

Московский
государственный
гуманитарно-
экономический
университет



VIA SCIENTIARIUM -
ДОРОГА ЗНАНИЙ

НАУЧНЫЙ
ПЕРИОДИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

№3
2017

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Московский государственный
гуманитарно-экономический университет

**VIA SCIENTIARUM —
ДОРОГА ЗНАНИЙ**

*Научный периодический
рецензируемый журнал*

№ 3, 2017

«VIA SCIENTIARUM – ДОРОГА ЗНАНИЙ»

Научный периодический рецензируемый журнал

№ 3, 2017

Состав Редакционного совета

Председатель Редакционного совета	проректор по организации образовательной деятельности, кандидат философских наук	Ковалева Мария Александровна
Главный редактор	кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и предпринимательства	Литвиненко Инна Леонтьевна

Члены Редакционного совета

Экономические науки – 08.00.00	доктор экономических наук, профессор	Аллахвердиева Лейла Мадатовна
	доктор экономических наук, профессор	Нестеренко Юлия Николаевна
	кандидат экономических наук, доцент	Филина Фаина Валентиновна
Социологические науки – 22.00.00	кандидат социологических наук, доцент	Воеводина Екатерина Владимировна
	кандидат социологических наук, доцент	Жигаева Камила Вагифовна
	доктор философских наук, профессор	Герасимов Анатолий Васильевич
Философские науки – 09.00.00	кандидат философских наук, доцент	Воронцов Евгений Алексеевич

Филологические науки – 10.00.00	кандидат филологических наук, доцент	Богатырева Светлана Николаевна
	кандидат филологических наук	Джабраилова Валидэ Саидовна
Юридические науки – 12.00.00	кандидат юридических наук	Хакимов Руслан Мадаминджанович
	кандидат юридических наук	Шахбанова Юлия Алимбековна
Педагогические науки – 13.00.00	кандидат педагогических наук, доцент	Руденко Игорь Леонидович
Психологические науки – 19.00.00	кандидат педагогических наук, доцент	Беленкова Лариса Юрьевна
Математика – 01.01.00	доктор физико-математиче- ских наук	Кадымов Вагид Ахмедович

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

107150 г. Москва,
ул. Лосиноостровская, д.49,
Редакция журнала
«Via scientiarum — Дорога знаний»
Телефоны: (499) 160-92-00;
(499) 748-32-36.
Факс: (499) 160-22-05.

Номер свидетельства
о регистрации средства массовой
информации
ПИ №ФС 77-61984 от 02.06.2015
ISSN 2306-5362
Интернет: www.mggeu.ru,
e-mail: litvinenko@mggeu.ru

Содержание

<i>Исмаилов Т.А.</i> Организация и развитие малого бизнеса в сфере оптовой торговли	6
<i>Курицина А.В.</i> Информационное обеспечение как новый принцип бюджетирования деятельности организации	11
<i>Штырина Н.С., Кузьмина С.С.</i> Неисполнение родителями обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего: особенности привлечения к ответственности	19
<i>Крутяева М.В.</i> Рынок труда в России	25
<i>Чекашкина М.В.</i> Преодоление отношенческих барьеров студентами с инвалидностью МГГЭУ: социокоммуникативные аспекты	30
<i>Пешкова Ю.А.</i> Маркетинг торгового канала: повышение эффективности	36
<i>Коростова А.В.</i> Особенности формирования инновационной модели предприятия на современном этапе	43
<i>Медведева К.С.</i> Особенности административно-юрисдикционной деятельности судебных приставов	50
<i>Минсафина М.М.</i> Развитие готовности студентов к семейно-брачным отношениям средствами клубной деятельности в условиях инклюзии	55
<i>Молчанов А.В.</i> Исследование современного предпринимательства	61
<i>Дорджиева Н.Д.</i> Качество жизни инвалидов в России	66
<i>Стручков А.С.</i> Бизнес-планирование на предприятии в условии макроэкономической неопределенности	70
<i>Нехорошков П.В.</i> Факторы, препятствующие развитию малого инновационного предпринимательства в России	76

<i>Павлов Д.С.</i> Направленность личности в период молодости	80
<i>Довнар А.Н.</i> Права и обязанности генетических родителей как участников программы «суррогатное материнство»	87
<i>Русакова К.А.</i> Проблемы профессиональной реабилитации лиц с инвалидностью в России	92
<i>Сазонова Е.С.</i> Актуальные направления дифференциации товаров и услуг в условиях рыночной конкуренции	96
<i>Семакина Е.В.</i> Особенности построения карьеры женщин с инвалидностью в Российской Федерации	100
<i>Лобова Л.В.</i> Механизмы социальной защиты прав инвалидов в советской и современной России	105
<i>Шведов Д.А.</i> Малый бизнес в России	110
<i>Балабин М.В.</i> Использование инноваций при планировании маркетинговой деятельности	114
<i>Мароян А.А.</i> Экономика России	121

Т.А. Исмаилов
Научный руководитель: д.э.н., профессор Л.М. Аллахвердиева

**ОРГАНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ
ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

**ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS
IN THE WHOLESALE TRADE**

ИСМАИЛОВ Тимур Адаладович — студент I курса магистратуры факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail:ism-timur@yandex.ru)

Научный руководитель:

АЛЛАХВЕРДИЕВА Лейла Мадатовна — д.э.н., профессор, профессор кафедры менеджмент организации ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail:leila26uz@mail.ru)

ISMAILOV Timur Adaladovich — 1st year student of Magistracy at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail:ism-timur@yandex.ru)

Research Supervisor:

ALLAHVERDIYEVA Leila Madatovna — Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department mmanagement of organization», «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: leila26uz@mail.ru)

Аннотация. Известно, что именно оптовые структуры помогают обеспечивать широкий ассортимент товаров, которые мы видим сегодня на прилавках розничных магазинов. Многие предприниматели рассматривают оптовый бизнес как возможность заработать хорошие деньги без больших усилий. Однако для организации и успешного функционирования оптовых фирм необходимо правильно вести работу в нескольких направлениях, и недооценка одного из компонентов может привести к плачевным результатам.

Ключевые слова: оптовая торговля, производители, рынок, спрос, поставщики.

***Abstract.** It is known that wholesale structures help to provide a wide range of products that we see today on the shelves of retail stores. Many businessmen consider the wholesale business as an opportunity to earn good money without much effort. However, for the organization and successful functioning of wholesale firms is necessary to work correctly in several directions, and the underestimation of one component can lead to disastrous results.*

***Keywords:** wholesale, manufacturers, market, demand, suppliers.*

Малый бизнес преобладает в оптовой торговле, где на предприятия с числом работников менее 100 человек приходится около 80% всех работающих в оптовой торговле. Такая высокая процентная доля объясняется тем, что оптовые торговцы большей частью являются, так сказать, «смотрителями»; им требуется меньше работников, чем производителям или розничным торговцам. [3]

Оптовая торговля — это закупка товаров большими партиями у производителя или поставщика (как правило) для дальнейшей перепродажи малым количеством. Другими словами, товар приобретает не конечным потребителем, а представителями бизнеса с целью перепродажи или использования для нужд производства [7]. Безусловно, оптовый бизнес играет существенную роль в системе экономических связей между районами страны, отраслями производства, производителями продукции и организациями розничной торговли.

Оптовый бизнес без вложений — это реально. Вход в него возможен при полном отсутствии денежных средств. Все, что потребуется человеку, желающему работать и зарабатывать — телефонная связь, открытый доступ в Интернет и нацеленность на результат. Можно относиться к вопросу с долей скепсиса, говоря о том, что все ниши уже заняты, а стартового капитала нет. Но преимущество оптового бизнеса и заключается в том, что он не требует финансовых вливаний. Вам нужно быть коммуникабельным, уверенным в себе и сообразительным человеком. [6]

Как открыть оптовый бизнес?

Этап 1. Анализ рынка и выявление наиболее востребованных товаров. Для этого совершенно не нужно погружаться в глубокое изучение всех существующих предложений. Достаточно договориться о сотрудничестве с недорогим производителем (мука, сахарный песок, масло, детское питание, консервы), и дело за малым.

Этап 2. Выбор ниши. Подумайте, какую нишу вы хотели бы занять. Самый простой вариант — работать с мелкооптовыми партиями. Если решили открыть оптовый бизнес с нуля, это позволит получить ценные

навыки по заключению договоров и определению способа получения прибыли.

Этап 3. Подбор складского помещения. Перед тем, как организовать оптовый бизнес, подберите складское помещение. Его отсутствие может стать существенной проблемой. Сейчас аренда выливается в крупную сумму, особенно если площадь большая, а расположение помещения — удачное. При организации оптового бизнеса помните — брать в аренду или приобретать склады нужно уже после того, как вы выбрали продукцию для реализации. Также задумайтесь о покупке или аренде стеллажей, холодильников и другого оборудования для бесперебойного функционирования склада.

Этап 4. Поиск поставщика — ключевой момент в организации оптовой торговли. Конечно, лучше, если производитель будет работать в непосредственной территориальной близости к вам. Прямое сотрудничество с производителями без посредников позволяет значительно экономить денежные средства.

Этап 5. Наём персонала. Важную роль в организации оптового бизнеса играет взаимодействие с торговыми представителями. Основная задача представителей заключается в поиске наибольшего количества розничных точек продаж, берущих на себя продажу определенной продукции. Торговый представитель — ключевое звено в любой цепочке, поскольку именно он находит потенциальных клиентов, заключает договора о поставке и напрямую работает с сотрудниками магазинов. В работе оптовой организации важен не только торговый представитель. Вы должны наладить сотрудничество с оператором ПК, который займется обработкой заявок, бухгалтером, кладовщиком, кассиром и водителем.

Этап 6. Приобретение транспорта. В идеале стоит приобрести авто. Но если такой возможности у вас пока нет, можно арендовать транспорт или найти водителей, у которых уже есть личный грузовой автотранспорт. Если вы планируете реализовывать продукцию в большом объеме, купите автопогрузчик. [5]

Многих предпринимателей волнует вопрос о том, как увеличить продажи в оптовой торговле. Причем не зависимо от того, является ли предприятие розничным или оптовым, оно, как правило, направляет усилия на получение систематического дохода от оптовой торговли. Увеличения оптовых продаж можно добиться различными способами.

1. Совершенствование и еще раз совершенствование — застойные процессы в бизнесе в плане развития характеризуются застоєм на одном месте, и, в конечном счете, это может приводить к колос-

сальному падению продаж [2]. Необходимо, чтобы предприниматель и сам являлся профессионалом во многих сферах, и нанимал профессиональных помощников, если это нужно.

2. Повышение квалификации сотрудников поможет реагировать на ситуацию со спросом, обучиться ораторскому искусству, работе с возражениями. Менеджеры, занимающиеся продажами, должны акцентировать внимание клиента на том, что выгоднее сделать оптовые закупки, а также разработать гибкую систему скидок при необходимости [8].
3. Репутация фирмы — важный аспект. Старайтесь с первого дня работать так, чтобы о компании были только положительные отзывы, а сотрудники максимально вежливо относились ко всем клиентам.
4. Длительные взаимовыгодные отношения с крупными заказчиками — это важный элемент успешной профессиональной деятельности. Дело в том, что в бизнесе актуальным является правило Парето — 20/80, означающее, что 20% клиентов приносят 80% прибыли. Поэтому специфика деятельности компании должна распространяться на эти 20%. Для таких клиентов разрабатывается особая программа сотрудничества, налаживаются партнерские отношения и так далее.
5. Разработка собственной логистики — сначала этот шаг может показаться весьма затратным, а также невыгодным с экономической точки зрения, однако всё окупится. Посчитайте, сколько вы тратите на доставку товаров к себе на склад и в розничную торговую сеть, на аренду складских помещений и на хранение единицы товарной продукции. А затем рассчитайте вложения, например, на приобретение собственного склада, парка автомобилей и найма квалифицированных сотрудников. [4, 9]

В своем развитии сектор оптовой торговли проходит несколько стадий развития. Отечественная оптовая торговля далека от совершенного зрелого состояния. Стратегия развития торговли в Российской Федерации до 2020 г. определяет, что в настоящий период (2011–2017 гг.) российские оптовые торговые предприятия проходят стадию роста. На данном этапе государственное регулирование сектора оптовой торговли практически отсутствует, рынок представлен большим количеством компаний, ни одна из которых не является явным лидером. [1]

Список литературы

1. Ващекин А.И. Моделирование и выбор рациональных стратегий коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли: Монография. — М.: ВЗФЭИ, 2004. — 112 с.
2. Литвиненко И.Л., Синельникова Е.А. Стратегический менеджмент. / Учебное пособие / Печатается в авторской редакции. Москва, 2015. — 186 с.
3. Сирополис Н.К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 672 с.
4. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля. — М.: Депо и сервис, 2010. — 800 с.
5. Как организовать оптовый бизнес. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.business.ru/article/283-kak-organizovat-optovyy-biznes>. (Дата обращения 15.07.2017).
6. Оптовый бизнес: пошаговая инструкция по организации с нуля. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kom-dir.ru/article/1183-qqq-16-m4-16-04-2016-optovyy-biznes>. (Дата обращения 15.07.2017).
7. Litvinenko I.L., Lobova S.V., Gurieva L.K., Kamberdiyeva S.S., Mokrushin A.A. Retrospective Analysis of the Conceptual Model of Economic Management in Sub-Regional Structures. // International Journal of Economics and Financial Issues. — 2016. — Т. 6. — № S1. — С. 145–151.
8. Gaisina L.M., Bakhtizin R.N., Mikhaylovskaya I.M., Khairullina N.G., Belonozhko M.L. Social technologies as an instrument for the modernization of social space in the social and labor sphere // Biosciences Biotechnology Research Asia. — 2015. — Т. 12. — № 3. — С. 2947–2958.
9. Bakhtizin R., Evtushenko E., Burenina I., Gaisina L., Sagitov S. Methodical approach to design of system of the logistic centers and wholesale warehouses at the regional level // Journal of Advanced Research in Law and Economics, — 2016, 1(15): pp. 16–25, doi: 10.14505/jarle.v7.1(15).02

УДК 338.2
ББК 65.054

А.В. Курицина
Научный руководитель: д.э.н., профессор Ю.Н. Нестеренко

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК НОВЫЙ ПРИНЦИП БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

INFORMATION SUPPORT AS A NEW PRINCIPLE OF BUDGETING THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

КУРИЦИНА Алена Владимировна — магистрант 2 курса отделения бизнес-информатики экономического факультета Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва (e-mail: q_019@mail.ru)

Научный руководитель:

НЕСТЕРЕНКО Юлия Николаевна — д.э.н., профессор, заведующая кафедрой финансов, бухгалтерского учета и налогообложения факультета экономики ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», профессор экономического факультета Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва (e-mail: julia-nesterenko@mail.ru)

KYRITSINA Alena Vladimirovna — 2nd year of Master's Degree of the Department of Business Informatics faculty of Economics of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration of the Russian Federation, Moscow (e-mail: q_019@mail.ru)

Research supervisor:

NESTERENKO Julia Nikolaevna — doctor of economics, professor, head of the department of finance, accounting and taxation, faculty of Economics, «Moscow State Humanities and Economics University», professor of economy faculty the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration of the Russian Federation, Moscow (e-mail: julia-nesterenko@mail.ru)

Аннотация: в статье рассматривается современная технология управления и финансового планирования – бюджетирования. Основное внимание уделено содержанию научных принципов, на которых базируется данный процесс. В статье обосновано, что принцип информационного

обеспечения бюджетного планирования является в современных условиях актуальным, а его реализация может рассматриваться как стратегически важное решение для эффективного развития организации.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджетное планирование, информационное обеспечение, автоматизация бюджетирования.

Abstract: *The paper considers the present management technology and the system of financial planning that is budgeting. The main attention is focused to the content of scientific principles, on which this process is based. The paper substantiates the relevance of the principle of information support of budget planning. His implementation can be considered as a strategically important decision for effective development of the organization.*

Key words: *budgeting, budget planning, information support, budgeting automation.*

Одним из наиболее эффективных инструментов финансового менеджмента по праву можно назвать бюджетирование, которое рассматривается не только как особая форма финансового планирования, но и современная технология управления. Бюджетирование является одним из важнейших факторов успеха организации на рынке, поскольку позволяет руководству понять и реализовать поставленные задачи, оценить возможность их достижения, своевременно внести необходимые коррективы и обеспечить организацию необходимыми ресурсами. С помощью системы бюджетирования происходит разработка стратегии эффективного развития компании, осуществляется анализ ее деятельности и контроль над выполнением бюджетов [2].

В настоящее время в научной литературе сложились несколько различные точки зрения, отражающих сущность бюджетирования.

Так, Хруцкий В.Е. и Гамаюнов В.В. определяют бюджетирование как технологию финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, позволяющая анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять с их помощью ресурсами предприятий [8].

Согласно концепции Самочкина В.Н., бюджет представляет собой выраженные в конкретных показателях цели, альтернативы их достижения, последствия воздействия альтернатив на деятельность, результаты реализации управленческих решений, отклонения от запланированных результатов [6]. То есть, автором подчеркивается стратегическая сторона внедрения бюджетирования.

Симонова Н.Ю., Никитин Н.В. считают, что бюджет — это организационный план в денежном выражении, служащий для достижения стратегических целей компании. Бюджет показывает, как будет «чувствовать себя» организация в финансовом смысле, если реализуется стратегия и будут выполняться планы ее деятельности» [7].

Проанализировав мнения различных ученых на сущность бюджетирования, сформулируем собственную точку зрения на содержание данного процесса. Считаем, что бюджетирование можно рассматривать как бизнес-процесс синхронизации и координации действий различных элементов в рамках финансовой структуры организации, направленных на достижение ее стратегических целей посредством расчета и обеспечения оптимального объема ресурсов.

Мы считаем, что в основе бюджетирования лежит стратегия деятельности, достижение которой возможно путем разработки планов, их оцифровки, разработки ключевых показателей для исполнителей, оперативного контроля за ходом реализации и проведения план-факт анализа для дальнейшей минимизации влияния внешних и внутренних факторов.

На основании изложенного, сущность бюджетирования в общем виде можно представить в следующем виде (Рисунок 1).

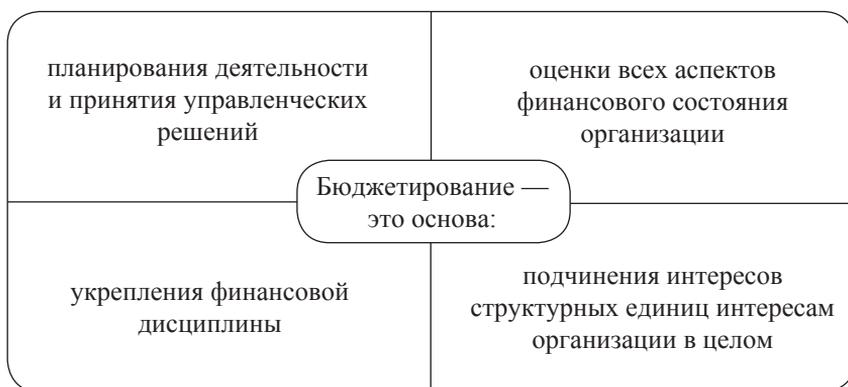


рисунок 1 — Сущность бюджетирования

Источник: составлено автором

Цель бюджетирования состоит в повышении эффективности стратегического управления путем координации деятельности всех подразделений организации, повышения их ответственности за полученные результаты и внедрения современных форм контроля.

Результатом бюджетирования являются консолидированные бюджеты, позволяющие менеджменту компании принимать стратегические решения, оценивать риски для реализации поставленных целей и ключевых показателей деятельности на плановый период.

Система бюджетирования включает в себя разработку совокупности вспомогательных, операционных и основных бюджетов. К первой группе относят бюджет развития, план капитальных затрат и инвестиционный бюджет. Вторая группа включает бюджет продаж, запасов, бюджет коммерческих трат, общепроизводственных, административных и общих расходов, а так же прогнозный отчет. Основные бюджеты организации — это бюджет доходов и расходов организации, бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс, в них отражается все совокупность всех показателей деятельности организации.

Несмотря на то, что алгоритм бюджетного планирования сформирован, однако внедрение бюджетирования всегда согласуется со спецификой организации, её ресурсами и масштабом [5]. У каждой компании будет своя уникальная модель, в основе которой должны лежать такие факторы, как отраслевая принадлежность, вид рынка, характер деловой активности, стадии жизненного цикла выпускаемой продукции, особенности бюджетного регламента и пр.

Процесс бюджетирования базируется на определенных научных принципах, которые привязаны к общей системе финансового планирования. Среди них наибольшее значение имеет:

- целевая направленность бюджетирования;
- отраслевых особенностей деятельности;
- соответствие принципам учетной политики;
- направления распределения и использования прибыли;
- соответствие принципам и методам калькулирования себестоимости продукции;
- обеспечение возможности формирования прогнозного баланса;

Содержание базовых принципов бюджетирования представлено на рисунке 2.

Считаем, что данный перечень может быть расширен за счет актуального для современных экономических условий принципа информационного обеспечения бюджетного планирования. Он, с нашей точки зрения, представляет собой автоматизацию процесса бюджетирования планирования за счет использования различных программных продуктов.

Внедрение данного принципа обосновано следующими причинами.



Рисунок 2 — Базовые принципы бюджетирования предприятия [2, 3]

Во-первых, современная система бюджетного планирования предусматривает учет большого числа внутренних и внешних факторов, формируется в условиях постоянно меняющейся среды, подвержена существенным коррективам, что невозможно учесть при ручной разработке документов.

Во-вторых, специалисты затрачивают много времени на поиск, подготовку и консолидацию информации. При этом бывают ситуации, когда

данные дублируются, и в результате нередко отсутствует какая-либо взаимосвязь между создаваемыми плановыми показателями.

Кроме того, эффективная система бюджетирования для оперативного контроля за исполнением плановых решений требует проведения план-фактного анализа, который возможен только при оперативном доступе к большому объему финансовой и нефинансовой информации предприятия.

В целях оптимизации всех этих процессов и требуется внедрение современного программного обеспечения.

Автоматизации бюджетного процесса обеспечивает:

- снижение нагрузки на персонал;
- повышение достоверности собираемых данных;
- оперативную консолидацию бюджетов компании в систему;
- оперативный контроль над соблюдением бюджетных лимитов;
- оперативный анализ выполнения плановых показателей в различных аналитических разрезах.

Цели автоматизации бюджетирования и пути их достижения представлены в таблице 1.

Таблица 1. Цели автоматизации бюджетирования и пути их достижения [4]

Цели	Пути достижения
Дальнейшее развитие системы бюджетирования	<ul style="list-style-type: none">• повышение точности и достоверности планирования;• формирование бюджетов с учетом текущего и прогнозируемого состояния дебиторской и кредиторской задолженностей;• автоматизация сбора данных, согласования и исполнения бюджетов;• интеграция с системами «банк–клиент» и пр.
Рост производительности труда и сокращение трудозатрат при бюджетировании	<ul style="list-style-type: none">• повышение оперативности доступа к данным и ускорение аналитических расчетов;• обеспечение пользователей требуемой финансово-экономической информацией;• автоматизация сложных и многократно повторяющихся операций;• рост мотивации и квалификации персонала за счет смещения функций от рутинных к аналитическим

Укрепление бюджетной дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> • качественное управление вздержками благодаря наличию оперативной и достоверной финансово-экономической информации; • формирование оптимальных производственной, инвестиционной и финансовой программ; • сведение к минимуму количества нарушений при оплате по договорам; • возможность сквозного контроля финансовых расчетов на основе единой информационной базы
Повышение прозрачности бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> • оперативная и достоверная информационная интеграция с управляющей компанией
Рост эффективности процесса принятия управленческих решений	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение оперативности, достоверности и прозрачности информационных потоков; • исключение ручного ввода и дублирования данных; • упорядочение документооборота (особенно в части сбора, согласования и утверждения бюджетов); • обеспечение контроля за исполнением бюджетов; • повышение достоверности и скорости получения итоговой аналитической информации; • возможность использования массива как плановых, так и фактических данных для расчета и последующего анализа

Таким образом, бюджетирование является самостоятельным бизнес-процессом, который позволяет достигать стратегических целей, но в настоящее время без его автоматизации довольно трудно достичь высокой эффективности деятельности организации, действенного контроля и анализа выполнения расчетных показателей, а также повысить точность и достоверность планирования и снизить трудозатраты.

Список литературы

1. Белокрылов И.С., Просалова В.С. Актуальность трансформации бюджетирования в кредитных организациях в процессно-ориентированное бюджетирование // Территория новых возможностей.

- Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2017. — № 1 (19) — С. 156–162
2. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие / Л.С. Шаховская, Е.Г. Попкова, В.В. Хохлов [и др.]. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: КНОРУС, 2017 — 412 с.
 3. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях: [научно-практ. изд.]. М.: Финансы и статистика, 2013. — 268 с.
 4. Кенчешаова А.А. Автоматизация бюджетирования // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015. — № 3. — С. 34–38
 5. Никитина Е.А., Сосна Ю.И., Булдыгин П.А. Бюджетирование как инструмент реализации стратегического плана компании // Вестник Тульского филиала финуниверситета. — 2017. — №1. — С. 44–46
 6. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В.Н. Самочкин, Ю.Б. Пронин, Е.Н. Логачева [и др.]; под ред. В.Н. Самочкина. — М.: Дело, 2012. — 344 с
 7. Симонова Н.Ю., Никитин Н.В. Роль бюджетирования в финансовом планировании на предприятии // Академическая публицистика. — 2017. — №3. — С. 91–95
 8. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. Финансы и статистика, 2016. — 464 с.

Н.С. Штырина
С.С. Кузьмина
Научный руководитель: к.ю.н. В.В. Андрианова

**НЕИСПОЛНЕНИЕ РОДИТЕЛЯМИ ОБЯЗАННОСТЕЙ
ПО ВОСПИТАНИЮ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО:
ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

**NON-EXECUTION BY PARENTS OF RESPONSIBILITIES
ON TRAINING THE MINOR: FEATURES OF EXTRACTION
TO RESPONSIBILITY**

КУЗЬМИНА Светлана Сергеевна – студентка 2 курса факультета юриспруденции ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: svetakuz29@mail.ru).

ШТЫРИНА Надежда Сергеевна – студентка 2 курса факультета юриспруденции ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: nadezda1994010@gmail.com).

Научный руководитель:

АНДРИАНОВА Валерия Валерьевна – к.ю.н. кафедра административного и финансового права ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва.

KUZMINA Svetlana Sergeevna – the 2 year student of the Law faculty, “Moscow State Humanities and Economics University”, Moscow e-mail: svetakuz29@mail.ru

SHTYRINA Nadezhda Sergeevna – the 2 year student of the Law faculty, “Moscow State Humanities and Economics University”, Moscow e-mail nadezda1994010@gmail.com).

Research Supervisor:

ANDRIANOVA Valeria Valeryevna – PhD “Moscow State Humanities and Economics University”, Moscow (e-mail: as3@mail.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются особенности привлечения к ответственности родителей или лиц их заменяющих (попечителей) за неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетних граждан.

Ключевые слова: несовершеннолетний, неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего, жестокое обращение, административная ответственность, уголовная ответственность.

Abstract. The article deals with the peculiarities of bringing to account the parents or persons who replace them (trustees) for failing to fulfill their obligations to raise underage citizens.

Keywords: minor, failure to fulfill duties for the upbringing of a minor, cruel treatment, administrative responsibility, criminal liability.

В данной статье рассматривается одна из распространенных проблем нашего современного общества – неисполнение или ненадлежащее исполнение родителями, а также лицами их заменяющими своих прямых обязанностей по содержанию и воспитанию несовершеннолетних детей, установленных в Конституции РФ, статьях СК РФ, КоАП РФ, УК РФ и др. нормативно – правовых актах.

Нами были проанализированы основания и виды юридической ответственности за ненадлежащее осуществление родительских прав и обязанностей.

Часто несовершеннолетние видят недопустимое обращение со стороны тех, кто обязан их воспитывать и защищать.

К нормам, которые регулируют рассматриваемые правоотношения, относятся:

Конвенцию о правах ребёнка, которая принята в 1989 году. Согласно которой:

- в военных действиях не могут участвовать те, кому меньше пятнадцати лет;
- к ребёнку недопустимо применять смертную казнь;
- детей необходимо защищать от любого сексуального насилия;
- ребёнок должен быть воспитан в уважении к природе, с пониманием равенства полов, этнических, религиозных групп;
- дети должны быть обеспечены питанием и чистой питьевой водой.

В статье 19 указано: государство обязано принимать законодательные, просветительские и другие меры [1].

Некоторые меры действительно принимаются. Достаточно обратить внимание на Конституцию РФ (статья 38), а также российские кодексы [2]:

В СК РФ родительским обязанностям и правам посвящена глава 12. В 65-й статье говорится о недопустимости жестокости, грубости в отношении детей, их унижения, эксплуатации, оскорбления [3].

- Обязанность родителей (представителей) – защищать интересы и права своих детей.
- Закон, посвящённый российскому образованию (№273–ФЗ), требует от педагогов соблюдения этических и нравственных норм, уважения к своим подопечным. Об этом говорится в 48-й статье[4].
- КоАП РФ в статье 5.35 (пункт 1) предусматривает наказание для родителей, которые пренебрегают воспитанием своих детей [5].
- УК РФ установил в статье 156 уголовную ответственность за жестокость родителей, социальных, педагогических работников [6].

Несовершеннолетний должен быть ухожен, обеспечен едой и питьём, кровом, одеждой, необходимыми вещами (например, для гигиенического ухода). Если родители (опекуны, воспитатели, соцработники) обделяют ребёнка/подростка в этом плане, можно говорить о нарушении первого типа.

Жестокость в обращении может быть очень разнообразна в своих формах. Это унижение, удержание в несвободе, физические воздействия, угрозы, крик, брань, которые заставляют ребёнка страдать.

В статье не оговариваются какие-либо последствия или особенности преступления. Нет указаний на тяжесть вреда, беспомощное состояние ребёнка и прочие аспекты. Именно поэтому преступления виновных квалифицируются сразу по нескольким статьям.

Состав преступления имеет специфические черты.

Он складывается следующим образом:

- основным объектом считается нормальное всестороннее развитие несовершеннолетнего, а дополнительным – его здоровье;
- объективная сторона осязана в разделе выше;
- умысел прямой либо косвенный, мотив может быть любым – в этом субъективная сторона преступления;
- субъекты – специальные, то есть не любой человек, а родитель, педагог, воспитатель, учитель, словом, тот, кто по закону/должности обязан так или иначе, заботиться о несовершеннолетнем ребёнке.

Насилие над ребёнком неминуемо оставляет след. При физическом воздействии могут остаться синяки, разрывы кровеносных сосудов глазных склер, ссадины. Психическое насилие страшнее: порой выявить точный характер воздействия может лишь по-настоящему опытный психолог.

Работа по раскрытию и подтверждению жестокости в отношении ребёнка, его необеспеченности самым необходимым требует колоссальных усилий, специальной подготовки и знания множества тонкостей в подходе. Дети часто бывают предельно запуганы старшими. Они отказываются

отвечать на прямые вопросы, всячески выгораживают своих обидчиков (чтобы потом не пострадать ещё больше).

- В крупных городах есть специальные службы, которые занимаются защитой детских прав. Обычно в организациях имеется телефон доверия. Найти его можно через интернет-поисковик с указанием конкретного региона.
- В каждом регионе России имеется детский омбудсмен. В его аппарат можно обратиться по телефону, электронным или обычным письмом.
- В более мелких населённых пунктах обеспечение прав несовершеннолетних осуществляют существуют отделы опеки и попечительства, социальные службы, полиция.
- Для того чтобы составить заявление, необходимо чётко и точно указать основные сведения:
 - данные ребёнка, в отношении которого совершаются нарушения;
 - кто именно допускает жестокость и нарушения в уходе (обеспечении, воспитании);
 - в чём заключаются нарушения (ребёнок чем-то обделён, на него кричат, его бьют и так далее);
 - когда именно и что происходило (день, час, период).

Фразы типа «меня ремнём учили, ничего, не умер» или «меня кулаками воспитывали и правильно делали» – обычное дело. Детям причиняют боль, их пугают, высмеивают, не желают всерьёз принимать их проблемы, заставляют выполнять непосильную домашнюю работу. И что самое страшное, детей убеждают, что они всё это заслужили, что так и надо, и они сами же потом «спасибо скажут».

Как уже было сказано выше карательные меры предусматриваются КоАПом и УК РФ. В первом случае (когда нет жестокости, а лишь выявлены нарушения в содержании/воспитании) виновных ждёт штраф. Его пределы – от ста до пятисот рублей. Либо просто предупреждение.

Уголовная ответственность несколько разнообразнее. Суд может назначить:

- штраф (верхний предел – сто тысяч рублей);
- штраф в размере годового дохода (зарплаты и прочего) осуждённого;
- обязательные, исправительные либо принудительные работы (соответственно 440 часов, два и три года максимум);
- возможно, но необязательно – запрет на занятия должностей/деятельностью определённого рода в пределах пяти лет;
- лишение свободы (максимум – три года)/

Вышесказанное подтверждается и судебной практикой:

1. Приговором мирового суда Ленинского района г. Пензы С. была осуждена по ст. 156 УК РФ. Ее действия были связаны с жестоким обращением, которое выразалось в том, что С. в отсутствии повода и виновных действий, неправильно понимая процесс, способы и методы воспитания ребенка, неоднократно применяла в отношении малолетней дочери физическое насилие, причиняя своими действиями малолетней физическую боль и телесные повреждения. Физическое насилие было выражено нанесении 5–6 ударов ладонью руки в область лица, также в нанесении не менее трех ударов ремнем в область спины и лица. Тем самым были причинены телесные повреждения в виде ссадины правой околушной области, кровоподтек в области глаз и щечных областей, что согласно п. 9 «Медицинских критериев определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека» расценивается как вред, не причинивший вреда здоровью. Допрошенная в ходе судебного заседания дочь С. подтвердила факты причинения физической боли и телесных повреждений [8].

2. В Самарской области г. Тольятти гр-ка Парфёнова не исполняла своих родительских обязанностей, по воспитанию и развитию своих малолетних детей, заботе об их здоровье, а также ответственность за воспитание, физическое, психическое, духовное и нравственное развитие своего ребенка.

В нарушение ст. 65 СК РФ, запрещающей при осуществлении своих родительских прав, применять вред физическому и психическому здоровью ребенка, а также нравственному развитию, воспитание с пренебрежительным, жестоким, грубым, унижающим человеческое достоинство обращением, оскорбление, осознавая противоправный характер своих действий и желая этого, Парфенова Е.Ю., не заботилась о физическом состоянии своей малолетней дочери, грубо нарушая обязанности по ее воспитанию, путем жестокого обращения с ней, за время проживания длительное время не проводила уборку в квартире, не обеспечивала ребенка чистой одеждой и спальными принадлежностями. Так Парфенова, нигде не работала, вела аморальный образ жизни, злоупотребляла спиртными напитками, которые приобретала вместо питания для малолетнего ребенка. не приобретала для последней одежду и не обеспечила для своей малолетней дочери отдельного места для отдыха и сна. Малолетняя спала на диване, на котором в это же время Парфенова Е.Ю. спала с разными мужчинами, В виду отсутствия должного ухода за гигиеной малолетней у последней обнаружены аллергический дерматит и вульвовагинит. Следствием невыполнения родительских обязанностей является задержка ре-

чевого развития, отставание в развитии и педагогическая запущенность малолетней.

Приговором мирового суда Самарской области г. Тольятти Парфенова признана виновной в совершении преступления, предусмотренного ст. 156 УК РФ, ей назначено наказание в виде обязательных работ на срок 160 (сто шестьдесят) часов, определяемых органом местного самоуправления по согласованию с уголовно-исполнительной инспекцией [9].

Список литературы

1. Конвенция о правах ребенка (Принята резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеи от 20 ноября 1989 года).
2. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014).
3. «Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 14.11.2017).
4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об образовании в Российской Федерации».
5. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001. – № 195-ФЗ (ред. от 30.10.2017).
6. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.08.2017).
7. Сайт омбудсмена РФ [Электронный ресурс] URL: <http://ombudsmanrf.org/>
8. Приговор мирового суда Ленинского района г. Пензы. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru>
9. Приговор мирового суда Самарской области г. Тольятти. [Электронный ресурс] URL: <https://rospravosudie.com/court-sudebnyj-uchastok-116-samarskoj-oblasti-s/act-239537454/>

М.В. Крутяева
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

РЫНОК ТРУДА В РОССИИ THE LABOR MARKET IN RUSSIA

КРУТЯЕВА Мария Владимировна – студентка 2 курса факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: mania_eva3@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitinenko@yandex.ru).

KRUTYAEVA Maria Vladimirovna – 2nd year student at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: mania_eva3@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются понятие и структура рынка труда в России, основа законодательного регулирования, а также современные тенденции повышения спроса на рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда, спрос, предложение, субъекты рынка труда, конъюнктура рынка, конкуренция, инфраструктура рынка труда.

Abstract. The article discus the concept and structure of the labor market in Russia, the basis of legislative regulation, increasing current trends and demands in the labor market.

Keywords: labor market, demand, supply, subjects of the labor market, market conditions, competition, the labor market infrastructure.

Одной из важных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества является безработица. Для того что-

бы снизить ее уровень, каждому гражданину следует изучать ситуацию, которая складывается на рынке труда в России. На данный момент, актуальность этой проблемы обусловлена тем, что условия рынка труда постоянно изменяются [6]. Гражданам Российской Федерации необходимо поднять общий уровень знаний в этой области, чтобы не только уверенно чувствовать себя в обстановке, существующей на данный момент, но и совершенно ясно представлять дальнейшие перспективы реализации себя как профессионала в определенной области.

«Рынок труда является системой общественных отношений, представленных согласованием интересов работодателей и наемной рабочей силы» [2].

В функционировании рынка труда следует выделить несколько основных положений. Во-первых, это сумма экономических отношений между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда. Во-вторых, точки соприкосновения социальных и экономических интересов. В-третьих, с позиций организаций – взаимоотношение работников, то есть потенциальных или фактических сотрудников, но думающих о возможном переходе на новое место работы в пределах фирмы.

Рынок труда имеет ряд главных особенностей, которые накладывают отпечаток на его функционирование.

1. Неотъемлемость прав собственности на товар от его владельца. Труд – это процесс расхода рабочей силы. В процессе купли-продажи труда возникают особые отношения.

2. Большая продолжительность контакта продавца и покупателя. Сделка, которая совершается на рынке труда, предполагает начало довольно длительных отношений между продавцом и покупателем.

3. Существование и действие не денежных аспектов сделки. Стоит отметить, что, прежде всего, это условия труда, микроклимат в организации, наличие перспектив продвижения по карьерной лестнице и возможности профессионального роста.

4. Наличие значительного числа институциональных структур особого рода. К их числу относят: систему трудового законодательства; различные учреждения и службы регулирования занятости, государственные программы в области труда и занятости.

5. Высокая степень индивидуализации сделок. Сделки отличаются большим разнообразием, так как каждый сотрудник по-своему уникален, а любое место для работы отличается от другого и предъявляет к претендентам свои особенные требования. [1]

Совокупный рынок труда включает в себя такие понятия, как совокупные предложение и спрос. Совокупное предложение включает в себя всю наемную рабочую силу, а совокупный спрос, представляет собой общую потребность экономики в наемной рабочей силе.

Делая промежуточный вывод из определения и характеристики рынка труда, следует выделить главные его структурные единицы: субъекты рынка труда, конъюнктура, конкуренция, инфраструктура рынка труда, службы занятости населения; систему социальной защиты и правовые аспекты.

Основными субъектами рынка труда являются работодатели и наемные работники.

Работодатель – это наниматель, представленный разными «фигурами». Они зависят от легитимной структуры отношений собственности.

Понятие наемных работников складывается из свободных трудоспособных граждан, работающих по найму, который в свою очередь является главным источником средств существования.

Конъюнктура рынка включает в себя отношение спроса и предложения, которое учитывает все составляющие структуры рынка труда.

Конкуренция представляет собой присутствие многочисленных свободных продавцов и потребителей на рынке труда. Реальность для них – свободно вступать на рынок труда и выходить из него. Конкуренция является необходимой частью механизма каждого рынка. Действительно конкурентный рынок отличается наличием огромного количества потребителей и предприятий, конкурирующих между собой при найме различного вида труда [5].

Для полноценной работы рынку труда необходима развитая инфраструктура. Инфраструктура рынка труда – это государственные учреждения, общественные организации содействия занятости, кадровые службы предприятий и фирм, общественные фонды, обеспечивающие максимально результативное взаимодействие между спросом и предложением на рынке труда. Задачи инфраструктуры заключаются в том, чтобы регулировать отношения между работником и работодателем по поводу условий труда, подготовки и переподготовки работников, цены рабочей силы, а также регулировать процессы защиты прав наемных работников и работодателей на рынке труда.

Немаловажным аспектом является правовое регулирование рынка труда. Основой правового регулирования является закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации», устанавлива-

ящий следующие основы государственной политики в области трудовых отношений и занятости населения:

1. Порядок регистрации граждан, не имеющих работу, а также граждан, находящихся в процессе поиска работы и требования к выбору соответствующих работ осуществляются Правительством Российской Федерации (статья 3).

2. Государство проводит политику содействия исполнения прав граждан на полную и частичную, продуктивную занятость (статья 5).

3. Правительство России имеет право разрабатывать и осуществлять дополнительные меры в области занятости населения. В частности:

- снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации;
- содействие в трудоустройстве семей, родителей, воспитывающих детей-инвалидов, незанятых инвалидов (статья 7).

4. Национальная Федеральная служба занятости находится на территории Российской Федерации в организационном независимом подразделении, деятельность которого направлена на:

- оценку прогнозов состояния и развития занятости, информацию о ситуации на рынке труда;
- разработку и реализацию федеральных, территориальных (районных, областных, районных, городских) и других целевых программ содействия занятости, в том числе программ по содействию занятости лиц с повышенным риском увольнения, а также граждан, особенно нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы;
- содействие гражданам, которые ищут подходящую работу, а работодателям в подборе необходимых работников;
- организацию, если таковые имеются, профессиональную ориентацию, профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации безработных граждан;
- осуществление социальных выплат в виде пособия по безработице, стипендии в период обучения по направлению службы занятости, предоставление оборудования и иной помощи безработным гражданам и членам семей безработных, находящимся на попечении (статья 15).

5. Для объективной оценки ситуации на рынке труда и ситуации в области занятости населения, Россия устанавливает государственные статистические отчеты (статья 16) [3].

Следовательно, государственная законодательная система направлена на защиту граждан от безработицы и содействие в трудоустройстве. Каждый гражданин способен в полной мере реализовать свои права в области трудовых отношений.

Таблица 1 – Современная ситуация на рынке труда в России

Повышение спроса в 2017 г.	Снижение спроса в 2017 г.
<ol style="list-style-type: none"> 1. ИТ: мобильные разработчики, веб-разработчики, специалисты по информационной защите, кибербезопасности. 2. Добыча сырья: специалисты по разведке и разработке месторождений, совершенствованию технологий. 3. Промышленность: инженеры в машиностроении. 4. Продажи: менеджеры по продажам услуг и высокотехнологичных продуктов. 5. Банковская сфера: управленцы, в т.ч. антикризисные. 6. Юриспруденция: специалисты в области международного права. 7. HR: директора по персоналу, аналитики, специалисты по внутреннему обучению. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бухгалтеры начального уровня. 2. Специалисты банков, задействованных в бумажном документообороте. 3. Сотрудники контакт- и колл-центров. 4. Преподаватели иностранных языков. 5. Рабочих горнодобывающей отрасли.

Источник: Официальный сайт «Универсальная энциклопедия». [Электронный ресурс]. URL: <http://megabook.ru/article>. (Дата обращения 02.07.2017) [4].

Таким образом, состояние российского рынка труда на данный момент имеет такие особенности, как несбалансированность, увеличение полной и частичной занятости, сокращение основного прироста населения и увеличение демографической и экономической загруженности трудоспособной части населения, а также отсутствие структурированной инфраструктуры и растущий разрыв между квалификацией рабочих и их потребностями.

Список литературы

1. Адамчук В.В. Экономика труда. – М: ИНФРА, 2010. – 415 с.
2. Алиев, И.М., Горелов Н.А., Ильина Л.О. Экономика труда: Учебник для бакалавриата и магистратуры. – М: Юрайт, 2016. – 478 с.
3. Официальный сайт «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 02.07.2017).
4. Официальный сайт «Универсальная энциклопедия». [Электронный ресурс]. URL: <http://megabook.ru/article>. (Дата обращения 02.07.2017).
5. Экономика России: ресурсный потенциал развития: коллективная монография (к 25-летию МГГЭУ) / под редакцией д-ра соц. наук, проф. В.Д. Байрамов, канд. экон. наук И.Л. Литвиненко. – М.: МГГЭУ, 2015. – 264 с.
6. Гайсина Л.М. Смена парадигмы управления как фактор трансформации института управления персоналом // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – Тюмень: Издательство ТюмГНГУ, 2015. – № 1 (44). – С. 15–18

УДК 316.3

ББК 60.5

М.В. Чекашкина

Научный руководитель: к.соц.н., доцент Е.В. Воеводина

ПРЕОДОЛЕНИЕ ОТНОШЕНЧЕСКИХ БАРЬЕРОВ СТУДЕНТАМИ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ МГГЭУ: СОЦИОКОММУНИКАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ

OVERCOMING RELATIVE BARRIERS BY STUDENTS WITH DISABLED MGGEU: SOCIOCOMMUNICATIVE ASPECTS

ЧЕКАШКИНА Мария Викторовна – магистрант 1 курса факультета социологии и психологии ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: mariachekashkina@gmail.com).

Научный руководитель:

ВОЕВОДИНА Екатерина Владимировна – к.с.н., доцент, заведующий кафедрой социологии ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет» (e-mail: ekaterinavoevodina@yandex.ru).

CHEKASHKINA Maria Viktorovna – the 1th year student at the Faculty of Sociology and Psychology, “Moscow State Humanities and Economics University”, Moscow (e-mail: mariachekashkina@gmail.com).

Research Supervisor:

VOEVODINA Ekaterina Vladimirovna – Candidate of Sociological Sciences, Associated Professor, Head of the Department of Sociology “Moscow State University for the Humanities and Economics” (e-mail: ekaterinavoevodina@yandex.ru).

Аннотация. В статье анализируются социокоммуникативные аспекты преодоления отношенческих барьеров студентами с инвалидностью. Приводятся данные анкетного опроса и интервьюирования студентов с инвалидностью в МГГЭУ.

Ключевые слова: инвалидность, студент, барьер, коммуникация, инклюзивное образование.

Abstract. The article analyzes sociocommunicative aspects of overcoming relative barriers by students with disabilities. The data of a questionnaire survey and interviewing students with disabilities in the MGGEU are given.

Keywords: disability, student, barrier, communication, inclusive education.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в России насчитывается свыше 12 миллионов человек с инвалидностью [5]. В этих условиях возрастает необходимость исследования проблем, связанных с инклюзией инвалидов, их вовлечением в различные сферы жизнедеятельности, в первую очередь – образование и труд.

Проблема преодоления отношенческих барьеров инвалидами актуализируется пропорционально увеличению доли инвалидов в общей численности населения: данная социальная категория подвергается риску социального исключения в силу своей «нетипичности». Это обусловлено исторически сложившимися тенденциями восприятия инвалида типичными членами общества как «другого», что создает предпосылки для отношенческих барьеров, в том числе в образовательной среде. В то же время, Московский гуманитарно-экономический университет (МГГЭУ) характеризуется специфической средой, обусловленной инклюзией «обратного»

порядка и наличием доступного пространства. Все это обуславливает актуальность изучения социокоммуникативных аспектов преодоления отношенческих барьеров студентами с инвалидностью в МГГЭУ.

В 2017 году нами было проведено социологическое исследование, цель которого – выявить социокоммуникативные аспекты преодоления отношенческих барьеров студентами с инвалидностью в МГГЭУ. В процессе исследования используются концептуальные подходы к трактовке проблемы инвалидности Е.Р.Ярской-Смирновой и концепция стигматизации И.Гофмана.

При этом под отношенческим барьером нами понималась совокупность внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на процесс адаптации и самореализации личности в социальной среде, характеризующихся специфическим отношением общества к нетипичным социальным группам с элементами стигматизации и дискриминации, приводящим к самостигматизации. Эти барьеры возникают при попытке выстраивания коммуникации между типичным и нетипичным и оказывают прямое влияние на развитие личности.

Существование пространственных барьеров довольно легко распознать и провести диагностику в отличие от социальных барьеров. Барьеры социального характера искажают объективную информацию, распространяют социальные «мифы» о людях с инвалидностью.

С целью изучения влияния отношенческих барьеров на жизненную позицию студента с инвалидностью в среде МГГЭУ (Московского государственного гуманитарно-экономического университета) нами был проведен анкетный опрос. В нем приняли участие 100 студентов, имеющих инвалидность разной степени и характера, из них мужчины составили 62%, женщины – 38%. Преобладающая часть респондентов, 59%, в возрасте от 18–23 лет; 50% имеют инвалидность второй группы, второе место занимают инвалиды третьей группы, а третье – первой группы.

По результатам опроса было выявлено, что трудности в общении из-за влияния отношенческих барьеров испытывают только 16% опрошенных, из них мужчины – 10%, а женщины – 6%, остальные же не имеют таких проблем. В кругу общения людей с инвалидностью не отдается предпочтение типичным или нетипичным представителям общества, респонденты утверждают, что в их окружении и те и другие в равной степени, так ответили 78%. По-видимому, на это влияет инклюзивная среда университета: в МГГЭУ студенты, имеющие инвалидность, и студенты без инвалидности обучаются в одной образовательной среде, находятся в постоянном взаимодействии между собой. Такое взаимодействие в сочетании

с реализацией принципов инклюзии, а именно – индивидуально-ориентированным подходом, здоровьесберегающими технологиями, развитием самоадаптированности и др., приводит к увеличению эффективности не только образовательного процесса, но и социализации отдельных индивидов [3; 255].

Если сравнивать результаты анкетирования студентов МГГЭУ с вторичными данными анализа взаимоотношения инвалидов и не инвалидов, полученными в Вологодской области в 2015г., можно выявить несколько имеющих противоречий. Так, люди с инвалидностью по результатам опроса Л.Н. Фахрадовой отмечают случаи проявления негативного отношения к ним – 74% [3; 135]. Кроме того, большинство инвалидов считают, что нормальное общение с окружающими чаще невозможно (52%), что общество, скорее всего, просто не готово к инклюзии – 60%, «здоровые люди равнодушно относятся к проблемам инвалидов» – 61%. Наиболее распространенные проблемы, с которыми сталкиваются инвалиды в повседневной жизни, варьируют в зависимости от вида ограничения жизнедеятельности.

Анализируя результаты социологического замера в МГГЭУ, можно сделать вывод о том, что отсутствие трудностей в общении обусловлено не только инклюзивной средой университета, но и популяризацией инклюзивной стратегии на социально-политическом уровне. Инклюзия становится повсеместной, то есть не только в условиях ВУЗа, но и в общественной структуре. Такой вывод можно сделать из того, что у респондентов не возникает особых сложностей в общении с незнакомыми людьми без инвалидности – это отмечают 74% опрошенных. В то же время, было выявлено, что респонденты с диагнозом ДЦП (детский церебральный паралич) чаще остальных сталкиваются с негативной реакцией людей без инвалидности из-за своего состояния здоровья. Также 68% респондентов полагают, что жители нашей страны хорошо относятся к людям с инвалидностью; но при этом 26% респондентов считают, что отношение к инвалидам в России скорее плохое.

Кроме того, студенты с инвалидностью преодолевают отношенческие барьеры путем увеличения количества интеракций с окружающими, в том числе вне вуза, преимущественно за счет социальной активности. Причины возможных барьеров в общении обусловлены отсутствием доступной среды, а также отсутствием опыта взаимодействия между типичными и нетипичными членами общества.

Анкетирование студентов с инвалидностью, также было дополнено глубинными интервью студентов с инвалидностью в МГГЭУ (n-15). По-

ловина респондентов отмечала в интервью, что социокоммуникативные барьеры возникают в силу маркирования и стигматизации. При этом стигма определяется как «ярлык», прикрепленный к основному социальному статусу личности, который оказывает негативное влияние на социальную идентичность, а сама инвалидность выступает как разновидность «стигмы тела» [1; 13].

Например, отмечали, что «инвалидов воспринимают неправильно». Также отмечена зависимость между отношением между инвалидами и типичными от характера инвалидности. Причем инвалиды с внешневыраженными нарушениями чаще сталкиваются с проявлениями сегрегации. Приведем в пример мнение девушки с инвалидностью 1-й группы: «Люди до сих пор не знают, как общаться с инвалидами, должна быть этика общения, нас ведь учат, как общаться со здоровыми. Страх перед инвалидом еще есть у них». Или: «Самое главное – внутреннее состояние человека. Была ситуация, до травмы я общался с парнем, а после получения травмы мы часто пересекались, но он меня избегал. Мама моя обижалась на него, а я понимал, что люди не всегда это могут принять, это тяжело, думают, может, беду навлеку. Кто-то стесняется, только это уже проблема не инвалида, а того, кто зависит от мнения других».

Практически единогласно респонденты указали на то, что, если бы городская среда была хорошо оснащена для передвижения, им было бы легче налаживать контакты, заводить новые знакомства. Например: «Однозначно легче. Была ситуация, когда я уже был на коляске, меня отправили в лагерь, а там ребята на втором этаже собирались играть в карты, а я сидел один, так как не мог туда забраться, очень сложно, когда что-то зависит не от тебя, теряешь самодостаточность, становишься неуверенным. Очень часто возникают тупые ситуации из-за преград, и ты думаешь, ну как же так. Конечно, доступность среды многие проблемы убрала бы» (студент с первой группой инвалидности).

Говоря о пользе или вреде наличия социальных сетей в жизни человека с инвалидностью, о том, облегчают ли они общение, респонденты отметили, что их существование играет положительную роль в случае, если инвалид полностью ограничен в возможности передвижения. Это выступает единственной возможностью поддерживать контакт с внешним миром. В отношении тех инвалидов, которые могут передвигаться, хотя и с трудом, респонденты отмечали, что социальные сети – это скорее негативное явление, особенно, если им заменять «живое общение». Это может только усугубить психологическое состояние инвалида, вследствие чего он может еще больше замкнуться в себе: «Я общаюсь, конечно, в соцсетях, но

чтобы связаться с теми, кто в другом городе. Да, думаю, нужны, каждому человеку нужно общение, и если нет возможности выбраться из дома, это как выход» (студентка с инвалидностью третьей группы). «...Нет, ничего они не облегчают. Чем больше человек сидит в них, даже для здоровых людей, это больше минус, а в случае с инвалидами – это дополнительное ограничение от внешнего мира... у них комплексы возникают, что даже не позвонят, так как голоса своего там стесняются, им проще написать... это зависимость» (студент со второй группой инвалидности).

Таким образом, можно сделать следующие выводы по итогам исследования. У большинства студентов с инвалидностью в МГГЭУ не наблюдаются трудности в построении коммуникации, в том числе с другими членами общества вне университета; они не ограничивают круг своего общения только людьми с инвалидностью, а напротив тяготеют к общению с типичными членами общества. В этом проявляется инклюзивная среда, способствующая преодолению социокоммуникативных барьеров.

С целью устранения отношенческих барьеров необходима деятельность на макро- и микроуровне. На уровне социальной политики необходимо развитие доступной среды и реализация технологии создания позитивного социального портрета инвалида. На базе МГГЭУ, в силу наличия опыта преодоления отношенческих барьеров, возможно создание молодежного интерактивного объединения для повышения коммуникации между различными категориями студентов с его последующей интеграцией в общероссийские общественные движения.

Список литературы

1. Воеводина Е.В. «Инвалид» как социальная стигма и пространство для дискуссий// Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. – 2014. – № 4(20). – С. 10–15.
2. Воеводина Е.В. Инклюзивное образование инвалидов: основные принципы и технологии реализации// Социально-гуманитарные знания. – 2015. – № 5. – С. 254–266.
3. Фахрадова Л.Н. Повышение качества жизни инвалидов-целевой ориентир социальной политики// Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 1. – С. 133–142.
4. Ярская-Смирнова Е.Р. Социальное конструирование инвалидности// Социологические исследования. – 1999. – № 4. – С. 38–45.
5. Федеральная служба государственной статистики РФ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения: 07.11.2017).

**МАРКЕТИНГ ТОРГОВОГО КАНАЛА:
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**MARKETING OF THE COMMERCIAL CHANNEL:
IMPROVING EFFICIENCY
ACTION EFFICIENCY: CONCEPTS, INDICATORS
AND DEFINITION METHODS**

ПЕШКОВА Юлия Алексеевна – студент 2 курса кафедры управления и предпринимательства факультета экономики ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: yuliya.peshkova.99@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitivnenko@yandex.ru).

PESHKOVA Julia Alekseevna – 2st year student of the Department of Management and Entrepreneurship of the Economic Faculty “Moscow State University for the Humanities and Economics”, Moscow (e-mail: yuliya.peshkova.99@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leontievna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of Management and Entrepreneurship, “Moscow State University for the Humanities and Economics”, Moscow (e-mail: innalitivnenko@yandex.ru).

Аннотация. В данной статье автор анализирует нюансы реализации комплексных проектов по стимулированию эффективности использования товаропроводящих путей производителями потребительских товаров. В публикации вы найдете ответы на вопросы о том, как увеличить результативность кампаний, направленных на работу с разными звеньями торгового канала, как вписать трейд-промоуин в общую маркетинг-

говую стратегию, как измерить результативность акций по продвижению в каналах дистрибуции.

Ключевые слова: *трейд-маркетинг, продвижение в торговом канале, уровень представленности, канал дистрибуции.*

Abstract. *In this article, the author analyzes the nuances of implementing complex projects to stimulate the efficiency of commodity paths by producers of consumer goods. In the publication you will find answers to questions about how to increase the effectiveness of the campaign, as in the game of the trade promotion in the overall marketing strategy, how to measure the effectiveness of the promotion shares in the distribution channels.*

Keywords: *trade marketing, promotion in the trade channel, level of representation, distribution channel.*

Итоги проведения программ маркетинга в сфере торгового канала зависят от всевозможных факторов, повышающих спрос на товары. На рынке товаров обыденного спроса (FMCG — Fast Moving Consumer Goods), где около 90% решений о приобретении принимаются покупателем прямо в самих магазинах, и где успех или неуспех бренда зависят от его представленности в точках продаж [3]. Затраты на проведение многообразных программ и компаний для вывода какого-либо бренда на рынок во всемирном масштабе могут быть аннулированы, если этот бренд не окажется на полках большинства магазинов. В современной экономической обстановке роль маркетинга возрастает в связи с возможностью давать результаты за короткое время с минимальными затратами. Из этого следует, что маркетинг каналов дистрибуции или трейд-промоушн играет важную роль в маркетинге различных предприятий. В данной статье рассматриваются перспективы применения программ по увеличению результативности товаропроводящих путей.

Актуальность статьи состоит в том, что нынешняя торговля это сложный, динамично развивающийся бизнес. Тому, кто хочет успешно продавать, необходимо искать потенциальных потребителей, раскрывать их нужды и потребности, приобретать соответствующие товары, транспортировать, достигать соглашения о ценах и условиях продажи.

Торговый маркетинг (Trade Marketing) — комплекс определенных мер, направленный на повышение эффективности взаимодействия с участниками дистрибуционной цепочки. Он рассматривает рынок как место где можно реализовать товар или услугу, а так же сделать ее более доступной для большего количества потребителей. В связи с этим можно выделить главную цель трейд-промоушена во всех компаниях — это продвижение

своего товара, а также повышение лояльности покупателей. Следует помнить, что любая компания ставит и реализует сразу несколько целей, важных для ее нормального развития и функционирования.

В их числе такие цели как:

- увеличение объема продаж за счет расширения предоставляемого ассортимента;
- повышение уровня лояльности партнеров и потребителей;
- создание лучших торговых условий;
- привлечение внимания покупателя за счет размещения товара в более привлекательных точках;
- улучшение качества выкладки.

Все это напрямую связано с задачами, которые определяет для себя компания. Наиболее распространенными задачами торгового маркетинга принято считать:

1. Помощь в управлении сбытом:
 - предоставление товара;
 - привлечение потребителей (основываясь на психологических особенностях потребителя);
 - разработка различных программ для продвижения определенного вида товаров.
2. Поддержание конкурентоспособности:
 - удовлетворение наибольшего числа потребностей потребителя;
 - увеличение числа «верных» покупателей;
 - создание обстановки для потребителей, способствующей получению удовольствия от покупок.
3. Улучшение рекламной политики предприятия:
 - обеспечение покупателей информацией;
 - улучшение способов применения рекламы для привлечения покупателей.
4. Улучшение торгово-технологических процессов:
 - создание оптимальной планировки торгового зала;
 - наиболее эффективное использование площади;
 - доступность всех видов товаров;
 - создание определенной атмосферы в зале, подходящей под психологическое состояние потребителя.
5. Управление потребителями:
 - анализ различных факторов, которые могут влиять на поведение различных групп потребителей;

– увеличение времени пребывания потребителя и количества покупаемого товара.

Место и роль торгового маркетинга в продвижении бренда

Кампания по выводу в массы нового бренда должна осуществить ряд операций, результативность которых в большой степени зависит от исполнения каждого действия (рисунок 1).



Рисунок 1. Этапы разработки и запуска бренда

Источник: Бобриков О.В. Разработка коммуникационной стратегии продвижения бренда на рынке FMCG. // Реклама. Теория и практика. – 2013. – №5

Объединенные с разбором рынка, мероприятия, предполагают сбор и оценку данных по основным показателям рынка, таким как объем части рынка производителей, тренды и перспективы развития категорий и брендов. При этом заниматься изучением сведений о покупателях: составляется портрет целевой аудитории, устанавливается мотивация, критерии и модели принятия решения о покупке, и ряд иных показателей.

На стадии постановки целей, имеющих отношение к бренду, назначают финансовые показатели реализации товарного знака, показатели предполагаемого объема продаж. Кроме этого, определяются цели сравнительно осведомленности, создания определенного взгляда [7].

Создание платформы бренда включает в себя разработку названия, а также установление его ценовой категории. Данная фаза предполагает формирование стратегии продвижения: производится разработка концепции, назначаются методы по продвижению данной марки. Эта стадия является финальной среди всех стадий разработки бренда, результаты которых записываются в паспорте данной торговой марки.

Мероприятия по обеспечению представленности бренда в торговых точках в соответствии с целевыми показателями, установленными на ступени формулирования задач, предполагают работу с каналами дистрибуции, основой которых являются различные мероприятия в сфере торгового маркетинга.

Деятельность по взаимодействию с потребителями предполагает реализацию двух направлений:

1. мероприятия, сосредоточенные на прямой контакт с целевой аудиторией;
2. мероприятия, сконцентрированные на непрямой контакт с целевой аудиторией.

Банные мероприятия, необходимо проводить при уровне представленности продукции не менее 20%, так как реализация таких акций может привести к возникновению негативных последствий [4]. Вот некоторые из таких последствий:

- Бренд, у которого программа продвижения уже запущена, но он не представлен на полках магазинов, может в глазах покупателя сложить о себе впечатление, как труднонаходимый или постоянно отсутствующий в магазинах.
- Результаты программ продвижения прямо пропорциональны количеству дистрибуции. Ее низкий уровень повлечет снижение эффективности промоакций, которые реализуются с целью продвижения марки или бренда.

Таким образом, данные мероприятия, являются основными в системе продвижения любого бренда. Проводимые трейд-маркетинговые программы имеют особое значение для тех секторов рынка, где набор инструментов взаимодействия с покупателями ограничен законом.

Пример продвижения бренда может служить Концерн Калина являющийся одним из ведущих российских производителей косметики и парфюмерии. Компания создала такие хорошо узнаваемые бренды, как:

- «Чёрный жемчуг», «MIA», «Сто рецептов красоты», «Бархатные ручки» среди средств по уходу за кожей;
- «32», «Лесной Бальзам» среди средств по уходу за полостью рта;

– «Чистая линия» – среди средств по уходу за кожей и волосами.

Рассмотрим операционные результаты деятельности

Капитализация «Калины» в РТС по состоянию на 22 марта 2007 года составляла 434 млн. долл.

Выручка, полученная в 2007 году, составляет 396,095 млн. долл. (рост на 15,1 %), или 550,571 млн. руб. (рост на 32 %). Чистая прибыль — \$21,574 млн. (рост на 40,15 %). Валовая прибыль — 188,454 млн. долл. (рост на 21,7 %).

Выручка, полученная уже в 2008 году,— 483,66 млн. долл. (рост на 22,1 %), чистая прибыль — 9,29 млн. долл. (снижение на 55,5 %), операционная прибыль — 38,93 млн. долл. (рост на 11,3 %). [6]

Еще одним примером может служить бренд Natura Siberica, запущенный в 2008 году. Данный бренд специализируется на создании органической косметики на основе дикорастущих трав Сибири. По данным «Спарк-Интерфакс», выручка ООО «Натура Сиберики», выросла с 1,97 миллиарда рублей в 2013 году до 2,66 миллиарда в 2015-м. За несколько лет косметическое производство расширилось и в 2012 году стало целым заводом. Сейчас Natura Siberica продается более чем в 45 странах. Монобрендовые магазины есть в Эстонии, Сербии, Дании, Японии, Гонконге, а в Испании даже два. В октябре 2017 года данный бренд вышел на косметический рынок Британии, а именно попал в крупнейшую британскую сеть «Marks & Spencer». [2]

Десять принципов эффективной трейд-маркетинговой акции:

1. Постановка целей;
2. Поощрение и мотивация;
3. Представление;
4. Награждение победителей;
5. Контроль;
6. Создание информационно-аналитической базы;
7. Краткость и доступность изложения условий акции;
8. Контроль выбытия товара из розницы;
9. Обучение;
10. Комплексность.

Сегодня в условиях растущей конкуренции руководство многих предприятий постепенно приходит к выводу, что эффективная и продуманная организация мероприятий торгового маркетинга должна быть в центре внимания.

В настоящее время требования потребителей стремительно меняются, и грамотное управление продажами позволяет значительно повысить сто-

имость предприятия. Способность эффективно удовлетворять запросы потребителей становится наиболее важным конкурентным преимуществом.

На основе этого мы можем сделать вывод, что успешная программа торгового маркетинга должна отвечать следующим условиям:

- нацеленность на удовлетворение потребностей наиболее привлекательных потребительских сегментов;
- значительные инвестиции в формирование навыков специалистов по управлению продажами [8, 9];
- обеспечение эффективной реализации программы изменений.

Список литературы

1. Бобриков О.В. Разработка коммуникационной стратегии продвижения бренда на рынке FMCG / О.В. Бобриков // Реклама. Теория и практика. – 2013. – №5
2. Верещагина Л. Natura Siberica: Как бизнесмен из 90-х сделал международный бренд сибирской косметики. // The Village. – 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.the-village.ru>. (Дата обращения 25.11.2017).
3. Винкельманн П. Маркетинг и сбыт. / П. Винкельманн; пер. М. Крысанова. – Москва: Изд. дом Гребенникова, 2006. – 668 с.
4. Горбачев М.Н. Дистрибуция и продвижение продукта на рынке. Практическое руководство. / М. Н. Горбачев Я.Ю. Газин – Москва: Феникс, 2014. – 160 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Ф. Котлер; пер. Бобров В. – Москва: Издательство Вильямс, 2015. – 496 с.
6. Концерн «Калина». Wikipedia, the free encyclopedia. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org>. (Дата обращения 25.11.2017).
7. Литвиненко И.Л., Яковенко С.В. Управление проектами / учебное пособие / Ростов-на-Дону, 2016. – 192 с.
8. Gaisina L.M., Gareev E.S., Valitova N.E., Khairullina N.G., Ustinova O.V. Corporate staff identity as a factor of increasing labor productivity // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5. С. 274–285.
9. Gaisina L.M., Bakhtizin R.N., Mikhaylovskaya I.M., Khairullina N.G., Belonozhko M.L. Social technologies as an instrument for the modernization of social space in the social and labor sphere // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Т. 12. № 3. С. 2947–2958.

А.В. Коростова
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**
**PECULIARITIES OF FORMATION OF THE INNOVATIVE MODEL
OF THE ENTERPRISE AT THE PRESENT STAGE**

КОРОСТОВА Алина Витальевна – студентка 2 курса магистратуры факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: a.korostova@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

KOROSTOVA Alina Vital'evna – 2nd year student of Magistracy at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: a.korostova@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

Аннотация. *Статья посвящена актуальным вопросам инновационного развития предприятия. Рассмотрены основные направления формирования инновационной модели предприятия в современных условиях перехода российской экономики на инновационно-ориентированный путь развития.*

Ключевые слова: *инновации, инновационная модель предприятия, инновационное развитие.*

Abstract. *The article is devoted to topical issues of innovative development of the enterprise. The main directions of the formation of the innovative model*

of the enterprise in the modern conditions of the transition of the Russian economy to the innovation-oriented path of development are considered.

Keywords: *innovation, innovative model of the enterprise, innovative development.*

Увеличение роли инноваций в экономике, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одним из ключевых факторов, которые влекут за собой радикальные структурные сдвиги в экономике промышленно развитых и многих развивающихся стран. Это проявляется в росте инвестиций в образование и науку, всевозможные нововведения в сфере технологий; ускоренном развитии высокотехнологичных секторов промышленности за счет повышения уровня использования технологий в традиционных отраслях хозяйства; возникновении новых видов деятельности и т.д. Понимание инноваций как основного фактора экономического развития способствовало значительной конкурентной борьбе между наиболее развитыми экономиками мира, активизировало новаторскую деятельность и трансферт технологий [2, с. 121].

Инновационная модель развития предприятий предполагает комплексное интегрирование актуальных достижений науки и техники (инноваций) в производственные и управленческие процессы [4, с. 442]. Тем не менее, процедура увеличения инновационного потенциала, рассматриваемая как необходимая и достаточная предпосылка динамичного развития, зачастую наталкивается на отсутствие формализованного аппарата принятия эффективных управленческих решений и адекватной оценки возможных последствий [1, 9].

В таблице 1 представлены концептуальные основы развития предприятий и организаций в современных условиях.

Процесс реализации стратегии развития должен представлять собой процедуру повышения инновационного потенциала предприятия в соответствии с поставленными текущими и стратегическими целями.

Формирование стратегии устойчивого развития предусматривает выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения, оценку состояния организационных структур управления нововведениями [3]. Процесс выбора наиболее рациональной стратегии устойчивого развития в конкретных хозяйственных условиях основывается на результатах оценки всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведениях различных типов [5, с. 448].

Таблица 1 – Концептуальные основы развития предприятий и организаций в современных условиях

Наименование	Сущность
Ресурсообеспеченность	Необходимость и достаточность наличия материальных, трудовых, технических, прикладных и инфраструктурных возможностей предприятия для внедрения инноваций и реализации системных преобразований.
Эффективность	Определяется динамичным сокращением операционных и непроизводительных расходов, увеличением доли выручки от реализации продукции (услуг), произведенной по новым технологиям, масштабированием бизнеса и расширением возможностей накопления для реинвестирования капитала, усилением конкурентных позиций предприятия на рынке.
Сбалансированность	Характеризуется наличием сбалансированной системы оценки показателей финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия и оценки эффективности внедрения инноваций и системных преобразований, в сопоставимых условиях, включая количественную и качественную оценку.
Управляемость	Соответствие фактического состояния инновационного процесса проектному, запланированному состоянию, после реализации процессов изменения системы управления бизнес-процессами.
Синхронизированность	Синхронизация по времени, срокам и ресурсам внедрения инновационных процессов и технологий с требуемыми организационными преобразованиями.

Источник: Чаадаева В.В. Инновационная модель развития предприятия в современных условиях // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. V междунар. Студ. Науч.-

практ. Конф. – №5. [Электронный ресурс]. URL: <http://sibac.info/archive/economy/5.docx>. (Дата обращения 05.10.2017).

На долгосрочные перспективы инновационного развития страны оказывают два немаловажных явления.

Во-первых, это глобализация и глобальная конкуренция, которые подчиняют себе выхода на рынки, вынуждая и компании и страны ускорять инновационные действия, все быстрее производить необходимые для жизни товары и услуги. На данный момент активное влияние на инновационные процессы оказывает появление большого количества новых глобальных игроков. Также усиливается роль международного обмена технологиями, транснациональных корпораций, мобильности кадров и др [2]. При этом одновременно все более инновационными становятся предлагаемые решения глобальных проблем (борьба с болезнями, энергетика, изменение климата, вода, безопасность и противостояние терроризму).

Во-вторых, это усложнение инноваций, межотраслевой характер которых делает соответствующие инвестиции все дороже и рискованней. Большинство фирм уже не могут заниматься инновациями в одиночку, поддерживать все необходимые исследования, получать информацию о рынках и др. Проблема заключается в том, как объединять усилия, привлекать знания со стороны, не теряя самостоятельности и не нанося ущерба собственным интересам. [8, с. 104]

На сегодняшний день нарастающей потребностью многих компаний являются открытые инновации, которые обеспечивают не только быструю окупаемость научных и инновационных затрат, но и привлечение талантливых людей с разнообразными компетенциями. Данный вид инноваций дает преимущество компаниям в способности быстро меняться, гибко реагировать на полученные знания извне, применять их, получать выгоду от знаний, которые создаются внутри компании.

В современных условиях формирования инновационной экономики страны, наблюдается четкое осознанное направление развития предприятий, представляющих единство взаимосвязанных экономических, социальных, экологических, технологических, организационно-правовых, территориальных отношений между производителями материальных благ и их потребителями, выраженное в целенаправленном выстраивании амбициозных целей – ускоренного перехода на инновационную модель развития, которая позволила бы им выпускать востребованную на рынке продукцию, обеспечить эффективное протекания производственного процесса и приращение капитала. [4, с. 12]

Несомненно, развитие предприятий выражается как в освоении новых видов продукции, в использовании новых технологий и методов производства, в реализации перспективных инвестиционных проектов, в освоении новых рынков сбыта продукции так и в применении современных методов управления производством и персоналом [3]. Значительным фактором, который свободно позволит достичь целей инновационного преобразования является выделение основных направлений формирования инновационной модели развития предприятия, которые в комплексе приведут к переходу экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития в ближайшей перспективе, а в долгосрочной – формированию экономики лидерства и инноваций (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные направления формирования инновационной модели предприятия

Источник: составлено автором на основе Формирование модели развития инновационных процессов на предприятии в современных условиях. [Электронный ресурс]. URL: <http://moyuniver.net/formirovanie-modeli-razvitiya-innovacionnyx-processov-na-predpriatii-v-sovremennyx-usloviyax/>. (Дата обращения 05.10.2017).

Учитывая вышеперечисленные направления формирования инновационной модели предприятия, нами были выявлены и систематизированы условия определяющие формирование инновационного развития предприятий:

1. создание качественной среды, благоприятной для инноваций, путем создания эффективных инструментов государственной поддержки (устранение административных барьеров, антимонопольное, налоговое, таможенное регулирование);
2. расширение инновационной восприимчивости предприятий, т.е. готовность персонала к внедрению и восприятию новых идей (развитие управляющей составляющей предприятия);
3. обеспечение устойчивости и модернизации управления инноваций на предприятии;
4. создание организационных, технологических, маркетинговых предпосылок для усиления инновационной активности предприятий путем развития инновационных механизмов;
5. высокое качество взаимодействия цепочки бизнес – наука – государство – общество;
6. закрепление (законодательно) механизма мотивации сотрудников способных на инновационную деятельность, путем присвоения статуса новаторам и их материального стимулирования;
7. наличие механизма оценки риска и возврата вложенных средств.

Соблюдение вышеуказанных условий позволит осуществить переход российских предприятий на инновационный уровень развития. От практической реализации поставленных задач напрямую будет зависеть укрепление конкурентных преимуществ российских предприятий и качества жизни граждан нашей страны.

Список литературы

1. Гайсина Л.М. Формирование модели механизма трансформации системы управления персоналом // Общественно-научный журнал «Власть». – 2015. – №3. – С. 76–81.
2. Литвиненко И.Л. Рынок инноваций на современном этапе развития // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2016. – Т.1. – №1. – С. 121–125.
3. Литвиненко И.Л., Синельникова Е.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – М.: МГГЭУ, 2015. – 186 с.

4. Липина С. А., Липина А. В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. – 2016. – №1. – С. 11–13.
5. Машунин Ю. К., Машунин И. А. Инновационная модель развития промышленного предприятия // Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY–2016). – 2016. – С. 440–454.
6. Суханова О. С., Кобозева Е. М. Инновационное развитие российских предприятий // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. – 2015. – №1. – С. 103–106.
7. Формирование модели развития инновационных процессов на предприятии в современных условиях. [Электронный ресурс]. URL: <http://moyuniver.net/formirovanie-modeli-razvitiya-innovacionnyh-processov-na-predpriyatii-v-sovremennyh-usloviyah/>. (Дата обращения 05.10.2017).
8. Чаадаева В.В. Инновационная модель развития предприятия в современных условиях // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. V междунар. Студ. Науч.-практ. Конф. –№5. [Электронный ресурс]. URL: <http://sibac.info/archive/economy/5.docx>. (Дата обращения 05.10.2017).
9. Гайсина Л.М. Социальные технологии как инструмент преобразования системы управления персоналом // Общественно-научный журнал «Власть». – Москва: Издательство ООО «Редакция журнала «Власть», 2015. – № 4. – С. 155–160.

Медведева К.С.
Научный руководитель: к.ю.н., А.А. Иванов

**ОСОБЕННОСТИ АДМИНИСТРАТИВНО-ЮРИСДИКЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ**

FEATURES OF ADMINISTRATIVE-LEGAL ACTIVITY OF BAILIFF

МЕДВЕДЕВА Кристина Сергеевна – магистрант 2 курса, юридического факультета Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского, г. Брянск (e-mail: izekkil@yandex.ru).

Научный руководитель:

ИВАНИН Александр Александрович – к.ю.н., доцент, доцент кафедры государственно – правовых дисциплин юридического факультета ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского», г. Брянск (e-mail: izekkil@yandex.ru)

MEDVEDEVA Kristina Sergeevna – 2-nd year magistrant of Law faculty of Bryansk State Univercity named after I.G. Petrovskogo, Braynsk (e-mail: izekkil@yandex.ru)

Research Supervisor:

IVANIN Alexander Alexandrovich, Candidate of Law Sciences, Assistant, Assistant Proffessor of the Department of state-legal disciplines of law faculty of FSBO HE «Bryansk State Univercity named after I.G. Petrovskogo, Braynsk» (e-mail: izekkil@yandex.ru)

Аннотация. В статье раскрываются особенности административно-юрисдикционной деятельности судебных приставов, участие в производстве по делам об административных правонарушениях, которое осуществляется в органах ФССП России, являющееся полностью юрисдикционным производством по разрешению конкретных дел в рассматриваемой сфере.

Ключевые слова: должностное лицо, судебный пристав, федеральный закон, исполнительное производство, административное правонарушение.

Abstract. The article reveals the features of administrative-legal activity of bailiff, participation in the proceedings on administrative offenses, which is carried in the bodies of the Federal bailiff service of Russia, which is a fully jurisdictional proceedings for the settlement of specific cases in this area.

Keywords: official, bailiff, Federal law, execution, administrative infraction.

Должностные лица федеральной службы судебных приставов России (далее – ФССП) при выполнении своих полномочий в рамках административно-юрисдикционной деятельности выполняют функции в соответствии с нормами КоАП РФ [2] с учётом всех особенностей, определенных Федеральным законом «Об исполнительном производстве» [4].

При этом дополнительное наделение должностных лиц службы действующими законами в субъектах РФ полномочиями по юрисдикции не соответствует указанному статусу ФССП как органа исполнительной власти федерального подчинения и он не соответствует требованиям федеральных правовых актов, которые регламентируют и определяют их повседневную деятельность в рассматриваемой сфере. Отметим, что кроме норм, прописанных в КоАП в рамках выполнения своих функций судебным приставам следует руководствоваться положениями главы 26 Арбитражного процессуального кодекса РФ [3], которой устанавливает порядок и условия направления подведомственных дел об административных правонарушениях уже на разрешение судьям арбитражных судов, которые были возбуждены исключительно судебными приставами, учитываются при этом и требования Федерального закона РФ «Об исполнительном производстве», в котором предусмотрен порядок и условия привлечения к административной ответственности конкретных лиц, совершивших при этом нарушения законодательства РФ в сфере исполнительного производства.

Производство по делам об административных правонарушениях, которое осуществляется в органах ФССП России, является полностью юрисдикционным производством по разрешению конкретных дел в рассматриваемой сфере. Основные задачи производства состоят в полном процессуальном обеспечении применения мер правового государственного принуждения в отношении виновных лиц, а в нашем случае – применение административных наказаний.

Рассматриваемое производство по делам об административных правонарушениях при этом, реализуемое должностными лицами ФССП России, осуществляется в установленной последовательности по стадиям. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях при этом полностью прописывает эти стадии и конкретные этапы, по возбуждению конкретного дела, по правомерному рассмотрению его, установлен и конкретный пересмотр постановлений и решений по делу об административном правонарушении, определен порядок, условия и сроки исполнения отдельных административных наказаний, что обеспечивает законность [7, с. 1–44]. Производство по делу об административном правонаруше-

нии, которое реализуется судебным приставом, следует определять уже как деятельность должностных лиц, которая регламентирована административными процессуальными нормами, эта деятельность выражается в сборе материалов, которые необходимы в целях, своевременной полной и законной реализации норм и правил в сфере реализации административных наказаний за конкретное совершенное виновно административное правонарушение, деятельность по рассмотрению материалов.

В установленных случаях осуществляется пересмотр принятого решения по делу, как особый порядок правоприменительной деятельности. Вся рассматриваемая сфера представлена как особая система административных процессуальных правоотношений, которые в свою очередь производятся при осуществлении правоприменительной деятельности.

С буквальное трактовки законодательства к рассматриваемой структуре производства по делу об административных правонарушениях не включена и не относится стадия исполнения постановления по делам об административных правонарушениях, что немаловажно для теории административного процесса.

С учетом установленного содержания статьи 28.4. КоАП РФ полное принятие решения по делу о возбуждении его связано полностью с вынесением конкретным должностным лицом ФССП одного из основных процессуальных актов, установленных в ч. 4 рассматриваемой статьи. При этом закон и до этого момента не запрещает уполномоченному должностному лицу производить условленные процессуальные действия, которые направлены на сбор и закрепление установленных доказательств по конкретному делу.

Полагаем, что собранные при этом доказательства по делу будут приобретать полную юридическую силу и при этом они не нуждаются уже в последующем переоформлении в материалах дела. Вся деятельность уполномоченных должностных лиц ФССП, именуемая производством по делам об административных правонарушениях, производится при этом и до возбуждения дела как сфера вынесения специального правоприменительного акта [7, с. 1–44]. Согласно ч. 2 ст. 28.1. КоАП РФ дело об административном правонарушении может возбуждаться уполномоченным лицом при наличии соответствующих условий, к которым следует безотлагательно отнести достаточные данные, указывающие на наличие события правонарушения и определенного повода для возбуждения дела.

Следует отметить, что на практике решение о возбуждении дела или об отказе в возбуждении дела принимается должностным лицом с учётом конкретного круга юридических обстоятельств [6, с. 142].

Дело об отдельной категории административного правонарушения возбуждается при наличии только установленного повода, а основанием является совершение конкретного деяния. Классический пример – ч. 1.2 ст. 28.1 КоАП. Для применения при этом соответствующих мер административного принуждения пристав как должностное лицо должен удостоверить лично в наличии достаточных оснований полагать, что лицо совершило противоправное деяние.

В установленном протоколе уполномоченный судебный пристав отражает объяснение правонарушителя под роспись. Судебный пристав-исполнитель при этом должен разъяснять правонарушителю права и обязанности, определенные ст. 51 Конституции Российской Федерации [1] и ст. 25.2. КоАП. При этом в отличие от уголовного процесса за дачу заведомо ложных показаний или отказ от дачи показаний или по ст. 17.8. КоАП правонарушитель уже не предупреждается.

Отметим также, что в случае, если по делу опрашиваются свидетели, то им уже и разъясняются обязанности и права, которые прописаны в ст. 25.5. КоАП, и свидетели уже предупреждаются об административной ответственности за дачу ложных показаний по определенным основаниям, установленным ст. 17.8. КоАП. Подлинник объяснения свидетеля в приобщается к официальным материалам дела о совершенном правонарушении, и копии объяснений приобщаются уже к материалам возбужденного исполнительного производства [8, с.43].

Административный материал (дело о правонарушении) в течение данных суток направляется в соответствующий суд или судебный участок с конкретным сопроводительным письмом, копия сопроводительного письма при этом приобщается к материалам возбужденного исполнительного производства, а вторая копия документа уже дается для учета должностному лицу, отвечающему за учет и регистрацию материалов дела, а в его отсутствие этого лица передается старшему судебному приставу.

Полной правовой регламентации на этапе рассмотрения дела и принятия решения по нему посвящена целая глава 29 КоАП РФ. Рассматриваемая стадия должна быть представлена в виде последовательности следующих установленных этапов – это подготовка к рассмотрению дела, его слушание, и вынесение окончательного решения по делу[8, с.54].

При этом, субъект, рассматривающий по существу дело, не ограничен в целом выводами должностного лица ФССП, оформившего протокол. Но полагаем, что нельзя сказать этого относительно всего объема обвинения, сформулированного в протоколе о правонарушении.

В целом принято считать, что важнейшее и предопределяющее содержание и сущность стадии рассмотрения дела связано с разрешением вопроса о виновности или невиновности конкретного лица в совершении им административного правонарушения и установления при виновности соответствующей меры наказания.

Считаем, что в этом случае решаются задачи, определенные статьёй 24.2 КоАП РФ, которые выходят шире за рамки определений. Так принимаются в частности отдельные решения по конкретному делу. Решения направлены на полное обеспечение исполнения постановления по делу. Предпринимаются меры, в установленных случаях, которые уже связаны с определением и устранением конкретных причин и условий, которые способствовали совершению правонарушения в рассматриваемой сфере, что является превентивной функцией.

В научной литературе не нашел решения вопрос о том, через какое время может быть составлен повторный протокол о делящемся административного правонарушения. Спорную позицию занял Верховный Суд Российской Федерации, по мнению которого возможность составления повторного протокола, например, о правонарушении, предусмотренном ч. 1 ст. 19.15 КоАП) возникает с момента вступления в законную силу ранее вынесенного постановления по тому же составу административного правонарушения» [5]. Нетрудно заметить, что здесь ошибочно отождествляются повторный протокол об административном правонарушении и протокол о повторном правонарушении (имеется в виду обстоятельство, указанное в п. 2 ч. 1 ст. 4.3 КоАП). По сути, Верховный Суд Российской Федерации возложил на себя функции законодателя. Именно это означает тезис «привлечение к ответственности прекращает правонарушение».

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014. – № 2-ФКЗ, от 21.07.2014. – № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 04.08.2014. – № 31, ст. 4398.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001. – № 195-ФЗ (ред. от 30.10.2017) // Собрание законодательства РФ, 07.01.2002. – №1 Ч. 1, ст. 1.

3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002. – № 95-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ, 29.07.2002. – № 30, ст. 3012.
4. Федеральный закон от 02.10.2007 №229-ФЗ (ред. от 14.11.2017) «Об исполнительном производстве»// Собрание законодательства РФ, 08.10.2007, № 41, ст. 4849.
5. Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за четвертый квартал 2006 года (утв. Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 07.03.2007) (ред. от 04.07.2012) // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ, № 6, июнь, 2007 (ч. II) (извлечение).
6. Дугенец А. С. Административная ответственность в российском праве : дис. докт. юрид. наук. М., 2006.
7. Куракин А.В., Костенников М.В. Административный процесс и его реализация // Полицейская и следственная деятельность. 2013. № 4. С. 1–44.
8. Семенов В.В. Методика выявления, возбуждения и рассмотрения дел об административных правонарушениях, подведомственных ФССП России. Ижевск 2010.

УДК 378(045)
ББК 88.53

М. М. Минсафина

Научный руководитель: к. п. н., доцент Л. Ю. Беленкова

**РАЗВИТИЕ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ
К СЕМЕЙНО-БРАЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ СРЕДСТВАМИ
КЛУБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНКЛЮЗИИ**

**DEVELOPMENT OF READINESS OF STUDENTS
TO FAMILY-MARRIAGE RELATIONS BY MEANS OF CLUB
ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF INCLUSION**

МИНСАФИНА Милана Маратовна – магистрант 1 курса факультета социологии и психологии ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: milanavseti@yandex.ru)

Научный руководитель:

БЕЛЕНКОВА Лариса Юрьевна – к.п.н., доцент, доцент кафедры «Педагогика и психология» ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: lara.belenckova@yandex.ru)

MINSAFINA Milana Maratovna – 1st year student at the Sociology and Psychology Faculty, GBOI IN «Moscow State of Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: milanavseti@yandex.ru)

Research Supervisor:

BELENKOVA Larissa Yurievna – Candidate of Psychological Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of pedagogy and psychology, GBOI IN «Moscow State of Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: lara.belenckova@yandex.ru)

Аннотация. В статье проанализировано современное кризисное состояние института семьи, рассматриваются факторы развития психологической установки студентов на вступление в семейно-брачные отношения, предложена, в качестве основной формы развития психологической готовности к браку молодых людей, клубная деятельность..

Ключевые слова: семейно-брачные отношения, клубная деятельность, студенты, инклюзия.

Abstract. The article analyzes the current crisis of the family institution, examines the factors in the development of attitudes of students for membership in family and marital relationships, is suggested as the main form of development of psychological readiness for marriage of young people, club activities.

Keywords: family relations, club activities, students, inclusion.

Институт брака и семьи на современном этапе столкнулся с большим количеством проблем: значительное снижение популярности законного брака, нарастание популярности альтернативных форм брачно-семейных отношений; внушительное увеличение общего числа разводов при тенденции к снижению уровня рождаемости, возрастание численности молодых людей, осознанно отказывающихся от заключения брака. Т. В. Андреева считает, что в условиях постоянного нарастания данных кризисных тенденций наблюдается фактическое разрушение института семьи [2]. В условиях переживания современной семьей кризиса, все большую значимость приобретает проблема психологической готовности молодых людей к браку. Изучение психологической готовности молодежи к браку напрямую связано с формированием демографической безопасности любой страны.

М. Л. Белановская считает, что развитие психологической готовности к браку является приоритетной задачей, стоящей перед обществом, от успеха которой зависит сохранение и укрепление института брака и семьи [3]. Несмотря на то, что развитие психологической готовности к браку – длительный процесс, который начинается еще в родительской семье, наиболее значимым периодом для подготовки к браку, в соответствии с возрастными новообразованиями, является юношество и ранняя взрослость, которые приходятся на период студенчества. Именно на этом этапе представления о супружестве постепенно приобретают для человека статус жизненно значимых, происходят значимые выборы, без которых нельзя говорить о полноценном функционировании личности. О. Ф. Ковалева полагает, что подготовка студентов вуза к созданию семьи и семейной жизни должна являться специально организованным и комплексным процессом воспитания, обучения и развития молодых людей, направленным на достижение главной цели, которая является системообразующей, – всемерно способствовать формированию у молодежи готовности к семейно-брачным отношениям [4].

Ю. В. Сеппенен указывает, что самым сложным моментом в налаживании семейной жизни является психологическая адаптация супругов к условиям совместного проживания и индивидуально-личностным особенностям друг друга, формирование внутрисемейных отношений, сближение привычек, представлений, ценностей молодых супругов и других членов семьи. От того, как пройдет «притирка» двух личностей на начальном этапе брака, во многом зависит жизнеспособность семьи. Самые серьезные ошибки допускаются молодыми людьми до момента заключения брака, в период ухаживания. Как отмечают психологи, решение о вступлении в брак многие молодые люди принимают необдуманно, выделяя в будущем супруге те характерологические черты и личностные особенности, которые в семейной жизни играют несущественную, второстепенную, а иногда и негативную роль [7]. Поэтому первые проблемы молодой семьи начинаются с проблем выбора будущего супруга. Согласно исследованиям психологов, одной из наиболее распространенных причин нарушений взаимоотношений между молодыми супругами является разочарование в брачном партнере, так как в период добрачного общения один из них не смог или не захотел получить, возможно, более полную информацию о будущем спутнике жизни.

А. Кроник, Е. Кроник указывают, что выбор брачного партнера и последующая семейная жизнь являются важными и ответственными этапами в жизни девушек и юношей. На сегодняшний день имеется достаточно

большое количество исследований по проблеме выбора брачного партнера, психофизиологической и психологической совместимости, ролевых ожиданий и притязаний в браке, а также факторов, которые оказывают прямое или косвенное влияние на удовлетворенность добрачными и брачными отношениями и предстоящей семейной жизни. Исследователи обращают внимание при выборе брачного партнера на такие важные характеристики, как: особенности межличностного общения, характерологические особенности, материальное положение партнеров, возраст вступления в брак, наличие опыта добрачных отношений, особенности поведения в конфликтной ситуации, а также способы совладающего и копинг-поведения в трудных жизненных ситуациях [5].

Э. Г. Эйдемиллер отмечает, что помимо непосредственного вступления в брак следует обратить внимание на такое понятие как готовность к браку. Готовность к браку – это комплексное понятие, которое включает в себя физиологическую, психологическую и материальную готовность к созданию семьи и выполнение соответствующих функций. Нередки ситуации, когда молодые люди вступают в брак и не уделяют должного внимания готовности к браку, не обращают внимания на этот серьезный аспект отношений. В молодой семье могут возникать конфликты интересов, непонимание между супругами, боязнь ответственности за новую роль и новый статус. Несомненно, все это накладывает отпечаток на особенности взаимоотношений между супругами – возникают частые конфликты, ссоры, взаимные упреки. Благополучными и благоприятными такие отношения между супругами назвать сложно. Именно по этой причине следует уделять должное внимание психологической готовности к браку, развитию умения адекватно воспринимать данную ситуацию [8].

Рассматривая психологическую готовность через призму условий нормального супружества и прочной семьи, А. Г. Харчев, М. С. Мацковский отмечают, что такими условиями являются: взаимное желание для понимания, которое человек развивает в детстве и для улучшения интересов любимого; акцент на другого человека и психологической готовности, чтобы понять его, как самого себя, проявляется в способности и желании видеть, наблюдать, понимать, уважать особенности, привычки, предпочтения любимого человека; открытость как готовность раскрыть свои мысли и чувства, чтобы обсудить трудности и ошибки; способность не перекладывать ответственность за свое поведение, с другой, определенный уровень критичности; внутренняя установка на совместный характер потенциала по созданию уюта дома; установка на овладение домоводческими умениями и навыками; способность проектировать оптимальную и

реалистичную модель своей будущей семьи; общее представление о морально-психологическом климате в семье; моральные качества, такие как ответственность, верность, честность, смирение, доброта, человечность и чувство долга перед своей женой (мужем), семьей, детьми; сознание необходимости сбалансировать семейные обязанности [9].

Особенности развития готовности к браку у студенческой молодежи в рамках инклюзии. Полагаем, что наиболее эффективной для развития готовности молодых людей к браку и семейной жизни в условиях инклюзии будет клубная деятельность как форма работы, направленная на повышение социальной активности своих членов, их творческих начал, просвещения и культурного уровня. И. В. Журлова отмечает, что в рамках клубной деятельности целесообразно использование таких методов, как групповая дискуссия, «мозговой штурм», анализ проблемных ситуаций, психологическая ролевая игра, тренинговые упражнения, моделирование эффективного социального поведения и т. д. [6].

В аспекте развития готовности к семейной жизни и семейных ценностей клубная деятельность может реализовываться посредством проведения семинаров, тренингов, мастер-классов по различным вопросам психологии и педагогики семьи, интересующих молодежь. Круг рассматриваемых вопросов достаточно широк, он определяется в соответствии с запросами и в настоящее время включает такие аспекты, как: семейные конфликты и помощь в их решении, планирование семейного бюджета, правовые аспекты семейных отношений. Мероприятия этого направления традиционно вызывают интерес у молодежи – психологические семинары и тренинги учат молодых людей понимать друг друга, помогают выстраивать межличностные отношения в студенческих семьях (речь идет об отношениях и между супругами, и с детьми, и с другими родственниками), занятия правовой направленности позволяют понять правовые аспекты семейных отношений, лекции и тренинги финансовой направленности помогают в планировании семейного бюджета.

В. В. Полукарпов отмечает, что в качестве основного преимущества клубной формы работы выделяется наличие группового опыта, каждый участник группы видит, что его проблема не уникальна, другие люди тоже сталкиваются с подобными трудностями, пробуют разные способы их решения. Это позволяет каждому участнику более детально проанализировать свою проблему, постараться выявить те моменты, которые его сильнее всего тревожат, а также попытаться решить возникшую трудность максимально конструктивным способом. Проработка негативных

эмоций и чувств «на группе» также оказывает психотерапевтическое воздействие на человека [7].

Конкретно в ситуации подготовки студентов к семейной жизни в условиях инклюзии посредством тренинга могут разыгрываться различные ситуации, применяться метод ролевого общения, использоваться работа в группах, моделироваться различные ситуации из семейной жизни, а также ситуации из периода добрых отношений.

Также в условиях клубной деятельности полезно и информативно проведение лекториев, тематических встреч и вечеров с привлечением специалистов из разных сфер деятельности – психологов, социальных работников, врачей. Подобные методы работы носят содержательный и информативный характер и являются полезными для развития готовности студентов к брачно-семейным отношениям.

Таким образом, подготовка молодежи к вступлению в брак, к будущей семейной жизни является неотъемлемой частью общей системы воспитания подрастающего поколения. Совершенствование полового воспитания, формирование готовности молодых людей к брачно-семейным отношениям в условиях высших образовательных учреждений обеспечат в будущем успешность брачно-семейной адаптации супругов, и, соответственно, стабильность семьи и общества в целом.

Список литературы

1. Андреева Т. В. Психология современной семьи / Т. В. Андреева. – СПб. : Речь, 2015. – 436 с.
2. Белановская М. Л. Формирование психологической готовности к браку у студенческой молодежи / М. Л. Белановская // Высшая школа: опыт, проблемы, перспективы: материалы IX международной научно-практической конференции: в 2ч. (г. Москва, 21–22 апреля 2016 г.). – М. : Российский университет дружбы народов (РУДН), 2016. – Ч. 1. – С. 508–513.
3. Ковалева О. Ф. О готовности студенческой молодежи к семейной жизни / О.Ф.Ковалева // Социально-педагогическая работа. – 2009. – № 7. – С. 10–14.
4. Кроник А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я / А. Кроник, Е. Кроник.– М. : Мысль, 2009. – 208 с.
5. Журлова И. В. Клубная деятельность – форма организации молодёжного досуга / И. В. Журлова // Внешкольное воспитание. – 2000. – № 5. – С. 17–19.

6. Полукарпов, В. В. Теория и практика организации клубной деятельности учащихся: автореф. дис. докт. пед. наук: 13.00.01. – М., 1994. – 43 с.
7. Сеппенен Ю. В. Оценка готовности к семейно-брачным отношениям студенческой молодежи / Ю. В. Сеппенен // Синергия наук. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2017. – С. 838–843.
8. Системная семейная психотерапия / под ред. Э. Г. Эйдемиллера. – СПб. : Питер, 2012. – 368 с.
9. Харчев А. Г. Современная семья и ее проблемы / А. Г. Харчев, М. С. Мацковский. – М. : Статистика, 1993. – 224 с.

УДК 339
ББК 65.29

А.В. Молчанов
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

INVESTIGATION OF MODERN ENTREPRENEURSHIP

МОЛЧАНОВ Андрей Владимирович – студент 2 курса факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail:andrej.molchanov95@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмент организации ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail:innalitvinenko@ya.ru).

MOLCHANOV Andrey Vladimirovich – 2nd year student at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail:andrej.molchanov95@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leontievna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management of organization, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow. (e-mail: innalitivnenko@yandex.ru).

Аннотация. *Изучение экономической сущности предпринимательства, рассматриваются процессы, происходящие в данной сфере. Замечено, что современное предпринимательство сочетают с парадигмой управления и усилением роли новаторства.*

Ключевые слова: *предпринимательство, связь с управлением и новаторством, развитие предпринимательства.*

Keywords: *entrepreneurship, connection with management and innovation, development of entrepreneurship.*

Оценивая современный бизнес, мы рассмотрим его экономическую сущность, подходы к данному процессу, а также особенности его организации. Предприниматель – человек, способный остро предвидеть, брать на себя риски, ответственность за решения. К важным чертам можно отнести как самостоятельность, независимость, так и экономическую заинтересованность. Все эти признаки взаимосвязаны и работают в структуре одновременно.

От своей деятельности данный руководитель должен получать удовольствие, ведь он участвует в решении социальных вопросов, которые касаются рудовой деятельности своих подчиненных, охраны их здоровья и т.п. Немаловажную роль в реконструкции предпринимательства играют подготовка и повышение квалификации сотрудников: организация их обучения современными методами, стажировка в других странах, создание консультативных отделов и др. [10,11]. Для правильного построения предпринимательства необходимы условия, такие как экономические, правовые, социальные и т.д.

Безусловно, любая предпринимательская деятельность взаимодействует с правовыми нормами, именно поэтому большое значение требуется уделить созданию необходимых правовых условий. Это наличие законов, регулирующих предпринимательство. Они создают благоприятные условия.

Социальные условия состоят из стремления покупателей приобрести товар, который отвечает и вкусам и моде.

Экономические условия заключают в себя предложение товара, спрос на него, различные виды и объемы денежных средств, удовлетворяющие эти товары.

Важную роль играют и нравственные, и религиозные нормы, которые зависят от среды населения. Это все влияет на образ жизни потребителей, на его спрос, на отношение к размеру зарплаты, к условиям труда.

Предприниматели, в моем понимании, хозяйственные субъекты страны, которые должны реализовать нововведения, осуществить новые комбинации. И здесь субъектами могут стать как отдельные частные лица, так и партнеры.

Развитие мировой и отечественной экономики показывает, что государственная политика, которая оказывает помощь малым и средним предпринимательствам и содействует их развитию, предоставляет ощутимые результаты в достижении экономического роста.

Выделение малого и среднего бизнеса в России в качестве отдельного блока в соответствии с федеральным законом «О развитии малого и среднего бизнеса в РФ» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ связано с необходимостью давать им государственную поддержку для развития деятельности. Этот подход обозначает поддержку конкретных предприятий в финансовой, имущественной, консалтинговой, информационной и других сферах.

Однако в данный момент чрезвычайно важно поддерживать малый и средний бизнес как социально-экономический феномен. Это направление подразумевает создание и регулирование институтов, которые дают возможность возникновения новых социально-экономических коммуникаций как внутри фирмы, так и между фирмой и внешней средой.

Основа предпринимательской деятельности – способность экономического субъекта качественно изменить сеть экономических отношений. Здесь необходимо поддерживать малый и средний бизнес, содействуя созданию инновационных сетей, включая технопарки, бизнес-центры и бизнес-инкубаторы, а также региональные бизнес-кластеры и сети. Методология их развития в регионах России требует отдельного исследования.

Малый бизнес является одновременно и целью, и инструментом развития рыночной экономики, который определяется ее неотъемлемыми «целевыми» и «инструментальными» функциями.

Главные целевые функции:

1. способность малых предприятий создавать новые рабочие места, их дополнительные возможности для инновационного проектирования и экспериментальных инноваций;

2. способствовать укреплению социальной и политической стабильности в обществе;
3. возможности малых предприятий в ограничении тенденций монополизации экономики, заполнении рыночных ниш, неэффективных для крупных предприятий, и формировании среднего класса.

Необходимое условие для эффективного функционирования малого бизнеса – развитая среда, которая определяется в диссертации как совокупность: субъектов экономических и других отношений малых предприятий; законодательство, которое регулирует все аспекты их деятельности; механизмы государственной поддержки малого предпринимательства.

В России трудно сохранить традиционные формы децентрализованной поддержки малого бизнеса, франчайзинг, венчурные контракты, субподряды для стран с развитой рыночной экономикой, из-за ограниченного количества имеющейся аппаратной платформы. Тем не менее, высокодоходные финансовые рынки малого бизнеса может стать привлекательной сферой приложения капитала коммерческих банков из-за сокращения.

В сфере малого бизнеса изучение трудовых отношений выявило следующие основные черты:

- невозможность распознать на рынке труда специфический контингент трудовых ресурсов, которые профессионально ориентированы на работу в нем;
- малопрестижность наемного труда в малом бизнесе;
- систематические нарушения требований трудового законодательства;
- неэффективность рабочего процесса наемного работника в сочетании с неформальным характером трудовых отношений между исполнителями и менеджером.

Это определяет необходимость использования набора специальных методов обучения и мотивации персонала предпринимательства.

Существующий зарубежный опыт и особенности трудовых отношений позволяют рекомендовать Законодательного закрепления новых организационно-правовой формы «маленький семейный бизнес», критерием которых является не использование его сотрудников. Реализация данного предложения позволит обеспечить необходимые условия для выполнения следующих задач: легализация трудовой деятельности значительной части населения; более полное использование трудовых ресурсов; Расширение социального слоя трудоспособного населения, не охваченных противоречия в отношениях между собственниками средств производства и собственник товара, работы, развитие женского и моло-

дежного предпринимательства, ускоренное формирование «идеологии частного предпринимательства».

В США высокий уровень предпринимательства развит благодаря хорошей деловой инфраструктуры услуг, которые специализируются конкретно на бизнесе. Там, наоборот провал одного плана рассматривают как нормальные издержки большого бизнеса. Интересно знать, что в США около половины лиц предпринимателей живут с неоконченным высшим образованием.

В нашей стране к отдельным лицам-предпринимателям относятся завистливо или негативно. Но все же это отношение общества можно изменить к лучшему, если развивать малый и средний бизнес, вовлекать все большее число трудоспособного населения. В России численность населения в районе 25–44 лет на начало 2004 г. представляла собой 30 %. А это говорит нам о том, что у нас огромные резервы и перспективы для развития крепкого и непоколебимого предпринимательства.

Список литературы

1. Закон РФ от 12.05.1995 № 88 ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». – Закон, 1998 – № 3. – С.7–13.
2. Закон РФ от 08.12.1995 № 222 ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» – Закон, 1998. – № 3. – С.33–35.
3. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая. (Введен в действие Федеральными законами от 30.03.1999 № 51 ФЗ; от 09.07.1999 № 154-ФЗ; от 02.02.2000 № 13-ФЗ; от 05.08.2000 № 118-ФЗ) – М.: «Проспект», 2000. –288с.
4. Указ Президента РФ от 30.11.1992 № 1485 «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в РФ».
5. Указ Президента РФ от 00.04.1996 № «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в РФ».
6. Асаул А.Н. и др. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. – 271с.
7. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебник. – М.: Бусыгин, 2003. – 614 с.
8. Литвиненко И.Л., Синельникова Е.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Москва, 2015. – 186 с.

9. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М.Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
10. Гайсина Л.М. Смена парадигмы управления как фактор трансформации института управления персоналом // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – Тюмень: Издательство ТюмГНГУ, 2015. – № 1 (44). – С. 15–18
11. Gaisina L.M., Bakhtizin R.N., Mikhaylovskaya I.M., Khairullina N.G., Belonozhko M.L. Social technologies as an instrument for the modernization of social space in the social and labor sphere // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. T. 12. № 3. С. 2947–2958.

УДК 316
ББК 60.56

Дорджиева Н.Д.
Научный руководитель: д. с. н., профессор Наберушкина Э.К.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ИНВАЛИДОВ В РОССИИ

QUALITY OF LIFE OF DISABLED PEOPLE IN RUSSIA

ДОРДЖИЕВА Ногана Джавушевна – студентка 2 курса факультета социологии и психологии ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: noganad@mail.ru).

Научный руководитель:

НАБЕРУШКИНА Эльмира Кямаловна – д.с.н., профессор, профессор кафедры Социология ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: ellana777@mail.ru).

DORDZHIEVA Nogana Dzhavushevna – 2st year student of the Faculty of Sociology and Psychology «Moscow State University for the Humanities and Economics», Moscow (e-mail: noganad@mail.ru).

Research Supervisor:

NABERUSHKINA Elmira Kyamalovna – Doctor of Sociological Sciences, Professor, Professor of the Department Sociology «Moscow State University for the Humanities and Economics», Moscow (e-mail: ellana777@mail.ru).

***Аннотация.** В статье освещаются проблемы качества жизни инвалидов, приводится анализ всероссийского исследования качества жизни людей с ограниченными возможностями.*

***Ключевые слова:** качество жизни, инвалид.*

***Abstract.** The article highlights the problems of disability in Russia. Analysis of the All-Russian study of the quality of life people with limited.*

***Keywords:** the quality of life, disabled.*

В России по данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2017 года зарегистрировано 12.2 миллионов людей, имеющих инвалидность [3]. Сегодня важной задачей социальной политики является повышение качества жизни людей с инвалидностью. Для рассмотрения категории качества жизни обратимся к существующим определениям. Финансовый словарь определяет «качество жизни» как совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих уровень материального потребления, а также потребление непосредственно неоплачиваемых благ [5]. В социологическом словаре под качеством жизни понимается совокупность материальных, социальных, демографических условий жизни и уровень их развитости, а также субъективное восприятие и оценка своей жизни [4]. Терентьев Л.А. писал, что качество жизни – важное понятие для всех сфер жизни современного общества, так как конечной целью всех институтов общества является благополучие человека [2]. Дарган А.А. рассуждая о качестве жизни людей с инвалидностью, говорит о комплексных характеристиках условий жизнедеятельности, что выражается в объективных показателях и субъективных оценках уровня интегрированности в общество и возможностей социальной мобильности людей с инвалидностью, степени и полноты удовлетворения потребностей и интересов, степени независимости и достоинства конкретной личности [1].

Мы провели экспресс интервью со студентами МГГЭУ, имеющих инвалидность, для того, чтобы понять, что они понимают под качеством жизни. В основном все говорили о том, что качество жизни определяется множеством факторов: материальный достаток, стабильное психическое состояние, доступная среда, уважительное отношение, своевременное медицинское обслуживание, возможность своевременно удовлетворять свои потребности в товарах и услугах. В целом речь шла о комфортных условиях существования.

Для более глубокого анализа вопроса мы воспользовались базой данных всероссийского исследования качества жизни людей с ограниченными

ми возможностями здоровья, которое проводилось в 2014 году, где приняли участие три тысячи респондентов с инвалидностью. Из трёх тысяч опрошенных 60% составили женщины и 40% мужчины. В возрасте от 18 до 30 лет – 22.8% людей, от 31 до 55-ти – 33.4% людей и старше 55-ти лет – 43.8% людей. Инвалидность имели менее года 4.5%, менее 5-ти лет 17.3% и более 5-ти лет 78.2% опрошенных. Из всех опрошенных первую группу инвалидности имеют – 15%, вторую – 56.7% и третью – 28.5%. Людей с начальным образованием оказалось – 4.9%, с неполным средним – 11.7%, общее среднее – 21.8%, средне специальное – 35.7% и незаконченное высшее – 25.9% человек. Исследование проводилось в пятнадцати городах России: Липецк, Воронеж, Архангельск, Вологда, Екатеринбург, Челябинск, Омск, Новосибирск, Саратов, Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Владивосток, Самара и Хабаровск.

В результате анализа данных мы выяснили, что 75.5% инвалидов являются безработными, 16.5% работают по найму и 3% работают на дому. Материально положение 45% инвалидам не позволяет полностью покупать необходимые средства для существования. Исследование показало, что 34.7% респондентов регулярно сталкивались с нарушением прав при получении положенных по закону льгот, 21-му% респондентам отказывали в предоставлении льготы, а 16% респондентов слышали в свой адрес обидные замечания и оскорбления. Около половины инвалидов оплачивали медицинские услуги на протяжении года. Большинство затрат шли на диагностические процедуры (анализы, ЭКГ, УЗИ, флюорография), стоматологическую помощь и на приёмы специалиста узкого профиля. Положенные бесплатные лекарства или с 50% скидкой получали 31.9% опрошенных, 26.3% не получали, хотя имели на это право, 22.5% не получали, так как не входили в группу льготников и 16% отказались от социального пакета и получали деньги. Анализ показал, что 44.6% инвалидов оценивают свое самочувствие как посредственное, у 26.5% самочувствие было хорошим и у 22.5% людей самочувствие было плохим.

Качество жизни во многом характеризуется через индикатор материального благополучия. Наш анализ показал, что самооценка инвалидами уровня материального благосостояния выше в Воронеже, Архангельске, Вологде, Екатеринбурге, Омске, Новосибирске, Саратове, Самаре, Краснодаре, Ростов-на-Дону, Владивостоке и Хабаровске. В Липецке и Ставрополе люди чаще отвечали, что на ежедневные расходы им денег хватает, но на покупку одежды нет. А инвалидам, живущим в Челябинске, не хватает денег на самое необходимое. Таким образом, в зависимости от региона проживания, респонденты по-разному оценили свое качество жизни.

На основе полученных данных мы делаем вывод о том, что у инвалидов имеется ряд проблем, которые основываются на сложностях с получением льгот, отказа государственных учреждений в предоставлении пособий по инвалидности и отсутствия рабочих мест для инвалидов. А тех выплат, которые они получают, зачастую не хватает для покупки товаров длительного пользования (телевизор, холодильник и т.п.). Многие инвалиды тратят денежные средства на различные медицинские услуги, покупают за свой счёт лекарства. Обслуживание, которые они получают не всегда хорошего качества, им приходится долго ждать в предоставлении социальных услуг, а в процессе получения этих услуг им говорят обидные слова и оскорбляют. Все это негативно сказывается на качестве их жизни.

Список литературы

1. Дарган А.А. Качество жизни людей с ограниченным жизненным пространством // Социологическая наука и социальная практика. – 2015. – № 1. С. 98–114.
2. Терентьев Л.А. Качество жизни инвалидов// Вестник Волгоградского государственного медицинского университета. Выпуск 2(34). – 2010. – С. 74–77.
3. Уровень инвалидности в Российской Федерации. [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/populaton/invalid/1-1.doc (Дата обращения: 18.11.17).
4. Большой социологический словарь. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.вокабула.рф/словари/большой-словарь-по-социологии/качество-жизни> (Дата обращения: 18.11.17).
5. Финансовый словарь финам. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finam.ru/dictionary/wordf01639/> (Дата обращения: 18.11.17).

А.С. Стручков
Научный руководитель: к.э.н., доцент, Д.В. Тимохин

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИИ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**
**ENTERPRISE BUSINESS-PLANNING IN THE CONTEXT
OF MACROECONOMIC VOLATILITY**

СТРУЧКОВ Александр Сергеевич – магистрант 2 курса факультета экономики, ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: alst_12@mail.ru).

Научный руководитель:

ТИМОХИН Дмитрий Владимирович – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и инноваций, ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: dtpreprod@yandex.ru).

STRUCHKOV Aleksandr Sergeevich – the undergraduate 2 courses at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: alst_12@mail.ru)

Research Supervisor:

ТИМОХИН Dmitry Vladimirovich – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of Economics and Innovation, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: dtpreprod@yandex.ru).

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению проблем формирования эффективной модели организации планирования на предприятии в условиях макроэкономической неопределенности. Предложены подходы к развитию предприятий в текущих макроэкономических условиях, проведен обзор практики разработки планов ведущими предприятиями российского бизнеса и указаны направления совершенствования системы организации планирования на предприятии.*

Ключевые слова: *Ключевые слова: планирования, организации, эффективной, модели.*

Abstract. *The article is devoted to problems of formation of effective model of organization planning in the context of macroeconomic uncertainty. Ap-*

proaches to the development of enterprises in current macroeconomic conditions are offered, a review of the practice of developing plans by the leading enterprises of Russian business and outlines directions for improving the planning organization in the enterprise.

Keywords: *planning, organization, effective model.*

Нестабильность внутренней и внешней среды деятельности предприятий, обусловленная высоким уровнем конкуренции, изменчивостью потребностей и платежеспособности покупателей, не всегда благоприятным воздействием множества глобальных экономических, социальных, политических и иных факторов, обуславливает важность стратегического планирования и управления на предприятии для достижения успеха на рынке. Правильно разработанная план развития – это выбор наиболее эффективных в той или иной ситуации направлений развития компании, первоочередных целей и наилучших способов их достижения. Разработка стратегии имеет несомненную важность для предприятий любого размера и различной специфики деятельности. Однако наиболее важной она представляется для компаний малого и среднего бизнеса. У них меньше финансовых, материальных ресурсов, невысокая численность персонала. И те немногочисленные ресурсы, которые малое или среднее предприятие имеет, оно должно распределить и использовать наилучшим в данной ситуации образом. К тому же, небольшие предприятия сильнее ощущают ограничения не только ресурсного, но также рыночного, юридического, политического характера. Крупная компания может сравнительно легко обойти эти ограничения, потому что в её распоряжении имеется не одно и даже не несколько, а множество различных направлений, сфер деятельности, возможностей. У малого, а нередко и у среднего предприятия, такой выбор отсутствует, поэтому и риск негативных последствий внедрения неверных стратегических решений намного выше [1].

Большинство малых и средних производственных предприятий функционирует в условиях многочисленных внешних и внутренних ограничений, которые, главным образом, сводятся к недостатку ресурсов, низкому спросу, нередко также к законодательным ограничениям роста (реже – снижения) цен. В случае, если на продукцию малого или среднего предприятия-производителя снижается спрос, сложно или даже невозможно повысить на неё цены, и в то же время финансовые результаты недостаточно высокие, простое наращивание выпуска имеющейся продукции на существующих рынках не только не принесёт ожидаемого экономического эффекта, но и может вызвать неконтролируемый рост затрат, а вместе с

тем, и убытки, что способно привести к самым негативным последствиям, вплоть до банкротства [2]. Рост производства в таких случаях необходим, однако это должен быть или диверсифицированный рост, т.е. развитие производства другой продукции и (или) на других рынках, или его сочетание с интегрированным ростом – организацией собственной системы розничного сбыта, если таковой не было. Такая смешанная форма товарно-рыночной диверсификации позволит, с одной стороны, снизить риски неблагоприятного развития внешней среды. Согласно теории вероятностей, риск одновременного ухудшения ситуации на нескольких рынках ниже, чем риск ухудшения на каком-либо одном рынке. С другой стороны, совокупная выручка и финансовый результат будут увеличиваться за счёт одновременных действий на нескольких рынках, тогда как средние издержки на единицу продукции будут падать, поскольку с ростом производства снижаются и доля постоянных издержек в общей себестоимости, и их размер в расчёте на усреднённую единицу продукции [3]. Учитывая, что большинство малых и значительная часть средних предприятий в России занимается производством продукции лишь в рамках небольшого количества товарных групп и часто на сильно ограниченном территориально рынке, нередко не имеет собственной розничной сети, предложенная стратегия для многих подобных предприятий может иметь высокую экономическую эффективность. Разумеется, её нужно конкретизировать и корректировать с учётом специфики каждого отдельного предприятия. Немаловажно, что эта стратегия также требует начального капитала, который необходимо получить либо за счёт собственных средств, либо привлекая кредиты. При условии учёта конкретных особенностей той или иной компании, рассмотренный опыт стратегического планирования, выбора и реализации стратегии, может быть полезным для многих малых и средних предприятий в отраслях, производящих потребительские товары [4].

Разработку планов развития предприятия в условиях неопределённости рекомендуется проводить в несколько этапов. Наиболее простым подходом, рекомендуемым к использованию при сравнении бизнес – проектов, является планирование в два этапа.



Рисунок 1 – Схема двухэтапного планирования

Источник: Михайлович, О.С. Совершенствование методов бизнес-планирования инвестиционных решений в условиях глобализации мировой экономики – М.: Владос, 2015. – 135 с.

Российский опыт 2014 – 2017 гг. доказывает, что при планировании развития предприятия в условиях неопределенности следует придерживаться следующих рекомендаций.

1. Сбор информации. Спецификой современной российской экономики является, с одной стороны, значительная величина внешнеэкономических рисков. Для предприятий крупного и среднего бизнеса эти риски связаны, прежде всего, с рисками разрушения схем рефинансирования, а также с рисками сбоя поставок. Для предприятий малого бизнеса эти риски связаны, прежде всего, со сложнопрогнозируемым с точки зрения руководства изменением цен на импортную продукцию и комплектующие.

Таким образом, до начала процедуры планирования необходимо обеспечить организацию сбора информации с учетом изменившегося информационного пространства. Ориентироваться следует на источники, предоставляющие гарантированную, полную и достоверную информацию. Прежде всего, это официальные государственные сайты. Представителям малого бизнеса для получения информации о гарантированном спросе

может быть рекомендовано использовать сайт государственных закупок, а также сайты, предоставляющие информацию о спросе со стороны государства на продукцию для территорий опережающего развития.

2. Обеспечить соответствие плановых показателей возможностям фирмы. Следует избегать ситуаций, когда невыполнение одной из запланированных операций либо провал по одному из плановых показателей создаст проблему с достижением остальных результатов. Во избежании подобной проблемы следует распараллелить бизнес – задачи и выстраивать управление бизнес – процессами отдельно. Кроме того, следует иметь несколько бизнес – планов в зависимости от того, какой из наиболее вероятных состояний рынка и внешней среды в целом вариант окажется актуальным. Особое внимание следует уделить планированию финансовых потоков. Российские экономисты [2] предлагают следующую схему организации плановых финансовых показателей.



Рисунок 2 – Алгоритм планирования и прогнозирования финансовых показателей организации

Источник: Гайсина Л.М. Основы финансового менеджмента – М.: Финансы и статистика, 2017. – 114 с.

Следует уделять существенное внимание выбору методики расчета планового показателя, так как для различных отраслей и рынков следует применить разные методики.

При планировании деятельности российских предприятий в 2017 гг. следует уделять более существенное внимание стратегическому развитию и учету реакции предприятий на внешнюю среду. Следует изучить предыдущие варианты планов на предмет из оптимизации за счет более эффективного использования новых возможностей, в частности участия организации в государственных программах поддержки бизнеса, и минимизации рисков, ставших критическими.

Список литературы

1. Михайлович О.С. Совершенствование методов бизнес-планирования инвестиционных решений в условиях глобализации мировой экономики – М.: Владос, 2015. – 135 с.
2. Гайсина Л.М. Смена парадигмы управления как фактор трансформации института управления персоналом // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – Тюмень: Издательство ТюмГНГУ, 2015. – № 1 (44). – С. 15–18
3. Бахтизин Р.Н., Павлов С.В., Павлов А.С. Научно-образовательный геопортал как интегрирующая среда для объединения научной пространственной информации о территории Республики Башкортостан // Вестник Академии наук Республики Башкортостан. – 2011. Т. 16. № 4. – С. 36–42.
4. Шаммазов А.М., Бахтизин Р.Н., Мастобаев Б.Н., Мовсумзаде Э.М., Владимиров А.И., Карнаухов Н.Н., Цхадая Н.Д., Лapidус А.Л. История нефтегазового дела России. М.: Химия, 2001. – 316 с.
5. Алексеенко М.М., Селюков М.В. Финансовое планирование и контроль в проектной деятельности // Экономические исследования и разработки. – 2017. – №10. – С. 221 – 224
6. Стаценко Е.В., Белялова Б.Э. Теоретические основы бизнес-проектирования организационной структуры управления предприятием // Научно-технический прогресс и современное общество: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции молодых ученых, 15 января 2017г. Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017. – С. 155 – 164.

П.В. Нехорошков
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

**ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ МАЛОГО
ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**
**FACTORS THAT HAMPER THE DEVELOPMENT OF SMALL
INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA**

НЕХОРОШКОВ Павел Васильевич – аспирант 1 курса факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: paul1894@mggeu.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

NEHOROSHKOV Pavel Vasilievich – 1st year postgraduate student at Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: paul1894@mggeu.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

Аннотация. Настоятельная необходимость развития инновационной деятельности в Российской Федерации требует реализации комплекса мероприятий, в том числе принятия мер, способствующих повышению инновационной активности малых предприятий. Малые инновационные предприятия могут стать субъектами, генерирующими инновации в различных отраслях народного хозяйства. В настоящее время целый ряд факторов препятствует развитию малого инновационного предпринимательства в РФ. Рассмотрению некоторых из них и посвящена эта статья.

Ключевые слова: предпринимательство, малое инновационное предприятие, инновационная деятельность, факторы развития, инновационная среда.

Abstract. *Abstract: The urgent need for the development of innovative activities in the Russian Federation requires the implementation of a set of measures, including the adoption of measures that enhance the innovation activity of small businesses. Small innovative enterprises can become the subjects generating innovations in various branches of a national economy. At present, a number of factors hamper the development of small innovative entrepreneurship in the Russian Federation. This article is devoted to the consideration of some of them.*

Keywords: *Keywords: entrepreneurship, small innovative enterprise, innovative activity, development factors, innovative environment.*

Одним из резервов развития инновационной деятельности, неиспользуемым в полной мере в России, по нашему мнению, является развитие малого инновационного предпринимательства. Для начала определимся с дефиницией «малое инновационное предпринимательство». В руководстве Осло, которое является действующим методологическим документом, подготовленным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) совместно с Евростатом и содержащим рекомендации в области международной статистики инноваций, технологическая продуктовая и процессная инновационная фирма (Technological product and process innovating firm) определяется как организация, которая внедрила технологически новые или значительно усовершенствованные продукты, процессы или их комбинации в течение отчетного периода. В российском законодательстве пока нет четкого определения малого инновационного предприятия. К данной категории, по нашему мнению, следует относить субъекты малого бизнеса, которые занимаются деятельностью по внедрению научно-технических (технологических) достижений в производстве товаров и услуг, реализуемых на внутреннем и внешнем рынках [2, с. 72].

Можно привести ряд критериев, которые характеризуют малое инновационное предприятие и отличают его от классического малого предприятия:

- высокая доля затрат на НИОКР для создания новых продуктов (услуг); высокая доля инвестиций в НИОКР;
- значительная часть научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала;
- значительная доля научного, лабораторного и испытательного оборудования в основных фондах;
- высокий уровень риска при осуществлении инновационных проектов.

Все отечественные МИП, действующие в настоящее время в российской инновационной среде, можно объединить в две большие группы:

самостоятельные структуры и предприятия, созданные при материнских научно-исследовательских институтах или вузах. Большинство МИП в России относится именно ко второму типу.

МИП располагают значительными конкурентными преимуществами, чаще всего требуют меньших капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные научные, трудовые и информационные ресурсы. Собствен-



Рисунок 1 – Факторы, препятствующие развитию малых инновационных предприятий

Источник: составлено автором на основе Абрамова М.И. Анализ факторов, сдерживающих развитие отечественной инновационной сферы // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5-1. – С. 150–153.

ники таких предприятий более склонны к сбережению и инвестированию, у них довольно высокий уровень личной мотивации к достижению успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия [3]. Зачастую МИП производят товары по заказу конкретных потребителей.

Необходимо отметить мобильность и гибкость малых инновационных предприятий, которые позволяют им оперативно реагировать на запросы потребителей и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям современного рынка.

Малые инновационные предприятия занимаются доведением научных исследований и разработок до уже готового рыночного продукта, посредством выпуска малых партий продукции. Они играют связующую роль между наукой, производством и рынком, выполняя заказы на рыночно ориентированные исследования и разработки, осуществляют продвижение разработок на внутренний и внешний рынок.

Однако следует заметить, что в современной российской экономике присутствует значительное число факторов, которые препятствуют развитию малых инновационных предприятий.

Факторы, препятствующие развитию МИП, наглядно представлены на рисунке 1.

В настоящее время ключевой проблемой является достаточно низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекося в сторону закупки уже готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок [4]. Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности предприятий по-прежнему уступает показателям стран – лидеров в этой сфере. Эти тенденции определяют необходимость корректировки проводившейся до настоящего времени политики в сфере инноваций, смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на решение критических для инновационного развития проблем.

Список литературы

1. Абрамова М.И. Анализ факторов, сдерживающих развитие отечественной инновационной сферы // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5-1. – С. 149–159.

2. Литвиненко И.Л., Киянова И.Л. Роль малых инновационных предприятий в развитии региональной инновационной системы // Человек. Общество. Инклюзия. – 2015. – № 3(23). – С. 71–83.
3. Литвиненко И.Л., Яковенко С.В. Управление проектами: учебное пособие. Ростов-на-Дону, 2016. – 192 с.
4. Дорожкин Ю.Н., Коршак А.А., Гайсина Л.М. Некоторые аспекты экономики и кадровой политики в нефтегазовом комплексе // Проблемы сбора, подготовки и транспорта нефти и нефтепродуктов. Научно-технический журнал.– Уфа: ГУП «ИПТЭР», 2008.– №3 (73). –С. 122–130

УДК 159.9
ББК 88.4

Д.С. Павлов
Научный руководитель: к.б.н., доцент С.В. Котовская

НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ В ПЕРИОД МОЛОДОСТИ

THE ORIENTATION OF THE PERSONALITY IN THE PERIOD OF YOUTH

ПАВЛОВ Дмитрий Сергеевич – студент 3 курса факультета социология и психология ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail:PavlovDima1987@mail.ru).

Научный руководитель:

КОТОВСКАЯ Светлана Владимировна – к.б.н., доцент, доцент кафедры педагогики и психологии ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail:).

PAVLOV Dmitry Sergeevich – 3rd year student at the Sociology and Psychology Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail:PavlovDima1987@mail.ru).

Research Supervisor:

KOTOVSKAYA Svetlana Vladimirovna – Candidate of Biological Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of pedagogy and psychology, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: s.marunyak74@mail.ru).

Аннотация. Учитывая специфику и значимость периода молодости у студентов МГТЭУ, в особенности лиц с ОВЗ, необходимо своевременно определить их направленность и профессиональное самоопределение. Правильно подобранные методики, позволят определить их направленность и дать необходимые рекомендации, тем самым помочь им сделать правильный выбор, в построение собственного, жизненного пути..

Ключевые слова: направленность личности; период молодости; юноши и девушки с ОВЗ и без ОВЗ.

Abstract. Given the specificity and importance of the period of youth, students, MGGU, especially persons with disabilities, it is necessary to determine their orientation and professional identity. Properly chosen techniques will allow to determine their direction and give recommendations, thereby helping them to make the right choices in building their own life path.

Keywords: the orientation of the personality; the period of youth; boys and girls with disabilities and without disabilities.

Период молодости – это переломный момент в жизни каждого человека. В этот период человек строит планы на будущее и стоит перед выбором своего дальнейшего жизненного пути. Перед ним открываются новые возможности и перспективы, из которых ему приходится сделать выбор и принять правильное решение.

Это промежуточный этап между периодом юности и периодом взрослой жизни и длится от 20–23 до примерно 30 лет, когда человек уже чего-то добивается во взрослой жизни.

Молодость – это также и время создания собственной семьи, устройства семейной жизни, время выбранной профессии, определение отношения к общественной жизни и своей роли в ней.

Также в этот период, устанавливаются и развиваются дружеские отношения. Дружеские отношения также складываются и в совместной деятельности. Довольно часто можно увидеть дружеские отношения молодых людей с людьми старшего возраста. Эти отношения складываются, как правило, также и в совместной производственной деятельности [2, с. 122].

Ведущей деятельностью в период молодости является профессиональная деятельность. Именно в этот период происходит овладение выбранной профессией, в которой человек может достигнуть высокого уровня мастерства и общественного признания.

В период молодости появляется:

– стремление к самовыражению (в выборе профессии, в карьере);

- вырабатывается индивидуальный жизненный стиль, обретение и реализация индивидуальных смыслов жизни;
- происходит выстраивание системы личных нравственных, культурных, духовных ценностей.

Под направленностью личности понимают совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от складывающихся ситуаций [4, с. 16].

Актуальность данного исследования состоит в том, что период молодости имеет большое влияние на развитие всего общества и является его продолжением.

Цель: изучить особенности направленности личности в период молодости у студентов с ОВЗ и без ОВЗ в зависимости от пола.

Объект исследования – направленность личности.

Предмет исследования: специфика и особенности профессионального самоопределения студентов с ОВЗ и без ОВЗ в зависимости от пола.

Актуальность: периода молодости имеет большое влияние на развитие всего общества и является его продолжением.

Задачи:

- 1) определить психологические особенности периода молодости;
- 2) определить специфику направленности личности в период молодости;
- 3) определить особенности профессионального самоопределения личности в период молодости.

Гипотеза: направленность личности зависит от пола и наличия у ограниченных возможностей здоровья.

Для исследования были использованы методики:

1. Диагностика направленности личности (Б. Басса) [3, с. 28];
2. Мотивы выбора профессии (Овчарова Р.В.) [1, с. 7–9].

В исследовании принимали участие юноши и девушки с ОВЗ и без ОВЗ, разных курсов и факультетов.

Количество испытуемых – 32 человека.

Из которых:

- 16 юношей с ОВЗ и без ОВЗ;
- 16 девушек с ОВЗ и без ОВЗ.

Диагностика направленности личности (Б. Басса) выявляет 3 направленности:

1. Направленность на себя (личная). При этой направленности человек стремится к самореализации, достижению собственных целей, удовлетворению своих потребностей. Этих людей характеризуют как сильных

и уверенных в себе людей. Они целеустремленные, организованные, ответственные, думающие и планирующие, активные личности, которые во всем полагаются только на свои собственные силы.

2. Направленность на общение (коллективистская). Главной потребностью этих людей является общение и контакт с другими людьми. Таких людей характеризуют как неконфликтных, добропорядочных, учтивых, готовых всегда прийти на помощь, сопереживающих и сочувствующих. Они безотказны и легко уживаются с другими людьми, прислушиваются к чужому мнению и ждут от них одобрения. Основная проблема их заключается в том, что они боятся серьезной ответственности, не способны определять цели, не могут высказать собственное мнение, противостоять манипуляции и бороться за свое счастье.

3. Направленность на дело (деловая). Главная ориентация деятельность. Это люди серьезные, компанейские, требовательные к себе, надежные, доброжелательные. Это независимые и свободолюбивые личности.

В ходе проведения методики «Диагностика направленности личности» (рисунок 1 и 2), были получены следующие данные:

- Юноши с ОВЗ и без ОВЗ направлены на дело;
- Девушки без ОВЗ направлены на дело;
- Девушки с ОВЗ направлены на себя.

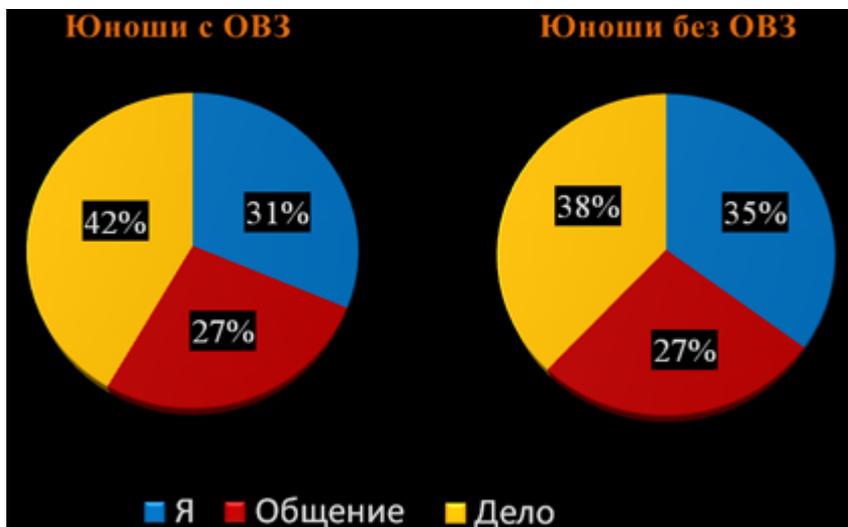


Рисунок 1 – Юноши с ОВЗ и без ОВЗ.

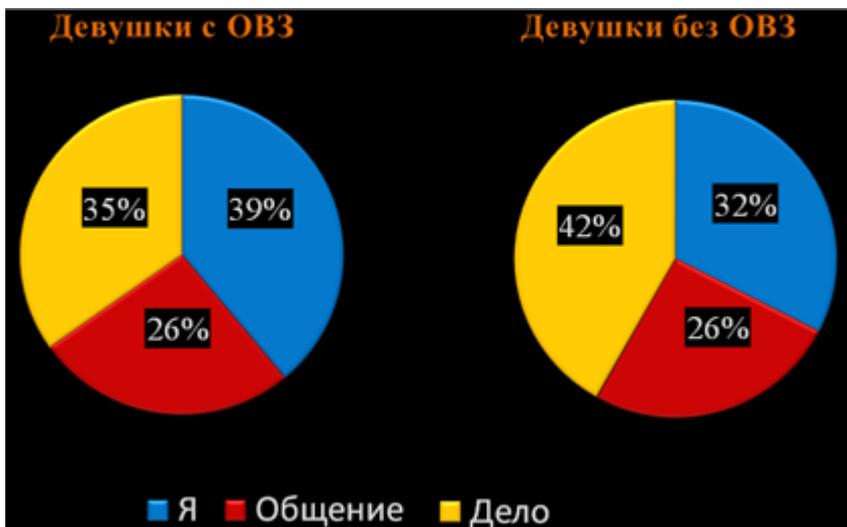


Рисунок 2 – Девушки с ОВЗ и без ОВЗ.

Методика выбора профессии выявляет четыре основных мотива:

- 1) внутренние индивидуально значимые мотивы (мотивация возникает из потребностей человека, т.е. человек трудится с удовольствием, без внешнего давления);
- 2) внутренние социально значимые мотивы (удовлетворение от работы, благодаря ее творческому характеру, возможность общения, руководства другими людьми и т.д.);
- 3) внешние положительные мотивы (материальное стимулирование, возможность продвижения по службе, одобрение коллектива, престиж, т.е. стимулы, ради которых человек считает нужным приложить свои усилия);
- 4) внешние отрицательные мотивы (воздействия на личность путем давления, наказаний, критики, осуждения и других санкций негативного характера).

После проведения методики было выявлено:

- Юноши и девушки без ОВЗ при выборе профессии руководствуются внешне положительными мотивами (материальное стимулирование, возможность продвижения по службе, одобрение коллектива, престиж, т.е. стимулы, ради которых человек считает нужным приложить свои усилия) (рисунок 3 и 4);

– Юноши и девушки с ОВЗ внутренними социально значимыми мотивами (удовлетворение от работы, благодаря ее творческому характеру, возможность общения, руководства другими людьми и т.д.) (рисунок 3 и 4).



Рисунок 3 – Юноши с ОВЗ и без ОВЗ

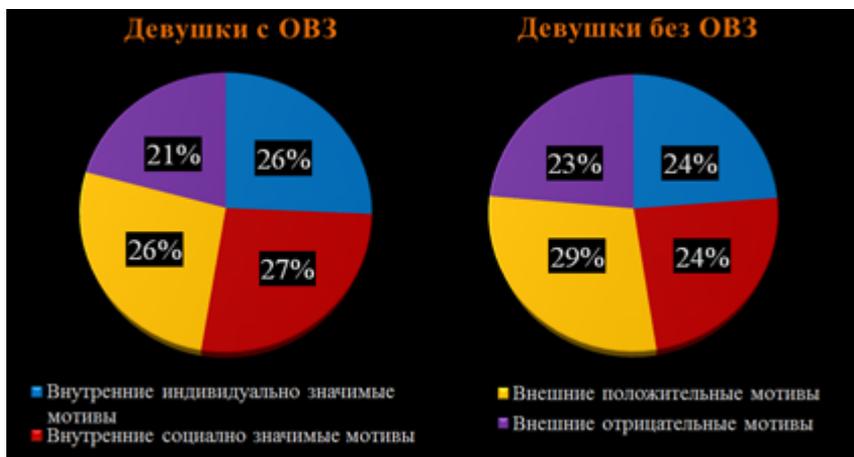


Рисунок 4 – Девушки с ОВЗ и без ОВЗ

В заключение отметим, что молодость внутренне воспринимается как положительное и ценностное чувство, человек начинает осмысленно строить будущее, ориентируясь на всю возрастную перспективу в целом, а не только на овладение ценностями и целями ближайшего возрастного периода. Во всех сферах жизни (профессиональной, эмоциональной, личной, социальной) обнаруживается сильное стремление к самовыражению.

Для юноши основание жизненного сообщества и начало профессиональной карьеры – главнейшие задачи возраста.

Для девушек на первое место часто выходит ответственность за создание собственного окружения – партнера, семьи, детей, хотя карьерные устремления свойственны современным девушкам не в меньшей степени, чем юношам.

Юноши и девушки без ОВЗ, а также юноши с ОВЗ на дело. Девушки с ОВЗ направлены на себя.

Список литературы

1. Врублевская М.М., Зыкова О.В. Профориентационная работа в школе: Методические рекомендации. – Магнитогорск: МаГУ, 2004. – 80 с.
2. Дарвиш О.Б. Возрастная психология. – М.: Издательство ВЛАДОС-ПРЕСС ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2016. – 122 с.
3. Карелин А. Большая энциклопедия психологических тестов. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
4. Рогов Е.И., Психология человека. – М.; Туманит. изд центр ВЛАДОС, 1999. – 320 с.

А.Н. Довнар
Научный руководитель: к. ю. н., доцент Ю. А. Шахбанова

**ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ
ГЕНЕТИЧЕСКИХ РОДИТЕЛЕЙ КАК УЧАСТНИКОВ
ПРОГРАММЫ «СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО»**

**RIGHTS AND OBLIGATIONS
GENETIC PARENTS AS PARTICIPANTS
OF THE PROGRAM «SURROGACY»**

ДОВНАР Алексей Николаевич – студент 2 курса факультета юриспруденция ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: dovnar.mggeu@mail.ru).

Научный руководитель:

ШАХБАНОВА Юлия Алибековна – к.ю.н., доцент, доцент кафедры «Гражданское право и процесс» ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: julia_s.a@mail.ru).

DOVNAR Alexey Nikolaevich – the student of 2 course of faculty “Law”, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: dovnar.mggeu@mail.ru).

Research Supervisor:

SHAKHBANOVA Julia Alibekovna – Candidate of Law, Associated Professor, Associated Professor of the Department “Civil Law and Process” «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: julia_s.a@mail.ru).

Аннотация. Данная статья посвящена формальному определению спектра прав и обязанностей генетических родителей, выступающих одной из сторон в программе «Суррогатное материнство». Характеризуя наличествующие на сегодняшний день проблемы в сфере «суррогатных отношений», нами сделана попытка нормативного регулирования одного из способов преодоления бесплодия.

Ключевые слова: генетические родители, суррогатная мать, права и обязанности, рождение ребенка

Abstract. *This article is devoted to the study of the institution of rights and duties of a surrogate mother – one of the parties participating in the program “Surrogate motherhood”. Given the actual lack of a legislative mechanism for regulating “surrogate” relations, we would like to contribute to the development of the legal basis in such a multifaceted sphere of social relations.*

Keywords: *genetic parents, surrogate mother, rights and obligations, the birth of a child.*

Генетическими родителями считаются родители, желающие воспользоваться услугами суррогатной матери (далее – сурмать) и выступающие одной из сторон по договору в программе «Суррогатное материнство».

Чтобы потенциальным родителям стать участниками Программы, первоначально необходимо определить медицинские показания к сурматеринству. Исходя из положений приказа Министерства здравоохранения (далее — Минздрав) от 30.08.2012 № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению», таковыми являются: отсутствие матки (врожденное или приобретенное); деформация полости или шейки матки при врожденных пороках развития или в результате заболеваний; патология эндометрия (синехии, облитерация полости матки, атрофия эндометрия); заболевания (состояния), включенные в Перечень противопоказаний; неудачные повторные попытки ЭКО (3 и более) при неоднократном получении эмбрионов хорошего качества, перенос которых не приводит к наступлению беременности; привычное невынашивание беременности (3 и более самопроизвольных выкидыша в анамнезе [4]. Профессор Г. Б. Романовский считает, что в таком случае уместно говорить об исключительности сурматеринства, совершаемого только в целях преодоления бесплодия [9, с. 119].

Зарубежная практика показывает, что за помощью к сурматерям обращаются и другие категории лиц: одинокие мужчины, желающие иметь ребёнка без участия матери, а также гомосексуальные пары. В Западной Европе наличествуют прецеденты, когда индивиды с нетрадиционной сексуальной ориентацией прибегают к пользованию услугами сурматери.

Проблему с участием одиноких мужчин, а также одиноких отцов, выступающих в российском судопроизводстве сторонами по делу, стоит разрешать с учетом предложений, приведенных нами в первой научной работе «Правовые проблемы, связанные с вопросами применения ВРТ» [6, с. 52–53].

В законодательстве РФ есть норма [1], прямо запрещающая быть усыновителями лицам, состоящим в однополном браке, разрешенном и зарегистрированном за границей. Предполагается, что вопрос с обращениями вышеуказанных субъектов «суррогатных отношений» должен разрешаться в пользу запрета допуска гомосексуальных пар к репродуктивным технологиям.

В нашей стране живут люди с различными заболеваниями, среди которых распространена ВИЧ-инфекция. Предвидя вероятность обращения ВИЧ-инфицированных к услугам сурматери, приказ Минздрава указывает, что участие сурматери в лечении бесплодия ВИЧ-инфицированных потенциальных родителей допускается на основании ее информированного добровольного согласия, полученного после консультации врачом-инфекционистом Центра по профилактике и борьбе со СПИДом. Несмотря на «допущение» Минздравом возможности участия сурматери в Программе с участием ВИЧ-инфицированных, необходимо на законодательном уровне запретить такую возможность, если в ходе реализации Программы, а также после её завершения, физическое, психологическое и моральное состояние сурматери может заметно ухудшиться, даже если она добровольно письменно уведомила о своем согласии на участие после соответствующей консультации у специалиста.

Определившись с необходимостью применения ВРТ, основанных на сурматеринстве, генетические родители при выборе сурматери должны удостовериться в соблюдении женщиной, желающей выносить и родить ребенка «заказчиком», всех требований, указанных в ФЗ от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об охране здоровья граждан в Российской Федерации» [3]. Помимо этого, сурмама должна пройти обследование, предусмотренное пп. 11–13 и 15 приказа Минздрава от 30.08.2012 № 107н [4]. Отсюда вытекает право родителей на ознакомление с полным перечнем документации по вопросам, затрагивающим программу «Суррогатное материнство», которую должна предоставлять сурмать, что необходимо квалифицироваться по отношению к ней как обязанность.

Закон об основах охраны здоровья граждан предусматривает обязательность заключения договора между сурматерью и будущими родителями. Подобная новелла вызывает немало вопросов и порождает острую полемику в научных кругах, прежде всего, относительно предмета данного договора, а также его вида. В обход дискурсам заметим, что наличие договора обязательно хотя бы потому, что именно в нем четко прописываются взаимные права и обязанности сторон. Важно, чтобы в заключаемом договоре стороны условились, что действуют сознательно и добро-

вольно, на обоюдных и некабальных условиях, отметив свое понимание значимости совершаемых действий, лишенных заблуждения.

В договоре о сурматеринстве имеется содержание, характеризующее которое, Ю. А. Дронова отмечает, что в нем должны быть указаны следующие условия: компенсация расходов на медицинское обслуживание; потери в зарплате, место проживания сурматери в период беременности; медицинское учреждение, где будет проводиться программа сурматеринства; обязанность сурматери соблюдать все предписания врача, направленные на рождение здорового ребенка; оговорены последствия рождения неполноценного ребенка [8]. Остановимся подробнее на каждом из вышеприведённых положений.

Нами неоднократно отмечалось, что сторонами финансирования по программе «Суррогатное материнство» должны выступать, с одной стороны, государство, с другой — тот, кто именуется «заказчиком» услуг сурматери [6, с. 53]. В связи с этим компенсация расходов на медицинское обслуживание и потери в зарплате должна осуществляться как за счет физического лица, так и за счет ППО. При этом, если возникает трудная жизненная ситуация, свидетельствующая о невозможности финансирования генетическими родителями «суррогатной процедуры», коммерциализационная нагрузка должна быть распределена между государством и специально созданным фондом, капитал которого будет складываться из добровольных имущественных взносов физических и юридических лиц [2].

С целью благополучного разрешения возникающих между сторонами общественных отношений, генетические родители должны иметь право с безусловным учетом мнения сурматери определять её место жительства. В качестве такового может быть как место фактического проживания сурматери до вступления в программу «Суррогатное материнство», так и определяемое по согласованию сторон иное место жительства (к примеру, квартира или дом у родственников, санаторий), если проживание в нём не повлечет за собой ухудшения возможности или полную неспособность сурматери осуществлять взятые на себя обязательства и будет способствовать наилучшей реализации программы.

При выборе медицинского учреждения для осуществления программы «Суррогатное материнство» должно учитываться мнение, как генетических родителей, так и мнение сурматери. В случае возникновения спора в качестве приоритетной необходимо рассматривать позицию генетических родителей, как лиц, наиболее заинтересованных в благополучном течении и завершении отношений по договору о суррогатном материнстве.

При заключении договора по программе «Суррогатное материнство» генетическим родителям во избежание дальнейших споров и разногласий следует весьма подробно прописать пункт, в котором отражаются права и обязанности сторон. Помимо этого, важно четко определить меру и степень ответственности каждого из субъектов «суррогатных правоотношений». Разумеется, невозможно учесть все нюансы, имеющие потенциальную вероятность возникновения. В таком случае, надлежит разграничивать ответственность в зависимости от наступивших последствий и долей действия (бездействия) в обстоятельствах, предшествующих наступлению этих последствий, каждой из сторон. Чья степень вины будет доказана в большей степени, тот и подлежит привлечению к ответственности.

В работе «Права и обязанности суррогатной матери» [7, с. 29] мы предлагали исключить абз. 2 п. 4 ст. 51 Семейного кодекса РФ [1], тем самым лишить сурмать любых прав на ребенка, вынашиваемого ею для генетических родителей. А. В. Кристофорова также настаивает на приоритете прав «заказчиков» и силе договора [10, с. 26]. Подобное мнение широко распространено и поддерживается в науке женщинами-юристами [5, с. 27]. Принимая во внимание вышеприведенные точки зрения, мы приходим к выводу, что, в случае рождения неполноценного ребенка, все заботы по его развитию должны брать на себя генетические родители, за исключением случаев, когда неполноценность рожденного ребенка вызвана ненадлежащим исполнением суррогатной матерью своих обязанностей по договору, которая в полной мере возмещает расходы, связанные с реабилитацией неполноценного ребенка.

Список литературы

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ (ред. от 1.05.2017) // «Собрание законодательства РФ». – 1996. – №1. – С. 16.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. 1.07.2017) // «Собрание законодательства РФ». – 15.01.1996. – № 3, ст. 145
3. Федеральный закон от 21.11.2011 №323-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ». – 2011. – № 48. – С. 6724
4. Приказ Минздрава России от 30.08.2012 № 107н (ред. от 11.06.2015) «О порядке использования вспомогательных репродуктивных тех-

нологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.02.2013 № 27010) // «Российская газета», спецвыпуск, № 78/1, 11.04.2013

5. Бурмистрова Е. В. Правовое регулирование суррогатного материнства в России // Журнал «Медицинское право». – 2014. – № 1. – С. 24–28
6. Довнар А. Н. Правовые проблемы, связанные с вопросами применения вспомогательных репродуктивных технологий // Научный периодический рецензируемый журнал «Via scientiarum – Дорога знаний». – 2016. – № 3. – С. 50–55
7. Довнар А. Н. Права и обязанности суррогатной матери // Научный периодический рецензируемый журнал «Via scientiarum – Дорога знаний». – 2017. – № 1. – С. 26–31
8. Дронова Ю. А. Что нужно знать о суррогатном материнстве – М: Городец, 2007 – 112 с.
9. Романовский Г.Б. Правовая охрана материнства и репродуктивного здоровья: монография – М: Проспект, 2016. – 216 с.
10. Кристафорова А. В. Суррогатное материнство в Российской Федерации: основные понятия, проблемы правового регулирования, роль нотариуса // Журнал «Семейное и жилищное право». – 2014. – № 3. – С. 24–28.

УДК 376
ББК 74.3.

К.А. Русакова
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ЛИЦ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В РОССИИ

PROBLEMS OF PROFESSIONAL REHABILITATION OF PERSONS WITH DISABILITIES IN RUSSIA

РУСАКОВА Ксения Андреевна – студентка 2 курса магистратуры факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: ks_rus25@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitvinenko@ya.ru).

RUSAKOVA Kseniya Andreevna – 2nd year student of Magistracy at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: ks_rus25@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitvinenko@ya.ru).

Аннотация. *Решение проблем системы профессиональной реабилитации лиц с инвалидностью зависит напрямую от трудоустройства и занятости. Таким образом, необходимо провести анализ программы реабилитации людей с ограниченными возможностями и предложить решение проблемы.*

Ключевые слова: *лица с ограниченными возможностями здоровья, лица с инвалидностью, трудоустройство, профессиональная реабилитация.*

Abstract. *The solution to the problems of vocational rehabilitation of persons with disabilities depends directly on work and employment. Thus, it is necessary to examine the program of rehabilitation of people with disabilities and offer a solution to the problem.*

Keywords: *persons with disabilities, persons with disabilities, professional rehabilitation.*

Профессиональная реабилитация лиц с инвалидностью является одним из направлений реабилитаций в соответствии с положениями Закона.

Профессиональная реабилитация лиц с инвалидностью – это, прежде всего, многоаспектная проблема, которая включает в себя систему и процесс восстановления инвалидов их профессиональной трудоспособности.

Ролью профессиональной реабилитации является обеспечение сбалансированности проблем личности и общества, формирование навыков конкурентной борьбы за рабочее место, включение инвалида в трудовую среду, интегрируя при этом его в социум.

Система профессиональной реабилитации лиц с инвалидностью включает в себя важнейшие факторы: трудоустройство и занятость.

На рассмотрение в таблице 1 представлена статистика лиц с инвалидностью, которые нуждаются в трудоустройстве.

Таблица 1 – Численность инвалидов в возрасте 18 лет и старше, нуждающихся в трудоустройстве в России в 2014–2016 гг.

Особенности	2014 г.	2015 г.	2016 г.
В обычных условиях производства с предоставлением условий труда	629562	587144	431757
В специально созданных условиях труда и на дому	472826	248803	298292

Источник: составлено автором на основе Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения 02.11.2017).

Таким образом, можно сделать вывод, что на 2016 г. численность лиц с инвалидностью, нуждающихся в трудоустройстве, сократилась, по сравнению с 2014 г. Это обуславливается тем, что с каждым годом предприятия предоставляют рабочие места для людей, имеющих инвалидность. Следовательно, программа профессиональной реабилитации с каждым годом прогрессирует и нуждается в дальнейшем развитии.

Для молодых людей с инвалидностью необходимо сформировать предпосылки к созданию самостоятельной жизни и возможности быть деятельными и «полноценными» членами общества, а также приносить пользу общественному труду. Прежде всего, людям с инвалидностью необходима гарантированная поддержка государственных структур по профессиональной ориентации и производственной адаптации, в соответствии с их здоровьем, личностными особенностями и квалификацией. Профессиональная реабилитация требует участия определенных структур, таких как: бюро МСЭ, структур, занимающихся занятостью инвалидов, структур образования, администрации региона и работодателей, применяющих труд инвалидов и самих лиц с инвалидностью. Если участники процесса реабилитации не будут взаимодействовать друг с другом, то будут возникать проблемы эффективности системы профессиональной реабилитации.

Поэтому необходимо сформировать единую систему создания и сохранения рабочих мест для трудоустройства инвалидов, которая будет осуществлять профессиональную реабилитацию лиц с инвалидностью.

Список литературы

1. Байрамов В.Д. Социальный хаос в российском обществе. – М: Социально-гуманитарные знания, 2008. – 232 с.
2. Бахтизин Р.Н., Павлов С.В., Павлов А.С. Научно-образовательный геопортал как интегрирующая среда для объединения научной пространственной информации о территории Республики Башкортостан // Вестник Академии наук Республики Башкортостан. – 2011. – Т. 16. – № 4. – С. 36–42.
3. Гайсина Л.М. Современные социальные технологии подбора кадров в российских нефтегазовых компаниях // Вестник Башкирского университета. Научный журнал. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2010. – Т. 15. – № 4. – С. 1264–1268
4. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал как основа инновационной экономики // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – № 1 (25). - С. 87–101.
5. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения 02.11.2017).
6. Gaisina L.M., Bakhtizin R.N., Mikhaylovskaya I.M., Khairullina N.G., Belonozhko M.L. Social technologies as an instrument for the modernization of social space in the social and labor sphere // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Т. 12. № 3. С. 2947–2958.

**АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ
И УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

**ACTUAL DIRECTIONS OF PRODUCTS AND SERVICES
DIFFERENTIATION IN THE CONDITIONS OF MARKET
COMPETITION**

САЗОНОВА Евгения Сергеевна – студентка 4 курса факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: sazonova97.97@mail.ru).

Научный руководитель:

СИНЕЛЬНИКОВА Елена Александровна – к.т.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: alenasin@gmail.com).

SAZONOVA Yevgenia Sergeevna – 4th year student at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: ancheso@mail.ru).

Research Supervisor:

SINELNIKOVA Elena Alexandrovna – Candidate of Technical Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: alenasin@gmail.com).

Аннотация. *Статья посвящена различным способам дифференциации товаров и услуг, которые могут быть актуальны при обеспечении конкурентного преимущества компании на рынке.*

Ключевые слова: *дифференциация, товары, услуги, стратегия, конкуренция, рынок.*

Abstract. *The article focuses on the various ways of differentiation of products and services that may be relevant in ensuring a company's competitive advantage in the market.*

Keywords: *differentiation, products, services, strategy, competition, market.*

В настоящее время на любом рынке сбыта товаров и услуг существует высокий уровень конкуренции. Рыночная среда чрезвычайно подвижна, происходит быстрая смена состава конкурирующих фирм, меняются их позиции и занимаемый сегмент, потребители предъявляют все новые требования к качеству и характеристиками продуктов и услуг [3, 7].

В этой связи необходимо применять определенные меры, которые позволяют фирме максимально упрочить свое положение на рынке. Существуют различные подходы к решению данной проблемы, одним из которых является дифференциация. Если разбираться в сущности этого термина, то он означает выделение определенной части чего-либо из общего числа (объектов или значений) по некоторым признакам. Применительно к вопросам маркетинга, дифференциация – это наделение какого-либо продукта или услуги специфическими характеристиками, чем-либо выделяющими его из ряда абсолютно аналогичных товаров [1].

Следует отметить, что дифференциация может касаться различных сфер и направлений: товаров и услуг, имиджа предприятия, рекламы, методов продвижения продуктов на рынке и продаж, производственного процесса, персонала и т.д. Как показывает практика, существуют следующие способы придания товару отличительных потребительских свойств, привлекательных для потребителей. Во-первых, это создание в самом товаре или услуге неких отличий, интересных для потребителя, ценности с его точки зрения. При этом необходимо понимать, что успех данного вида дифференциации зависит от того, существует ли что-либо подобное у конкурентов. Второй способ связан с приданием товару потребительских свойств, сокращающих затраты потребителя на его использование. Например, можно сократить расход материалов потребителя, связанных с использованием товара, сократить запасы потребителя (поставка точно в срок), повысить надежность товара (сокращаются затраты на ремонт и эксплуатацию), внедрить электронный прием и обработку заказов (сокращает расходы потребителя на оформление заказа, закупку, получение технической поддержки) и т.д. В-третьих, можно повысить эффективность использования товара потребителем. Например, повышение надежности, долговечности, простоты в использовании; обеспечение высокого уровня безопасности, в том числе экологической, снижение затрат на эксплуатацию; обеспечение более полного соблюдения экологических и юридических требований, предъявляемых к товару. Также возможно предоставление покупателям возможности обновлять и модернизировать товар при появлении на рынке более совершенной модели. Четвертое направление – это придание товару потребительских свойств, обеспечивающих

неэкономические или нематериальные преимущества, например, это могут быть характеристики товара, связанные с безопасностью,

После выбора вида дифференциации, наиболее эффективного для конкретной компании, необходимо разработать стратегию, которая базировалась бы на уникальных возможностях компании, не поддающихся воспроизведению конкурентами. Стратегия дифференциации оптимальна, когда существуют широкие возможности дифференциации, а большинство потребителей считают дополнительные свойства действительно ценными. Постоянное обновление товара и частое появление новых модификаций поддерживают интерес потребителей к товару, делая его актуальным в любое время. При этом необходимо помнить, что слишком высокая цена за дополнительные потребительские свойства могут препятствовать увеличению объемов продаж и отпугнуть потребителей, в связи с чем, необходимо строго контролировать уровень цен на товар и услугу. Естественно, важным аспектом при этом является всестороннее изучение потребностей покупателей и быстрая реакция на их требования [2].

У стратегии дифференциации есть и свои недостатки. Любой эффективный вариант дифференциации товаров и услуг может быть быстро повторен конкурентами, в этом случае нет никаких гарантий, что дифференциация принесет значительное конкурентное преимущество. Также покупатель может не увидеть особой ценности в созданных компанией потребительских свойствах товара, и дифференциация встретит скептическое отношение рынка. Однако в целом дифференциация позитивно сказывается на конкурентной позиции фирмы и поднимает ее престиж в глазах потребителей.

Приведем некоторые примеры. Японские автомобильные заводы практически всегда выводят на рынок новые модели машин быстрее, чем их европейские и американские конкуренты. CNN удовлетворяет потребность в оперативной информации быстрее и полнее, чем остальные телекомпании. Microsoft обладает уникальным опытом в объединении труда программистов с нетрадиционными маркетинговыми решениями, ноу-хау, дизайном, методами продвижения и рекламы. Конкурирующие компании Oriflame и AVON выпускают относительно недорогую косметику и бытовую химию, а также имеют линейку сопутствующих аксессуаров. И та и другая компании строят свою работу на политике ограниченного выпуска, обе компании также постоянно проводят различные акции и предоставляют постоянные скидки. Новые шины Goodyear для дождливой погоды повысили устойчивость автомобиля на мокром асфальте. Такие компании как Rolls-Royce, Tiffany и Gucci обеспечили себе конкурентные преиму-

щества, позиционируя свои товары как атрибуты высокого социального статуса и роскоши. Они создали безусловный престиж данных марок, основанный, несомненно, на их оригинальности и высоком качестве [4, 5].

В качестве примера успешного результата стратегии дифференциации можно привести также деятельность большинства автомобильных концернов. Хотя новые идеи в данной отрасли мгновенно подхватывают все крупные производители, однако они находят способы, чтобы выделиться на общем фоне. Компании BMW и Mercedes-Benz предлагают ограниченную линию эксклюзивных автомобилей, что способствует созданию высокой репутации. Компания Toyota смогла добиться признания на мировом рынке в результате умелого применения дифференциации по издержкам и уже долгое время применяет дифференциацию по качеству и ассортименту продукции [6].

Можно предложить следующие направления дифференциации, как для крупного, так и для среднего и малого бизнеса: организация лучшего по сравнению с конкурентами сервиса и послепродажного обслуживания, расширение ассортимента товаров и услуг, повышение их качества, долговечности и надежности, создание престижного образа товаров и услуг, их быстрая доставка, придание им особенных характеристик и многое другое.

Хотелось бы отметить, что успешно проведенная дифференциация в итоге может позволить предприятию: устанавливать высокую наценку на свою продукцию, увеличивать объем ее выпуска и реализации, сделать торговую марку фирмы более популярной среди потребителей. Наличие дифференциации в товарах и услугах всегда позволяет предприятию найти свой постоянный сегмент потребителей и нишу на рынке.

Список литературы

1. Литвиненко И.Л., Синельникова Е.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – М.: МГГЭУ, 2015. – 186с.
2. Синельникова Е.А. Современный подход к формированию устойчивой стратегии развития организации // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – № 4 (28). – С. 65–73.
3. Синельникова Е.А. Обеспечение конкурентоспособности организации в условиях современного рынка / В книге: Управление организацией: проблемы и решения. Москва, 2016. – С. 47–61.
4. Официальный сайт «Vuzlit». [Электронный ресурс]. URL: https://vuzlit.ru/295290/strategii_differentsiatsii. (Дата обращения 15.11.2017).

5. Официальный сайт «Studbooks». [Электронный ресурс]. URL: http://studbooks.net/differentsiatsiya_produkтов. (Дата обращения 15.11.2017)
6. Официальный сайт «Ipinform». [Электронный ресурс]. URL: <http://ipinform.ru/razvitiye-biznesa/strategii/konkurentnaya-strategiya-differenciacii-i-ee-primenenie.html>. (Дата обращения 15.11.2017).
7. Дорожкин Ю.Н., Коршак А.А., Гайсина Л.М. Некоторые аспекты экономики и кадровой политики в нефтегазовом комплексе // Проблемы сбора, подготовки и транспорта нефти и нефтепродуктов. Научно-технический журнал. – Уфа: ГУП «ИПТЭР», 2008. – №3 (73). – С. 122–130

УДК 314
ББК 60.7

Е.В. Семакина

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ ЖЕНЩИН С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

FEATURES OF CREATION OF CAREER OF WOMEN WITH DISABILITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

СЕМАКИНА Елена Валерьевна – студентка I курса магистратуры факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет» г. Москва (e-mail: semakina.lena@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

SEMAKINA Elena Valeryevna –1st year student of Magistracy at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: semakina.lena@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitvinenko@ya.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются особенности построения карьеры женщин с инвалидностью в Российской Федерации, проведена динамика общей численности инвалидов за 2010–2016 гг. и трудоустроенных инвалидов, рассмотрена поддержка лиц с инвалидностью

Ключевые слова: Ключевые слова: лица с ограниченными возможностями здоровья, лица с инвалидностью, женщины с инвалидностью, некоммерческие организации.

Abstract. In article features of creation of career of women with disability in the Russian Federation are considered, dynamics of total number of disabled people for 2010–2016 and the employed disabled people is carried out, support of persons with disability is considered.

Keywords: persons with limited opportunities of health, the person with disability, women with disability, non-profit organizations.

Работа – неотъемлемая часть жизни любого человека. Стоит отметить, что рабочее время занимает как минимум половину общего времени бодрствования взрослого человека в течение суток. Взрослые люди часто идентифицируют себя с работой, которую выполняют, отождествляют себя со своей профессией.

Также многие исследования показывают, что работа дает людям ощущение благополучия, осмысленности жизни, повышает самоуважение и в целом улучшает качество жизни. Отсутствие же работы, наоборот, может повергнуть человека в глубокую депрессию, понизить самооценку и даже оказать пагубное влияние на показатели психического и физического здоровья.

Но при этом обдуманно выбирать рабочее место, планировать свою карьеру, определять свой профессиональный путь – дело очень сложное, требующее учета множества внешних и внутренних факторов. Практика показывает, что даже люди, обладающие высокой квалификацией, не всегда способны грамотно и четко спланировать свою карьеру. [2]

По сравнению со здоровыми людьми, лица с ограниченными возможностями здоровья с еще большей вероятностью могут оказаться в числе безработных, в числе работников с низкой оплатой труда и в числе тех,

кто не удовлетворен своей работой. Зачастую происходит так, что большинство людей нашли работу «по знакомству», в результате «случайного стечения обстоятельств» или по принципу территориальной, социальной и прочей «доступности».

Как видно из таблицы 1, за период 2011–2016 гг. количество работающих инвалидов поступательно росло, однако их количество составляет менее 10 % от их общего числа в стране. С учетом того, что после кризиса 2014 г. и падения показателей реальных показателей финансовой трансфертной поддержки инвалидов актуальность собственного источника заработка для многих из них увеличилась, можно констатировать, что система поддержки лиц с инвалидностью нуждается в актуализации [2].

Таблица 1 – Динамика общей численности инвалидов в РФ и трудоустроенных инвалидов

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвалиды всего, тыс. чел.	13134	13209	13189	13082	12946	12924
Работающие инвалиды, числящиеся в ПФР, тыс. чел., из них:	2195	2276	2344	2407	2473	2543
1 группа	92	93	87	82	82	82
2 группа	887	898	906	913	923	939
3 группа	1209	1280	1348	1409	1466	1520
Доля работающих среди инвалидов 1 группы, %	5,97	6,14	5,82	5,65	6,05	6,4
Доля работающих среди инвалидов 2 группы, %	12,14	12,7	13,26	13,84	14,26	15,2
Доля работающих среди инвалидов 3 группы, %	31,63	31,7	32,21	32,61	32,64	33,04
Дети-инвалиды	519	541	560	568	580	605
Доля работающих в общей численности инвалидов, числящихся в ПФР, %	17,1	17,7	18,4	19,1	19,8	20,5

Источник: Калашникова И.В., Тринадцатко А.А. О трудовой занятости инвалидов в России // Вестник ТОГУ. - 2017. - № 1(44).

Получение образования лиц с инвалидностью и лиц с ограниченными возможностями здоровья является важнейшим фактором их успешной социализации в общественной жизни. Получение профессии не менее важный вопрос и один из самых эффективных способов самореализации, поэтому трудоустройство людей с инвалидностью является важнейшей задачей государственной политики.

Положение женщин на рынке труда в целом неблагоприятно, а существующих норм, не допускающих отказа в приеме на работу по признакам, которые не связаны с деловыми качествами работника, не достаточно, они не ограждают от дискриминации. Вместе с тем, очевидно, что предусмотренные законами меры в отношении защиты инвалидов от дискриминации на рынке труда не работают, это отмечают как сами инвалиды, так и специалисты отделов социального обслуживания, работодатели и другие. Женщины-инвалиды предпочитают либо жить на пенсию по инвалидности, либо работать на дому, чаще всего находят работу по знакомству, а не по системе социальных гарантий. Молодые женщины-инвалиды вполне допускают вероятность того, что им придется столкнуться при трудоустройстве с дискриминацией не только по признаку инвалидности, но и по признаку пола, а так же с рядом других проблем, которые затрудняют трудоустройство. К данным проблемам относится не развитая инфраструктура города, неприятие себя как инвалида, боязнь неприятия себя другими лицами, заболевание, которые вызывает трудности в работе и т.п.

Чтобы выявить поле для будущей профессии, необходимо учитывать и провести анализ состояния здоровья, определение важнейших качеств для профессии, получение образования и основной вид профессиональной направленности, но так же немаловажную роль играет гендерный признак успешной карьеры среди лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В последнее время в Российской Федерации незначительно, но улучшилась поддержка лиц с ограниченными возможностями здоровья: проводятся конкурсы для женщин с инвалидностью, соревнования, где можно проявить свои способности разной направленности. Внешние конкурсы – одни из важных направлений социализации инвалидов. Касаемо женской части населения с инвалидностью большую роль играют конкурсы красоты, которые могут дать большой «толчок» для построения в дальнейшем успешной карьеры и некоммерческие организации, образовавшиеся в Российской Федерации в направленности поддержки лиц с инвалидностью.

Конкурсы красоты – это не только возможность принять себя и посмотреть на себя под другим углом, но это большая возможность получить работу и успешно при желании построить карьеру. На данных конкурсах, если задаться целью выиграть, расширятся горизонты для направлений деятельности, которые будут интересны. Это и спорт, и общественная деятельность, и работа по профессии.

Благодаря конкурсу красоты, в Российской Федерации успешно построила карьеру Ксения Безуглова – общественный деятель, победительница конкурса «Мисс мира» 2013 г. среди женщин с ограниченными возможностями здоровья. Победа в конкурсе дала ей знакомства, которые в последствии помогли ей построить успешную карьеру. Сейчас Ксения имеет 3 детей, участвует в мероприятиях массового уровня, в общественной деятельности в различных городах России. Другой пример успешной карьеры женщины с инвалидностью – это Диана Гурцкая. Выиграв в 1995 г. музыкальный конкурс, ее заметила многие известные личности, благодаря которым она развивалась и смогла построить карьеру не только в музыкальной индустрии, но и так же государственных структурах.

В Российской Федерации существует огромное количество некоммерческих организаций, активно поддерживающих инвалидов. К числу таких организаций относят РООИ «Перспектива», РОО ПРИ «Катюша» и многие другие. РООИ «Перспектива» занимается лицами с инвалидностью по таким направлениям, как спорт, инклюзивное образование, трудоустройство. Проводят цикл семинаров, тренингов по различным тематикам, что впоследствии есть шанс себя проявить и получить достойное рабочее место. РОО ПРИ «Катюша» занимаются женщинами с инвалидностью, семьями с ограниченными возможностями здоровья, развитием доступной среды в городе Москве.

Наличие влиятельных знакомых, участие в мероприятиях по различной тематике, наличие профессиональных качеств и компетенций, все данные составляющие помогают женщине с инвалидностью построить карьеру.

Список литературы

1. Калашникова И.В., Тринадцатко А.А. О трудовой занятости инвалидов в России // Вестник ТОГУ. – 2017. – № 1 (44). – С. 141–154.
2. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал как основа инновационной экономики // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – № 1 (25). – С. 87–101.

3. Электронный информационный бюллетень №3. Реализация мероприятий по содействию трудоустройству граждан с ограниченными возможностями здоровья – август, 2017. [Электронный ресурс]. URL: http://www.aksp.ru/docs/ebulleten/files/IB_3_Trud_Invalidi.pdf. (Дата обращения 15.11.2017).

УДК 316
ББК 65.275

Л.В. Лобова
Научный руководитель: д. ю. н., профессор О.Н. Булаков

МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНВАЛИДОВ В СОВЕТСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

MECHANISMS OF SOCIAL PROTECTION OF THE RIGHTS OF DISABLED PEOPLE IN SOVIET AND MODERN RUSSIA

ЛОБОВА Людмила Владимировна – магистрант 1 курса факультета юриспруденции ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: lobova3112@yandex.ru).

Научный руководитель:

БУЛАКОВ Олег Николаевич – д.ю.н., профессор кафедры теории и истории государства и права ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: bulacov62@yandex.ru).

ЛОВОВА Lyudmila Vladimirovna – the 1th year master of law faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: lobova3112@yandex.ru).

Research Supervisor:

BULACOV Oleg Nikolayevich – Doctor of law Sciences, professor of the department of «Theory and history of State and law», «Moscow State University for the Humanities and Economics», Moscow (e-mail: bulacov62@yandex.ru).

Аннотация. *в данной статье дается краткий очерк становления и развития государственных механизмов, направленных на защиту и поддержку социальных прав инвалидов в России в советское и настоящее время.*

Ключевые слова: революционные события 1917 года, социальная защита и поддержка инвалидов в СССР, права инвалидов.

Abstract. This article gives a brief outline of the formation and development of state mechanisms aimed at protecting and supporting the social rights of disabled people in Russia in the Soviet and present

Keywords: revolutionary events of 1917, social protection and support of invalids in the USSR, the rights of disabled people.

Временное правительство, пришедшее к власти после Февральских революционных событий в России 1917 года, пыталось реформировать сложившуюся дореволюционную модель государственной помощи нуждающимся. В связи с этим в марте 1917 г. создается Министерство государственного призрения, осуществлявшее, на базе частной благотворительности, социальную защиту и поддержку нуждающихся граждан (беженцев, раненых, инвалидов войны пр.). Других шагов Временное правительство в реформировании общественного призрения сделать не успело. В октябре 1917 года власть в стране захватили большевики, а координирующим центром всей этой деятельности становится Наркомат государственного призрения РСФСР, переименованный в апреле 1918 г. в Народный Комиссариат социального обеспечения.

Изначально советская власть взяла курс на развитие социального страхования нуждающихся по случаю их нетрудоспособности, которое вскоре трансформируется в государственную систему социального обеспечения. На тот момент термин «инвалид» у государства ассоциируется с понятием «нетрудоспособность». Этому способствовал социально-экономический кризис, возникший еще в царской России в начале 20 века, вызванный чередой военных конфликтов внешнего и внутреннего характера, итогом которых явился социальный дисбаланс основной массы населения осложненный, в том числе, инвалидами Первой мировой и Гражданской войны.

Ситуация изменяется в 20–30-е г. прошлого столетия, когда «рациональная» классификация инвалидности заменяется на классификацию, где лица, сохранившие трудоспособность, перестают признаваться инвалидами [2]. В этот период государство активно учреждает различные общественные и социально-государственные организации нового типа: Всероссийское общество слепых (1923 г.), Всероссийское общество глухих (1926 г.); Совет по трудоустройству инвалидов (1931 г.), Главное управление протезной промышленности (1937 г.) и др. Именно в этот промежуток времени советское государство разрабатывает систему налоговых и иных льгот, направленных на улучшение условий жизнедеятельности инвали-

дов. Одновременно формирует законодательную базу, ориентированную на их трудоустройство, пенсионное и социальное обеспечение [3]. Так, 13 февраля 1930 г. ЦИК и СНК СССР, утверждают «Положение о пенсиях и пособиях по социальному страхованию», которое определяет размер пенсии по инвалидности не только от утраты степени трудоспособности последнего, но и от причин наступления инвалидности [4].

Однако Великая Отечественная война (1941–1945) внесла определенные коррективы в правовую политику государства в отношении инвалидов, усугубило их дифференциацию. В этот период создаются комитеты помощи по обслуживанию больных и раненых Красной Армии, дома инвалидов Великой Отечественной войны, где инвалиды осваивают новые профессии и проходят переквалификацию с последующим трудоустройством. Именно эта категория граждан находится в приоритете: получает бесплатное жилье, освобождается от некоторых налогов (земельной ренты, налога на строительство, военного налога) и пр.

В то время политика государства по-прежнему была направлена на ущемление прав инвалидов, проживающих в сельской местности, где также наблюдалась дифференциация этой категории граждан. Например, в сельской местности размер пенсии «обычного» инвалида был не только в половину ниже установленного размера от пенсии инвалида, проживающего в черте города, но и зависел от наличия у инвалида статуса военнослужащего.

В целом же военный, а соответственно и послевоенный период характеризуется новыми подходами в социальном обеспечении инвалидов. С одной стороны, государство, проводило жесткую политику дифференциации социальных и иных льгот, рассматриваемой категории граждан. С другой стороны, советское государство продолжает политику трудоустройства и профессионального обучения инвалидов, где огромную роль играет Министерство социального обеспечения СССР, образованное в 1947 году; развивает законодательную базу, благодаря которой такие блага, как бесплатная медицинская помощь и бесплатное образование, становятся достоянием инвалидов; создает единое пенсионное законодательство, охватывающее в том числе и пенсии по инвалидности [5].

Этому процессу способствовала не только Конституция СССР 1977 г., определяющая дальнейший вектор социального развития прав инвалидов в стране, но и международно-правовые акты, устанавливающие основные понятия и принципы, защиты прав не только этой уязвленной группы населения, но и человека в целом [6]. Говоря о Международных нормах и механизмах, направленных на защиту прав и свобод инвалидов, следует

учитывать то обстоятельство, что они стали развиваться относительно недавно. Это отчасти связано с тем, что международное сообщество, разрабатывая и внедряя ныне действующие нормы и механизмы защиты прав инвалидов, первоначально занималось универсальными нормами и механизмами защиты прав человека. Так, 10 декабря 1948 г. Организацией Объединенных Наций была принята Всеобщая декларация прав человека, где инвалидность как состояние человека упоминается в ч. 1 ст. 25 применительно к социальному обслуживанию и достойному обеспечению, которые должны быть предоставлены государством лицу в случае наступления инвалидности [7].

В последующем Генеральная Ассамблея ООН принимает ряд международных актов, направленных не только на защиту прав и свобод человека в целом, но и документы, охватывающие вопросы защиты прав отдельных групп в том числе и инвалидов. Одним из таких ориентиров выступает Декларация прав ребенка [8], принятая Генеральной Ассамблеей 20 ноября 1959 г., являющаяся отправной точкой для дальнейшей разработки мер международного характера, направленных на защиту прав инвалидов. Первым международным документом, который непосредственно затрагивает вопросы отдельной группы инвалидов является Декларация о правах умственно отсталых лиц [9], принятая Генеральной Ассамблеей 20 декабря 1971 г., которая в свою очередь послужила основой для принятия последующих актов, среди которых однозначно можно назвать Декларацию о правах инвалида от 1975 года [10].

Таким образом, процесс развития законодательства в области прав инвалидов в советский, а соответственно и постсоветский период был и есть взаимопроникающий и предопределенный изменениями, происходящими на международно-политической арене. В настоящее время в России принято не только законодательство о социальной защите инвалидов в Российской Федерации [11], но и продолжается процесс взаимодействия внутригосударственных и международно-правовых механизмов защиты прав инвалидов. В частности, речь идет о Конвенции о правах инвалидов [12], принятой Генеральной Ассамблеей 13 декабря 2006 г. и ратифицированной Россией 03 мая 2012 г. в рамках программы «Доступная среда» [13].

Список литературы

1. Кондратьева З.А., Рыбакова И.И. Особенности правового статуса инвалидов в СССР // Вопросы социального обеспечения: Сб. науч. тр. – М.: Изд-во ЦИЭТИН, 1981. – № 12. – С. 8–20.

2. Дугужева Б.Х. Становление и развитие законодательства о правах лиц с ограниченными возможностями здоровья в России // Социальное и пенсионное право. – 2017. – № 2. – С. 43–47.
3. Басов Н.Ф. Социальное обеспечение, защита и поддержка инвалидов в России: Советский период и современность // Вестник ПСТГУ IV: Педагогика и психология. – 2010. – № 4(19). – С. 56–69.
4. Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 13.02.1930 «Об утверждении положения о пенсиях и пособиях по социальному страхованию // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. – 1930. – № 49.
5. Витрук Н.В., Масленников В.А., Топорнин Б.Н. Конституционный статус личности в СССР. – М.: Юридическая литература, 1980. – С. 201–202.
6. Авакян С.А. Конституция России: природа, эволюция, современность. – Сашко, 2000. – с. 564.
7. Права инвалидов: правовое регулирование, механизмы защиты и реализации // под ред. канд. юрид. Наук Ф.Д. Байрамова, канд. юрид. наук Р.М. Хакимова. – Москва: МГТЭУ, 2017. – С 9–10.
8. Декларация прав ребенка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 21.10.2017).
9. Декларация о правах умственно отсталых лиц [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 21.10.2017).
10. Декларации о правах инвалида [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 21.10.2017).
11. Например, см.: Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – № 48. ст. 4563. – 1995.
12. Конвенция о правах инвалидов // Бюллетень международных договоров. – 2013. – № 7. – С. 45 – 67.
13. Постановление Правительства РФ от 01.12.2015 № 1297 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» на 2011 – 2020 годы» // Собрание законодательства РФ. –2015. – № 49. – ст. 6987.

Д.А. Шведов
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ
THE SMALL BUSINESS IN RUSSIA

ШВЕДОВ Дмитрий Александрович – студент 2 курса факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: Richi_Sunrise@mail.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitinenko@yandex.ru).

SHVEDOV Dmitry Alexandrovich – 2nd year student at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: Richi_Sunrise@mail.ru).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitinenko@ya.ru).

Аннотация. *В статье рассматриваются понятие и субъекты малого бизнеса в России, а также его роль в экономике и проблемы развития.*

Ключевые слова: *малый бизнес, предпринимательство, потенциал, государственная поддержка предпринимательства.*

Abstract. *The article discusses the concept and current condition of the small business, its role in the economy and problems of development.*

Keywords: *small business, entrepreneurship, potential, state support of entrepreneurship.*

Актуальность этой темы основывается на том, что малые предприятия являются важной частью экономической системы, которая позволяет экономике нормально функционировать.

В развитых странах, почти 60% ВВП вырабатывается малыми предприятиями. Это показывает, что малые предпринимательства буквально незаменимы для экономики страны. Однако проблема заключается в том, что в России данный вид предпринимательств попросту отсутствует, а финансирование и поддержка крайне малы. Доля малого бизнеса в России сейчас около 20%, что намного меньше среднего показателя по миру (53,7%) [5].

Малый бизнес – это большой слой мелких собственников, которые будут определять социально-экономическое развитие страны [2]. Этот бизнес является сектором и создает самую крупную сеть предприятий, действующих в большинстве случаев на массового потребителя. В сочетании с небольшими размерами предприятий, их технологической, производственной и управленческой мобильностью это позволяет им реагировать на меняющиеся условия рынка.

Комиссия Болтона также составила три основных признака малого предприятия:

1. Маленький рынок не дает фирме значительно воздействовать на цены и объемы актуального товара.
2. Юридическая независимость – предприятие не управляется через формализованную структуру управления, оно должно управляться собственниками. Это позволит исключить мелкие филиалы крупных фирм.
3. Персонализированное управление, которое предполагает, что собственник или партнеры-собственники будут сами участвовать абсолютно во всех аспектах управления малым бизнесом и в принятии общих решений. Они должны быть свободны от любого контроля снаружи или изнутри.

Малые предприятия производственные кооперативы, и акционерные общества, и общества с ограниченной ответственностью и т. д. – все коммерческие организации, независимо от их организационно-правовой формы, будут иметь отношение к малым предприятиям, т. е. являться «малым бизнесом» [3].

Анализ темпов роста общего числа зарегистрированных малых предприятий будет отличаться достаточной стабильностью. В течение трех лет темпы прироста количества малых предприятий составил 5 %. Если рассмотреть динамику предприятия этой отрасли по видам экономической деятельности, можно сказать следующее: Наибольший удельный вес числа малых предприятий в оптовой и розничной торговле (20 % малых и средних предприятий в 2016 г.). На втором месте операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг. Далее идут строительство, транспорт, услуги связи и сельское хозяйство [5].

Инвестиции в главный капитал составили в 2016 г. 949,3 млрд. рублей против 730,6 млрд. рублей в 2015 г. Анализ распределения малых предприятий по оценке объема инвестиций в главный капитал в 2016 г. показал, что 17 % от основного числа предприятий средств отправляют на замену изношенного оборудования и машин, 12 % субъектов малого бизнеса осуществляют увеличение производственных мощностей с расширением номенклатуры продукции. Такая же некая часть предприятий (12 %) пользуется ресурсами по автоматизации и механизации имеющегося в наличии производственного процесса [1].

Нужно отметить, что вместе с проблемами финансирования отечественного предпринимательства главной проблемой будет также недостаточное соответствие состояния производственных мощностей с учетом реально имеющихся потребностей рынка [6]. Причиной этого состояния часто является отсутствие инвестиций или их недостаток в инновационном развитии.

Согласно бухгалтерским данным основной оборот малых предприятий в 2016 г. был близок к 31 420 млрд. рублей, что на 11,5 % больше, чем в 2015 г. По видам экономической деятельности структуру основного оборота малых предприятий можно увидеть на рисунке 1. Наибольший удельный вес занят оптовой и розничной торговлей – 56,4 %, 11,5 % оборота идет на производство, 10,1 % – отводится операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставление услуг, 4 % – в транспорт и связь, 2,8 % от общего оборота хозяйства [4].

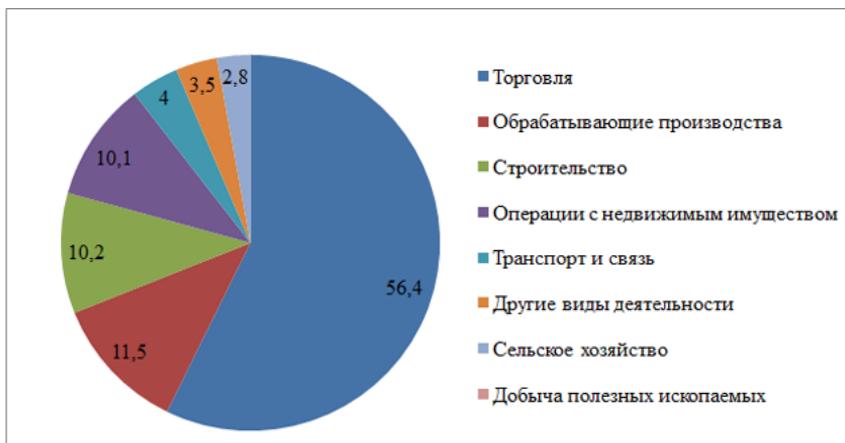


Рисунок 1 – Структура основного оборота средства в различных видах экономической деятельности

Источник: Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения 03.07.2017).

В настоящее время приоритетными направлениями реализации государственного проекта поддержки российского бизнеса являются:

1. Увеличение доли малого и среднего бизнеса в экономике.
2. Формирование инновационной инфраструктуры малого и среднего бизнеса.

Важную роль в финансовой поддержке российского бизнеса должна сыграть эффективная налоговая политика. Хорошо функционирующая система налогообложения должна стимулировать повышение технического уровня предприятий, насыщение потребительского рынка, развитие производств, использующих вторичные ресурсы и тем самым способствовать улучшению окружающей среды.

«Развитию малого и среднего бизнеса в последние годы уделяется большое внимание, однако предпринимателям до сих пор не хватает реальной поддержки. Мы говорим, прежде всего, о лояльности со стороны местных властей. Зачастую именно они могут помочь предпринимателям найти перспективные направления и дополнительные области сбыта продукции [7].

Эффективная поддержка может также выражаться в снижении налоговой нагрузки для владельцев небольших предприятий. Временное сокращение поступления налогов в местный бюджет окупится с лихвой – при выходе на проектные мощности, когда налоговые нагрузки могут быть увеличены, предприятие обязательно «ответит взаимностью».

Помимо господдержки, малый и средний бизнес нуждается в простом, понятном и качественном банковском обслуживании. Эту проблему осветил президент в недавнем послании. Он отметил спад кредитования малого бизнеса и предлагал подумать о вариантах упрощенных банковских продуктов. Другим фактором, снижающим интерес молодого поколения к банковским продуктам, стал отрицательный опыт предшественников: они не спешат брать деньги в банках для создания или масштабирования бизнеса» [4].

Список литературы

1. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике. – М.:ИНФРА, 2016. – 258с.
2. Литвиненко И.Л., Синельникова Е.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Москва, 2015. – 186 с.

3. Самарина В.П. Основы предпринимательства. – М.: КНОРУС, 2015. – 224 с.
4. Универсальная энциклопедия. [Электронный ресурс]. URL: <http://megabook.ru/article>. (Дата обращения 03.07.2017).
5. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения 03.07.2017).
6. Экономика России: ресурсный потенциал развития: коллективная монография (к 25-летию МГГЭУ) / под редакцией д-ра соц. наук, проф. В.Д. Байрамов, канд. экон. наук И.Л. Литвиненко. – М.: МГГЭУ, 2015. – 264 с.
7. Дорожкин Ю.Н., Коршак А.А., Гайсина Л.М. Некоторые аспекты экономики и кадровой политики в нефтегазовом комплексе // Проблемы сбора, подготовки и транспорта нефти и нефтепродуктов. Научно-технический журнал.– Уфа: ГУП «ИПТЭР», 2008. – №3 (73). – С. 122–130

УДК 339.1
ББК 65.291.0

М.В. Балабин
Научный руководитель: к.т.н., доцент Е.А. Синельникова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

THE USE OF INNOVATION IN PLANNING OF MARKETING ACTIVITIES

БАЛАБИИН Максим Владимирович – студент 4 курса факультета экономики ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: serii.ferz@yandex.ru).

Научный руководитель:

СИНЕЛЬНИКОВА Елена Александровна – к.т.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: alenasin@gmail.com).

BALABIN Maxim Vladimirovich – student of 4 course of faculty of economy FGBOU IVO “Moscow State humanitarian-economic University”, Moscow (e-mail: serii.ferz@yandex.ru).

Research Supervisor:

SINELNIKOVA Elena Alexandrovna – Ph.D., Associated Professor, Associated Professor of the Department “Management and business” FGBOU IVO “Moscow State University of Humanities and Economics”, Moscow (e-mail: alenasin@gmail.com).

Аннотация. *Статья посвящена вопросам стратегического планирования маркетинговой деятельности, а также роли инноваций в продвижение компаний на рынке.*

Ключевые слова: *стратегия, планирование, инновации, рынок, конкуренция.*

Abstract. *The article is devoted to strategic planning of marketing activities and the role of innovation in promoting companies on the market.*

Keywords: *strategy, planning, innovation, market, competition.*

Современный уровень развития рыночных отношений характеризуется присущим ему постоянным состоянием профицита. В этой связи предприятиям постоянно приходится не только регулярно обновлять и расширять ассортимент своей продукции и услуг, но и применять все новые маркетинговые стратегии для привлечения потребителей и борьбы с конкурентами [3].

Для того чтобы возможности фирмы были приведены в наилучшее соответствие с потребностями рынка, а также факторами внешней среды, необходимо осуществлять постоянное планирование маркетинговой деятельности.

Если говорить о понятии стратегического маркетингового планирования, то под ним понимается процесс разработки специфических стратегий, которые способствуют достижению целей фирмы, на основе ее существующих и потенциальных возможностей в области маркетинга [4].

Можно выделить следующие задачи маркетингового планирования:

- разработка стратегических целей фирмы в области маркетинга;
- принятие и координацией решений и в области маркетинга;
- ориентация маркетинговой деятельности не только на текущие, но и возможные изменения внешней среды;
- обоснование разработки программ маркетинга, ориентированных на достижение поставленных целей;

- оценить возможности и ресурсы компании;
- анализ возможных тенденций в области маркетинговой деятельности;
- выработка и оценка возможных стратегических альтернатив;
- подготовка маркетинговых программ развития и формирование их бюджета.

На рисунке 1 представлены уровни стратегического маркетингового планирования, каждый из которых предполагает проведение определенной аналитической работы.

Несмотря на всю развитость системы стратегического маркетингового планирования, точное прогнозирование развития рынка на долгую перспективу практически невозможно. Это связано с постоянным изменением и неопределенностью факторов внешней среды. Можно лишь построить примерные прогнозы с определенной вероятностью того или иного исхода.



Рисунок 1 – Уровни стратегического маркетингового планирования

Источник: составлен автором на основе данных Й. Ханс Пихлер, Ханс Йобст Плайтнер и Карл-Хайнц Шмидт Менеджмент на малых и средних предприятиях М.: Международные отношения, 2012.–280 с.

Далее на основе полученных прогнозов развития маркетинговой ситуации (например, изменения предпочтений потребителей, возможных действий конкурентов, изменения конкурентного состава рынка и т.д.) разрабатываются сценарии и планы развития маркетинговой деятельности

фирмы. Это может быть связано с использованием различных методов продвижения продуктов и услуг на рынке, развитием рекламы, приданием конкурентных преимуществ выпускаемой продукции, поиском новых каналов сбыта и т.д. [4]

Необходимо отметить, что в условиях жесткой конкуренции на рынке большинству компаний приходится прибегать к маркетинговым стратегиям, основанных на инновационном подходе.

На данный момент инновации играют важную роль в развитии компании, их применение всё чаще является наиболее выгодным способом противостоять конкуренции, внедрить новые товары и услуги, получить дополнительную прибыль. При этом если маркетинговая стратегия проработана хорошо, то можно определить основные составляющие инновационного проекта, а также сроки и способы внедрения инноваций. Решение руководителя относительно разработки стратегии для инновационного развития предприятия часто приводит к необходимости изменения подсистем предприятия (например, создание отдела по разработке и внедрению инноваций) и его ресурсной базы, что позволяет обеспечить их успешное внедрение.

Не вызывает сомнения, что маркетинговая стратегия, основанная на инновациях, должна предполагать за собой постоянный мониторинг внешней среды, наблюдение за изменениями в области науки и техники, важно правильно оценить инновацию и влияющие на неё факторы. При этом возникает вопрос о выборе наиболее оптимальной и долгосрочной стратегии планирования: предприятию необходимо оценить требуемые капитальные вложения в инновационную деятельность, условия для создания конфиденциальности информации и конкурентоспособности перед аналогами других компаний. Здесь сразу же встаёт вопрос об оценке рисков, связанных с выводом инновационных продуктов или услуг на рынок, времени, которое потребуется фирме на реализацию инновационной маркетинговой стратегии [1].

Большое значение имеет процесс вывода на рынок самой инновации, которую необходимо правильно преподнести: убедить потребителей о незаменимости данного новшества, его конкурентных преимуществах, применяемых технологиях и т.д. Инновация, как и товар, имеет свой жизненный цикл. Любое новшество проходит определённый период времени от намерения реализовать данный проект и до его полного завершения, что тоже важно использовать при разработке стратегического плана. Стратегический план по внедрению новшеств должен включать в себя мероприятия по продвижению их на рынке, охватывать методы и приемы по

управлению ресурсами организации, создавать возможность немедленно реагирования на потребности рынка [6].

На рисунке 2 представлено распределение инновационных проектов в целом по отраслям, можно видеть, что основная доля проектов приходится на информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии и медицину, промышленные технологии.

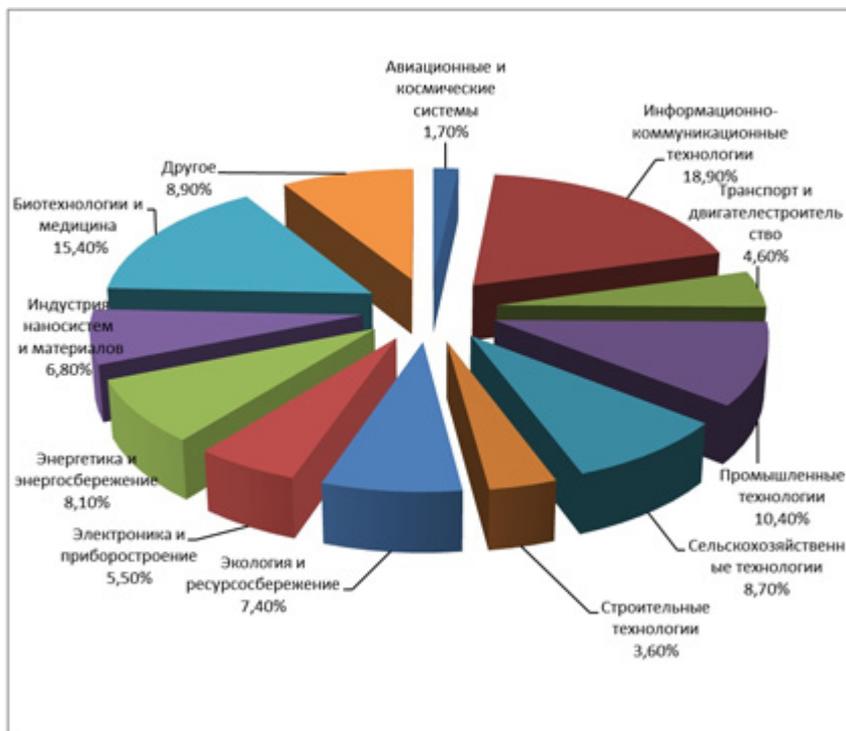


Рисунок 2 – Распределение инновационных проектов по отраслям.

Источник: Официальный сайт Future Access [Электронный ресурс]. URL: <http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/innopro> (Дата обращения 25.11.2017)

Рассмотрим яркие примеры инноваций, применяемые в развитии и маркетинговом стратегическом планировании компаний разных отраслей на рынке.

ДНК-факс – электронно-биологический конвертер (Digital-to-Biological Converter; (DBC)). Данный аппарат способен печатать генетический код на основе составленных людьми цифровых инструкций, отправленных из любого места. Пока что это всего лишь прототип, но исследователи надеются, что вскоре больницы смогут применять его для индивидуальных медицинских процедур или для массового производства вакцин в случае эпидемий. Может быть, в далеком будущем данную технологию можно будет использовать для отправки живых существ на другие планеты [8].

Синтетический паучий шелк – ткани и изделия из прочного и легкого синтетического волокна уже в настоящее время доступны для покупателей. Первым товаром из подобного материала стали галстуки BoltSpun, выпущенные ограниченной партией. В будущем белковые волокна, полученные с использованием генномодифицированных дрожжей, за счет их экологичности могут стать альтернативой тканям на основе нефти, которые доминируют на текстильном рынке [8].

Первая мышь со сканером отпечатков пальцев MC 4900 – ее выпустила компания Cherry. Это позволяет входить в систему без ввода пароля на устройствах с операционной системой Windows 10. По мнению представителей компании, устройство найдет применение в крупных корпорациях, правительственных учреждениях и фирмах, где немалое внимание уделяется вопросам безопасности данных, цена гаджета составляет 130 долларов [8].

Компания Samsung разработала супер аккумулятор для мобильных телефонов, которые имеют на 45% большую емкость и в пять раз быстрее заряжаются по сравнению с литий-ионными батареями. Как отмечает производитель, современные литий-ионные аккумуляторы смартфонов требуют около часа для полной зарядки, а новая технология позволит зарядить смартфон вроде Galaxy Note 8 примерно за 12 минут. Данная технология уже запатентована в Южной Корее и США [8].

Бактерии против комаров, которые являются переносчиками многих болезней и в ходе своей жизнедеятельности заражают множество людей. Компания Debug планирует остановить эпидемии, выпустив в природу множество самцов, зараженных особыми бактериями, в результате чего популяция комаров уменьшится. В настоящее время компания выпускает 20 миллионов искусственно выращенных комаров самцов в штате Калифорния [8].

AlphaGo – это самообучающаяся программа, которая в ходе деятельности собирает данные, и после их обработки может принять наиболее оптимальные решения. Она разработана компанией DeepMind, подразделение

Alphabet. На тестировании, проведенном в 2016 году, программа обыграла мирового чемпиона по игре в «го» Ли Седоля со счетом 4:1. В перспективе данная программа позволит робототехнике обучаться двигаться и манипулировать объектами (в том числе в беспилотном транспорте).

Подытоживая все вышесказанное, необходимо отметить, что эффективное планирование маркетинговой деятельности компании невозможно без внедрения инноваций, которые позволяют выходить компании на новый уровень и быть всегда популярной в своем сегменте рынка.

Список литературы

1. Грибов В.Д., Никитина Л.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2012 г. – 311 с.
2. Й. Ханс Пихлер, Ханс Йобст Плайтнер и Карл-Хайнц Шмидт Менеджмент на малых и средних предприятиях М.: Международные отношения, 2012. – 280 с.
3. Синельникова Е.А. Обеспечение конкурентоспособности организации в условиях современного рынка. В книге: Управление организацией: проблемы и решения. Москва, 2016. – С. 47–61.
4. Синельникова Е.А. Современный подход к формированию устойчивой стратегии развития организации. Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – №4 (28). – С. 65–73.
5. Официальный сайт Бизнесмен [Электронный ресурс]. URL: <https://businessman.ru/> (Дата обращения 17.11.2017)
6. Официальный сайт Сообщество HR-менеджеров [Электронный ресурс]. URL: <http://hr-portal.ru> (Дата обращения 17.11.2017)
7. Официальный сайт Future Access [Электронный ресурс]. URL: <http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/innopro/> (Дата обращения 25.11.2017)
8. Объединение лидеров нефтегазового сервиса и машиностроения России. Национальная ассоциация нефтегазового сервиса [Электронный ресурс]. URL: <https://nangs.org/news/technologies/11-glavnykh-inzhenerykh-innovatsij-2017-goda> (Дата обращения 23.11.2017)

А.А. Мароян
Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Л. Литвиненко

ЭКОНОМИКА РОССИИ
ECONOMY OF RUSSIA

МАРОЯН Ашот Арутюнович – студент 2 курса факультета экономика ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: maroanasot@gmail.com).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна – к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва (e-mail: innalitvinenko@ya.ru).

MAROYAN Ashot Arutyunovich – 2nd year student at the Economic Faculty, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: maroanasot@gmail.com).

Research Supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna – Candidate of Economic Sciences, Associated Professor, Associated Professor of the Department of management and entrepreneurship, «Moscow State Humanities and Economics University», Moscow (e-mail: innalitvinenko@ya.ru).

Аннотация. *В статье рассмотрена структура экономики России. Приведены определения инфляция, ВВП. Проанализирована тенденция инфляционного спада.*

Ключевые слова: *экономика, инфляция, производство, ВВП, промышленность в России.*

Abstract. *The article describes the structure of the Russian economy. Are the definitions of inflation, GDP. Analyzed the trend of inflation decline.*

Keywords: *economy, inflation, production, GDP, industry in Russia.*

Экономика России – это шестая экономика среди стран мира по объёму ВВП по паритету покупательной способности, что на 2016 г. составляет 3800 млрд. долл.

Составляющими частями российской экономики является:

- сельское и лесное хозяйство – 4,5 %;
- обрабатывающая промышленность – 13,7;
- добыча полезных ископаемых – 9,4 %;
- рыболовство, рыбоводство – 0,3 %;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 3,1 %;
- строительство – 6,2 %;
- торговля – 15,9 %;
- гостиницы и рестораны – 0,8 %;
- транспорт и связь – 7,8 %;
- сфера финансов – 4,4 %;
- образование – 2,6 %;
- здравоохранение и социальные услуги – 3,8 %;
- прочие отрасли – 27,6 %.

В России добывается много видов минерального сырья: нефть, природный газ, уголь, железная руда, апатиты, соли калия, фосфориты, алмазы, золото, серебро, никель, платина, медь и др. фосфориты, алмазы, золото, серебро, никель, платина, медь и т. д. Объем валовой добавленной стоимости при добыче полезных ископаемых составляет 6,2 трлн. рублей.

1. Нефтегазовая промышленность. Россия является одной из трех ведущих стран по добыче нефти (рисунок 1). В настоящее время нефтяная промышленность развивается почти на всей территории Российской Федерации. Наиболее активно это развитие наблюдается в Западной Сибири, где сегодня работает около 300 нефтегазовых месторождений (более 70 % всей российской нефтегазовой промышленности).

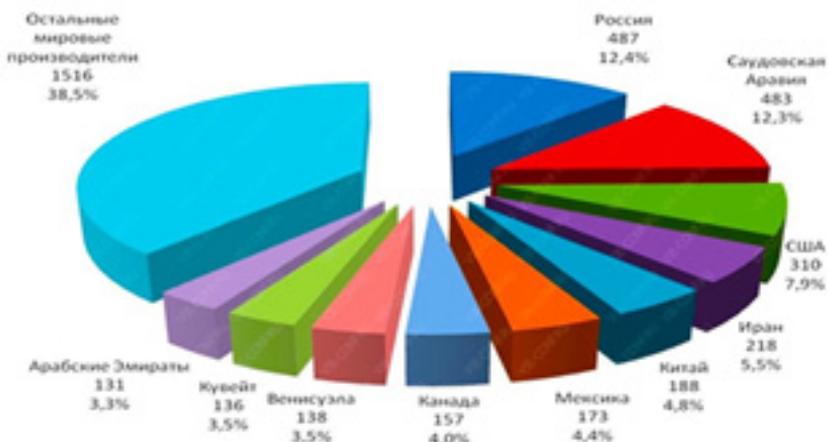


Рисунок 1 – Мировая добыча нефти

2. Добыча угля. В России имеются значительные запасы угля. Их объем составляет более 200 млрд. тонн, что составляет около 5 % мировых запасов. Основная добыча производится на Кузнецком угольном бассейне. В 2011 г. в России было добыто 336 млн. тонн угля, из которых 57 % – в Кузбассе. В 2014 г. Россия произвела 357,3 млн. тонн угля

3. Золото и серебро. В России насчитывается более 15 золотодобывающих компаний. Лидером в этой отрасли в России является компания «Полнос Золото», на долю которой приходится около 20 % рынка. Рост добычи золота в России позволил ей стать третьей в мире страной по добыче золота в 2013 г.

4. Обрабатывающая промышленность. Обрабатывающая промышленность – ведущая отрасль российской промышленности, на неё приходится более 66 % общепромышленного выпуска. Объем производства в обрабатывающей промышленности в 2016 г. составил 34 трлн. рублей (около 500 млрд. долл.), из которых:

- пищевая промышленность – 18,5 %;
- текстильное и швейное производство – 1,0 %;
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – 0,2 %;
- обработка древесины и производство изделий из дерева – 1,4 %;
- целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность – 3,0 %;
- производство кокса и нефтепродуктов – 21,0 %;
- химическое производство – 7,8 %;
- производство изделий из резины и пластмассы – 2,6 %;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов – 3,5 %;
- металлургия – 15,3 %;
- машиностроение – 19,6 %;
- прочие отрасли – 6,1 %.

Валовой внутренний продукт (ВВП) России является макроэкономическим показателем, отражающим рыночную стоимость всех товаров и услуг, произведенных (предназначенных для прямого потребления), произведенных за год во всех секторах экономики на территории России для потребления, экспорта и накопление, независимо от национальности используемых факторов производства.

ВВП по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения. ВВП на душу населения ППС является наиболее точной характеристикой, показывающей уровень экономического развития, а также экономический рост (рисунок 2).

Страны по ВВП (ППС) в млрд. \$ [править | править текст]

Список МВФ^[3]

№	Страна	↕	2012	↕	2013	↕	2014	↕
—	 Европейский союз (ЕС-28)		17730		18011		18526	
1	 КНР		14790		16173		17617	
2	 США		16163		16768		17419	
3	 Индия		6253		6784		7376	
4	 Япония		4343		4685		4751	
5	 Германия		3549		3610		3722	
6	 Россия		3396		3492		3565	
7	 Бразилия		3081		3212		3264	
8	 Индонезия		2344		2511		2676	
9	 Франция		2490		2535		2581	
10	 Великобритания		2374		2450		2549	

Рисунок 2 – Место Росси в рейтинге стран по ВВП (ППС) в млрд. долл. за 2012–2014 гг.

ВВП на душу населения на 2013 г. в России составляет 24 120 долл. на человека. По этому показателю Россия занимает 44-е место в мире. С 1991 г. – время провозглашения независимости Российской Федерации, ВВП России на душу населения по паритету покупательной способности увеличился на 207 % (рисунок 3).

Инфляция – это увеличение общего уровня цен на товары и услуги на длительный период. С инфляцией за такую же сумму денег через некоторое время вы можете покупать меньше товаров и услуг, чем раньше. В этом случае обычно говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились – потеряли часть своей реальной стоимости. Инфляцию следует отличать от ценового шока, поскольку это довольно длительный и устойчивый процесс. Инфляция не всегда приводит к росту всех цен в экономике. Поскольку цены отдельных товаров и услуг могут увеличиваться / уменьшаться или оставаться неизменными.

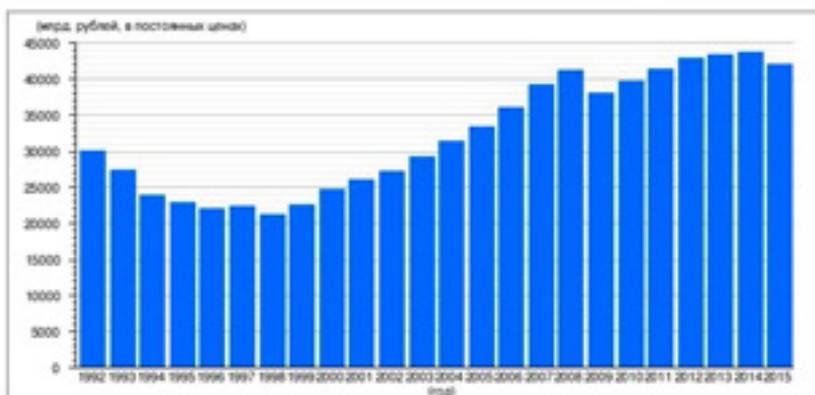


Рисунок 3 – Динамика ВВП России за 1992–2015 гг.

Инфляция в России. Инфляция в России в последние годы сократилась до 6–7 % в год, но осталась выше целевой стоимости Центрального банка России – менее 6 % (таблица 1).

Таблица 1 –Тенденция инфляционного спада в России

Месяц/Год	Значение инфляции в %
Июль/2016	7.2
Август/2016	6.9
Сентябрь/2016	6.4
Октябрь/2016	6.1
Ноябрь/2016	5.8
Декабрь/2016	5.4
Январь/2017	5.0
Февраль/2017	4.6
Март/2017	4.3

За последние 5 лет уровень инфляции в стране снизился примерно наполовину и в настоящее время находится на уровне, близком к минимуму с 1992 г. Минимальный уровень инфляции в годовом выражении наблюдался в апреле – мае 2012 года – 3,6%, после чего темпы роста индекса потребительских цен в России в связи с повышением тарифов естественных монополий значительно ускорились.

Список литературы

1. Курс «Основы микроэкономики» Константина Сони́на. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.coursera.org/learn/mikroekonomika>. (Дата обращения 05.11.2017).
2. Курс лекций «Российская экономическая модель» д.э.н. А. В. Бузгалина на экономическом факультете МГУ (видео). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krasnoetv.ru/node/6897>. (Дата обращения 05.11.2017).
3. Международный Валютный Фонд. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/russian/index.html>. (Дата обращения 05.11.2017).
4. Нефтяная промышленность России. [Электронный ресурс]. URL: <https://geographyofrussia.com/neftyanaya-promyshlennost-rossii/>. (Дата обращения 05.11.2017).
5. Ха-Джун Чанг. Как устроена экономика. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 304 с.
6. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991–1997/ под ред. Е. Т. Гайдара – М.: ИЭПП, 1998. – 1096 с.
7. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000–2007 / под ред. Е. Т. Гайдара. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 1328 с.
8. Экономика России: ресурсный потенциал развития: коллективная монография (к 25-летию МГГЭУ) / под редакцией д-ра соц. наук, проф. В.Д. Байрамов, канд. экон. наук И.Л. Литвиненко. – М.: МГГЭУ, 2015. – 264 с.
9. Гайсина Л.М. Архитектура социальных приоритетов в российских компаниях нефтегазового комплекса // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2011. № 6. С. 54–60.

**VIA SCIENTIARUM —
ДОРОГА ЗНАНИЙ**

*Научный периодический
рецензируемый журнал*

№ 3, 2017

Главный редактор
И.Л. Литвиненко
Компьютерная верстка
К.А. Рыжевский
Дизайн обложки
О.В. Кузнецова

Подписано в печать 23.01.2018. Формат 60×84 $\frac{1}{16}$.
Бумага офисная. Гарнитура *Times New Roman*.
Печ. лист 8. Тираж 100 экз. Заказ № 4.

Московский государственный гуманитарно-экономический
университет (МГГЭУ)

107150, Москва, ул. Лосиноостровская, д. 49.
Отпечатано в типографии МГГЭУ по технологии СtP.