ребенок достиг возраста шестнадцать лет. На такое отставание в психическом развитии ребенка могут указывать показания педагогов, родителей, медицинские характеристики, анамнез некоторых заболеваний. Следователь при малейшем отклонении от психического развития сверстников должен назначить психологическую экспертизу, но до получения ее заключения допрос проводить с участием психолога.

Родители несовершеннолетнего приглашаются в случае, если следователь не может установить психологический контакт с допрашиваемым. Следователю предстоит решить вопрос о том, какого педагога приглашать для допроса знакомого или незнакомого

подростку. Наиболее целесообразно участие такого педагога, который нашел контакт с несовершеннолетним.

Перед началом допроса несовершеннолетнего необходимо разъяснить педагогам и другим участвующим в нем лицам их процессуальный статус и роль в констатации особенностей развития и взаимоотношений в другими соучастниками убийства.

План допроса подростка должен содержать точные и понятные для его восприятия формулировки вопросов. Порядок проведения данного следственного действия в целом мало отличается от допроса взрослых лиц. Одно существенное отличие состоит в том, что свидетели, не достигшие шестнадцатилетнего возраста, не подлежат уголовной ответственности за отказ от показаний или дачу заведомо ложной информации, поэтому их перед началом допроса не предупреждают от уголовной ответственности по ст. ст. 307, 308 УК РФ. Следователь перед началом допроса разъясняет их обязанность дать правдивые показания по делу об убийстве, как наиболее тяжком преступлении против личности.

Следователь предлагает несовершеннолетнему свободно рассказать об известных ему обстоятельствах по делу, чтобы подросток не сбивался и не уходил в сторону от события преступления необходимо аккуратно направлять рассказ к обстоятельствам содеянного. На стадии ответов на поставленные вопросы следователь должен убедиться в том, что содержание вопросов понятно для допрашиваемого. Для получения объективных показаний можно разделять вопрос на несколько простых. Даже, если лицо дает правдивые показания необходимо ставить уточняющие вопросы, поскольку несовершеннолетние запоминают информацию не в полном объеме и для устранения пробелов в показаниях нужны детализирующие вопросы. Однако слишком настойчивые вопросы к подростку для получения ответов могут спровоцировать его на вымысел недостающей информации.

Форма изложения сведений должна соответствовать возрасту и уровню интеллектуального развития подростка, чтобы избежать изложения им заученной информации. Криминалисты обращают внимание на то, что «гладкость, заученность показаний, употребление формулировок и оборотов, не свойственных возрасту подростка, противоречия между показаниями, данными в ходе свободного рассказа и при ответах на вопросы, а также некоторые другие признаки могут свидетельствовать о том, что он находится под чьим-то влиянием. Тогда необходимо выяснить, кто расспрашивал подростка или с кем он обсуждал обстоятельства, о которых был

допрошен, не подсказывал ли ему кто-либо ответы на вопросы следователя» [2].

В тех случаях, когда подросток не желает давать показания об обстоятельствах убийства или дает заведомо ложные сведения, то необходимо использовать тактические приемы по изменению его взглядов на товарищескую солидарность или стыд. В некоторых случаях причиной уклонения от дачи показаний подростком могут выступать психическое давление, угрозы со стороны других участников совершенного убийства.

Если допрашивается подросток, который ранее не привлекался к уголовной ответственности, то эффективен тактический прием опоры на положительные качества личности, такие как честность, доброта, стремление быть лидером. Как справедливо указывали ряд ученых «Практике известно немало случаев, когда следователи, умело используя решительность, честность, стремление быть первым и другие хорошие качества несовершеннолетних правонарушителей, получали от них полные и правдивые показания» [3].

Обобщение практики показывает, что опора на отрицательные черты характера или негативные стороны жизни подростка ведет к тому, что с допрашиваемым не устанавливается психологический контакт, он замыкается и не дает показаний по делу.

Чтобы установить взаимодействие с несовершеннолетним обвиняемым рекомендуется проведение ряда организационных мер по подготовке к допросу. По мнению Л.В. Ченцовой установление психологического контакта обвиняемым и поддержание его во время допроса зависит от профессиональных, нравственно-психологических качеств следователя; от личных качеств несовершеннолетнего обвиняемого и глубины его социальной запущенности; от готовности несовершеннолетнего обвиняемого к общению и восприятию информации, исходящей от следователя» [4].

В некоторых случаях при допросах несовершеннолетних обвиняемых в убийстве может возникать конфликтная ситуация, обусловленная разногласиями со следователем по квалификации преступления, объему обвинения, роли в содеянном, размером причиненного материального ущерба и рядом иных обстоятельств, подлежащих доказыванию.

Когда несовершеннолетний обвиняемый отказывается признать себя виновным, то такой тактический прием следователя как демонстрация общественно опасных последствий, страданий, которые несут близкие жертвы, материального ущерба, отношение в обществе к таким деяниям позволит изменить линию поведения. Д.М. Лосев указывал,

что следует показать при этом, к чему может привести отрицание вины и как важно для него дать правильную оценку происшедшему, чистосердечно раскаяться и активно сотрудничать со следствием; объяснить, что это будет иметь значение как смягчающее обстоятельство» [5].

Другим тактическим приемом, используемым следователем при отказе убийцы признать участие в совершенном деянии, служит предъявление улик по нарастающей без разрыва во времени. Следователь должен разъяснять значение полученных доказательств, прямо указывающих на причастность несовершеннолетнего к убийству. Положительный результат дает прием при допросе по изобличению лжи. Для этого следователь указывает на второстепенные детали, установленные в оде следствия и тем самым показывает свою информированность о произошедшем. Таким образом несовершеннолетний, понимая, что бессмысленно отпираться, начинает давать правдивые показания.

Положительный результат имеет психологический прием внезапности несовершеннолетнего обвиняемого, который полагал, что убедил следователя в правдивости своих ложных показаний. Внезапное опровержение ложных показаний лишает его уверенности, что следователь ему верит и есть необходимость дальше давать заведомо сведения.

Нужно предъявлять доказательства обвинения, которые непосредственно изобличают несовершеннолетнего. При этом нельзя использовать факты, которые непосредственно не указывают на участие допрашиваемого в убийстве, а раскрывают механизм преступления. В некоторых случаях несовершеннолетние в силу ложной товарищеской солидарности или следования криминальным традициям могут брать вину на себя и выгораживать других соучастников убийства.

#### Список литературы

1. Макаренко И.А. Система тактических приемов допроса несовершеннолетнего обвиняемого с учетом следственных ситуаций и психологических свойств допрашиваемого. Автореферат дис. ... канд. юрид. наук. – Уфа, 1998. – С. 87.
2. Криминалистика / Под ред. проф. В.А. Образцова. – М.: Юристъ, 2009. – С. 211.
3. Гельманов А.Г., Лавров В.П., Хазиев Ш.Н. Методика расследования убийств, совершаемых несовершеннолетними. – М.:

Академия МВД СССР, Московский филиал юридического заочного обучения, 1985. – С. 89.

4. Ченцова Л.В. Некоторые психологические и правовые проблемы расследования преступлений, совершенных несовершеннолетними // Следователь. – 2010. – № 7. – С. 129.

5. Лосев Д.М. Криминалистический анализ показаний при допросе несовершеннолетних обвиняемых // Расследование преступлений несовершеннолетних на современном этапе: Сб. науч. тр. – Волгоград: ВСШ МВД СССР, 1986. – С. 65.

**Чернышова Е.В.**

**ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ  
ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕРАХ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ  
ДЕТЕЙ» ОТ 29.12.2006 № 256-ФЗ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы, связанные с применением Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 № 256-ФЗ.

Abstract: the article deals with the problems associated with the application of the Federal law «On additional measures of state support for families with children» of 29.12.2006 N 256-FZ.

Ключевые слова: дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей; материнский (семейный) капитал; государственный сертификат на материнский (семейный) капитал.

Key words: additional measures of state support for families with children; maternal (family) capital; state certificate for maternal (family) capital.

В настоящее время право на дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, регулируется Федеральным законом РФ от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [2].

В данной статье рассмотрены проблемы, связанные с использованием материнского (семейного) капитала.

Законодательство Российской Федерации о дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей, основано, в

первую очередь, на Конституции РФ. Часть 2 статьи 7 Конституции Российской Федерации закрепила, что в Российской Федерации обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства [1].

Федеральным законом РФ от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» установлены дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, обеспечивающие возможность улучшения жилищных условий, получения образования, а также повышения уровня пенсионного обеспечения, предоставляемые в виде материнского (семейного) капитала [2].

Материнский (семейный) капитал – это средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет Пенсионный фонд Российской Федерации на реализацию дополнительных мер государственной поддержки.

Право на получение дополнительных мер социальной поддержки подтверждается именным государственным сертификатом на материнский (семейный) капитал.

В соответствии со ст.7 Федерального закона лица, получившие сертификат, могут распоряжаться средствами материнского (семейного) капитала в полном объеме либо по частям по следующим направлениям:

- 1) улучшение жилищных условий;
- 2) получение образования ребенком (детьми);
- 3) формирование накопительной пенсии для женщин, перечисленных в пунктах 1 и 2 части 1 статьи 3 настоящего Федерального закона;
- 4) приобретение товаров и услуг, предназначенных для социальной адаптации и интеграции в общество детей-инвалидов;
- 5) получение ежемесячной выплаты в соответствии с Федеральным законом «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей»[2].

В данной статье рассмотрены проблемы, возникающие у семей, направивших средства материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий.

Согласно ч.4 ст.10 Федерального закона от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» жилое помещение, приобретенное (построенное, реконструированное) с использованием средств (части средств) материнского (семейного) капитала, оформляется в общую собственность родителей, детей (в том числе первого, второго,

третьего ребенка и последующих детей) с определением размера долей по соглашению [2].

В соответствии с п.8 Правил направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 12.12.2007 №862, в случае направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на оплату приобретаемого жилого помещения лицо, получившее сертификат, наряду с другими документами, указанными в Правилах, в случае если жилое помещение оформлено не в общую собственность лица, получившего сертификат, его супруга, детей письменное обязательство лица (лиц), являющегося покупателем по договору купли-продажи жилого помещения с использованием средств (части средств) материнского (семейного) капитала, оформить жилое помещение в общую собственность лица, получившего сертификат, его супруга, детей (в том числе первого, второго, третьего ребенка и последующих детей) с определением размера долей по соглашению в течение 6 месяцев после перечисления Пенсионным фондом Российской Федерации средств материнского (семейного) капитала лицу, осуществляющему отчуждение жилого помещения, а в случае приобретения жилого помещения по договору купли-продажи жилого помещения с рассрочкой платежа - в течение 6 месяцев после внесения последнего платежа, завершающего оплату стоимости жилого помещения в полном размере, и в случае приобретения жилого помещения по договору купли-продажи жилого помещения с использованием средств целевого жилищного займа, предоставленного в соответствии с законодательством Российской Федерации, - в течение 6 месяцев после снятия обременения с жилого помещения[3].

Таким образом, действующим законодательством РФ не предусмотрена возможность оформления в общую долевую собственность родителей и детей иного жилого помещения, которое приобретено после продажи жилого помещения, приобретенного, в том числе за счет средств материнского (семейного) капитала.

При этом законодательством не учтено, что в случае приобретения жилого помещения по договору купли-продажи жилого помещения с использованием средств целевого жилищного займа, предоставленного в соответствии с законодательством РФ оформление в долевую собственность в течение 6 месяцев после снятия обременения с жилого помещения фактически происходит через 5 - 15 лет. За несколько лет жилищные потребности семьи по каким-либо причинам могут измениться: появится необходимость в изменении

климатических условий, региона проживания, увеличения площади и т.д. В соответствии со ст. 27 Конституции РФ каждый, кто законно находится на территории Российской Федерации, имеет право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и жительства [1].

В соответствии с законодательством РФ продажа жилого помещения, купленного с использованием средств материнского (семейного) капитала, должна проходить после выделения долей всем членам семьи, и затем приобретаться другое жилое помещение. Если жилое помещение будет продано без выделения долей детям, то в судебном порядке сделку могут признать недействительной, а также могут требовать возврата средств материнского (семейного) капитала в Пенсионный фонд РФ.

Однако при постановке вопроса в случаях подобных споров в судебном порядке правильнее было бы ставить вопрос, имеет ли место в указанном случае фактическое улучшение жилищных условий семьи.

Согласно Обзору судебной практики по делам, связанным с реализацией права на материнский (семейный) капитал, утвержденному Президиумом Верховного Суда РФ от 22.06.2016г., юридически значимыми обстоятельствами капитал, утвержденного для правильного разрешения споров о распоряжении средствами материнского (семейного) капитала является установление обстоятельства, свидетельствующего об улучшении жилищных условий, осуществляемом посредством приобретения жилого помещения или строительства, реконструкции объекта индивидуального жилищного строительства, отвечает ли помещение, приобретаемое владельцем сертификата, требованиям, предъявляемым жилищным законодательством к жилым помещениям[4].

Вопросы о дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей, с направлением средств материнского (семейного) капитала для улучшения жилищных условий являются одними из самых острых в судебной практике.

Вопросу возможности оформления в общую долевую собственность родителей и детей иного жилого помещения, которое приобретено после продажи жилого помещения, приобретенного, в том числе за счет средств материнского (семейного) капитала в настоящее время законодательством не уделено внимания. Однако, по спорам данной категории дел уже появляется правоприменительная практика.

Так, например, решением Новоусманского районного суда Воронежской области иски о взыскании прокурора о взыскании

средств материнского капитала оставлены без удовлетворения (гр.дело № 2-1145/18) [5].

Другой пример, решением Центрального районного суда города Комсомольска-на-Амуре в удовлетворении иска о признании сделки купли-продажи жилого помещения недействительной было отказано (гр.дело № 2-36/2019)[6]. Хабаровский краевой суд Определением от 26.06.2019 Решение суда первой инстанции оставлено без изменения.

Таким образом, основываясь на судебную практику, к обстоятельствам подлежащим установлению при рассмотрении данной категории дел относятся доказательства об установлении обстоятельств, свидетельствующих об улучшении жилищных условий семьи, в том числе соответствует ли жилое помещение, приобретенное после продажи жилого помещения, приобретенного с использованием средств материнского (семейного) капитала, установленным санитарным и техническим правилам и нормам, а также иным требованиям законодательства РФ. При установлении обстоятельств, свидетельствующих об улучшении жилищных условий необходимо учитывать площадь и кадастровую стоимость жилого помещения, а также инфраструктуру населенного пункта, а также соблюдение сроков оформления жилого помещения в долевую собственность членов семьи.

Законодательство РФ не ограничивает держателя государственного сертификата в выборе способа улучшения жилищных условий, граждане вправе по своему усмотрению, приобретать жилые помещения за счет средств материнского (семейного) капитала, при этом основной целью должно являться направление данных средств на улучшение жилищных условий семьи, несовершеннолетних детей, обеспечивающих их достойную жизнь, что предусмотрено преамбулой Федерального закона « О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

На основании изложенного выше проблемы, связанные с применением Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ, из-за отсутствия единообразного толкования законодательства, данные категории дел решаются только в судебном порядке с целью установления использования средств материнского капитала по назначению: на улучшение жилищных условий семьи.

#### Список литературы

1. Конституция Российской Федерации.

2. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 256-ФЗ (ред. от 18.03.2019) «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

3. Постановление Правительства РФ от 12 декабря 2007 г. N 862 (ред.25.05.2019) «О Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий.

4. Обзор судебной практики по делам, связанным с реализацией права на материнский (семейный) капитал (утв. Президиумом Верховного Суда РФ от 22 июня 2016 г.).

5. Решение Новоусманского районного суда Воронежской области по гр.делу № 2-1145/18 <https://novousmansky--vrn.sudrf.ru/>

6. Решение Центрального районного суда города Комсомольска-на-Амуре по гр.делу № 2-36/2019 <http://centralny.hbr.sudrf.ru/>

7. Дружественное к ребенку правосудие и восстановительные технологии: материалы V Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Бурятского государственного университета (Иркутск — Улан-Удэ, 22–25 сентября 2015 г.) / науч. ред. Э. Л. Раднаева, М. Н. Садовникова. — Улан-Удэ: Издательство Бурятского госуниверситета, 2016. — 358 с.

## НАУКА МОЛОДЫХ

**Гораш И.С.**

*Научный руководитель: Пысларь В.П.*

### **ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: АНАЛИТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ**

*Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко*

Аннотация: В данной статье дается определение платежного баланса, анализируется платежный баланс ПМР, выявляются внутренние и внешние причины, оказывающие влияние на состояние платежного баланса. Оценивается динамика внешнеторгового оборота Приднестровья с основными странами-партнерами.

Abstract: This article defines the balance of payments, analyzes the PMR balance of payments, identifies the internal and external causes that affect the balance of payments. The dynamics of the foreign trade turnover of Transnistria with the main partner countries is estimated.

Ключевые слова: Платежный баланс, сальдо платежного баланса, внешнеэкономическая деятельность, экспортные операции, импортные операции.

Keywords: Balance of payments, balance of payments, foreign economic activity, export operations, import operations.

**Платежный баланс** – считается консолидированным актом внешнеэкономической деятельности страны. Он определяет соотношение сумм платежей, выполненных государством за рубежом в течение конкретного периода также поступивших в государство в течение этого же периода, и кроме того выявляет значение золотовалютных запасов.

Согласно результатам 2018 года отрицательное сальдо счёта текущих операций платёжного баланса Приднестровской Молдавской Республики отмечено на уровне -399,4 миллионов долл., превышающем на 41,9% коэффициент 2017 года также на 28,7% – 2016 года (рис. 1). В разрезе географии внешнеэкономической деловитости огромное воздействие оказало повышение недостатка операций с партнёрами из государств Содружества Независимых Стран на 61,8%, вплоть до -396,5 миллионов долл. [1]

В это же время в доли сделок с контрагентами стран дальнего зарубежья в течение минувших 5 лет прослеживается снижение

пассивного сальдо, размер которого за прошедший год снизилась в 12,5 раза, вплоть до -2,9 миллионов долл.

В рассматриваемом году внешняя торговая деятельность осуществлялась с более чем 80 странами мира, вследствие чего оборот товаров в стоимостном выражении, в соответствии с методологией платёжного баланса, составил 1 931,9 миллионов долл., увеличившись на 24,2% к значению прошлого года. Долевое представление экспорта сократилось на 1,0 п. п., вплоть до 36,5%, показатель возмещения импорта экспортом снизился на 2,6 п. п., вплоть до 57,5%.

Рост показателя обусловила благосклонная ценовая конъюнктура на внешних рынках сравнительно ключевых товарных групп экспорта (чёрных металлов, электричества, зерновых также масличных культур).

Для платёжного баланса Приднестровья свойственна отрицательная динамика внешнеэкономической деятельности, что прослеживается в течение минувших лет. Лишь в минувшем году товарооборот сократился более чем на 399,4 миллионов руб. по сравнению со 2017 годом. Наиболее четко это наблюдается в таблице 1, где показан платёжный баланс ПМР за 2016-2018 гг.

В 2018 г. в обстановке возрастающей макроэкономической дестабилизации деятельность промышленного комплекса республики характеризовалось стабильной отрицательной динамикой внешней торговли.

Сокращение товарооборота Приднестровья с соседними государствами обусловлено беспристрастными факторами, прежде всего это:

- затруднения таможенного оформления грузов,
- лимитированное железнодорожное сообщение через Украину,
- немало важным является недостаток в республике зарубежной денежной единицы
- также неполное использование производственного потенциала ПМР.[2]

Повышение отрицательных веяний в государствах – ключевых торговых партнерах (Российской Федерации, Украине, Молдове), включая с 2014 года, начало оказывать значительное влияние на динамику отечественного индустриального производства ПМР. Итогом чего стал упадок потребительского, а также инвестиционного спроса на внутреннем рынке в фоне неполной загрузки производственных мощностей уменьшилась необходимость как в привозных сырьевых материалах, так также в готовой продукции.

Таблица 1 - Платежный баланс Приднестровской Молдавской Республики

*Платёжный баланс ПМР (сальдо) за 2016-2018 гг.<sup>9</sup>*

	млн долл.		
	2016 год	2017 год	2018 год
<b>1. СЧЁТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ</b>	-310,4	-281,4	-399,4
Товары и услуги	-371,6	-388,1	-540,4
<b>A. Товары</b>	-374,6	-387,8	-521,5
-экспорт	470,1	583,6	705,2
-импорт	844,7	971,4	1 226,7
<b>B. Услуги</b>	3,0	-0,3	-19,0
-экспорт	64,4	63,9	72,6
-импорт	61,4	64,2	91,6
<b>C. Первичные доходы</b>	-15,3	-27,3	-32,2
-получено	11,1	10,6	10,3
-выплачено	26,4	37,9	42,5
<b>D. Вторичные доходы</b>	76,5	134,0	173,2
-получено	123,8	178,2	213,9
-выплачено	47,3	44,2	40,7
<b>2. СЧЁТ ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ</b>	0,0	0,0	0,0
<b>3. ФИНАНСОВЫЙ СЧЁТ</b>	-319,0	-276,2	-350,4
<b>Прямые инвестиции</b>	9,6	14,4	1,6
-чистое приобретение финансовых активов	1,0	0,6	2,5
-чистое принятие обязательств	-8,6	-13,8	0,9
<b>Портфельные инвестиции</b>	24,4	0,0	0,0
-чистое приобретение финансовых активов	0,0	0,0	0,0
-чистое принятие обязательств	-24,4	0,0	0,0
<b>Другие инвестиции</b>	-334,6	-303,7	-353,8
-чистое приобретение финансовых активов	14,5	2,8	52,0
-чистое принятие обязательств	349,1	306,5	405,8
Валютные активы <sup>10</sup> центрального банка	-18,5	13,1	1,8
<b>4. СТАТИСТИЧЕСКИЕ РАСХОЖДЕНИЯ</b>	-8,6	5,2	49,0

Согласно сведениям таможенной статистики ПМР, за 2018 год, объём общего внешнеторгового оборота сжался касательно базовой отметки на 19,7% вплоть до 1327,7 миллионов долл. В структуре показателя часть экспорта увеличилась на 2,1 п.п., составив 36,4%. Показатель возмещения импорта экспортом вырос на 5,2 п. п. вплоть до 57,3% [1].

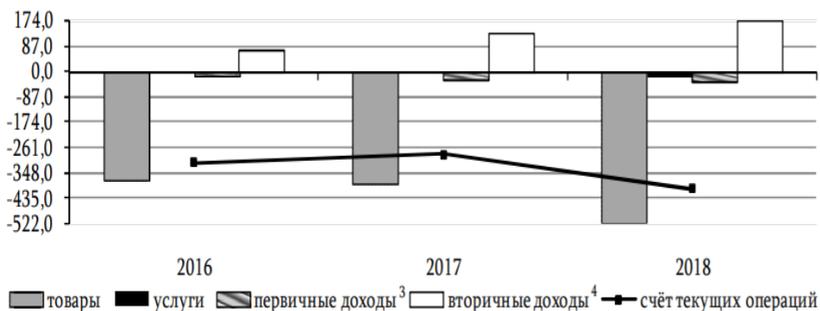
Практически 80% общего импорта за рассматриваемый период было завезено из государств СНГ, и в стоимостном выражении

составило 974,4 миллионов долл. (+27,1%). Более значительные закупки производились из Российской Федерации (+43,8%, вплоть до 502,6 миллионов долл.), Украины (+16,3%, вплоть до 223,9 миллионов долл.) а также Молдовы (+7,3%, вплоть до 111,1 миллионов долл.).[2]

Аналитика ГТК ПМР согласно динамике внешнеэкономической деятельности демонстрирует, то, что товарооборот с Российской Федерацией имеет негативную динамику, начиная с 2013 года. Статистика объема товарооборота с Российской Федерацией следующая:

- 2012 год – 1,067 млн. долл. США,
- 2013 год – 799 млн. долл. США,
- 2014 год – 860 млн. долл. США,
- 2015 год – 635 млн. долл. США,
- 2016 год – 465 млн. долл. США
- 2017 год – 437 млн. долл. США
- 2018 год – 395 млн. долл. США

Таким образом, снижение этого показателя за 7 лет произошло почти в 3 раза, что является непозволительным для нашей республики, так как рынок РФ всегда был стратегически значимым для Приднестровского региона. [3]



**Рис. 1. Динамика сальдо счёта текущих операций и его компонент в 2016-2018 гг., млн долл.**

Для решения внешнеэкономических проблем ПМР в 2019 г.–2020 г. необходимо заинтересовывать деловую активность внутри республики, итогом чего станет повышение объёмов производства, то, что в свою очередь даст возможность увеличить объёмы экспорта. Дабы заинтересовывать деятельность производителей, необходимо найти решение проблем, сопряженных с валютным обеспечением, логистикой, а также таможенным оформлением грузов.

Основной целью ПМР должна стать интеграция в экономику Российской Федерации, а также в экономику Евразийского экономического пространства.

С Целью стабилизации внешнеэкономической деятельности ПМР следует осуществить несколько мер:

- Уменьшить цены на экспортные, а также импортные жд транспортировки.
- Сбалансировать обстановку на валютном рынке.
- Обеспечить нуждающимся в господдержке экспортёрам налоговые привилегии.
- Улучшить степень налоговой нагрузки. Следует разделить налоговые обязательства одинаково между секторами экономики.
- Оказать Содействие сельхоз производителям.

Список литературы:

1. Ватаман И.В. Международные валютно-кредитные отношения – Тирасполь: Изд-во Приднестровского ун-та, 2018 г. – 212с.
2. Вестник Приднестровского республиканского банка. Тирасполь. -№4, 2019.
3. Электронный ресурс. <http://customs.gospmr.org> – сайт Государственного таможенного комитета ПМР (дата обращения 17.09.2019г.).

***Ивлев Д.И.***

*Научный руководитель:  
канд. юрид. наук Свиридова Е.А.*

## **К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ «ЗАКОНА О ЦИФРОВЫХ ПРАВАХ»**

*Финиансирован при Правительстве Российской Федерации*

Аннотация. В данной статье анализируется «Закон о цифровых правах», который направлен на создание базовых условий для введения законодательных актов, регулирующих оборот цифровых прав. Данный закон упростит заключение сделок в электронной форме и должен установить соответствующее рамочное регулирование.

Abstract. This article analyzes the “Digital Rights Act”, which aims to create the basic conditions for the introduction of legislation governing the circulation of digital rights. This law will simplify the conclusion of

transactions in electronic form and should establish an appropriate framework regulation.

Ключевые слова: цифровые права, информационные системы, смарт-контракты, сделки, электронная форма.

Key words: digital rights, information systems, smart contracts, transactions, electronic form.

В третьем чтении Государственной думы 12 марта 2019 г. был принят федеральный закон № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», вступающий в силу в октябре 2019 г. и который направлен на обеспечение условий для совершения и исполнения сделок в цифровой среде, в частности сделок, которые позволяют предоставлять информацию [4].

Данный закон изменяет содержательную часть объектов гражданских прав, установленных статьей 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ), дополняя их цифровыми правами, которые будут относиться к имущественным правам [1]. В предусмотренных законом случаях права на объекты гражданских прав (кроме нематериальных благ) теперь могут быть удостоверены совокупностью электронных данных (цифровым кодом или обозначением), существующей в информационной системе. А лицо, имеющее уникальный доступ к этому цифровому коду или обозначению, должно обладать возможностью в любой момент ознакомиться с описанием соответствующего объекта гражданских прав. При этом данные цифровой код или обозначение и являются цифровым правом [3].

Важно также отметить, что закон не привязывает цифровые права к определенной технологии, информационной системе. На наш взгляд, данный пробел допускается законодателем осознанно, и правила для информационных систем, а также виды цифровых прав, вопросы их эмиссии будут урегулированы в других федеральных законах (в частности, в законе «О цифровых финансовых активах»).

Закон определяет, что цифровые права можно отчуждать только в информационной системе без согласия третьего лица (например, платформы), на них распространяются положения о купле-продаже, об отчуждении вещей, на них можно обратить взыскание, допускаются также случаи их завещания. Обладателем цифрового права является лицо, которое имеет уникальный доступ к цифровому коду (обозначению): имеет возможность распорядиться этим правом в соответствии с правилами информационной системы, если иное не предусмотрено законом. При этом нельзя признать цифровым правом

право на аккаунт в социальных сетях и другие права, вытекающие из обладания данным аккаунтом, поскольку оно является неимущественным правом и не регулируется соответствующим законом.

«Закон о цифровых правах» вводит в ГК РФ статью 141.2, которая закрепляет понятие «цифровых денег». Цифровые деньги представляют собой не удостоверяющую право на объект гражданских прав совокупность электронных данных, которая создана в децентрализованной информационной системе и используется пользователями системы для осуществления платежей [3].

При этом цифровые деньги не являются законным средством платежа на территории России, однако в установленных законом случаях они могут использоваться в качестве платежного средства. Законодатель вводит понятие криптовалюты и иных цифровых активов, однако вопросы их обращения оставляет на регулирование лишь по аналогии с цифровыми правами.

Так, в информационной системе должны присутствовать записи об обладателях цифровых денег, а переходить такие деньги от одного лица к другому должны только с помощью данной записи. Это позволит включить цифровые деньги в наследственную массу, конкурсную массу должника, что станет возможным только при появлении технической возможности принудительного совершения записи о новом владельце прав на объект.

Важно также отметить, что выражение лицом своей воли с помощью электронных или аналогичных технических средств (при заполнении формы в сети «Интернет») будет приравнено к простой письменной форме сделки. Письменная форма сделки будет соблюдена, если возможно воспроизвести на материальном носителе текст документа в неизменном виде, а подпись будет присутствовать, если возможно определить лицо, которое ее поставило [1]. Однако составление завещания с использованием электронных, иных технических средств не допускается в соответствии с 1124 статьей ГК РФ.

Следовательно, в данных случаях воля лиц выражается с помощью технических средств. В частности, это применимо на практике, если на странице в сети «Интернет» или в приложении описаны условия для нажатия клавиши «ОК», и из этих условий вытекает, что такого нажатия достаточно для волеизъявления. Данные действия будут представлять собой юридически значимые сообщения [1], а многие из них будут представлять собой еще и односторонние сделки, что создаст дополнительные возможности для выражения воли при выдаче

доверенностей, согласия на совершение сделки, отказе от договора и т.п.

Для совершения сделок с цифровыми правами («смартконтракты») в гражданское законодательство вводится правило, при котором факт совершенного компьютерной программой исполнения сделки не оспаривается (кроме случаев вмешательства в действие программы). Следовательно, после идентификации пользователей в системе их действия подчиняются компьютерной программе: у продавца списывается цифровое право, а у покупателя деньги, что становится невозможным оспорить по общему правилу.

Закон формально определяет легализацию сбора и обработки обезличенной информации (Big Data), вводя в ГК РФ новый поименованный договор - договор об оказании услуг по предоставлению информации. При этом для соблюдения интересов сторон договором становится возможным обязать стороны не раскрывать информацию третьим лицам [2].

Таким образом, «Закон о цифровых правах» устанавливает рамочное регулирование, основанное на принципе технологической нейтральности, что создаст основу для регулирования эмиссии и оборота цифровых прав. Данный закон вводит положения, связанные с дистанционным выражением воли при помощи технических средств и упрощает процесс заключения электронных сделок, что снижает избыточное регулирование и оставляет многие вопросы на усмотрение участников рынка

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018 № 292-ФЗ) от 30.11.1994. Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018 N 225-ФЗ) от 26.01.1996. Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.

3. Законопроект № 424632-7 О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации (о цифровых правах) // <https://sozd.duma.gov.ru> URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/424632-7>

4. Госдума дала россиянам "цифровые права" // <https://rg.ru> URL: <https://rg.ru/2019/03/12/gosduma-dala-rossiianam-cifrovye-prava.html>

**Каменецкая М.А.**

*Научный руководитель: Титова О.В.*

## **РОЛЬ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА**

*Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте*

**Аннотация:** В статье исследуется роль косвенных налогов в формировании бюджета Российской Федерации. Также выделены преимущества и недостатки косвенных налогов в формировании бюджета РФ.

**Abstract:** The article studies the role of indirect taxes in the formation of the budget of the Russian Federation. Also highlighted are the advantages and disadvantages of indirect taxes in the formation of the budget of the Russian Federation.

**Ключевые слова:** косвенные налоги, акцизы, налог на добавленную стоимость (НДС), таможенная пошлина.

**Key words:** indirect taxes, excises, value added tax (VAT), customs duty.

Налоговая система большинства стран мира основана на взаимодействии прямых и косвенных налогов. Первые устанавливаются исключительно на доход или имущество налогоплательщика, вторые включаются в виде надбавки в цену товара или тарифа на услуги и оплачиваются потребителем. При прямом налогообложении денежные отношения возникают между государством и самим плательщиком, который вносит налог непосредственно в казну; при косвенном – субъектом этих отношений становится продавец товара или услуги, выступающий посредником между государством и плательщиком (потребителем товара или услуги).

В налоговой системе России важную роль играют именно косвенные налоги на товары и услуги (НДС, акцизы, таможенная пошлина) [2].

Все косвенные налоги дают более 60% налоговых поступлений в Российскую Федерацию. Аналогичная доля этих налогов в общем налогообложении соответствует уровню развивающихся стран, тогда как в странах с развитой рыночной экономикой доля косвенных налогов находится в пределах 30-50%. Высокая доля косвенных налогов во всех налоговых поступлениях является показателем низкого

уровня экономического развития страны и низкого жизненного уровня населения.

Сбор налогов на предметы потребления имеет несколько типов:

1) Его можно применять в виде акцизов - налогов на предметы внутреннего производства.

2) В виде таможенных пошлин - налога на товары, перевозимые через государственную границу.

3) Государство может облагать потребительские товары, сохраняя права монопольного производства, монополию на торговлю или импорт известных предметов из-за рубежа.

Наиболее совершенным косвенным налогом является налог на добавленную стоимость (НДС). НДС - вид косвенного налога; форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, которая создается на всех этапах процесса производства товаров, работ и услуг и выплачивается в бюджет по мере его осуществления. Объектом обложения НДС является часть стоимости (зарплата и прибыль). Стоимость энергии и материалов, потребляемых в последующей обработке, не облагается налогом, что, в свою очередь, не перегружает конечную цену для потребителей.

Акциз - это косвенный налог. Данный налог устанавливается исключительно на предметы массового потребления (табак, алкоголь и т.д.), внутри страны (в отличие от таможенных платежей, которые выполняющих ту же функцию, но на товарах, доставляемых из-за границы), а также коммунальные, транспорт и другие общие услуги. Таким образом, акцизы, также как НДС, влияют на процесс ценообразования и структуру потребления. Акцизы зачисляются в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов федерации. Этот налог является третьим по величине косвенным налогом после НДС и таможенной пошлины.

Таможенная пошлина (налоги) - косвенный налог в виде платежа за импортные, экспортные и транзитные товары, поступающие в государственный бюджет. Таможенные пошлины имеют свои особые особенности. Исторически они также использовались в фискальных целях. Но начиная с периода первоначального накопления, государства активно используют их как механизм влияния на внешнеторговые отношения, а фискальная функция отодвигается на задний план.

Как любое другое явление, косвенные налоги следует рассматривать всесторонне. Непрямые (косвенные) налоги устанавливаются, в ценах товаров и их размер напрямую не зависит, от дохода плательщиков. Поскольку косвенные налоги включены в цены

товаров, то в абсолютном размере их оплачивают больше те, кто больше потребляет, а больше потребляет те, кто имеет более высокие доходы.

В прошлом, косвенные налоги рассматривались исключительно с отрицательной точки зрения. Но охарактеризовать непрямые налоги только в качестве финансового бремени на население – бессмысленно, поскольку таковыми являются все налоги. Речь может идти только об одном: насколько они влияют на интересы разных слоев населения и как выполняют свои бюджетные цели.

Преимущества косвенных налогов связаны только лишь с их ролью в формировании доходов бюджета. Однако это не означает, что они не выполняют регулирующей функции. При умелом использовании, косвенные налоги могут быть эффективными финансовыми инструментами регулирования экономики [3].

Во-первых, непрямые налоги характеризуются быстрым поступлением. Осуществилась реализация - проводится перечисление налога на добавленную стоимость и акцизного сбора в бюджет. Это, в свою очередь, предоставляет средства для финансирования расходов.

Во-вторых, так как косвенные налоги охватывают потребительские товары и услуги, то существует высокая вероятность их полного или частично полного поступления. Остановить процесс потребления товаров и услуг невозможно, поскольку без этого невозможна сама жизнь.

В-третьих, потребление более или менее равномерно в территориальной границе, поэтому непрямые налоги снимают напряженность в межрегиональном распределении доходов. Если доходы бюджета основаны на доходе предприятия, то из-за неравномерного экономического развития возникает проблема неравноценности доходной базы разных бюджетов. Поскольку нигде в мире не удалось достичь равномерного развития всех регионов, то без использования косвенных налогов существуют трудности в сбалансировании местных бюджетов.

В-четвертых, косвенные налоги оказывают значительное влияние на государство. Используя все свои возможности и инструменты, они должны обеспечить соответствующие условия для развития производства и услуг, так как, чем больше объем продаж, тем больше поступления в бюджет. Важной проблемой является правильный выбор товаров для акцизного налогообложения.

В-пятых, непрямые налоги влияют на потребителей. Благодаря умелому использованию государство может регулировать процесс потребления, сдерживая его в одном направлении и стимулируя его в

другом. Такое регулирование должно быть открытым и прозрачным, поскольку интересы государства не всегда совпадают с интересами общества. Такое регулирование также никогда не сможет удовлетворить все слои населения.

С точки зрения решения фискальных задач косвенные налоги были более эффективны, чем прямые налоги. Одной из основных причин являются разные налоговые базы: прибыль или доход с прямым налогообложением, объем и структура потребления - с косвенным налогообложением. Известно, что экономическое развитие всех без исключения стран циклично с тем или иным периодом колебаний, экономический рост чередуется спадами в экономическом развитии. Именно во время экономического кризиса, когда макроэкономические показатели развития снижаются, уменьшается и налоговая база, что ведет к постоянным темпам снижения доходов бюджета.

Кроме того, основной особенностью косвенных налогов является то, что их тяжесть переносится на конечного потребителя.

Однако косвенные налоги не всегда можно переложить на потребителя. Непрямые налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочной перспективе эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов. Так, рост цены от введения налога на добавленную стоимость и (или) налога с продаж приводит, как правило, к снижению спроса и сокращению объема продаж. Чтобы продать продукты, продавец должен пойти на снижение цены, уплачивая тем самым косвенный налог из своей прибыли. В этом случае косвенный налог в какой-то мере становится прямым налогом.

Кроме того, эти налоги хорошо собираемы, потому что включены в состав цены, и от них трудно уклониться. Вот почему на первом месте в перечне федеральных налогов и сборов, установленных Налоговым кодексом, стоят косвенные налоги - налоги на добавленную стоимость и акцизы.

Кроме выше перечисленных преимуществ, косвенные налоги имеют и недостатки.

Первым недостатком косвенных налогов является регрессивность, повышение их уровня в общей сумме дохода, поскольку сам доход

уменьшается. Для бедных эти налоги составляют большую долю дохода, чем у богатых граждан.

Второй - требует больших расходов за взимание. Государству необходимо поддерживать большой штат для контроля над производством и продажей облагаемых товаров, чтобы товары не поступали на рынок без налогообложения.

Таким образом, скорость, надежность и легкость получения косвенного налога (НДС, акциз или таможенная пошлина), т. е. прямая фискальная выгода государства делают непрямые налоги основными в структуре налоговых поступлений в бюджеты Российской Федерации. Именно косвенные налоги обеспечивают гарантию покрытия дефицита и бюджетной наполняемости, в отличие от прямых налогов, доля которых находится в невыгодной экономической ситуации.

#### Список литературы

1. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения / И.А. Майбуров Н.В. Ушак, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 422 с
2. Мамаду Б., Турбина Н. М., Владимирова С. В. Место и роль налоговой политики в системе государственного регулирования // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2015. № 7. С. 7-13.
3. Перов А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. - М.: Юрайт-Издат, 2015. - 720 с.

**Малахова Ю.Р.**

*Научный руководитель:  
канд. юрид. наук, доц. Каширина Ю.П.*

### **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ И УСТАВНОГО КАПИТАЛА**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Аннотация: В данной статье рассмотрена сущность аудиторской проверки формирования и изменения уставного капитала. А также проанализировано, почему так важен данный вид аудита.

Abstract: This article examines the essence of the audit of the formation and change of the share capital. It also analyzed why this type of audit is so important.

Ключевые слова: учредительные документы, уставный капитал, изменение уставного капитала, аудитор.

**Key words:** constituent documents, authorized capital, change of authorized capital, auditor.

На сегодняшний день уставный капитал является одним из важнейших показателей деятельности организации. Он играет основополагающую роль в функционировании организации, поскольку средства уставного капитала являются базисными для хозяйственной деятельности организации и на его основе формируется большая часть фондов, денежных средств организации.

Помимо этого, уставный капитал представляет собой гарантию для кредиторов, предоставляющих инвестиции, а также работников, партнеров и других участников деятельности организации.

Аудит учредительных документов и уставного капитала состоит в тщательной проверке юридических оснований на право функционирования экономического субъекта в соответствии с действующим законодательством.

При этом основными целями данного аудита являются:

1) формирование мнения о достоверности данных показателей бухгалтерского баланса о величине уставного капитала (фонда) организации;

2) проверка правильности и достаточности раскрытия информации о величине уставного капитала (фонда) и его изменениях в форме № 3 «Отчет о движении капитала» и в пояснительной записке;

3) изучение соответствия содержания учредительных документов требованиям законодательных и нормативных актов;

4) оценка соблюдения требований законодательства в части формирования уставного капитала (фонда) аудируемого лица;

5) сбор информации, необходимой для оценки достоверности иных существенных показателей бухгалтерской отчетности.

Для осуществления аудита уставного капитала и учредительных документов необходимо опираться на соответствующую систему нормативного регулирования.

В качестве основного нормативного документа выступает Федеральный закон от 30.12. 2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». В нем отражено понятие аудита, аудиторских услуг; определены права, обязанности и ответственность аудируемых лиц, аудиторской организации; определены органы, которые выполняют контрольные функции за соблюдением требований законодательства в области аудита.

При проведении проверки учредительных документов и формирования уставного капитала аудитор также руководствуется

следующими нормативными документами и законодательными актами:

1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ – регулирует условия создания юридического лица, необходимость определения величины начального капитала в денежном выражении, порядок изменения уставного капитала для различных организационно-правовых форм юридических лиц;

2) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ – в данном кодексе определены особенности признания доходов и расходов при передаче имущества (имущественных прав) в уставный (складочный капитал);

3) Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», который определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров. В данном законе отражена необходимость при учреждении акционерного общества размещения всех его акций среди учредителей и определен минимальный размер уставного капитала;

4) Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», который устанавливает правовое положение общества с ограниченной ответственностью, порядок создания, реорганизации и ликвидации общества, права и обязанности его участников;

5) Международный стандарт аудита 610 «Использование работы внутренних аудиторов» позволяет при проведении аудита использовать результаты работы внутреннего аудитора, что значительно упрощает данную процедуру;

6) ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»;

7) ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»

8) ПБУ 4/1999 «Бухгалтерская отчетность организации»

9) ПБУ 9/1999 «Доходы организации»;

10) ПБУ 10/1999 «Расходы организации»;

11) План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению от 31.10.2000 г. № 94н.

В ходе проверки формирования уставного капитала аудитор должен изучить обоснованность формирования и изменения уставного капитала, правильность учетных записей и их подтверждение соответствующими документами.

Аудит уставного капитала включает в себя первичное ознакомление с деятельностью организации и учредительными

документами, на которых она основана. В соответствии с этой информацией аудитор выносит решение о том, как именно и с помощью каких документов должен быть сформирован УК предприятия.

В ходе проверки аудитором проводится экспертиза учредительных документов на наличие и полноту сведений, позволяющих осуществлять аудируемому субъектом свою деятельность, проводить расчеты, осуществлять формирование уставного капитала, резервов и фондов, исполнять обязательства, определять правовые и налоговые последствия сделок, а также уточнять расчеты с учредителями.

В процессе проведения проверки аудитор должен проверить юридический статус организации, то есть установить ее организационно – правовую форму, форму собственности, отраслевую принадлежность, статус и территорию функционирования.

Проверка организационно – правовой формы осуществляется по учредительным документам и уставу организации.

Установление формы собственности необходимо для учета степени ответственности учредителей для каждой организационно – правовой формы.

Далее необходимо проверить организационно – учредительные документы, к которым относятся:

- 1) устав аудируемой организации;
- 2) ее учредительный договор;
- 3) лицензии и разрешения на определенные виды деятельности;
- 4) свидетельство о государственной регистрации;
- 5) проспект эмиссии;
- 6) реестр акционеров (для акционерного общества).

Таким образом, аудиторская проверка учредительных документов предшествует проверке уставного капитала. Она выступает в виде предварительной подготовки и служит для сбора информации и анализа общей информации, касающейся не только уставного капитала, но и других аспектов деятельности предприятия.

Следующим моментом аудиторской проверки является аудит формирования уставного капитала.

Уставный капитал представляет собой совокупность вкладов участников (собственников) в имущество при создании организации для обеспечения ее деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

В ходе проверки формирования уставного капитала аудитору следует проанализировать:

- 1) размер сформированного уставного капитала, отраженный в уставе организации;
- 2) размер уставного капитала, который отражен в учредительных документах и в бухгалтерском учете. Этот размер должен соответствовать кредитовому остатку по счету 80 «Уставный капитал» в главной книге и бухгалтерском балансе;
- 3) документальное обоснование изменения уставного капитала;
- 4) организацию аналитического и синтетического учета операций по формированию и изменению уставного капитала.

Основным счетом для обобщения информации о состоянии и движении уставного капитала является пассивный счет 80 «Уставный капитал».

После государственной регистрации экономического субъекта его уставный капитал в размере, предусмотренном учредительными документами, отражается в бухгалтерском учете записью:

ДЕБЕТ 75 "Расчеты с учредителями" КРЕДИТ 80 "Уставный капитал".

Записи по данному счету осуществляются в случае формирования или изменения величины уставного капитала. Соответствующие произведенные изменения должны быть обязательно отражены в учредительных документах организации.

На первом этапе аудита необходимо проверить правильность формирования структуры уставного капитала организации.

В счет вклада в уставный капитал организации могут быть внесены здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, интеллектуальная собственность, ценные бумаги, денежные средства.

Вторым этапом аудита формирования уставного капитала является проверка правильности корреспонденции счетов по расчетам с учредителями и соответствия данных аналитического и синтетического учета уставного капитала. Источниками информации для такой проверки являются журнал-ордер №12 - АПК, ведомость №69 -АПК, журнал-ордер№8-АПК, ведомость№42-АПК, Главная книга, ведомости (машинограммы) при автоматизации учета. Для обобщения информации о всех видах расчетов с учредителями экономического субъекта предназначен балансовый активно-пассивный счет 75 «Расчеты с учредителями».

Третьим этапом проверки является обобщение выявленных отклонений в учете уставного капитала по сравнению с действующим законодательством и обоснование предложений по их устранению.

Если аудитор считает, что выявленные нарушения незначительны, не влияют на законность дальнейшего функционирования организации, то он вправе выдать положительное заключение. Когда аудитор обнаружит существенные нарушения в учредительных документах, а также в учете уставного капитала, которые ставят под сомнение законность функционирования организации или наносят ущерб государству, собственникам (акционерам) и кредиторам, то он должен предоставить время руководству экономического субъекта для устранения выявленных нарушений.

Увеличение уставного капитала осуществляется, как правило, на добровольной основе с целью дополнительного привлечения денежных средств и других активов. При проверке выясняются источники увеличения уставного капитала. Решение об увеличении величины уставного капитала принимается учредителями (участниками) организации.

Согласно ст. 17 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" увеличение размера уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО) может быть осуществлено только после полной оплаты его суммы, заявленной в учредительных документах при создании общества.

В соответствии со ст. 28 Федерального закона от 26.12.1995 N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" увеличение уставного капитала акционерного общества может быть осуществлено путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций.

Увеличение УК отражается на счетах бухгалтерского учета проводкой: Дт 75-1 Кт 80

Для уменьшения капитала предусмотрен обязательный порядок, если по окончании финансового года (начиная со второго года деятельности) в соответствии с годовым бухгалтерским балансом или по результатам аудиторской проверки стоимость чистых активов общества оказалась меньше его уставного капитала.

Уменьшение УК отражается на счетах бухгалтерского учета проводкой: Дт 80 Кт 75-1

Таким образом, можно сделать вывод, что аудит уставного капитала и учредительных документов является очень важным. Он позволяет получить информацию об одном из основополагающих показателей деятельности организации – уставном капитале. А благодаря данному виду аудита можно выявить ошибки в формировании и изменении уставного капитала и предотвратить их.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
2. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об аудиторской деятельности».
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС КонсультантПлюс.
4. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «Об акционерных обществах».

**Рашитова А.Р.**

Научный руководитель:  
доцент Путенихина Е.В.

## **HR В ПЕРИОД ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

*Уфимский государственный авиационный технический университет*

Аннотация: в статье рассматриваются значение цифровизации для системы HR-менеджмента, выявляются особенности рынка труда в условиях цифровой трансформации экономики, определяются основные элементы управления HR.

Abstract: the article discusses the importance of digitalization for the HR management system, identifies features of the labor market in the context of the digital transformation of the economy, and defines the main elements of HR management.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровизация, HR-менеджмент, требования, цифровая экономика, человеческий капитал, HR.

Keywords: part-skills, soft skills, executive, digital, HR.

В настоящее время, в период активной цифровизации и стремительного роста технологического прогресса, происходит изменение всей системы HR-менеджмента в целом. Это напрямую связано с тем, что в условиях трансформации меняется, в первую очередь, требования к сотрудникам или потенциальным работникам. Рынок труда в процессе цифровой трансформации экономики существенно изменился и будет изменяться в будущем. Уже на современном этапе развития, чтобы обеспечить нехватку рабочих мест в условиях цифровой трансформации экономики Правительство РФ

занимается выстраиванием новых ориентиров государственной политики в сфере развития человеческого капитала. Программа «Цифровая экономика РФ» сроком до 2024 года была утверждена летом 2017 года [1]. В рамках этой программы к 2020 году планируется подготовить в вузах 60 тыс. профессионалов в сфере ИТ, к 2025 году - 100 тыс. человек. Кроме того, предполагается подготовка нормативной базы для дистанционного образования в России.

Столь резкие перемены на рынках требуют новых подходов к трудовым ресурсам. С одной стороны, нужно обеспечить развитие технического прогресса необходимым персоналом, а с другой — сохранить и преумножить существующий человеческий капитал, дать каждому человеку возможность не просто работать, но работать комфортно, получая удовлетворение.

На основе аналитических исследований было также выявлено, что успешность любой фирмы зависит не только от грамотного использования цифровых технологий, но и от человеческого капитала. Именно он всегда был и остается ключевым ресурсом при создании оптимальной бизнес-модели, базирующейся на использовании данных. Это касается не только специалистов, но и менеджмента и руководителей компаний, ответственных за внедрение новейших методик. Во время цифровой трансформации предприятия бизнес-руководители должны особенно внимательно рассматривать предложения других сотрудников.

Базой бизнес-модели цифровой компании должна служить грамотная политика в сфере правильной организации и умение адекватно использовать человеческие ресурсы. Для начала работы с аналитикой данных будет недостаточным простое внедрение современных технологий. Значительно возрастает роль ИТ руководства и команды, обладающей требующимися знаниями и навыками для эффективного использования информации. Ведь цифровая экономика основывается на глубокой интеграции бизнес-стратегий и информационных технологий. Фактически, чтобы быть преуспевающим, современное предприятие должно функционировать почти как одно ИТ подразделение, где выбранные технологии полностью совместимы, сотрудники, занимающиеся их внедрением, действуют слаженно, и все это идет на пользу бизнесу [2, с. 19].

Новые технологии существенно сократят занятость во многих профессиях, а затем и вовсе отменят их. Вместо этого понадобятся новые специалисты для сопровождения цифровой экономики. Прежде всего, нужны ИКТ-разработчики и инженеры, а также высококвалифицированные специалисты разнообразного профиля с

развитыми цифровыми навыками.

Уровень цифровых навыков, требуемых не только для трудоустройства, но и для повседневной жизни неуклонно повышается: будет недостаточно просто работы с электронной почтой, поисковыми системами и онлайн-заявками. Развитые страны реализуют общенациональные проекты по передаче специальных ИКТ-навыков населению. При этом речь идет не только о компьютерной грамотности, но и о продвинутых цифровых компетенциях. Программирование начинает входить в стандартную подготовку рабочих специальностей, потому что большинство из них предполагают работу на станках с числовым программным управлением. Все большее распространение получает самозанятость населения, а, значит, необходимо дополнительно стимулировать предпринимательские навыки.

Ранее крупные при поиске сотрудников, в основном, формулировали «part-skills», то есть то, что касается профессиональных знаний и навыков человека. Сегодня крупные компании все больше ориентируются на «soft skills», то есть знания и навыки, которые связаны не с профессиональной компетенцией, а с умением обучаться, с возможностью работать в коллективе, с мотивацией к достижениям».

Стремительное развитие цифровой экономики и искусственного интеллекта задают тренды в кадровой политике предприятий. Управление персоналом уходит в онлайн, некоторые профессии стремительно устаревают, какие-то возрождаются в новых форматах.

Несмотря на это, в цифровой экономике, по мнению экспертов, все-таки остается человек. Так или иначе, а поддерживать и развивать цифровые процессы придется именно ему. Для этого потребуются много высококвалифицированной рабочей силы. В процессе цифровизации будет стираться грань между различными бизнесами, что приведет к глобальной конкуренции за трудовые ресурсы между отраслями новой цифровой экономики. При этом возникает вполне планомерный вопрос: как же осуществлять HR-менеджмента в условиях цифровой трансформации экономики?

В первую очередь изменится соотношение основных HR-процессов. Условно их можно разделить на три типа по степени рутинности:

1. Уникальные процессы (executive), требующие индивидуального подхода. Например, работа с самыми важными для компании людьми.
2. Типовые (транзакционные). Это повторяющиеся рутинные действия – массовые собеседования с кандидатами, проверка того, как

люди заполняют карты эффективности, и т. п.

3. Автоматические операции (digital), которые выполняются компьютером.

На уникальные и автоматические процессы сегодня приходится примерно по 10% рабочего времени HR-специалиста, а на типовые операции – 80%. Со временем количество рутины резко уменьшится.

Учитывая сказанное выше перед HR-профессионалами будут стоять глобальных вызова [3, с. 57]:

1. Автоматизация, то есть замена людей машинами. Этот процесс уже идет как в бизнесе в целом, так и в области HR. Профессии, основанные на выполнении простых повторяющихся действий (кассиры, таксисты и др.), будут отмирать, а их функции перейдут к роботам. Автоматизация серьезно ужесточает требования к людям, принимающим решения.

2. Готовность по-новому работать с новыми поколениями. Если беби-бумеры и представители поколения X привыкли работать в среде, которая диктует им правила и задает мотивационные стимулы, то поколения Y и Z требуют иного отношения. Работая с ними, компании, наоборот, будут вынуждены подстраивать свои системы управления и инструментарий под молодежь, и на первый план здесь выходит «менеджмент свободой»: HR-менеджерам придется создавать для каждого конкретного человека среду, в которой он сможет реализовать себя. В итоге правила, по которым человек должен жить в организации, будет диктовать не среда, а специфика его личности.

#### Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_221756/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/)

2. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом // В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труда научно-практической конференции с международным участием. 2017. С. 19-25.

3. Грибанов Ю.И., Репин Н.В. Обзор перспектив применения новых методов и инструментов управления в эпоху цифровой экономики // Развитие менеджмента в условиях перехода к цифровой экономике [Электронный ресурс] : материалы X Всерос. (с междунар. участием) науч.-практ. конф. (г. Пермь, ПГНИУ, 7 дек. 2017 г.) / Перм. гос. нац. исслед. ун-т.– Электрон. дан. – Пермь, 2017. – 230 с.

## ТРЕБОВАНИЯ

к содержанию и оформлению статей, направляемых для публикации в журнале «Территория науки»

Процент собственного текста при проверке на антиплагиат – не менее 80%.

Текстовый редактор - Microsoft Word 2003.

Формат текста – А5.

Объем публикации 5-7 страниц.

Шрифт - Times New Roman.

Размер шрифта - 10.

Поля - зеркальные: верхнее 2 см., нижнее - 2 см., внутри - 2 см., снаружи - 2 см.

Межстрочный интервал - 1.

Абзацный отступ – 0,5.

Ориентация - книжная, без простановки страниц, без переносов, без постраничных сносок.

Редактор формул - пакет Microsoft Office 2003.

Графики, таблицы, рисунки – черно-белые, без цветной заливки, допускается штриховка.

Фамилия, имя, отчество автора - выравнивание по центру, прописными буквами. Жирным шрифтом.

Название статьи - по центру, без отступа, прописными заглавными буквами, жирным шрифтом.

Полное название представляемой организации (вуза) – курсивом, строчными буквами, выравнивание по центру.

Ключевые слова – на русском и английском языке (3-5 слов).

Аннотация – на русском и английском языке (15-30 слов).

Текст статьи – выравнивание по ширине.

Список литературы - обязательно размещается в конце статьи и включает в соответствии с ГОСТом не более 5 библиографических описаний. Выравнивание по ширине страницы. Одинарный интервал.

Подстрочные сноски не допускаются.

ТЕРРИТОРИЯ НАУКИ

МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНЫЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Подписано в печать 20.06.2019 г.  
Формат 60 x 84/16. Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. Тираж 100 экз. Заказ №

Отпечатано в типографии  
Воронежский ЦНТИ филиал ФГУ «Объединение «Росинформресурс»  
Минэнерго России  
394730, г. Воронеж, пр. Революции, 30