

Московский
государственный
гуманитарно-
экономический
университет



VIA SCIENTIARIUM - ДОРОГА ЗНАНИЙ

№3
2019

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Московский государственный
гуманитарно-экономический университет

**VIA SCIENTIARUM –
ДОРОГА ЗНАНИЙ**

*Научный периодический
рецензируемый журнал*

№ 3, 2019

«VIA SCIENTIARUM – ДОРОГА ЗНАНИЙ»

Научный периодический рецензируемый журнал

№ 3, 2019

Состав Редакционного совета

Председатель Редакционного совета	проректор по организации образовательной деятель- ности, кандидат юридиче- ских наук	Ковалева Мария Александровна
Главный редактор	кандидат экономических наук, доцент	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
Социологические науки – 22.00.00	кандидат социологических наук, доцент	Наберушкина Эльмира Кямаловна
Философские науки – 09.00.00	доктор философских наук, профессор	Герасимов Анатолий Васильевич
Филологические науки – 10.00.00	доктор филологических наук, доцент	Тюрина Людмила Георгиевна
	кандидат филологических наук	Джабраилова Валидэ Саидовна
Юридические науки – 12.00.00	кандидат юридических наук, доцент	Никифоров Вадим Алексеевич
	кандидат юридических наук	Чичевич Елена Валерьевна
Педагогические науки – 13.00.00	кандидат педагогических наук, доцент	Руденко Игорь Леонидович

Психологические науки –
19.00.00
Математика –
01.01.00

кандидат педагогических наук, доцент	Беленкова Лариса Юрьевна
доктор физико-математических наук	Кадымов Вагид Ахмедович
кандидат технических наук	Петрунина Елена Валерьевна

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

08.00.00 – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Е.В. Берегова

Особенности становления современных финансовых супермаркетов.. 6

Е.С. Воротникова

Характеристика стресса на предприятии и его влияние
на эффективность труда внутри организации..... 12

В.В. Долгополов

Аутсорсинг в стратегиях современных компаний..... 16

Е.С. Климова

Участие России в международной торговле продовольствием 24

Д.Н. Козлов

Оптимизация бизнес-процесса первичного размещения облигаций
с использованием чат-ботов..... 32

А.А. Мароян

Новые технологии исследования потребителей 37

Л.Д. Мирандов

Применение телемедицинских технологий в медицине: проблемы
и пути решения..... 41

Ю.А. Пешкова

Социальные сети — новая формула успеха для бизнеса 46

С.В. Тюренкова

Экономическое значение капитализации для малых компаний 51

22.00.00 – СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.Н. Авдеев, С. П. Горбунов

Обозначения инклюзии в современном русском языке..... 59

10.00.00 – ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.С. Бикчинтаева

Концепция модальности и способы ее выражения в турецком языке... 64

Дж. Мазуз

Особенности лексики речей Д. Трампа 70

<i>М.М. Муртузова</i>	
Лакуна как объект изучения лингвокультурологии	74
<i>Д.В. Шабалина</i>	
Проблема определения и классификации реалий в современной теории перевода	79

12.00.00 – ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>А.А. Андриевский</i>	
Актуальные проблемы правового статуса следователя	86
<i>К.Х. Бобоева, М.М. Мамедов</i>	
К вопросу о дисциплинарной ответственности работников	93
<i>Е.С. Зайцев</i>	
Защита прав потребителей с ограниченными возможностями здоровья при дистанционном способе продажи товаров	98
<i>М.Н. Копылова</i>	
К вопросу о возмещении вреда, причиненного ненадлежащим оказанием медицинских услуг	104
<i>К.Э. Курбанова</i>	
Особенности договора на научно-исследовательские и опытно- конструкторские работы	110
<i>Е.К. Ташикина</i>	
Сравнительная характеристика алиментных обязательств: зарубежный опыт	114
<i>Д.В. Чернов</i>	
Проблемы имущественного статуса государственных корпораций	120

УДК 336.71

ББК 65.268

Е.В. Берегова

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

**ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ
ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ**

**FORMATION FEATURES OF THE MODERN FINANCIAL
SUPERMARKETS**

БЕРЕГОВА Екатерина Витальевна – магистрант 2 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: beregova-ekaterina@mail.com).

Научный руководитель:

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

BEREGOVA Ekaterina Vital'evna — the 2st year Master's Student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: beregova-ekaterina@mail.com)

Research supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: innal-itvinenko@ya.ru).

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы возникновения финансовых супермаркетов, тенденции и перспективы их развития на международном рынке.

Ключевые слова: финансовые супермаркеты, банк, банковский продукт, конкуренция, бизнес-модель страховая компания, экономика, стратегия развития финансового супермаркета.

Abstract. This article discusses the problems of financial supermarkets, trends and prospects of their development in the international market.

Keywords: *financial supermarkets, bank, banking product, competition, business model insurance company, economy, financial supermarket development strategy.*

На протяжении последнего времени как в российской, так и в мировой финансовой среде произошли значительные изменения. Большинство российских предприятий стоят перед необходимостью кардинальной перестройки концептуальных подходов к управлению предприятием, отказа от реактивных, импульсивных и потому низкоэффективных методов управления предприятием [4]. Немаловажная роль в развитии услуг на финансово-кредитном рынке приходится на финансовые супермаркеты.

Финансовые супермаркеты представляют собой многофункциональный институт, предлагающий своим клиентам широкий спектр финансовых продуктов и услуг. Данная модель объединяет между собой банки, страховые компании и иные финансовые институты, что позволяет значительно увеличивать показатели деятельности всех участников данного объединения.

Финансовые супермаркеты обладают как преимуществами, так и недостатками (рис. 1).

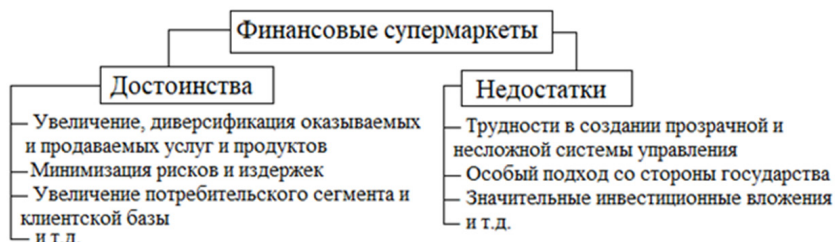


Рис. 1. Достоинства и недостатки финансовых супермаркетов

Источник: составлено автором на основе [1, 2].

Как следует из рисунка 1, достоинства данной бизнес-модели розничного рынка — это увеличение и диверсификация оказываемых и продаваемых организацией услуг и продуктов, что сказывается на финансовых показателях деятельности компании. Такой организации гораздо проще быть ориентированной на клиента [6] и предлагать ему различные выгодные условия и специализированные программы (которые могут способствовать увеличению клиентской базы и потребительского сегмента).

Как следствие, это напрямую скажется на имидж организации, что играет значительную роль в конкурентной борьбе на рынке.

Индивидуальными особенностями банков, которые следуют стратегии финансового супермаркета, являются:

- доступность предоставляемых и оказываемых продуктов и услуг;
- ориентированность на предоставление услуг для массового сегмента клиентов [5].

Одной из основных проблем развития финансовых супермаркетов является трудность в создании прозрачной и несложной системы управления для возможности анализировать финансовую деятельность компании и оценивать возможные риски. Также, финансовые супермаркеты требуют особого подхода со стороны государственного вмешательства. Например, это может быть объединение формальных и неформальных правил, представляющих собой специальную среду по управлению хозяйственной деятельностью данной бизнес-модели. Это необходимо, так как разработка и освоение инновационных продуктов требует изменения стандартов регулирования страховой деятельности, банковской деятельности и т.д.

Трудности, с которыми сталкиваются современные финансовые супермаркеты:

- человек редко приобретет исключительно все финансовые услуги в единственном месте;
- в мегаполисе не составит трудностей найти «своего» клиента. Однако, если проанализировать страну в целом, то маловероятно, что такая модель будет популярна в небольших городах. Не редки случаи, когда жители даже больших городов не умеют присмотреться и определить для себя преимущества той или иной финансовой услуги;
- дефицит квалифицированных сотрудников [6];
- руководству необходимо тратить деньги, силы, время на то, чтобы переучивать имеющийся персонал.

Процесс становления финансовых супермаркетов был долгим. И до сегодняшнего времени данное объединение в некоторых странах не имеет особой популярности. Зарождение финансовых супермаркетов началось в 1920-е гг. в США, но должного развития не произошло, так как был достаточно невысокий спрос на предлагаемые продукты и услуги, а также из-за законодательных ограничений [7]. Позже, были попытки воссоздать данную бизнес-модель розничного рынка в Западной Европе в 1970-1980 гг. в результате слияния страховых компаний и банков.

Данное объединение получило название Bancassurance, то есть получение страховых услуг через посредников — банков. К 1990-м гг. финансовые супермаркеты довольно прочно закрепились в Японии и США, так как было изменено законодательство.

Одним из ярких примеров такой организации является CitiGroup. CitiGroup — это корпорация, один из крупнейших международных финансовых конгломератов, который совершил революцию в розничном банковском секторе с помощью ориентированности своих продуктов и услуг на обычных покупателей, которые в свою очередь стремились получить максимум финансовых услуг в одном месте с минимальными затратами.

В 1998 году произошло объединение CitiGroup со страховой компанией Travelers Group, что было незаконным (закон Гласса-Стигала). Но благодаря усилиям главы Citigroup господином Sanford I. Weill законодательство страны было изменено. После этого корпорация обеспечила безопасный доступ клиентов к веб-узлам, провела вертикальную интеграцию своих сервисов и внедрила множество других инновационных решений.

Однако, в 2008 г. репутация финансовых супермаркетов попала под удар. Это не могло не коснуться и Citigroup, который оказался на грани банкротства. И, несмотря на то, что прошло уже несколько десятилетий с момента зарождения данной бизнес-модели, с позиции автоматизации, скорости и качества предлагаемых собственных финансовых продуктов и услуг на мировом рынке на данный момент существует всего несколько структур, которые можно полноценно отнести к финансовому супермаркету.

Можно предположить, что финансовый супермаркет не предназначен для существования в современной экономике [2]. Компанией, которая оказывает услуги страховой компании, банков и т.д., становится управлять всё сложнее, потому как необходим постоянный мониторинг всех областей предоставляемых продуктов.

Если рассматривать развитие данной модели в будущем, то это представляется возможным, но не за 1 год, а за несколько лет и даже десятилетий, так как данный процесс должен быть систематизирован, чтобы во всех подразделениях предлагались одинаковые продукты на одинаковом высоком уровне. Однако на это необходимы значительные инвестиции в данную сферу.

Для того, чтобы в отношении функционирования финансовых супермаркетов наблюдалась прогрессия, необходимо трансформировать систему продаж (стремиться автоматизировать и систематизировать данный

процесс), а также переобучить персонал организаций, совершенствовать систему мотивации по работе с банковскими и страховыми услугами. Необходимо, чтобы каждым подразделением руководил отдельный человек и при этом своевременно информировал своего непосредственного начальника обо всех трудностях и спорных вопросах. Таким образом, необходимо расставлять приоритеты.

Значительные инвестиционные вложения необходимо перенаправить на переоснащение программного продукта и увеличение масштабов сети.

Таким образом, неудивительно, что при создании финансовых супермаркетов, преимущества получают все стороны. Но для поддержания конкурентоспособности данного объединения необходимо соблюсти много нюансов. В итоге рассмотрения вопроса о проблемах развития этой бизнес-модели, необходимо отметить, что существующие две диаметрально противоположные точки зрения касаются перспектив и направлений развития финансовых супермаркетов не смогут сосуществовать.

Список литературы

1. Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. № 26. С. 22-29.
2. Аюпов А.А., Сунцова Я.А. Особенности формирования и тенденции развития финансовых супермаркетов в России / А. А. Аюпов, Я.А. Сунцова // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 6. — С. 66-70.
3. Горная Л.А. Финансовые (банковские) супермаркеты: теоретико методологическое исследование / Л.А. Горная // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2016. № 4. С. 23-27.
4. Киянова Л.Д., Литвиненко И.Л. Развитие системы образования как фактор становления национальной инновационной системы // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2014. № 1. С. 163-166.
5. Кутубаров Г.Д. Роль финансовых супермаркетов в современной экономике: мировая практика и необходимость создания в РФ / Г.Д. Кутубарова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2013. № 3. С. 188-190.
6. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал в стимулировании экономики: зарубежный опыт / В сборнике: Актуальные социально-экономические проблемы современного мира: наука и практика ма-

териалы VI Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор И.Я.Либин. 2013. С. 25-36.

7. Подлинных Д.А. Финансовое посредничество в России: кризисный период / Д.А. Подлинных // Молодой учёный. 2015. № 12. С. 475-478.

**ХАРАКТЕРИСТИКА СТРЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ЕГО
ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ВНУТРИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

**CHARACTERISTIC OF STRESS AT THE ENTERPRISE
AND THEIR INFLUENCE ON LABOR EFFICIENCY INSIDE
THE ORGANIZATION**

ВОРОТНИКОВА Екатерина Сергеевна — студент 4 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: ugouctka@rambler.ru).

Научный руководитель:

ЛИТВИНЕНКО Инна Леонтьевна — к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и предпринимательства, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: innalitivnenko@ya.ru).

VOROTNIKOVA Ekaterina Sergeevna — the 4th year student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: ugouctka@rambler.ru).

Research supervisor:

LITVINENKO Inna Leont'evna — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: innalitivnenko@ya.ru).

Аннотация. В данной статье автором рассматривается идея влияния стресса на трудовую эффективность у персонала. Также рассматриваются симптомы стресса и его влияние на организм.

Ключевые слова: стресс, организация, факторы стресса.

Abstract. In this article, the author considers the idea of the effect of stress on labor efficiency in staff. The symptoms of stress and its effect on the body are also considered.

Keywords: stress, organization, stress factors.

Проблема стрессов весьма актуальна для сегодняшнего экономического и социального состояния общества не только в России, но и за рубежом. Для успешного функционирования на современном рынке труда выпускник, помимо профессиональных компетенций, предусмотренных образовательной программой, должен обладать соответствующими психологическими характеристиками — адаптивностью, стрессоустойчивостью, коммуникабельностью и другими качествами, интегрально обеспечивающими конкурентоспособность [2].

По данным Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, 78% населения России находятся в состоянии затяжного психоэмоционального и социального стресса, из них почти 30% — в состоянии депрессии и психозов. Самая «стрессовая» группа — лица в возрасте 30-40 лет, т.е. наиболее продуктивная категория трудоспособного населения [1].

По этой причине проблема стрессов является достаточно разработанной с научной точки зрения. Данной проблемой занимались деятели разных профессий и интересов, например кардиологи Фридмен и Розенман, экономист-управленец Дорофеева и многие другие. Несмотря на разнообразие подходов, значительная часть их исследований имеет много общего между собой.

То как ведет себя персонал во время стрессовой ситуации, напрямую зависит от предела стресса, т.е. способности индивидов работать с максимальной нагрузкой стрессовых факторов в течение какого-либо определенного времени [2]. Разные индивиды устойчивы к стрессу по-разному. Так различают 3 вида устойчивости:

1. «Волами» являются те индивиды, которые способны адаптироваться к стрессу и выдерживать наибольшие нагрузки на их организм, такие индивиды наиболее полезны для организации и её деятельности
2. «Кроликами» называются такие индивиды, которые не способны переносить относительно небольшую дополнительную нагрузку, имеют очень слабую адаптацию к любым видам стресса, обладают плохой работоспособностью
3. «Львы» - это индивиды, которые мобилизуют все свои внутренние и внешние резервы во время нападков стресса, что делает их способными работать на пределе возможностей достаточно продолжительный отрезок времени, одни из самых удобных и полезных работников в организации и вне её.

Кардиологи из Америки: Мейер Фридман и Рей Розенман разработали такую концепцию поведенческих факторов риска, которая была основана на выделении поведения по типу А. Это означало, что персонал организации делился по типу стресс-коронарного поведения и подразделялся на две группы:

1. Лица, которые обладают повышенной напористостью, агрессивные, стремящиеся к доминации, вовлеченные в постоянную борьбу и готовые работать на износ. Иными словами «трудоголики»
2. Лица, которые в первую очередь сосредоточены на саморазвитии и совершенствовании, предпочитают все планировать.

При истощении всех резервов, в стрессовых условиях могут происходить нарушения в дисциплине, разнообразные конфликтные ситуации внутри коллектива, вербальная и невербальная агрессия и как следствие общее ухудшение показателей эффективности деятельности. Очень часто стресс вызывается не одной причиной, а комплексом причин, он имеет свойство накапливаться.

Стресс может разнообразно повлиять на организм. Он может оказать как позитивное воздействие (если стресс в пределах допустимого уровня), так и негативное. Позитивное воздействие при низком уровне помогает мобилизовать персонал, в то время как сильный стресс подавляет его и ухудшает работоспособность. Симптомы стресса бывают такие:

1. Физиологические при негативном воздействии стресса на индивида, под удар попадают его жизненно важные функции организма и органы, возможно появление различных заболеваний на нервной почве
2. Психологические внешние признаки выражены в подавленном состоянии, страхе, тревоге, необоснованной раздражительности и т.д.
3. Поведенческие признаки, напрямую влияющие на работоспособность индивида (вроде развития алкоголизма, снижения производительности и т.д.)

В организационном поведении эти симптомы проявляются в разных сочетаниях. Психические состояния персонала выступают в трех основных формах: утомление, монотония и психическая напряженность. Утомление временное снижение работоспособности под влиянием стрессовых нагрузок. Утомление проявляется в нарушениях основных функций и процессов, трансформации мотивов деятельности, ухудшении качества работы [1, с. 357].

Монотония временное снижение работоспособности вследствие однообразной деятельности. Формы проявления монотонии аналогичны

формам проявления утомления, но работоспособность не прогрессивно падает, а колеблется. Наступление монотонии в значительной степени индивидуально [3, с. 13].

Психическая напряженность состояние возбуждения вследствие ожидания неблагоприятного развития событий, которое приводит к быстрой утомляемости.

Для понижения отрицательного влияния психических состояний на поведение персонала менеджеру нужно осуществлять мероприятия по мониторингу и профилактике стресса [4, с. 345].

Психические состояния персонала под воздействием стресса появляются в пяти формах эмоциональности:

- 1) Гнев, раздражительность как крайне сильные отрицательные реакции на негативные факторы;
- 2) Возбужденность в виде излишнего уровня эмоционального ответа на воздействие внешней среды;
- 3) Переживание как тщательное, детальное обдумывание ситуации без объективной потребности в этом;
- 4) Грусть, тоска в виде пассивного переживания необратимых потерь;
- 5) Страх, тревога как ощущение угрозы биологическому и социальному существованию человека.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, отметим, что стресс оказывает значительное влияние на результаты деятельности как отдельно взятого индивида, так и всей организации.

Список литературы:

1. Дорофеева Л.И. Основы теории управления. — Саратов, 2016. — 357 с.
2. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал в стимулировании экономики: зарубежный опыт / В сборнике: Актуальные социально-экономические проблемы современного мира: наука и практика материалы VI Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор И.Я.Либин. 2013. С. 25-36.
3. Теоретические положения концепции изложены в работе: Friedman M, Rosenman RH: «Association of specific overt behavior pattern with blood and cardiovascular findings.» J Am Med Assoc, 2017. — 13 с.
4. Хохлова Т.П. «Организационное поведение» — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2017. — 345 с.

АУТСОРСИНГ В СТРАТЕГИЯХ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ
OUTSOURCING IN STRATEGIES OF MODERN TRENDS
IN COMPANIES

ДОЛГОПОЛОВ Владислав Владимирович — магистрант 1 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: v.dolgorolov@bk.ru).

Научный руководитель:

КОРНЕЕВА Елена Ивановна — к.с.н., доцент кафедры экономики и инноваций, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: elena.korneeva@list.ru).

Dolgorolov Vladislav Vladimirovich — the 1st year Master's Student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: tess.shi@yandex.ru).

Research supervisor:

KORNEEVA Elena Ivanovna — Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the Department of the Economy and Innovations, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: elena.korneeva@list.ru).

Аннотация. Данная статья представляет теоретический и эмпирический обзор актуальных организационных тенденций в практике современного бизнеса с особым акцентом на аутсорсинг. Аутсорсинг персонала рассматривается как инструмент, который позволяет справиться с вызовами новой бизнес-среды, что является приоритетом при выборе конкурентоспособной стратегии деятельности современных российских предприятий.

Ключевые слова: аутсорсинговая деятельность, бизнес-среда, конкурентная позиция, стратегия компании.

Abstract. This article provides a theoretical and empirical review of modern organizational trends in the practice of modern business with a special focus on outsourcing. Personnel outsourcing is seen as a tool that can help organizations cope with the new business environment, and therefore this con-

cept is a key segment in choosing a competitive business strategy for modern Russian enterprises.

Key words: *outsourcing, business environment, competitive position, company strategy.*

Организационные структуры и практика применения современных инструментов ведения бизнеса, играют решающую роль в определении и повышении конкурентоспособности современной компании.

В настоящее время в экономике РФ совместно протекают несколько непрерывных процессов: недоиспользование ресурсов труда из-за присутствия явной и потенциальной безработицы, видимая неполная занятость и чрезмерная трудовая нагрузка. Данный вывод противоречивый только на первый взгляд, он в очередной раз доказывает неэффективность и нерациональность использования трудового потенциала российскими предприятиями, а также подчеркивает неэффективность занятости [1, с. 50].

Ряд европейский исследований, проведенных среди руководителей крупных корпораций, показал, что практика ведения бизнеса и применение современных инструментов ведения бизнеса, оценивается как один из четырех ключевых критериев успеха бизнеса в XXI веке [2]. Тем не менее, не существует набора принципов или моделей, которые были бы уникальными для всех организаций и всех бизнес-сред. В последнее время, благодаря возможностям ведения глобального бизнеса и развитию современных информационных технологий, появились новые тенденции в практике построения бизнес-процессов компании.

Произошел переход от традиционных форм и принципов к современным, органическим формам [5]. Эти формы характеризуются более гибкими и автономными единицами, отсутствием иерархии, с сильным акцентом на командную работу, практикой горизонтального сообщения между структурами компании, организационное обучение и ориентация на ключевые показатели бизнеса.

Крупномасштабное сокращение, вертикальная дезагрегация (отделение определенных функциональных обязанностей из среды компании), аутсорсинг и ликвидация уровней управления были характерны для крупных многопрофильных организаций XX века. В настоящее время они по-прежнему являются характерной чертой современных компаний, которые пытаются реагировать на неопределенность внешней среды и находить перспективные ниши.

Аутсорсинг персонала рассматривается как инструмент, который может помочь организациям справиться с новой бизнес-средой. Аутсорсинг

(от англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника и/или ресурса) — это делегирование организацией, на основании аутсорсингового договора, определённых видов или функций деятельности другой компании, действующей в нужной области. Процесс делегирования функций имеет важное значение для конкурентоспособности и дальнейшего выживания компаний в бизнес-среде. Назовём её далее «услугой», т.к. аутсорсингом занимаются коммерческие организации, и они оказывают такие услуги своим заказчикам [6, с. 35].

Независимо от того, является ли бизнес новым или устоявшимся, правительственные проектные решения, затрагивающие все сферы деятельности компании, и ее операционный контекст, помогут обеспечить конкурентное преимущество, минимизировать риски и повысить уровень производительности.

Услуга «аутсорсинга» очень активно используется в различных бизнес-сферах как у крупных предприятий, так и у развивающихся, численность которых может быть от трех сотрудников до пятидесяти тысяч. Аутсорсинг повышает эффективность предприятий в целом и позволяет оптимизировать бюджеты на содержание собственного штата не только отдельного направления деятельности, но и упростить процедуру:

- привлечения / поиска сотрудников;
- снизить издержки кадрового делопроизводства;
- уменьшить бремя налоговой нагрузки на компанию;
- снизить риски связанные с сезонностью деятельности компании (например: уборка снега/листьев/крыш зданий).

Построение эффективной структуры компании также помогает планированию, принятию решений и минимизирует связанные с работой проблемы и конфликты между отделами и функциями из-за конкурирующих целей или неясных ожиданий работы [5].

Делегирование некоторых функций компании и построение оптимальной структуры — это творческий процесс для разработки и согласования элементов для эффективного и действенного достижения стратегической цели организации. Основным вопросом заключается в том, как распределить работу структурных подразделений компании, сохраняя при этом выравнивание и интеграцию людей, процессов, структур, систем и индивидуальности.

Можно считать, что эффективный организационный дизайн и, следовательно, организационная структура будут теми, которые (1) организуют задачи эффективным и действенным образом, чтобы гарантировать, что работа выполняется без дублирования усилий, (2) координирует деятель-

ность различных департаментов и подразделений для достижения общих целей (3) распределяет должности и людей для обеспечения выполнения необходимой работы и (4) разъясняет полномочия, роли и обязанности.

Последние тенденции в построении организационных структур показали неэффективность и уход бизнеса от традиционных бюрократических структур к более органичным структурам [5]. В отличие от механических структур, где люди выполняли рутинные задачи, сильно полагались на запрограммированное поведение и относительно медленно реагировали на неопределенность, органическая структура была относительно гибкой и адаптивной. Наиболее актуально для конкурентоспособности компании — горизонтальное, а не вертикальное общение, влияние, основанное на опыте, а не на формальных полномочиях и положении, свободно определенных обязанностями, а не жесткие должностные инструкции, акцент на обмен информацией, а не на приказы [2].

В течение многих десятилетий общепринятым мнением было сохранение строгого контроля над всеми функциями, действиями и процессами, действующими в организации [3]. Как утверждает Блумберг Д.Ф., обоснование такого способа мышления заключалось в том, что внутренние операции, особенно посредством централизованного управления, могут обеспечить максимальный контроль со стороны руководства за эффективностью и производительностью. Тем не менее, новое конкурентное давление и беспокойная мировая экономика заставили ряд организаций переосмыслить свои стратегии создания внутренних структур организаций.

К примеру, общая рентабельность компании может значительно повыситься не только за счет усиления продаж. В сфере услуг переменные затраты, как правило, существенно превышают фиксированные расходы. В связи с этим, эффективное управление дополнительными затратами может значительно повлиять на показатели производительности. Как известно, процесс оказания услуг можно усовершенствовать благодаря стандартизации [5].

Руководители должны оценивать бизнес-функции и процессы на основе вклада производительности и эффективности и, что более важно, учитывать их стратегическую ценность для организации. Аутсорсинг стал важным элементом, который может помочь организациям развивать и поддерживать конкурентоспособность. Это предполагает ориентацию на основные виды деятельности организации и устранение или передачу сторонним организациям тех, которые не способствуют ее конкурентоспособности.

Не смотря на то, что аутсорсинг в основном связан с разгрузкой неосновных видов деятельности и снижением затрат, компании все чаще начинают использовать аутсорсинг для получения доступа к конкурентным навыкам, повышения уровня обслуживания и повышения способности реагировать на меняющиеся потребности бизнеса (рис. 1).

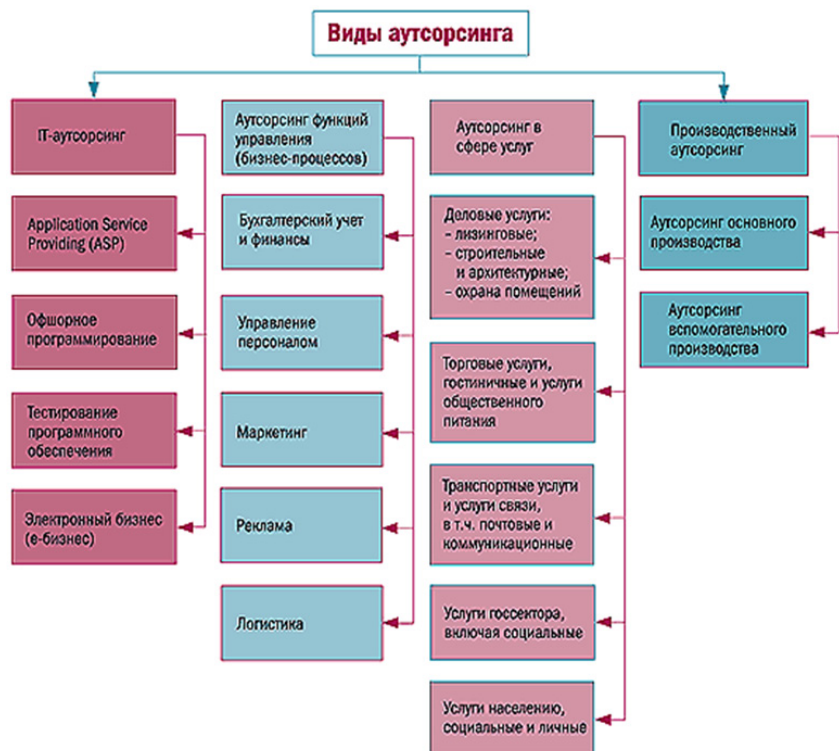


Рис. 1 — Виды аутсорсинга

Источник: составлено автором на основе [7].

Как видно из рисунка 1, основные направления применения аутсорсинговых услуг: IT-аутсорсинг, аутсорсинг функций управления (бизнес-процессов), производственный аутсорсинг и аутсорсинг в сфере услуг.

Рассмотрим данную сферу более детально. Анализ статистических данных показывает, что сфера сервиса в России значительно отстает от

аналогичного сектора экономики промышленно развитых стран по количественным показателям и по качеству обслуживания.

Важнейшей особенностью сферы обслуживания является ее ярко выраженный региональный характер. В данном случае сферы общественного питания, где более 50% отдельных направлений передаётся операторам аутсорсинговых услуг, например сетевые рестораны ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» — один из крупнейших в сегменте семейных ресторанов (casual dining restaurants) в России и СНГ [6, с. 107].

Управляет ресторанными сетями под собственными ключевыми брендами «IL Патио» (итальянская кухня), «Шикари» (паназиатская кухня), «Планета Суши» (японская кухня), «Американский Бар и Гриль» (американская кухня), «Мама Раша» (русская кухня), а также развивает международные бренды на основе франчайзинга TGI FRIDAYS (американская кухня) и Costa Coffee (кофейни). Практически в каждом торгово-развлекательном центре можно увидеть либо один из вышеперечисленных ресторанов либо все вместе в одном ТРЦ.

Стандартный набор сотрудников для работы на точке, а именно в ресторане проходимость в среднем 200 человек ежедневно, нужно иметь в штате: 2-3 повара; 2-3 официанта; 3 подсобных работника; 1 администратор; 1 шеф повар.

Приблизительный расчет дает представление о том, что в среднем на одну точку приходится около 10 сотрудников, а в целом по сети при приблизительном объеме 300 ресторанов, около 3 000 сотрудников. При этом в расчет не берутся сотрудники административного штата.

Алгоритм подготовки сотрудника на необходимую позицию сферы услуг входит:

- 1) подбор кандидата на вакансию, с учетом запросов и требований;
- 2) официальное оформление сотрудника в соответствии с законодательством РФ с первого рабочего дня с учетом пакета необходимых документов;
- 3) оплата больничных / отпускных и прочих видов затрат связанных с оформлением и содержанием сотрудника;
- 4) обучение основным навыкам работы и знакомство с философией компании [5];
- 5) учет сезонности и при необходимости перестановки сотрудников внутри компании.

Основной причиной популярности аутсорсинговых услуг в деятельности компаний является возможность сокращения затрат на 20-40%. Кроме того, аутсорсинг представляет преимущества, связанные с сокращением

времени выхода на рынок, расширением инноваций благодаря доступу к навыкам мирового класса, ресурсам и отраслевым знаниям и другое [4, с. 16]. Тем не менее, минусы включают риск чрезмерной зависимости от утечки информации о поставщиках, неспособность правильно оценить скрытые затраты и потерю конкурентоспособности.

Эффективный аутсорсинг включает в себя анализ ряда ключевых аспектов, включая относительные возможности процесса, вклад процесса в конкурентное преимущество и потенциал процесса аутсорсинга.

При принятии решения об использовании такого инструмента как аутсорсинг руководству предприятий также следует учитывать: (1) взгляд клиента на функцию, (2) возможности и физические активы, необходимые для делегирования функции, (3) технологические требования, (4) конкурентную среду, (5) производительность и возможности доставки по сравнению с конкурентными альтернативами, (6) время и затраты, необходимые для устранения пробелов в производительности и (7) долгосрочные обязательства.

Чтобы приспособиться к современной бизнес-среде, характеризующейся многочисленными и постоянными изменениями, компании были вынуждены проводить различные формы реструктуризации. Аутсорсинг стал важным элементом, который может помочь организациям развивать и поддерживать конкурентоспособность: хотя аутсорсинг в основном связан с перегрузкой неосновных видов деятельности и снижением затрат, компании все чаще начинают использовать аутсорсинг для получения доступа к конкурентным навыкам, улучшения обслуживания уровня и повысить их способность реагировать на меняющиеся потребности бизнеса.

Аутсорсинг позволяет компаниям сконцентрировать свои ресурсы на наборе основных компетенций, где это возможно достичь надежного превосходства и предоставить уникальную ценность для клиентов и стратегически отдать на аутсорсинг другие виды деятельности, для которых у фирмы нет ни критической стратегической потребности, ни специальных возможностей.

Список литературы:

1. Гончарук Т.В. Оценка трудового потенциала Российской Федерации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 7 (25). С. 43-50.
2. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. — М.: Дело, 2017. - 272 с.

3. Куканова Я.В. Особенности организационно-экономического механизма аутсорсинга как инструмента стратегического управления // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2015. № 2-1. С. 52-58.
4. Кузнецова Ю.В. Аутсорсинг как инструмент управления российскими розничными торговыми сетями: монография / Ю.В. Кузнецова, А.С. Сахаров. — Н. Новгород: изд-во НИСОЦ, 2015. 140 с.
5. Литвиненко И.Л., Яковенко С.В. Управление проектами / учебное пособие / Ростов-на-Дону, 2016. - 192 с.
6. Одегов Ю.Г. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум для бакалавров и магистратуры / Ю.Г. Одегов. — М.: Юрайт, 2015. - 375 с.
7. Щербан В.В. Оценка экономической эффективности ИТ аутсорсинга на предприятии // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. № 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1128> (дата обращения: 27.04.2019).

Е.С. Климова
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.Д. Киянова

УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ

RUSSIA'S PARTICIPATION IN INTERNATIONAL FOOD TRADE

КЛИМОВА Екатерина Сергеевна — студент 3 курса факультета экономики, Российская таможенная академия, Ростовский филиал, г. Ростов-на-Дону (e-mail: catya.klimowa2014@yandex.ru)

Научный руководитель:

КИЯНОВА Лилия Дмитриевна — к.э.н., доцент, доцент кафедры управления и экономики таможенного дела, Российская таможенная академия, Ростовский филиал, г. Ростов-на-Дону (e-mail: liliackgti@mail.ru)

KLIMOVA Ekaterina Sergeevna — the 3rd year student at the Economy Faculty, Rostov branch of the Russian customs Academy, Rostov-on-Don (e-mail: catya.klimowa2014@yandex.ru)

Research supervisor:

KIYANOVA Lilia Dmitrievna — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Economics of customs, Rostov branch of the Russian customs Academy, Rostov-on-Don (e-mail: liliackgti@mail.ru)

Аннотация. В статье проанализирована роль России в международной торговле продовольствием, динамика и основные тенденции развития рынка продовольственных товаров.

Ключевые слова: международная торговля продовольствием, экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля.

Abstract. The article considers the role of Russia in international food trade, the dynamics and main trends in the development of the food market.

Keywords: international food trade, export, import, foreign economic activity, foreign trade.

Внешняя торговля играет значимую роль в решении социально-экономических задач страны [6]. Экспорт, расширяя границы спроса за пределы

национальной территории, способствует увеличению производства, поддержанию занятости, доходов предприятий и их работников, социальной стабильности. Импорт обеспечивает сбалансирование спроса и предложения на внутреннем рынке, за счёт ввозимых товаров формируется более двух пятых ресурсов розничной торговли. Увеличение объёмов экспорта продовольствия является одной из важнейших стратегических задач России. Сельскохозяйственный потенциал страны позволяет не только вывести страну на самообеспечение продовольствием, но и превратить её в ведущего экспортёра продовольствия в мире.

Современное поступательное развитие агробизнеса, обеспечивающее постоянный рост экономической эффективности и расширенное воспроизводство невозможно без внедрения новшеств и инновационной составляющей в процесс организации и управления агропромышленным предприятием. Анализ условий и факторов, влияющих на инновационное развитие АПК, позволил разделить их на негативные (сдерживающие инновационное развитие) и позитивные (способствующие ускорению инновационных процессов) (рисунок 1) [2, с. 175-176].

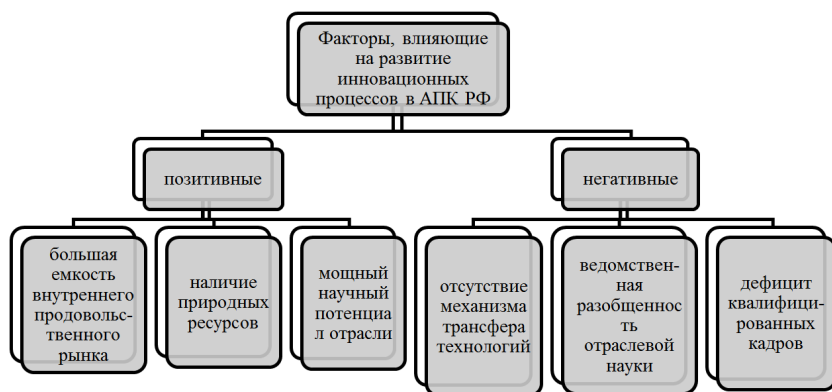


Рис. 1 — Факторы, определяющие развитие инновационных процессов в АПК
Источник: [2, с. 175-176].

Так, в высокоразвитых государствах неизменно растет доля сферы АПК (в США она создает приблизительно 75% всей стоимости продовольственной продукции) и уменьшается удельный вес собственно сельскохозяйственного производства. В США на долю сельского хозяйства в структуре ВВП приходится порядка 2%, а показатель занятых на сельхозпредприятиях работников составляет 2,5% [5].

Вместе с этим, реализация экспортного потенциала отечественного АПК не только поможет более быстрыми темпами вывести российскую экономику из кризиса на новый инновационный этап развития, но и позволит нашему государству играть существенную роль в международной торговле продовольственной продукцией. На рубеже веков российская экономика преодолела полосу трансформационного спада, который длился шесть лет: лишь в 1997 г. ВВП России вышел на положительное значение (рисунок 2) [6].

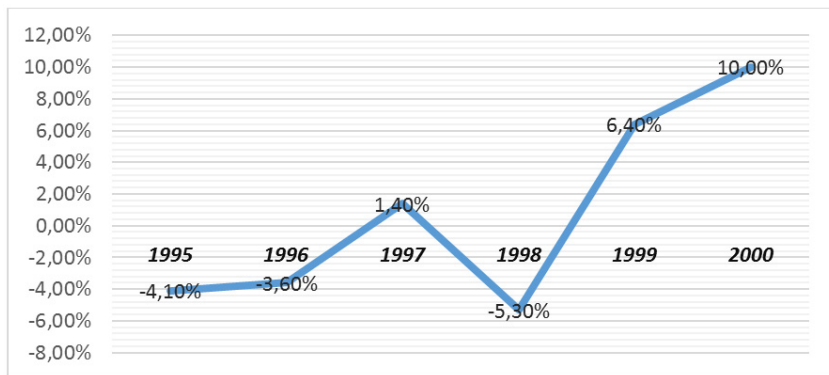


Рис. 2 — Показатели валового внутреннего продукта России в 1995 – 2000 – гг.
Источник: составлено автором на основе [7].

Однако дальнейшему росту помешал финансовый кризис 1998 г., который был порождён безответственной денежно-кредитной политикой властей — безудержным наращиванием постоянно дорожавших долговых обязательств страны и сохранением фактически фиксированного курса рубля.

Экономика мгновенно отреагировала на сбой в денежной системе. ВВП и промышленное производство сократилось почти на 5%, объём сельскохозяйственной продукции — на 13, потребительский спрос — на 16, инвестиционный спрос — на 12%. В данной ситуации физический объём экспорта остался по существу неизменным, в то время как аналогичный показатель импорта сократился почти на 11% (рис. 3).

После кризисного 1998 г. катализатором роста внешней торговли выступало, в первую очередь, восстановление отечественного производства: объём выпуска в промышленности за четыре посткризисных года увеличился на 35%, в сельском хозяйстве — на 23%.

Внешняя торговля Российской Федерации (по методологии платежного баланса), млн долл США

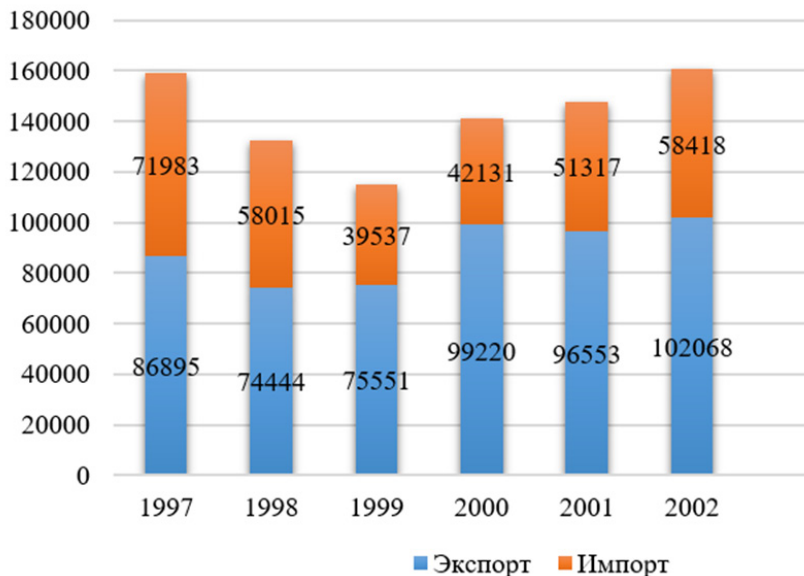


Рис. 3 — Динамика показателей внешней торговли Российской Федерации в 1997 – 2002 гг.

Источник: составлено автором на основе [7].

Однако, несмотря на кризис, объёмы сельскохозяйственной продукции и реальных располагаемых доходов населения всё же увеличились. Физический объём импорта в кризисном году сократился на 37%, экспорта — на величину в десять раз меньшую — на 3%.

Конъюнктура на мировых товарных рынках благоприятствовала развитию российского экспорта: в 2012 г. средние контрактные цены на вывозимые товары в целом увеличились на 10,5% по сравнению с предкризисным уровнем. Средние цены на импортируемую продукцию также выросли — на 7,1%. Такая динамика цен стала главной причиной увеличения стоимостного объёма экспорта на 12,2% и сыграла свою роль в росте стоимости импорта на 18,3%.

За 2014 — 2016 гг. физический объём экспорта увеличился на 12,8%, что является следствием сжатия внутреннего спроса. Рост физических объёмов экспортных поставок выступал в качестве единственно возмож-

ного средства сохранения и увеличения объёмов производства в промышленности и сельском хозяйстве.

В последние годы положительная конъюнктура на внешних рынках продовольствия сменилась слабо выраженной повышательной [5], что оказывает положительное влияние на расширение импорта продовольственных товаров. Согласно подсчётам, средние цены в контрактах отечественных импортёров к 2017 г. снизились по сравнению с 2013 г. примерно на четверть. Однако снижение цен не дало толчка росту импорта продовольственных товаров, он, напротив, падал на протяжении трёх лет, начиная с 2014 г.

Сокращение импорта продовольственных товаров создало предпосылки для наращивания их отечественного производства, но вместе с тем ослабило конкурентное давление иностранных поставщиков на внутреннем рынке, снизив стимулы к повышению эффективности для российских предприятий [5]. В результате сокращения импорта продовольствия и роста отечественного производства пищевой продукции закономерно снижалась доля иностранных поставщиков в товарных ресурсах отдельных товаров (импортного мяса, колбасных изделий и сыра).

Удельный вес импортного мяса птицы в них снизился в 2,3 раза, свинины — в 1,7 раза, говядины и масел животных — в 1,4 раза, колбасных изделий и сыра — в 1,3 раза. Доля импортного сухого молока и сливок выросла более чем на 3% (табл. 1).

Таблица 1 — Доля импорта отдельных продовольственных товаров в их товарных ресурсах в РФ в 2014-2017 гг., в процентах

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Говядина, включая субпродукты	57,3	48,1	40,0	40,9
Свинина, включая субпродукты	16,6	12,5	9,6	9,6
Мясо птицы, включая субпродукты	10,0	5,5	5,0	4,4
Изделия колбасные	2,2	1,0	1,5	1,7
Масла животные	34,3	25,5	26,4	24,2
Сыры	37,3	23,3	28,2	27,7
Сухое молоко и сливки	49,4	56,4	59,1	52,7

Источник: составлено автором на основе [4].

Однако укрепление позиций российских производителей на рынке продовольствия в условиях ослабления конкуренции со стороны иностранных поставщиков происходило параллельно с повышением цен на продовольственные товары. За последние пять лет потребительские цены возросли почти на 40%.

В 2018 году экспорт сельхозсырья и продовольствия из России составил 24 884,9 млн. долл., что на 20,2% больше, чем в 2017 году. За 5 лет, по отношению к 2013 году, поставки выросли на 47,9%, за 10 лет, по отношению к 2008 году — выросли на 169,0%, за 15 лет — выросли в 7,9 раза.

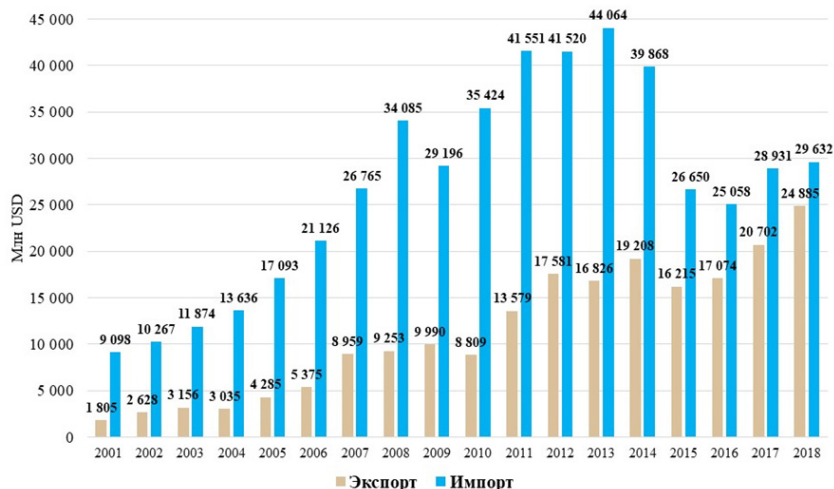


Рис. 4 — Стоимость российского экспорта и импорта сельхозсырья и продовольствия 2001–2018 гг., млн долл. США

Источник: составлено автором на основе [12].

Как показано на графике выше (рис. 4), в настоящее время экспорт продовольствия в стоимостном выражении несколько ниже его импорта, но этот разрыв постепенно сокращается.

Ключевые статьи экспорта в 2018 году: зерно, семена масличных культур, растительные масла, рыба и морепродукты. Следует отметить, что в последние годы растёт доля сельхозсырья и продовольствия в общих экспортных поставках. Так, в 2016-2018 гг. она находится в пределах 5,5-6,0%, тогда как ещё в 2001-2013 гг. не превышала 3,4%.

Таким образом, Россия активно выступает на внешних рынках продовольственных товаров и сырьевых товаров для их изготовления и постепенно входит по множеству позиций в число лидеров среди экспортеров продовольственного рынка.

Список литературы:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник / коллектив авторов; под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2017. 916 с.
2. Гончарук Т.В. Механизмы стимулирования инновационной активности в агропромышленном комплексе / Инновационная экономика и менеджмент: методы и технологии. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Под ред. О.А. Косорукова, В.В. Печковской, С.А. Красильникова. 2018. С. 175-178.
3. Киянова Л.Д. Необходимость повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса в условиях санкций // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2015. № 1. С. 84-88.
4. Кризис ВЭД России: пути преодоления / В. Фальцман [и др.] // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2017. Том 61. № 5. С. 57–66.
5. Киянова Л.Д., Литвиненко И.Л. Развитие системы образования как фактор становления национальной инновационной системы // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2014. № 1. С. 163-166.
6. Оболенский В.П. Внешняя торговля России: природа подъемов и спадов // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 3. С. 24–32.
7. Оболенский В.П. Эффекты продовольственного эмбарго // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 2. С. 49–58.
8. Участие России в международной торговле продовольствием / Бартенев С.А. [и др.] // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 10. С. 59–69.
9. Фиранчук А. Динамика внешней торговли // Экономическое развитие России. 2016. № 6. С. 18–22.
10. Экспорт продовольственных товаров из России // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 2. С. 74–84.

11. Экспорт продовольствия: анализ и проблемы развития [Текст] / В. Гончаров // Экономист: ежемесячный научно-практический журнал. 2018. № 4. С. 47–55.
12. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://mcx.ru/> (дата обращения: 29.06.2019).
13. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.07.2019).
14. Новости, Технологии, Аналитика сельского хозяйства. [Электронный ресурс]. URL: <https://agrovesti.net/news.html> (дата обращения: 21.08.19).

Д.Н. Козлов
Научный руководитель: д.э.н., профессор Ю.Н. Нестеренко

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЧАТ- БОТОВ

OPTIMIZATION OF THE BUSINESS PROCESS OF INITIAL BOND OFFERING USING CHATBOTS

КОЗЛОВ Даниил Николаевич — магистрант I курса отделения Бизнес-информатики факультета информационных технологий и анализа данных, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва (e-mail: thiorymos@gmail.com).

Научный руководитель:

НЕСТЕРЕНКО Юлия Николаевна — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансов, бухгалтерского учета и налогообложения, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, профессор факультета информационных технологий и анализа данных Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва (e-mail: julia-nesterenko@mail.ru).

KOZLOV Daniil Nikolaevich — the 1st year Master's Student at the Department of Business Informatics of the Information Technology and Data Analysis Faculty, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow (e-mail: thiorymos@gmail.com).

Research supervisor:

NESTERENKO Julia Nikolaevna — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Accounting and Taxation, Moscow State Humanities and Economics University, Professor of Information Technology and Data Analysis Faculty, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow (e-mail: julia-nesterenko@mail.ru).

Аннотация. В статье рассматривается бизнес-процесс первичного размещения облигаций, выявляются его недостатки. В качестве меры по оптимизации процесса предлагается использование чат-ботов. Приводятся этапы бизнес-процесса, которые, по мнению автора, могут быть

оптимизированы с помощью чат-ботов. Даются рекомендации по расширению опыта использования чат-ботов в России.

Ключевые слова: *чат-боты, оптимизация бизнес-процессов, первичное размещение облигаций.*

Abstract. *The article covers the business process of the initial bond offering and shows its drawbacks. As an optimization measure, it is proposed to adopt the usage of chatbots. Stages of the process, which can be optimized with chatbots, are provided. Recommendations on the extension of chatbot usage in Russia are given.*

Keywords: *chatbots, business process optimization, initial bond offering.*

Одним из способов привлечения заемного капитала организациями, как известно, является размещение собственных облигаций на фондовом рынке. Данный процесс связан с выполнением большого числа обязательных этапов [1], для реализации которых предприятия прибегают к услугам посредников (брокеров). Благодаря им гарантируется быстрое размещение выпуска, сокращаются затраты на его обслуживание. Также брокер берет на себя большую часть ответственности и риски.

Бизнес-процесс первичного размещения облигаций включает подготовку к размещению облигаций, формирование книги заявок, организацию приобретения облигаций.

Важно отметить, что если предприятие принимает решение о выпуске облигаций, то не все параметры размещения определяются нуждами эмитента. Часть параметров, такие как сумма инвестирования и желаемая ставка купона, узнаются у потенциальных инвесторов. Данный факт является одной из главных причин формирования книги заявок.

В общем случае он предполагает следующие шаги:

- 1) старт размещения — публикация эмитентом информации о размещении;
- 2) формирование заявки на приобретение облигаций с указанием желаемой ставки купона;
- 3) аукцион — эмитент анализирует поступившие заявки, и в зависимости от них корректирует границы ставки купона. Инвесторы, в свою очередь, реагируют на это путем изменения желаемой ставки. Так продолжается до тех пор, пока не будет достигнут компромисс;
- 4) определение финальной ставки купона эмитентом;
- 5) удовлетворение заявок инвесторов. В ситуации повышенного спроса может возникнуть необходимость в проведении аллокации. В таком случае заявка инвестора может быть удовлетворена частично;

б) передача заявок на дальнейшую обработку – покупку бумаг.

Как видим, большая часть процесса связана с прямым контактом брокера с клиентами (информирование о старте размещения, прием заявок, оповещения об изменениях параметров, регистрация изменений в заявке), что в свою очередь приводит к большим трудозатратам. Кроме того, процесс занимает много времени. Так, по оценкам специалистов, переговоры сопровождаются как минимум двумя телефонными звонками, каждый из которых может продлиться в среднем 5-10 минут.

В случае нашего бизнес-процесса явным «слабым местом» является тот факт, что все взаимодействия с клиентами производятся с использованием телефона. Преимуществом использования данного канала связи является то, что разговор ведётся с живым человеком и в реальном времени, что позволяет задать вопросы и вызывает больше доверия у клиента. Однако имеются довольно существенные недостатки. Во-первых, это сложность в механизме информирования клиентов о новых размещениях. Во-вторых, отсутствие возможности вовремя подать/изменить заявку, если клиент по какой-то причине не смог дозвониться до компании-брокера. Третьим негативным фактором является отсутствие возможности получить информацию о новом размещении/изменении размещения, если компания-брокер по какой-то причине не смогла дозвониться до клиента.

В целях минимизации данных недостатков, сокращения затрат и общего ускорения процесса формирования книги заявок нами предлагается представленный ниже вариант оптимизации данного процесса.

Оптимизация бизнес-процессов — это комплекс мероприятий, направленных на повышение их эффективности [2].

Существует несколько методов оптимизации бизнес-процессов, такие как SWOT-анализ, метод причин-следствий, бенчмаркинг, мозговой штурм, ФСА-анализ, имитационное моделирование и многие другие.

В целях поиска наилучшего варианта оптимизации рассматриваемого бизнес-процесс был проведён мозговой штурм, по результатам которого были предложены следующие альтернативные варианты. Например, использование телефонных звонков с автоответчиком, SMS-оповещения, электронной почты, мобильного приложения, чат-ботов.

Одним из привлекательных и перспективных вариантов является использование чат-ботов. Чат-бот — это виртуальный собеседник, программа, которая создана для имитации поведения человека при общении с одним или несколькими собеседниками [3].

Чат-боты чаще всего работают на основе мессенджеров, которые, по данным исследований, используются в практике гораздо больше, чем дру-

гие приложения. В эпоху развития новых технологий и всеобщего распространения смартфонов данный способ связи набирает популярность. Чат-боты уже используются такими компаниями как Lyft, Spotify, MasterCard, The Wall Street Journal и многими другими [4].

В наиболее простом варианте чат-бот может выполнять заранее предписанный набор действий. Взглянув на приведённый выше алгоритм обработки заявки, можно увидеть, что он относительно легко реализуется современными средствами разработки чат-ботов.

Их использование позволяет оптимизировать следующие этапы:

- 1) оповещения о новом размещении — с помощью чат-бота можно произвести мгновенную массовую рассылку информации пользователям, что значительно ускоряет процесс и снижает численность работников и расходы на их оплату труда;
- 2) приём заявок — процесс приёма заявок включает в себя набор однотипных действий, что позволит безболезненно отказаться от использования людских ресурсов. Более того, чат-бот доступен круглосуточно, поэтому не может сложиться ситуации, что подать заявку нельзя, потому что все операторы заняты;
- 3) оповещения об изменении параметров — они отправляются в автоматическом режиме, что позволяет обойтись без совершения повторных звонков клиентам, а значит, сэкономить время.

Стоит отметить, что внедрение чат-ботов в практику для участников фондового рынка в России ограничено рядом причин: отсутствие чётко регулирующих данную сферу нормативных актов, высокие риски блокировки зарубежных мессенджеров; поэтому примеров использования чат-ботов в российской практике не так уж много. Однако в западной практике чат-боты нашли очень широкое применение, при этом они продолжают совершенствоваться и развиваться.

В целях расширения опыта использования чат-ботов в России мы рекомендуем предпринять следующие шаги:

- 1) разработать закон, который бы чётко регулировал деятельность, связанную с разработкой и использованием чат-ботов на территории Российской Федерации;
- 2) поддерживать сотрудничество с зарубежными мессенджерами с целью распространения лучших практик разработки и использования чат-ботов;
- 3) разработать собственную платформу для чат-ботов на основании уже существующих разработанных в России мессенджеров.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О рынке ценных бумаг» Ст. 19. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/ (дата обращения: 10.05.2019).
2. Оптимизация бизнес-процессов: методы, этапы, ошибки – Журнал «Коммерческий директор». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kom-dir.ru/article/1960-optimizatsiya-biznes-protsessov> (дата обращения: 10.05.2019).
3. Что такое чат-бот? — Бот-платформа Битрикс24. [Электронный ресурс]. URL: https://dev.1c-bitrix.ru/learning/course/index.php?COURSE_ID=93&LESSON_ID=7901 (дата обращения: 10.05.2019).
4. Great Examples of How Brands are Using Chatbots – Social Media Today. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.socialmediatoday.com/news/9-great-examples-of-how-brands-are-using-chatbots/524138/> (дата обращения: 10.05.2019).

А.А. Мароян
Научный руководитель: к.т.н., доцент Е.А. Синельникова

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

NEW TECHNOLOGIES OF CONSUMER RESEARCH

МАРОЯН Ашот Арутюнович — студент 4 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: maroanasot@gmail.com).

Научный руководитель:

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

MAROYAN Ashot Arutyunovich — the 4th year student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: yuliya.peshkova.99@mail.ru).

Research Supervisor:

SINELNIKOVA Elena Alexandrovna — Candidate of Technical Sciences, Associated Professor, Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: alenasin@gmail.com).

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы применения таких современных технологий исследования потребительского сегмента, как нейромаркетинг. Приведены примеры инструментов, использующих различные каналы влияния на потребительское поведение.

Ключевые слова: нейромаркетинг, потребитель, технология, поведение, исследование, коммуникация.

Abstract. The article deals with the application of such modern technologies of consumer segment research as neuromarketing. Examples of tools using different channels of influence on consumer behavior are given.

Keywords: neuromarketing, consumer, technology, behavior, research, communication.

Вопросы изучения потребительского сегмента являются актуальными для любого бизнеса и его позиции на рынке. Это позволяет добиться кон-

курентных преимуществ по отношению к конкурентам, занять свою нишу на рынке [1], [3]. В настоящее время появляются новые технологии изучения потребителей, которые позволяют максимально объективно изучить их потребности и реакцию на те, или иные продукты и услуги [3]. Одной из таких технологий является нейромаркетинг, относительно новое направление в маркетинговых исследованиях.

Многие крупные компании используют сейчас нейромаркетинг в своих исследованиях. Цель нейромаркетинга заключается в изучении истинной реакции потребителя на определенные маркетинговые раздражители и на основе полученных данных в разработке максимально эффективных рекламных коммуникаций.

В нейромаркетинге используется 4 основных канала влияния на потребительское поведение человека: зрение (визуальные эффекты), обоняние (запахи); слух (аудио, звуки), вкус и осязание (тактильные ощущения).

Визуализация — это один из основных способов повлиять на поведение человека [1]. В интернет-коммуникациях, в рекламе, в СМИ визуальная составляющая является основным способом воздействия на аудиторию. Поэтому маркетологам крайне важно понимать, как правильно подать сообщение, чтобы выделиться из потока информационного шума и вызвать у потребителя нужные эмоции. Запахи также являются достаточно сильным способом влияния на состояние человека. Он воздействует прямо на лимбическую систему мозга, которая отвечает за формирование эмоций и поведенческих реакций, поэтому для увеличения продаж многие компании используют аромамаркетинг. Примером такой технологии могут являться популярные рестораны быстрого питания, например, сильный запах кофе, который буквально заставляет зайти прохожих в кофейню. Кроме того, этот аромат — визитная карточка ресторана, он крепко въедается в память потребителей и при контакте тут же вызывает аппетит и желание перекусить.

Звуки и мелодии также активно используются для формирования поведения покупателей. Музыка, играющая в торговом зале, продумана до мелочей. Например, чтобы удержать человека в магазине и, тем самым, увеличить вероятность дополнительных покупок, звучат определенные расслабляющие мелодии, другой тип музыки рассчитан на то, чтобы человек начал активно действовать — переходить к покупке продуктов. Подбор комплекта мелодий осуществляется на основе исследований нейромаркетинга.

Вкус, как канал воздействия, активно используется ритейлерами, это могут быть различные акции-дегустации, проводимые в торговых залах.

Осязание или тактильные ощущения — важный канал коммуникации при продаже продукта в офлайне. Во многом, восприятие товара и отношение к нему формируется на основе опыта полученных ощущений [4]. Поэтому в магазинах дешевых товаров, которые не отличаются хорошим качеством, вы вряд ли сможете потрогать вещь, вас постараются отвлечь ярким декором и музыкой. А вот если продукт высокого качества, продавец сделает все, чтобы вы смогли к нему прикоснуться, покрутить в руках, запомнить эти ощущения.

Еще одним чрезвычайно важным аспектом нейромаркетинга являются цвета, которые могут вызывать широкий спектр эмоций, при этом исследования постоянно показывают связь между определенными цветами и связанными с ними эмоциями.

Рассмотрим основные технологии и инструменты, используемые в нейромаркетинге, которые базируются, в том числе, на медицинских исследованиях и методах. Функциональная магнитно-резонансная томография, с помощью которой можно получить картинку активности мозга в момент контакта с раздражителем. С помощью этих данных маркетологи могут разработать максимально эффективные рекламные обращения, которые будут апеллировать к нужным чувствам и вызывать правильные эмоции, побуждая, тем самым, потребителя к совершению покупки. ЭЭГ — электроэнцефалография, которая основана на измерении ритмов активности нейронов мозга вследствие изменения внимания, эмоционального состояния и т.д. Этот метод позволяет изучить внутренний отклик потребителя на тот или иной продукт, его характеристики, рекламу [4].

Также существуют различные способы измерения частоты дыхания, сердцебиения и электрического сопротивления кожи в момент контакта потребителя с определенным раздражителем в конкретных условиях. Регистрация сокращения мышц лица с помощью камеры высокого разрешения помогает определить и проанализировать эмоции клиента, которые вызывает продукт или услуга, бренд и т.д. Данная технология хороша тем, что не требует непосредственного контакта с потребителем и может осуществляться, например, при помощи камер наблюдения, установленных во многих торговых центрах. Интерес представляет такой инструмент как айтрекинг, который основан на анализе движения глаз, когда происходит отслеживание точек фокусировки взгляда потенциального покупателя на товаре, упаковке. Например, рекламодатели давно пытаются увеличить продажи детских товаров, используя крупным планом очаровательные детские лица на упаковке.

В настоящее время серьезное влияние на маркетинг компании оказывает ускорение темпов происходящих в экономике изменений [1]. Поэтому для достижения успеха компании должны проводить постоянный мониторинг тенденций и разрабатывать сценарии возможного развития событий, предвидеть последствия происходящих во внешней среде изменений с точки зрения их влияния на компанию, и осуществлять превентивные меры [2, с. 93].

Таким образом, можно отметить, что перечисленные современные технологии исследования рынка позволяют определить, какие ассоциации и эмоции вызывает тот или иной маркетинговый раздражитель у человека, попадают ли в поле его зрения важные элементы дизайна, какие методы продвижения будут наиболее эффективны.

Список литературы:

1. Литвиненко И.Л., Яковенко С.В. Управление проектами / учебное пособие / Ростов-на-Дону, 2016. - 192 с.
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 Интернет-агентство «Текстерра». [Электронный ресурс]. URL:<https://texterra.ru/blog/neyromarketing-ili-kak-zavladet-mozgom-pokupatelya.html> (дата обращения: 09.03.2019).

Л.Д. Мирандов
Научный руководитель: д.э.н., профессор Ю.Н. Нестеренко

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕДИЦИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

THE USE OF TELEMEDICINE TECHNOLOGIES IN MEDICINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

МИРАНДОВ Леонид Дмитриевич — магистрант 1 курса факультета бизнес-информатики, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва (e-mail: ldmirandov@gmail.com).

Научный руководитель:

НЕСТЕРЕНКО Юлия Николаевна — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансов, бухгалтерского учета и налогообложения, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, профессор факультета информационных технологий и анализа данных Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва (e-mail: julia-nesterenko@mail.ru).

MIRANDOV Leonid Dmitrievich — the 1st year Master's Student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow (e-mail: ldmirandov@gmail.com).

Research supervisor:

NESTERENKO Julia Nikolaevna — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Accounting and Taxation, Moscow State Humanities and Economics University, Professor of Information Technology and Data Analysis Faculty, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow (e-mail: julia-nesterenko@mail.ru).

Аннотация. В данной статье рассматривается внедрение и результаты применения телемедицинских услуг в России. Выделены основные проблемы для данной сферы услуг, а также способы их решений. Представлен вектор развития телемедицинских услуг внутри страны и за ее пределами.

Ключевые слова: телемедицина, телемедицинские услуги, ЕГИСЗ, телекоммуникация, интернет.

Abstract. *The article discusses the implementation and results of telemedicine services in Russia. The main problems for this service sector, as well as ways to solve them are highlighted. The vector of development of telemedicine services within the country and abroad is presented.*

Keywords: *telemedicine, telemedical services, EGIS, telecommunications, Internet.*

Предметом исследования данной статьи является развитие и область применения телемедицинских услуг в России. Телемедицинские технологии по всему миру, а также и в России, имеют высокий приоритет в развитии. Данная сфера здравоохранения является одной из быстро растущих, по миру — около 20% в год [2].

Одним из перспективных направлений развития телекоммуникационных услуг является использование компьютерных и телекоммуникационных технологий для обмена медицинской информацией.

К сожалению, по статистике, главной причиной смертности в России является болезнь сердечно-сосудистой системы. Каждый час в результате инфаркта умирают семь человек, а половина всех «сердечных» смертей приходится на ишемию. Поэтому услуги, предоставляемые дистанционно, могут значительно уменьшить процент смертности, ввиду быстрого реагирования, а также предугадывания предынфарктного состояния.

Цели, которые преследует телемедицина:

- внедрение компьютерные и телекоммуникационные технологии для обмена медицинской информации между врачами, между врачами и пациентами, с целью повышения качества предоставляемых услуг;
- предоставления услуг по медицинскому обслуживанию там, где расстояние является критическим фактором;
- внедрение телекоммуникаций для связи мед знатоков с больницами, поликлиниками, медицинскими работниками, оказывающими первичную поддержку, больными, оказавшимися на расстоянии, с целью диагностики, лечения, консультации.

Задачи, которые решает телемедицина:

- онлайн консультация специалистов различных медицинских специализаций;
- подбор медикаментозной терапии, рецептуры и иных средств лечения;
- выявление диагноза.

Виды телемедицинских услуг:

- телемедицинские консультации — консультации осуществляются путем передачи медицинской информации по телекоммуникационным каналам связи. Консультации могут проводиться как в «отложенном» режиме, так и в режиме реального времени;
- системы дистанционного биомониторинга — телемедицинские системы динамического наблюдения применяются для наблюдения за пациентами, страдающими хроническими заболеваниями, а также на промышленных объектах для контроля состояния здоровья работников.

Данные услуги важно и нужно предоставлять людям по всей России. Приоритетом должны являться в те регионы в которых доступность медицины, в стандартном ее понимании, затруднена.

Системы, созданные для телемедицинских услуг, дают возможность, своевременно получать данные о пациенте, как первичные данные обследований (анамнез), так и вторичные (после проведение тех или иных анализов). Такие системы обеспечивают полный анализ состояния здоровья пациента [2].

При внедрении в систему СППР (систему поддержки принятия решений)системы становятся более эффективными и несут не только информативный характер о состоянии здоровья пациенте, а так же позволяют своевременно реагировать на отклонения от нормы или превышение показателей.

Системы с внедренными СППР, при срабатывании условий отправляют смс на номер пациента (напоминание или предупреждение), сообщают в call-центром отклонении от стандартных показателей пациента, тем самым увеличивая возможность оказать своевременную помощь вовремя.

В декабре 2012 года в Москве был организован круглый стол «Создание Национальной телемедицинской системы (НТС)» в рамках государственной программы «Развитие здравоохранения в РФ» [2]. Члены заседания в итоге пришли к единогласному мнению о том что развитие в данной сфере должно отталкиваться от комплексного объединения классических клинических методов лечения, а так же современных информационных технологий.

Комиссия при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию национальной экономики и рабочая группа «Медицинская техника и фармацевтика» предложила начать внедрение поэтапно, сначала создавать пилотные проекты в региональных комплексах после чего объединить разработки в одну единую систему.

Таким образом, перед VI Форумом по профилактике инфекционных заболеваний и формированию здорового образа жизни «За здоровую жизнь» на площадке «Российской недели здравоохранения — 2015» в России уже существовали такие компании как «МБН», «Дистанционная медицина» и др.

По итогам проведения в рамках форума круглого стола «Построение телемедицинской системы в России: вызовы и перспективы» были определены основные направления стратегии по развитию телемедицинской системы России. В 2016 году Министерство здравоохранения РФ начало создание единой телемедицинской системы, которая обеспечит взаимодействие специалистов федеральных государственных бюджетных учреждений (ФГБУ) и региональных клиник и будет функционировать на основе компонентов Единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ).

На 2019 год ЕГИСЗ уже функционирует и включает в себя 13 групп подсистем которые предоставляют различные телемедицинские услуги [6]. Однако в наших реалиях люди боятся пользоваться дистанционными медицинскими услугами, ввиду недоверия. Данная проблема решается к удивлению сама по себе, по данным, которые были опубликованы на форуме «РИФ 2018» [5], интернета аудитория России достигла 73% людей старше 12-ти лет, что свидетельствует о том, что люди в нашей стране перестают бояться интернета тем самым в скором времени интернет станет отличным помощником для людей всех возрастных категорий. Из этого следует, что услуги которые будут основываться на использовании интернета в скоро станут неотъемлемой частью нашей жизни.

Телемедицинские услуги рассчитаны на имеющуюся телекоммуникационную связь. С первого взгляда может показаться, что это является основной проблемой для предоставления такого рода услуг. Однако на сегодняшний день зона покрытия сетью 3G, этой сети достаточно для передачи данных с приборов, покрывает значительную часть нашей страны.

По данным Ростелекома интернет связью снабжено 68 субъектов Российской Федерации [4]. Цифры с каждым годом растут, следовательно, проблем со связью и предоставлением телемедицинских услуг в скором времени уже не будет.

Необходимо отметить, что в настоящее время действует федеральный закон (Федеральный закон от 29 июля 2017 г. N 242-ФЗ [1]), благодаря которому врачи могут помогать пациентам на расстоянии — консультировать их по телефону и в режиме он-лайн через интернет.

Подводя итоги и смотря в будущее сферы дистанционных медицинских услуг, примем во внимания тот факт, что в США телемедицину начали внедрять десять лет назад — в 2008 году. Но уже через восемь лет, к 2016 году, в стране уменьшилась обращаемость пациентов за медпомощью амбулаторно на 70 процентов, число койко-мест — на 19 процентов, стационарных больниц — на 26 процентов.

В России проблемы, которые возникают при развитии телемедицинских услуг, решают не только локально, но и глобально на уровне государства [3].

В скором времени с такой тенденцией развития данной сферы, своевременные и качественные медицинские услуги можно будет получить не выходя из дома, и это не только в крупных городах, а так же и в удаленных уголках нашей страны.

Список литературы:

1. Информационно правовое обеспечение ГАРАНТ / Федеральный закон от 29 июля 2017 г. N 242-ФЗ. Электронный ресурс URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71732844/paragraph/1:0> (дата обращения: 08.05.2019).
2. Баранов А.А., Вишнева Елена Александровна, Намазова-Баранова Л.С. Телемедицина — перспективы и трудности перед новым этапом развития // Педиатрическая фармакология. 2013. № 7. С. 48-59.
3. Гусенко М.И. В России вступает в силу закон телемедицине // Российская Газета RG.RU, 01.01.2018г.
4. Официальная сайт «Ростелеком». [Электронный ресурс]. URL: https://moscow.rt.ru/homeinternet/order_internet (дата обращения: 08.05.2019).
5. Официальный сайт форума «РИФ 2018». [Электронный ресурс]. URL: <https://2018.rif.ru/news/auditoriya-interneta-v-rossii-virosla-na-4> (дата обращения: 08.05.2019).
6. Официальный сайт Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения. [Электронный ресурс]. URL: <https://egisz.rosminzdrav.ru/> (дата обращения: 08.05.2019).

Ю.А. Пешкова
Научный руководитель: к.т.н., доцент Е.А. Синельникова

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ — НОВАЯ ФОРМУЛА УСПЕХА ДЛЯ БИЗНЕСА

SOCIAL NETWORKS — A NEW FORMULA FOR SUCCESS FOR BUSINESS

ПЕШКОВА Юлия Алексеевна — студент 3 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: yuliya.peshkova.99@mail.ru).

Научный руководитель:

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

PESHKOVA Julia Alekseevna — the 3rd year student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: yuliya.peshkova.99@mail.ru).

Research Supervisor:

SINELNIKOVA Elena Alexandrovna — Candidate of Technical Sciences, Associated Professor, Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: alenasin@gmail.com).

Аннотация. Данная статья посвящена актуальным вопросам применения социальных сетей для продвижения бизнеса на рынке. Проанализированы основные преимущества социальных сетей по таким направлениям, как позиционирование бренда, расширение потребительского сегмента, изучение конкурентов.

Ключевые слова: социальная сеть, бизнес, бренд, пользователь, конкуренция, продажа.

Abstract. The article is devoted to topical issues of using social networks for business promotion. The main advantages of social networks in such areas as brand positioning, expansion of the consumer segment, the study of competitors are analyzed.

Keywords: *social network, business, brand, user, competition, sale.*

В настоящее время цифровые технологии развиваются быстрыми темпами. Ожидается, что цифровая трансформация приведет к изменению функций и места цифровых технологий в бизнесе: из вспомогательного подразделения к центральному положению в предпринимательстве. Например, список наиболее распространенных инструментов продвижения организаций некоммерческого сектора возглавляют интернет ресурсы. Уже сегодня многие НКО имеют собственные сайты или порталы, которые используются для информирования потенциальных клиентов, привлечения спонсоров и партнёров [1, с. 118].

В современном мире на 7,53 млрд жителей планеты приходится более 3 млрд. пользователей социальных сетей, поэтому не вызывает сомнения, что многие фирмы используют социальные сети, как инструмент продвижения бизнеса. Каждый год портал WeAreSocial обновляет свой статистический отчет Global Digital Report, в котором собраны полезные данные о социальных медиа по всему миру. Из него можно узнать, насколько по-разному социальными площадками пользуются в разных частях света. Удивление вызывает тот факт, что западные страны серьезно отстают по темпам проникновения социальных сетей. Приведем некоторые цифры. По данным портала в 2019 году уже насчитывается 4,39 млрд. пользователей Интернета, что на 366 млн. (9%) больше по сравнению с прошлым годом и 3,48 млрд пользователей социальных сетей, что на 288 млн (9%) больше по сравнению с 2018 годом. Около 3,26 млрд человек используют социальные сети на мобильных устройствах, при этом рост новых пользователей составил 297 млн [6].

При высоком уровне конкуренции на рынке каждая компания стремится к максимальному охвату потребительского сегмента, поддержанию конкурентных преимуществ продуктов и услуг [2], [3].

Рассмотрим преимущества социальных сетей в создании, поддержании и продвижении бизнеса. Первая группа преимуществ связана непосредственно с самим бредом, можно выделить следующие аспекты:

1. Повышение узнаваемости бренда. Почти половина населения земного шара использует различные платформы социальных сетей, и это прекрасное место для привлечения новых и потенциальных клиентов. Как показывают различные исследования, более 60% пользователей Instagram говорят, что открывают для себя новые продукты на платформе.

2. Возможность гуманизировать бренд. Многочисленные исследования показывают, что более половины взрослых клиентов не доверяют бренду, пока не увидят реальные доказательства, что бренд держит свои обещания. Здесь важным является использование такого преимущества социальных сетей как адвокации, когда привлекаются так называемые «защитники» бренда, которыми могут быть как клиенты, так и сотрудники, активно обсуждающие и отстаивающие интересы компании в своих собственных социальных сетях.
3. Возможность позиционировать свой бренд в качестве лидера мысли, что является отличным способом завоевать доверие потребителей. Независимо от того, в какой сфере работает бизнес, социальные сети предоставляют возможность сделать бренд источником информации по темам, связанным с нишей, в которой находится компания.
4. Возможность лишний раз напомнить о себе как постоянным, так и потенциальным клиентам. По данным Pew Research Center, большинство пользователей социальных сетей входят в свои учетные записи не реже одного раза в день, а многие проверяют социальные сети несколько раз в день (таблица 1) [7].

Таблица 1 — Статистика посещения социальных сетей на 2018 г.

Социальная сеть	Частота посещения			Среднее в сутки
	Несколько раз в день	Раз в день	Реже	
Facebook	51%	23%	26%	74%
Snapchat	49%	14%	36%	63%
Instagram	38%	22%	39%	60%
Twitter	26%	20%	53%	46%
YouTube	29%	17%	55%	45%

Источник: составлено автором на основе [7].

Вторая группа преимуществ социальных сетей связана с возможностью роста компании по следующим направлениям:

1. Увеличение посещаемости сайта — посты и реклама в социальных сетях, участие в социальных чатах, таких как еженедельный

#HootChat от Twitter, являются ключевым способом заявить о себе и привлечь потенциальных клиентов на сайт компании.

2. Возможность увеличения продаж. Поскольку число людей, использующих социальные сети, продолжает расти, а инструменты социальных продаж развиваются, социальные сети становятся все более важными для поиска товаров, электронной коммерции и становятся одним из основных инструментов ведения бизнеса.
3. Возможность партнерства с влиятельными людьми, которые имеют большое количество подписчиков в социальных сетях и могут привлечь внимание этих подписчиков к бренду, автоматически повысить его узнаваемость, авторитет и, соответственно, увеличить объем продаж. Цифры показывают, что от 20 до 50% потребителей принимают решения о покупке через «сарафанное радио» [5].

Третья группа связана с вопросами общения с клиентами.

1. Возможность управления репутацией — благодаря постам клиентов можно подчеркнуть положительные стороны бизнеса.
2. Возможность привлечение клиентов и расширения аудитории. Социальные сети позволяют напрямую взаимодействовать с клиентами и предполагают обратную связь, в отличие от СМИ.
3. Обслуживание и поддержка клиентов. Большинство людей ожидают, что бренды будут открыты в социальных сетях для обслуживания и поддержки клиентов. Исследования, опубликованные в Harvard Business Review, показывают, что бренды, которые не взаимодействуют с клиентами в социальных сетях, наносят ущерб своей прибыли [8].

Четвертая группа преимуществ связана с внешней средой фирмы.

1. Возможность узнать больше о клиентах. Социальные сети генерируют огромное количество данных о клиентах в реальном времени, они проводят аналитику, которая предоставляет демографическую информацию о людях, взаимодействующую с вашим брендом, их предпочтения и пожелания.
2. Возможность следить за своими конкурентами. Анализ упоминаний о конкурентах может помочь выявить достоинства и недостатки (болевые точки) их продуктов, которые можно использовать для привлечения новых клиентов. Мониторинг конкурентов в социальных сетях также означает, что компании всегда будут в курсе, когда конкуренты запускают новые продукты, рекламные акции.

Таким образом, социальные сети в современном мире являются одной из важнейших баз по продвижению бизнеса, что способствует соз-

данию устойчивой стратегии развития организации [4]. Если компания не использует возможности социальных сетей, то она рискует упустить быстрый, недорогой и достаточно эффективный способ охватить почти половину населения мира.

Список литературы:

1. Гончарук Т.В., Григорьев С.М. Особенности продвижения и рекламной деятельности некоммерческих организаций // Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. 2014. № 1 (17). С. 116-119.
2. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал в стимулировании экономики: зарубежный опыт / В сборнике: Актуальные социально-экономические проблемы современного мира: наука и практика материалы VI Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор И.Я.Либин. 2013. С. 25-36.
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. Сергеева Ю. «Социальные сети в 2018 году: глобальное исследование». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.web-canape.ru/business> (дата обращения: 19.03.2019).
6. Официальный сайт We Are Social. Отчет: Digital 2019: Глобальное использование интернета ускоряется. [Электронный ресурс]. URL: <https://wearesocial.com/blog/2019/01/> (Дата обращения 19.03.2019).
7. Официальный сайт «Pew Research Center». Отчет «Использование социальных сетей в 2018 году». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pewinternet.org/2018/03/01/social-media-use-in-2018/> (дата обращения: 23.03.2019).
8. Официальный сайт «Hootsuite». [Электронный ресурс]. URL: <https://hootsuite.com/pages/digital-in-2018> (дата обращения: 01.03.2019).

С.В. Тюренкова
Научный руководитель: д.э.н., доцент О.Б. Репкина

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ДЛЯ МАЛЫХ КОМПАНИЙ

THE ECONOMIC VALUE OF CAPITALIZATION FOR SMALL COMPANIES

ТЮРЕНКОВА Светлана Владимировна — магистрант 2 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: SvetlanaTurenkova1@yandex.ru).

Научный руководитель:

РЕПКИНА Ольга Брониславовна — д.э.н., доцент, заведующий кафедрой управления и предпринимательства, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: repkina@mggeu.ru).

TYURENKOVA Svetlana Vladimirovna — the 2nd year Master's Student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: SvetlanaTurenkova1@yandex.ru).

Research supervisor:

REPINA Olga Bronislavovna — Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: repkina@mggeu.ru).

Аннотация. *Основопологающим признанием и оценкой властных структур и общественного мнения, как известно, является вывод о том, что без малого бизнеса в Российской Федерации не будет конкурентного рынка и устойчивого экономического развития страны. В рамках данной статьи целью нашего исследования является поиск причин его сдерживания, низкой мобильности и эффективности. Выделим причины и факторы, которые не способствуют, а создают преграды для масштабного и эффективного развития малых компаний. Капитализация является фундаментальным процессом, экономический смысл которого состоит в повышении стоимости капитала малого предприятия, в результате*

роста их хозяйственного потенциала и эффективности деятельности компании. В связи с этим капитализация определяет темпы экономического роста и конкурентоспособность экономики, благосостояние и качество жизни общества.

Ключевые слова: малая компания, капитализация, экономический смысл, повышение стоимости, конкурентоспособность, эффективность.

Abstract. As you know, the fundamental recognition and assessment of government structures and public opinion is the conclusion that there will be no competitive market and sustainable economic development of the country without small business in the Russian Federation. In this article, the aim of our study is to find the reasons for its containment, low mobility and efficiency. We highlight the reasons and factors that do not contribute, but create obstacles to the large-scale and effective development of small companies. Capitalization is a fundamental process, the economic meaning of which is to increase the cost of capital of a small enterprise, as a result of the growth of their economic potential and the efficiency of the company. In this regard, capitalization determines the rate of economic growth and competitiveness of the economy, well-being and quality of life of society.

Key words: small company, capitalization, economic sense, cost increase, competitiveness, efficiency.

Анализируя уровень капитализации отечественных компаний, стоит отметить, что на сегодняшний день ИТ-компании обгоняют сырьевые по показателю рыночной капитализации, самые дорогие компании и бренды относятся к сфере ИТ, интернет-аудитория растет, доля интернет-экономики в ВВП развитых стран год от года стремительно увеличивается.

Вместе с этим, основная цель малых компаний заключается в увеличении доходов и получении наибольшей прибыли, а для собственников — увеличение рыночной стоимости хозяйствующего субъекта [4]. Итак, рыночная стоимость малого предприятия является ключевым индикатором ее деятельности. Рост рыночной стоимости предприятий сопровождается воспроизводственными процессами на уровне самой компании и на уровне экономической региональной системы.

Низкий уровень капиталообеспечения малых компаний снижает и стимулы преобразований, и мобильность деятельности. В результате чего прослеживается вялое реагирование на процессы модернизации и обновления продуктового и товарного ряда.

Рост капитала малых предприятий создает:

- 1) условия конкурентных преимуществ;
- 2) дополнительные возможности преобразований в целесообразных направлениях деятельности;
- 3) возможности для улучшения эффективности деятельности.

Капитализация малых компаний проистекает как процесс, в котором проявляются разного рода экономические превращения: прибыль становится капиталом, доход становится капиталом и т.д. Естественно, процесс капитализации обеспечивается соответствующим финансовым механизмом. По мнению Д. А. Алексеева [1] и Ф. С. Крейчмана [3], проявлением такого механизма является некий набор предметов (акции, биржи, товары, компании, деньги), который в то же время должен быть осмыслен как единство или целостность.

Д.А. Алексеев указывает, что «связать воедино это множество предметов, входящих в финансовый механизм, позволяет лишь их вовлеченность в общий процесс капитализации» [1, с. 30].

Ф.С. Крейчмана отмечает, что если источником увеличения объемов производства является капитал, следовательно, собственником дополнительно полученных доходов должен быть трудовой коллектив, который получил дополнительный доход с использованием капитализированной прибыли. Автор приводит следующий пример: «при расчете капитализированной прибыли необходимо учитывать математические законы, такие как возрастающая геометрическая прогрессия: чем больше прибыли компания вкладывает в развитие производства, тем больше доля капитализации прибыли в уставном капитале [3, с. 60].

Расширение капитальных возможностей малого бизнеса, безусловно, не исключает закрытие предприятий малой капитализации, свертывания их производственной деятельности. В этом контексте всегда есть сложные ожидания, но функционирующий рынок, как правило, расширяет возможности разнообразной деятельности наиболее капитализированных предприятий [4]. Малые компании прикладывают большие усилия, чтобы их деятельность была прибыльной и рентабельной. Также необходимо отметить, что улучшение показателей капитализации является условием смены сферы деятельности и освоения новых видов и форм.

Капитализация в сфере деятельности малых компаний происходит в форме:

- наращивания производственных мощностей;
- прироста стоимости используемых мощностей.

Капитализация в разной степени меняет позиции предприятий сферы малого бизнеса. Этот процесс является результатом рыночной конъюн-

ктур, рыночных изменений, и он может вносить серьезные коррективы не только в характеристики состояния предприятий, но и в их деятельность. Однако процесс формирования и роста капитала малых компаний должен происходить за счет собственной деятельности.

Улучшение финансового состояния обеспечивает увеличение стоимости собственных ресурсов предприятием сферы малого бизнеса и это является самым предпочтительным вариантом формирования капитала [4]. Малые компании чаще всего наращивают свои капиталы за счет заемных средств. Капитализация заемных средств происходит в результате использования и приращения финансового потенциала компании. Разница между собственными и заемными средствами является временно приращенной составляющей капитальной деятельности малых компаний. Капитализированная стоимость проявляется через производство и реализацию товаров, работ и услуг.

Капитализация как процесс и результат деятельности малых предприятий не является следствием какого-либо одного фактора, поэтому необходимо учитывать множество факторов и причин [2]:

- 1) развитие техники и технологии;
- 2) используемые сырье и материалы;
- 3) производительность труда и количество занятых в производстве людей;
- 4) специализация производства;
- 5) комбинированность и интегрированность деятельности;
- 6) сделки купли-продажи на рынке.

Капитал всегда есть капитализированная стоимость, и используемая в этом качестве подчиняет себе интересы участников экономических отношений [4]. Владеть, рационально и эффективно использовать большой капитал — это должно входить в систему организации деятельности малых предприятий и получения конечного результата.

Одна из причин слабой выживаемости малых предприятий в Российской Федерации заключается в низкой приспособленности к реальным рыночным потребностям. В таблице 1 представлены субъекты Российской Федерации с наибольшим числом малых и средних предприятий. Данные использованы с Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства и Федеральной налоговой службы.

Таблица 1 — Субъекты Российской Федерации с наибольшим числом малых и средних предприятий

Субъект России	Количество малых и средних компаний
Москва	780902
Санкт-Петербург	362383
Московская область	332589
Краснодарский край	281668
Свердловская область	201077
Ростовская область	177511
Республика Татарстан	157651
Новосибирская область	145683
Челябинская область	145374
Самарская область	132407

Источник: составлено автором на основе [6].

По наибольшему количеству малых и средних предприятий лидируют г. Москва и г. Санкт-Петербург.

В таблице 2 представим возраст ликвидированных малых компаний за 2018 год.

Таблица 2 — Возраст ликвидированных малых компаний за 2018 год

Возраст малых компаний на момент ликвидации, в годах	Число малых компаний, ликвидированных за год	Доля от общего числа компаний, ликвидированных за год
0-2	18752	3,08
2-4	134806	22,16
4-6	99633	16,38
6-8	77711	12,78
8-10	60328	9,92
Более 10	217001	35,68
Итого:	608231	100,00

Источник: составлено на основе [6].

В 2018 году 35,68% ликвидировано малых предприятий, возраст которых превышал 10 лет, 22,16% с возрастом от 2 до 4 лет.

Генри Форд писал: «Предприятия растут вследствие общественного спроса, но они никогда не превышают размеров спроса. Они не могут контролировать спрос или силой вызывать его. Высший контроль заключается только в той реакции, какой отвечает население на оказываемые ему услуги» [5, с. 50].

Капитализируемая малая компания может иметь перспективу стать и крупным, а некапитализируемое может в ближайшее время обанкротиться. Капитал малых компаний формируется из разных источников, но будучи формой собственности, прибывает в разных формах: уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Максимальная выживаемость бизнеса, рассчитанное как частное от деления числа действующих зарегистрированных за год малых и средних предприятий на общее число зарегистрированных за год компаний (по данным системы СПАРК за период с 4 декабря 2017 года по 4 декабря 2018-го). Полученный результат умножен на 100%.

Таблица 3 — Максимальная выживаемость бизнеса за 2018 год

Субъект России	Доля ныне действующих МСП от общего числа за год (%)	Число ныне действующих МСП, зарегистрированных за год
Москва	97,3	164056
Санкт-Петербург	95,8	72452
Московская область	93,9	66647
Ленинградская область	93,4	12423
Калининградская область	93,3	7460
Республика Карелия	93,2	4428
Сахалинская область	93,1	3453
Ямало-Ненецкий АО	93,4	3226
Камчатский край	93,7	2290
Чукотский АО	96,6	227
Итого:		336662

Источник: составлено на основе [6].

Капитал компании предназначен для экономической деятельности, ее разнообразие расширяет потенциал возможностей предприятий [4]. Малые компании, как показывает практика их деятельности, во-первых, производят ограниченный круг товаров и услуг, а во-вторых, только эпизодически занимаются формированием специальных фондов собственных финансовых средств с целью их последующего целевого расходования.

Малые компании критически на низком уровне освоили современные методы мобилизации для своей разносторонней деятельности капитала (в основном привлекаются финансы для текущих нужд). Высокой остается степень оценки возможностей малых предприятий в разнообразной рыночной деятельности (преобладает однонаправленная на производство отдельного вида продукции, работ или услуг). Собственники малых компаний стремятся получить прибыль и потратить ее бессистемно, не продумывая вопросы технического и технологического обновления производства, а также производимой продукции. Цены на производимую продукцию формируются без учета закономерностей и законов ценообразования, в отрыве от профессионально грамотной оценки издержек производства [2].

подводя итог отметим, что в настоящем исследовании акцент сделан на анализе проблематики акционирования капитала малого бизнеса. Есть сферы и зоны деятельности, которые совсем не задеты малым бизнесом. В данном направлении предстоит значительно больше внимания уделить изучению опыта акционирования капитала, трудностям и противоречиям, проблематике распыления капитала и его низкой экономической концентрированности в целях решения важных инвестиционных проектов, возможностям эффективной мобилизации денежных средств населения в сферу малого бизнеса, тенденциям отрицательного качества развития бизнеса (возможности, реальность, перспективы), методам найма работников в малые предприятия, с акцентом на проблематику постоянства работы, временность занятости, в том числе и мигрантов, увольнении, половых и возрастных проблем, образе жизни и ее условиях, заработной платы (ее уровень, дифференцированность и экономическая оправданность).

Список литературы:

1. Алексеев Д.А. Механизм капитализации компаний. — Иркутск: Изд-во «БГУЭП», 2017.
2. Гуриева А.Р., Токаева Т.И. Капитализация малых предприятий: причины и факторы ее активизации // Северо-Осетинский госу-

- дарственный университет им. К.Л. Хетагурова. 2013. № 4 (15). С. 28-30.
3. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации. — М.: Финансы и статистика, 2014.
 4. Литвиненко И.Л., Яковенко С.В. Управление проектами / учебное пособие / Ростов-на-Дону, 2016. - 192 с.
 5. Форд Г. Сегодня и завтра. — М.: Финансы и статистика, 1992.
 6. Малый и средний бизнес России в 2018 году// Источник: Inc. (Incorporated) — еженедельный журнал, публикующий информацию о малых предприятиях и стартапах. [Электронный ресурс]. URL: <https://incrussia.ru/understand/svadby-chashhe-a-stomatologidolshe-biznes-rossii-v-tsifrah-vissledovanii-inc/> (дата обращения: 11.04.2019)

УДК 811.161.1
ББК 81.411.2-2

С.Н. Авдеев, С. П. Горбунов
Научный руководитель: д.фил.н., проф. Б.А. Ланин

**ОБОЗНАЧЕНИЯ ИНКЛЮЗИИ
В СОВРЕМЕННОМ РУССКОМ ЯЗЫКЕ**

NOTATION FOR INCLUSION IN MODERN RUSSIAN¹

АВДЕЕВ Сергей Николаевич — студент 3 курса факультета социологии и журналистики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: 2.959@mail.ru).

ГОРБУНОВ Сергей Павлович — студент 3 курса факультета социологии и журналистики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: sergeygorbunov1998@g-mail.com).

Научный руководитель:

ЛАНИН Борис Александрович — д.фил.н., профессор, заведующий кафедрой русского языка, литературы и журналистики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: lanin@mggeu.ru).

AVDEEV Sergey Nikolayevich — the 3rd year student at the Sociology and Journalism Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: 2.959@mail.ru).

GORBUNOV Sergey Pavlovich — the 3rd year student at the Sociology and Journalism Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: sergeygorbunov1998@g-mail.com).

Research supervisor:

LANIN Boris Alexandrovich — Doctor of Philological Sciences, Professor, Department of Russian language, literature and journalism, Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow (e-mail: lanin@mggeu.ru).

Аннотация. В статье представлен обзор глобального восприятия категории «инклюзия» и частного толкования этой категории в России.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 18-011-00290 «Урбанистическое благополучие инвалидности»).

Ключевые слова: инклюзия, инклюзивное образование, инвалидность, миграция.

Abstract. *The article presents an overview of the global perception of the category of «inclusion» and the private interpretation in this category in Russia.*

Keywords: *inclusion, inclusive education, disability, migration.*

В данной научной работе мы попытаемся осветить узкую трактовку категорий «инклюзия» и «инклюзивное образование» в российском обществе и предложить рассмотреть данные категории в рамках международного понимания.

Инклюзивное общество в международном понимании¹ — это общество, в котором люди разных вероисповеданий, идеологии, класса, касты, расы, физических и ментальных возможностей, сексуальной ориентации чувствуют себя включенными, несмотря на наличие базовых различий. В инклюзивном обществе «другой» — это не тот, кто онтологически/биологически отличается от нас. Основное утверждение состоит в том, что все люди созданы равными со своими собственными, индивидуальными способностями и качествами. Поэтому необходимо проявлять уважение, сострадание и любовь к тем, кто отличается от нас. Инклюзивное общество признает различия и обеспечивает человеческое достоинство, безопасность и права других.

Одним из основных инструментов включения людей в социум является инклюзивное образование, которое обеспечивает социализацию представителям дискриминированных социальных групп. В рамках поликультурного общества создание инклюзивной культуры является одним из главных инструментов поддержания общественного порядка и повышения солидарности между членами современного общества. Сама культура инклюзии направлена на то, чтобы устранить различные формы дискриминации по отношению к разным социальным группам общества, сформированным по этническому, психо-физиологическому, материальному и другим признакам.

В русском языке в настоящий момент понятием «инклюзия», включая «инклюзивное образование», описывается лишь одна социальная группа — люди с инвалидностью. Смысл, который придали данному понятию ученые, связан с представлениями о том, что в общество нужно «включать» людей с инвалидностью, хотя мировой опыт свидетельствует об широком понимании данного понятия.

¹ Kalb J. The Idea of an Inclusive Society // Crisis magazine. 2018. January 10. URL: <https://www.crisismagazine.com/2018/idea-inclusive-society> (дата обращения 10.04.2018).

Тем не менее в ряде современных научных исследованиях идет осознание необходимости расширения понятий «инклюзия», «инклюзивное образование». Так, изучая аспекты российской солидарности, Жигунова Г.В. Афонькина Ю.А., Кузьмичева Т.В. пишут, что одним из факторов солидаризации является социальная инклюзия, рассматриваемая в основном аспекте инвалидности, но при этом не делается акцент на поликультурное и межконфессиональное объединение людей [2].

Подобная ситуация характерна и для инклюзивного образования: написано множество статей, монографий, в которых делается акцент на «включение» в общество людей с инвалидностью, но, к примеру, о представителях различных этнических культур, в частности мигрантов, не говорится. Тому пример работы Усовой А.С., Ведмецкой Т.В., Кутяковой Н.К., Рыбина А.Н., Рыбиной И.Г. и др.

Таким образом назрела проблема пересмотреть понятие «инклюзия», расширив его содержание, терминологический аппарат, признаки. Данные изменения позволят охватить большой массив малоизученных явлений, связанных с развитием инклюзивного общества.

Интересной в этом плане является статья Яковлевой Е.А. «Опыт философского осмысления инклюзивного человека», в которой методологически обоснованно определение инклюзивного человека, включенного в социум. В процессе воспитания и обучения у него формируются две установки: «воля к включенной жизни и желание быть-в-бытии» [7], которые порождают желание причастности к социальной жизни в обществе и активного участия в нем. Данное исследование не связано с конкретной социальной группой, благодаря чему любая социальная группа может быть дискриминированной по тем или иным признакам.

Такое расширенное понимание инклюзии дает возможность различным ученым применять его к различным не социализированным общностям, и это необязательно будет только сообщество людей с инвалидностью. Можем отметить, что все больше появляется научных статей, применяющих методологию инклюзии в широком смысле на различные социальные группы.

Наберушкина Э.К., изучая вопрос становления инклюзивной культуры в России в статье «Ориентиры развития инклюзии в пространстве высшей школы» [4] показывает, что инклюзивный подход, а тем более инклюзивная культура российского сообщества, находится на стадии формирования «включения» в общество не только людей с ОВЗ и инвалидностью, но и инклюзию в миграционной политике и пр.

Карпова Г.Г. и Ворона М.А. в своей статье «Право на инклюзию: анализ проблем трудовой миграции на региональном уровне» [3] размышляет о проблеме социо-экономической эксклюзии мигрантов в России и предлагает решения проблемы с трудоустройством и включением в общество данной категории людей.

Богдановская Н.В., Назмутдинова Т.С. в своей статье «Этнофилологическая инклюзия в контексте реализации задач открытого педагогического образования» [1] поднимают способы применения инклюзивного подхода к образовательному процессу разных этносов с сохранением гражданской и этнической идентичности. Симаева И.Н. в статье «Образовательная инклюзия детей-мигрантов и психология превенции терроризма» [5] развивает идею инклюзивного образования в аспекте различных этносов и предотвращении терроризма.

Эммерова Ингрид в своей статье «Инклюзия учащихся из неблагополучных семей и школьные социальные педагоги» [6] выделяет инклюзивный аспект в рамках неблагополучных семей и способы профилактики и помощи детям из неблагополучных семей или семей группы риска, получающих общее образование.

Как мы видим, российские ученые все чаще начинают использовать понятие «инклюзия» в широком его смысле, что соответствует мировому пониманию этой категории.

Подводя итог, мы отметим, что трактовка категории «инклюзия», включая «инклюзивное образование» в российском научном сообществе, изменения ее семантики для решения проблемы социализации дискриминированных групп идет в русле на мировую тенденцию развития инклюзивного общества. При продолжении разработки данного направления в нашей стране социология откроет для общества путь к более сближенному и инклюзивному социуму, повышению гражданской позиции, с чем на данный момент столкнулось российское сообщество.

Список литературы:

1. Богдановская Н.В., Назмутдинова Т.С., Этнофилологическая инклюзия в контексте реализации задач открытого педагогического образования — Якутск: «Научный электронный журнал Меридиан», РГПУ им. Герцена, 2016. 45-48 с.
2. Жигунова Г.В., Афонькина Ю.А., Кузьмичева Т.В., Инклюзия как фактор солидаризации современного российского общества // ВЕСТНИК ВЭГУ. 2017. С. 30–36.

3. Карпова Г.Г., Ворона М.А., Право на инклюзию: анализ проблем трудовой миграции на региональном уровне — Москва: «Журнал исследований социальной политики», СГТУ, Центр социальной политики и гендерных исследований, Центр социальной политики и гендерных исследований, 2013. 171-188.
4. Наберушкина Э.К., Ориентиры развития инклюзии в пространстве высшей школы // Человек. Общество. Инклюзия. 2017. № 18. С. 27.
5. Симаева И.Н. Образовательная инклюзия детей-мигрантов и психология превенции терроризма — Екатеринбург: «Всероссийская весенняя психологическая сессия», Балтийский федеральный университет им. И. Канта, 2017. С. 227–229.
6. Эммерова Ингрид, Инклюзия учащихся из неблагополучных семей и школьные социальные педагоги — Москва «Конференциум АСОУ: сборник научных трудов и материалов научно-практических конференций», Университет имени Матвея Бели, 2016. 2442–2451 с.
7. Яковлева Е.А. Опыт философского осмысления инклюзивного человека // Карельский научный журнал. 2015. № 12. С. 15.

УДК 811.512.161

ББК 81.2

Н.С. Бикчинтаева

Научный руководитель: преподаватель И.А. Батанова

**КОНЦЕПЦИЯ МОДАЛЬНОСТИ И СПОСОБЫ ЕЕ ВЫРАЖЕНИЯ
В ТУРЕЦКОМ ЯЗЫКЕ**

**THE CONCEPT OF MODALITY AND ITS MEANS OF EXPRESSION
IN THE TURKISH LANGUAGE**

БИКЧИНТАЕВА Надежда Сергеевна — студент 3 курса факультета иностранных языков, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: bik.n98@mail.ru).

Научный руководитель:

БАТАНОВА Ильсияр Аликовна — преподаватель кафедры восточных языков, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: ilsiyarbatanova@yandex.ru).

BIKCHINTAEVA Nadezhda Sergeevna — the 3rd year student at the Foreign Languages Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail bik.n98@mail.ru).

Research supervisor:

BATANOVA Ilsiyar Alikovna — Lecturer, Department of Oriental Languages, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: ilsiyarbatanova@yandex.ru).

Аннотация. Модальные слова обеспечивают полноценную речевую коммуникацию. В данной работе рассматриваются грамматические и лексические способы выражения модальности в турецком языке.

Ключевые слова: модальность, семантика, турецкий язык, способы и средства выражения.

Abstract. Modal words and constructions provide full-fledged verbal communication. This paper deals with grammatical and lexical ways of expressing modality in Turkish language.

Key words: modality, semantics, morphological means, Turkish language, ways and means of expression.

Категория модальности относится к числу одного из самых сложных и противоречивых разделов современной лингвистики, не получившей пока однозначной интерпретации. На протяжении многих лет изучения этой категории в отечественном и зарубежном языковедении исследователями накоплен богатый научный материал. Вызвано это тем, что в каждом языке она имеет свои особенные средства выражения, присущие конкретному языку.

Объектом исследования являются модальные слова и конструкции в современном турецком языке. Предметом исследования служат языковые средства выражения модальности в турецком языке.

Целью данной работы является исследование, систематизация и анализ различных категорий модальности турецкого языка, особенности их выражения.

Материалом послужили книги известных турецких писателей, словари, научные статьи. Методами исследования являются сравнительно-сопоставительный, методологический, описательный.

Исходя из выше установленных целей ставятся следующие задачи:

- 1) определить сущность, специфику и основные признаки категории модальности;
- 2) охарактеризовать основные способы выражения модальности;
- 3) классифицировать модальность;
- 4) выявить разницу между модальными словами и аффиксами.

Актуальность работы заключается в том, что модальность является одной из наиболее часто обсуждаемых тем в работах последних лет, поскольку модальные слова и конструкции обеспечивают полноценную речевую коммуникацию.

Модальность — это отношение говорящего к действительности. К средствам же выражения модальности ученые подходят по-разному.

В.В. Виноградов говорит о том, что модальность — постоянный признак любого предложения в любом языке. «Каждое предложение включает в себя, как существенный конструктивный признак, модальное значение, т.е. содержит в себе указание на отношение к действительности. Любое целостное выражение мысли, чувства, побуждения, отражая действительность в той или иной форме высказывания, облекается в одну из существующих интонационных схем предложения и выражает одно из тех синтаксических значений, которые в своей совокупности образуют категорию модальности» [1, с. 15].

В тюркологии интерес к проблемам модальности возник давно, особую популярность он приобрел в середине прошлого столетия и занял

прочное место в современных исследованиях (А.Н. Кононов, Н.А. Баскаков, Т. Бангуоглу, П. Сечкин, З. Коркмаз, М. Ергин, З.А. Будагова, М.В. Зайнуллин).

Многие тюркологи так или иначе касаются данной проблемы, однако модальные слова до сих пор не получили полного объяснения в связи с их многоплановостью, специфичностью языкового выражения и функциональными особенностями.

Используя модальные средства, мы, таким образом, выражаем наше отношение к совершаемому действию, реагируем на сложившуюся ситуацию или предопределяем ее. Модальность определяется как категория, выражающая отношение говорящего к той связи, которая устанавливается им между содержанием высказывания и действительностью.

Можно выделить следующие способы выражения модальности: 1) Морфологический (Kip); 2) Синтаксический (Kiplik) [7, с. 3-5].

Морфологический способ (Kip) может использоваться только в качестве грамматической категории, выражая отношение к разговору, оценивая говорящего или его действия, с точки зрения слушающего, являясь таким образом предметом субъективности.

З. Коркмаз говорит о том, что данный способ — это грамматическая форма, выражающая отношение говорящего к действительности к содержанию речи, к собеседнику, к самому себе, к обстановке и к построению речи [5, с. 8].

М. Ергин отмечает так же, что это — грамматическая категория, показывающая каким образом, было сделано то или иное действие, выражающее свое значение в корне или основе глагола. Кроме того, основа глагола будучи частью слова изменяется и никогда не употребляется отдельно. При этом к употребляемому слову, добавляется форма, время и кем выполняется действие [3, с. 25].

А.Н. Кононов выделяет следующие классы модальности, выражающейся морфологическим способом [2, с. 126-46]:

1. Условная модальность на *ise*.

1.1. *Bizi bu köşkten çıkarmazsan sana hakkımı helal etmem.* — Я тебя никогда не прощу, если ты не увезешь нас из этого особняка. (Ö. Seyfettin).

1.2. *Eğer yalan söylersen, seni doverim.* — Если ты солжешь, я ударю тебя. (Ö. Seyfettin).

1.3. *Yardım edeceksenin, bu işe başlayayım.* — Если вы поможете, то я готов начать работу (Хитит).

2. Субъективная модальность *-miş*.

- 2.1. *Mutfağın olduğu yerde beş yüz senelik bir evliya yatıyormuş.* — Говорят, что на месте, где сейчас кухня, 500 лет назад был похоронен один праведник. (Ö. Seyfettin).
- 2.2. *Bundan sonra soğuk su içmemeliymişim.* — Оказывается, после этого я не должен пить ничего холодного.
- 2.3. *Keşke ona hiç borç vermemeymişim...* — Эх, не давать бы мне ему в долг...
3. Долженствовательная модальность
 - 3.1 *Ne yapmalıydı şimdi?* — Что я должен был делать? (O. Kemal)
 - 3.2 *Bu haberi onlara bildirmemiz gerek.* — Нужно оповестить их об этой новости.
 - 3.3 *Senin onları dinlememen lazım.* — Тебе не нужно их слушать.
4. Модальность на — *dır*.
 - 4.1 *Bu adam oldukça zengindir.* — Оказывается, этот человек довольно богат.
 - 4.2 *Annem şimdi bahçedeki sedirde bizi bekliyordur.* — Мама, наверное, сейчас ждёт нас, сидя на диванчике в саду.
 - 4.3 *Bazen düşünüyorum da sen iş yerinde de çok ciddisindir.* — Да вот иногда я задумываюсь о том, что и на работе ты, пожалуй, слишком серьёзный.

Лексический способ (Kiplik) — это форма выражения отношения говорящего к ситуации, его информированность, ожидание, подозрение и требования. Поскольку данный способ выражения модальности является частью семантики, открытой для интерпретации, в большей степени он основан на контекст.

При интерпретации выражений модальности существует множество факторов, таких как классовые различия между говорящим и слушателем, их взаимоотношения, тон говорящего, а также контекст. Например, предложение «*Kapıyı kapatır mısın?*» (Ты не мог бы закрыть дверь?). Если это предложение будет произнесено начальником своему подчиненному, то оно будет расцениваться как приказ. Если же данную фразу произнесет один из друзей, то предложение будет считаться просьбой.

Существует два вида модальности, выраженной лексическим способом:

Эпистемическая модальность — это подтип лингвистической модальности, который имеет дело с оценкой/суждением говорящего, степенью уверенности. Эпистемическая модальность входит в структуру субъективной модальности и передает оценку знания говорящим возможности, существования связи между объектом выражения и его признаком или веры в знание, на котором основано предложение.

Оценивающий субъект подразумевает наличие этой связи, являющейся продуктом его мыслительной деятельности. Данный вид модальности взаимосвязан с оценкой достоверности высказываемого суждения и может быть выражен при помощи слов: верно, конечно, безусловно, абсолютно.

Например, рассмотрим два предложения: *Ayşe kitabı okumuş olabilir.* — *Ayşe kitabı mutlaka okumuştur.*

В первом предложении мы не уверены в том, что действие произошло и существует вероятность того, что действие не закончено. Тогда как во втором предложении есть слово-маркер, показывающее, что действие завершилось. Например:

1. *Öfkemi, sanki kaşağıdan çakarmak istedim.* — Словно я захотел вылить весь свой гнев на гребень (Ö. Seyfettin).
2. *El sürmek için kendisine yetişmek mümkün değildi.* — Догнать его, протянув руку, было невозможно. (Ö. Seyfettin).
3. *Sinemadan çıktın mı, mutlaka bir pastahaneye uğra.* — Как только выйдешь из кинотеатра, обязательно зайди в кондитерскую. (A. Nesin).

Деонтическая модальность — это лингвистическая модальность, которая указывает, каким должен быть мир в соответствии с определенными нормами, ожиданиями, желаниями говорящего.

Выраженная в суждении информация побуждает людей к определенным поступкам. В естественном языке высказывание строится в форме совета, пожелания, команды, правила поведения или приказа. В таких суждениях часто присутствуют слова «запрещено, разрешено, имеет право, обязан, должен».

Ф. Палмер выделяя так же два вида выражения лексической модальности, не ограничивает деонтическую модальность только выражением разрешения, приказа и понудительности, а говорит о том, что данный вид модальности зависит так же от других факторов. События в модальности охватывают области выражения желания, достаточности фокусируясь на говорящем [6, с. 2].

В то время как Д. Керимоуглу ограничивает данную модальность выражениями разрешения, власти, приказа, необходимости, запрета. Говорящий может сообщать о нормах общества, моральных принципах и правилах [4, с. 15].

В предложении “*Bu işi yarına yetiştirmek zorundasın*” умозаключение не стоит на переднем плане. Из-за различных факторов говорящий несет

определенную ответственность перед слушателем. В таком роде модальности есть образ человека, влияющего на слушателя.

Например:

Çocuk zorunlu olduğu için erken kalkıyor. — Ребенок вынужден вставать по утрам рано.

Burada sigara içmek yasak. — Здесь курить нельзя.

Aktarma yapmak gerek mi? — Нужно ли делать пересадку?

В заключении стоит отметить, что Морфологический (Kip) и Синтаксический (kiplik) — это два разных способа выражения модальности, которые не являются полностью независимыми друг от друга. Это две концепции, которые в основном являются отдельными, но в тоже время взаимосвязанными друг с другом. Модальные аффиксы — грамматическая структура, модальные слова — это семантическое явление.

Таким образом, модальность представляет собой одну из наиболее сложных языковых категорий о которой высказываются различные и противоречивые точки зрения. Категория модальности представляет собой сложную многогранную семантическую сферу, объединяющую множество модальных значений — необходимость, уверенность, очевидность, возможность, вероятность, предположение.

Список литературы:

1. Виноградов, В.В. О категории модальности и модальных словах в русском языке / В.В. Виноградов // Избранные труды. Исследования по русской грамматике. — М.: Наука, 1975. — 80 с.
2. Кононов А.Н. Грамматика турецкого языка. М. — Л.: Издательство АН СССР, 1956. — 570 с.
3. Ergin Muharrem, Türk Dil Bilgisi, İstanbul: Bayrak Yayım. — 2004. — 133 с.
4. Kerimoğlu Caner, Kiplik İncelemeleri ve Türkçe, İzmir: Dinozor Kitabevi. 2011. — 71 с.
5. Korkmaz Zeynep, Türkiye Türkçesi Grameri. Şekil Bilgisi, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları. 2010. — 148 с.
6. Palmer Frank Rober, Mood and Modality, Cambridge // Cambridge University Press. 2001. С. 9.
7. Seçkin Pelin, Anlama ve anlatma sürecinde “kip” ve “kiplik”, Ankara // Sosyal Bilimler Dergisi. 2014. С. 10.

УДК: 81.373.43

ББК: 81.2

Дж. Мазуз

Научный руководитель: д.и.н., профессор С.И. Репко

ОСОБЕННОСТИ ЛЕКСИКИ РЕЧЕЙ Д. ТРАМПА

D. TRUMP SPEECHES VOCABULARY FEATURES

МАЗУЗ Джеллул — магистрант 1 курса факультета экономики, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: jalalmaz07@gmail.com).

Научный руководитель:

РЕПКО Сергей Иванович — д.и.н., проф., профессор кафедры романо-германских языков, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: ra11114@yandex.ru).

MAZUZ Jalal — the 1st year Master's Student at the Economy Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: jalalmaz07@gmail.com).

Research supervisor:

REPKO Sergey Ivanovich — Doctor of Historical Sciences, Professor, Department of Romano-Germanic languages chair, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: ra11114@yandex.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются особенности лексики публичных речей Д. Трампа 2017-2019 годов. Автор показывает использование средств вторичной номинации, а также концептов «враг», «стена», «великий».

Ключевые слова: президент США, политический дискурс, политический эвфемизм.

Abstract. The article discusses D. Trump's public speeches features in 2017-2019. The author shows the use of the means of the secondary nomination, as well as the concepts of «Foe», «Wall», «Great».

Keywords: the US President, political discourse, political euphemism.

Объектом исследования статьи является лексика публичной риторики Д. Трампа, а предметом исследования — лексические единицы речей американского президента в 2017-2019 годах. Целью статьи является опреде-

ление закономерностей использования лексики в политическом дискурсе Д. Трампа.

Особенности лексики политического дискурса Д. Трампа во время предвыборной компании 2016 года исследовали Д. Уильямс и К. Принс [7], Т. Ван Леевен [5], лексику речей 2017-2018 гг. исследовали Л. Рамос Паласиос [4], А. Уард. [6], М.К. Лобзов [1], С.И. Репко [2]. В политической риторике 2017-2019 гг. Д. Трамп использовал лексическую единицу *we* (мы) для обозначения своих союзников и *they* (они) для обозначения своих противников, концепты *GOD*, *WALL*, *GREAT*, *FOE* (Бог, стена, великий, враг). Д. Трамп использовал концепт *WALL* (стена), чтобы изображать себя защитником американцев от незаконных иммигрантов. В речах президента концепт *GREAT* (великий) имел периферийные сферы значений, которые были присущи только риторике Д. Трампа. Концепт *FOE* (враг) в речах американского президента имел три основных периферийные сферы, которые обозначали: 1) внешних врагов Америки на уровне государства, 2) внешних врагов – нелегальных иммигрантов, 3) внутренних противников политики президента США. Для обозначения внешних врагов Д. Трамп применял средства вторичной номинации. Он называл Сирию, КНДР и Иран сочетаниями слов: *rogue regimes*, *terrorism*, *Assad regime* (режим Асада), *the brutal regime*; *the world's leading sponsor of terrorism*, *the corrupt dictatorship* (жестокый режим, ведущий мировой спонсор терроризма, продажная диктатура). Президент США обозначал Венесуэлу метафорическим эпитетом *Latin American socialist dictatorship* (латиноамериканская социалистическая диктатура) и в речи 27.3.2019 г. средством вторичной номинации *fix* (исправлять, фиксировать) назвал действия своих спецслужб по свержению президента Венесуэлы. [6] Россию он называл словом *adversary* (соперник), *revisionist power* (ревизионистская держава), а также словосочетаниями *expansionist foreign power*, *a single foreign supplier* (экспансионистская иностранная держава, единственный иностранный поставщик /нефти и газа в ЕС/). Д. Трамп обозначал нелегальных иммигрантов словосочетаниями: *illegal alien* (незаконный пришелец), *illegal immigrants* (нелегальный иммигрант), *vicious coyotes* (злой койот), *smugglers and human traffickers* (поставщики нелегальных товаров и нелегалов через границу).

Внутренних противников своей политики Д. Трамп в 2017-2019 гг. называл политическими эвфемизмами – пейоративами: *they* (они), *failed ruling class* (обанкротившийся правящий класс), *the failed ruling class that enriched foreign countries at our expense*; *fake news media* (лживые СМИ), *the most dishonest human beings on Earth* (самые лживые люди на Земле)

[10], the other side (противоположная сторона), Never Trumpers (анти-Трамповцы), rich liberals (богатые либералы), wealthy donors (богатые взяткодатели), democrats in Congress (демократы в конгрессе), people in Congress that hate our country (люди в конгрессе, которые ненавидят нашу страну); Democrat lawmakers (демократические законодатели), the crazy female senator from the state of Ohio (сумасшедшая сенаторша от штата Огайо); this swamp of Washington, D.C. (это болото Вашингтона); the fake news media. Контент-анализ лексики корпуса текстов 16 речей Д. Трампа 2017-2019 гг. (37425 слов) показал, что он наиболее часто повторял слова: great, thank you, people, jobs, American, economy, bad, Democrats, border (великий, спасибо, народ, рабочие места, американский, экономика, плохой, демократ, граница) [3].

Таким образом, примеры лексики политического дискурса Д. Трампа показывают, что он использовал пейоративы - средства вторичной номинации, которыми заменял лексические единицы, запрещенные к использованию в американской политической риторике. Он также использовал концепты для создания своего имиджа защитника американского народа от нелегальных иммигрантов, борца с врагами, создателя рабочих мест для американцев.

Список литературы:

1. Лобзов М.К. Стилистические особенности политического дискурса Дональда Трампа и Терезы Мэй // Молодой ученый. 2018. № 18. С. 22-27.
2. Репко С.И. Особенности лексики автопрезентации президента Д. Трампа / European Scientific Conference: сборник статей XV Международной научно-практической конференции. Пенза: Наука и Просвещение, 2019. С. 155-163.
3. Репко С.И. Особенности лексической картины мира Д. Трампа // European Scientific Conference: сборник статей IX Международной научно-практической конференции. — Пенза: Наука и просвещение, 2018, Ч.2, С.126-134.
4. Ramos Palacios L.M. The 2016 U.S. Presidential Debates: A Discourse Analysis Approach. — 2017-2018.
5. Van Leeuwen, T. Discourse and Practice: New Tools for Critical Discourse Analysis. — New York: Oxford University Press, 2008.

6. Ward A. Trump's speech to the UN General Assembly. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vox.com/2018/9/25/17901082/trump-un-2018-speech-full-text> (дата обращения: 02.04.2019).
7. Williams D.J., Prince K.L., The Monstrous Discourse in the Donald Trump Campaign: Implications for National Discourse. — NY. — 2017.

УДК: 81.347.78.034

ББК: 81.2

М.М. Муртузова

Научный руководитель: к.фил.н. Х.М. Кадачиева

ЛАКУНА КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИИ

LACUNA AS CULTURAL LINGUISICS STUDY'S OBJECT

МУРТУЗОВА Марьям Муртузовна — студент 2 курса магистратуры, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала (e-mail: murtuzova.mariam@mail.ru).

Научный руководитель:

КАДАЧИЕВА Хайбат Магомедтагировна — к.фил.н., доцент, заведующая кафедрой английской филологии, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала (e-mail: haibat@mail.ru).

MURTUZOVA Mariam Murtuzovna — the 2nd year Master's Student, Dagestan State University, Makhachkala (e-mail: murtuzova.mariam@mail.ru).

Research supervisor:

KADACHIEVA Haibat Magomedtagirovna — Candidate of Philological Sciences, Associate Professor, Department of English Philology, Dagestan State University, Makhachkala (e-mail: haibat@mail.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются понятие лакуна, источники науки лакунологии, анализируется классификаций лакун на основе работ отечественных лингвистов, описываются способы элиминирования лакун, выделенные в зарубежной и отечественной практике.

Ключевые слова: лакуна, лакунарность, лакунология, лакунизация, классификация лакун, элиминирование.

Abstract. The article discusses the concept of lacuna, the origin of the lacunology, analyses lacunae classifications based on the works of Russian linguists, describes lacuna elimination methods, identified in foreign and domestic practice.

Keywords: lacuna, lacunarity, lacunology, lacunasation, classification of lacunas, elimination.

В современном мире существует много различий в ментальности народов, безэквивалентных слов разных языков, описывающих разные

культурные, бытовые реалии, которые требуют от переводчика адекватной передачи смысла огромное количество лексических единиц, несущих лингвокультурологическую нагрузку, которая зависит от конкретной страны или народа. Межкультурная коммуникация не может быть успешной без понимания культурных особенностей и представлений разных народов и устранения проблем, вызванных наличием непереводаемой лексики, которую в лингвистике изучает лакунология, базовым понятием которой является *лакуна*. [3, с. 30]. Термин *лакуна* (*углубление*) латинского происхождения был впервые использован для описания пробелов в текстах или рукописях. Данный термин в медицине используют для описания разрыва, пространства или полости. В области права его применяют для описания отсутствия какого-либо положения в законе. Это понятие также применяют в терминологии, музыке, психологии [1, с. 7]. Хотя лингвисты оперируют понятием лакуна на имплицитном, культурном и парадигматическом уровнях, однако они не пришли к единому определению термина *лакуна*. Основатели науки лакунологии Ж.-П. Вине и Ж. Дербельне в книге «Стилистическое сравнение французского и английского языков» определили лакуны, как «явления, которые имеют место всякий раз, когда слово одного языка не имеет соответствия в другом языке» [4, с. 25]. В современной лингвистике *лакуна* — это лексический пробел, отсутствие адекватного по смыслу лексического элемента, безэквивалентная лексическая единица исходного языка, не имеющая прямых соответствий в переводящем языке. Это — отнюдь не «непереводимая» единица, поскольку речь идет об отсутствии прямого эквивалента — постоянного равнозначного соответствия между единицами исходного и переводного текста, который не зависит от контекста [8, с.156].

В отечественные лингвисты дали ряд определений понятия *лакуна*. Г. Быкова назвала лакуной пробел, пропуск, недостающее место в тексте (внутриязычная лакунарность, белые пятна семантических полей, лакуны познания и культуры) [2, с. 33]. В. Гак рассматривал *лакуны*, как недостающие элементы в лексической системе языка, как слова, отсутствующие в контрастных языках, пропуски в лексической системе языка, отсутствие определенных слов в лексической системы языка [5, с. 42].

Ю. Сорокин считал, что «...лакуны есть следствие неполноты или избыточности опыта лингвокультурной общности». [10, с. 94]. И.И. Марковина полагает, что *лакуну* — это отсутствие эквивалента лексической единицы «чужой» культуры [7, с. 49]. Г.В. Быкова выделяет уникальные, частные, нулевые, абсолютные, относительные, этнографические, речевые, вакантные, эмотивные, частичные, компенсированные, полные

грамматические лакуны [2, с. 35]. В.Л. Муравьев предлагает разделять лакуны на синхронические и диахронические [6, с. 38]. А.А. Махонина и М.А. Стернина, разделяют межъязыковые лакуны на три большие группы: номинативные (отсутствие в языке абсолютного эквивалента), обобщающие (отсутствие соответствующего обобщения) и конкретизирующие (отсутствие в языке перевода соответствующей конкретизации) [9, с. 94]. Лакуны также подразделяются на лингвистические, лингвокультурологические и культурологические. Лингвистические лакуны выявляются при сопоставлении языков или единиц внутри языка. Они делятся на языковые и межъязыковые. Культурологическими являются лакуны, обнаруженные, при выявлении несоответствий в культурах при коммуникации. Примером лингвокультурологической лакуны могут служить названия дагестанских национальных нарядов: *чохто* — женский головной убор, *черкеска* — мужской наряд, *папах* — мужской головной убор, *бурка* — вид верхней мужской одежды, *бешикет* — верхняя одежда, напоминающая кафтан, *гольменди* — большой шелковый платок, *ичиги* — мужские сапоги.

Лингвисты в исследованиях используют понятия лакунарности, лакунизации и делакунизации. Термин *лакунизация* в буквальном смысле обозначает «нулевую вербализацию» — отсутствие слов для значений (денотатов), выраженных в других языках. Процесс поиска правильного слова или эквивалента получает название *делакунизация* или устранением пробелов, или лакунарных элементов [10, с. 50]. Делакунизация, или элиминирование лакун — это процесс декодирования лакун техникой прямого и косвенного перевода. Прямой перевод предполагает три основных способа: заимствование, калькирование и дословный перевод. Заимствование подразумевает заполнение пустоты иностранной лексемой, в то время как калькирование, подразумевает заимствование переводчиком синтагмы и ее буквального перевода, с сохранением ее составных элементов. Дословный перевод — это переход от переводимого языка на переводящий язык, в течение которого происходит создание правильного и идиоматического текста [4, с. 297]. Косвенный перевод представлен транспозицией — заменой одной части речи другой частью речи без изменения смысла всего текста и модуляцией — изменением текста, которое можно достичь, поменяв точку зрения. К последнему способу прибегают в случае потери духа и культурного аспекта языка перевода, возможную при грамматически правильном переводе.

В последние годы концепция элиминирования лакун получила развитие в трудах отечественных и зарубежных лингвистов. Ю.А. Сорокин

и И.Ю. Марковина выделили два основных способа передачи смысла лакуны: заполнение и компенсация. Они полагают, что метод *заполнения* — **это** сохранение специфичности образа инокультурного сознания при попытке передать смысл лакуны, который не имеет сходства с образом «своего» языка, факт отсутствия аналогичного образа в «родном» сознании [8, с. 50]. Основой данного способа является описание содержания лакуны, как образа в «чужом» сознании. Описанный прием эффективен для реализации задачи выработать новое знание и понимание незнакомой культуры [8, с. 51]. И.Ю. Марковина выделила способ компенсации, который находит свое применение в тех случаях, когда другой способ невозможно использовать.

Таким образом, наука лакунология развивается вследствие увеличения количества способов передачи смысла безэквивалентных лексических единиц. Основы лингвистики, этнопсихолингвистики, культурологии и философии, используемые в лакунологии, дают возможность переводчикам адекватной передачи смысла лакуны на другой язык.

Список литературы:

1. Анохина Т. Lacunae in terms of scholars: brief overview // Філологічні трактатив. 2015. Т. 7. № 1. С. 7-15
2. Быкова Г.В. Лакунарность как категория лексической системологии: автореф. дис. ... канд. филол. наук. — Воронеж, 1999.
3. Веденская Т.Е. Лингвистический аспект проблем межкультурной коммуникации // Язык и текст: структура, дискурс, перевод. 2015. № 4. С. 30-36.
4. Вине Ж.-П., Дербельне Ж. Стилистическое сравнение французского и английского языков. — Амстердам: Джон Бенджамин, 1995.
5. Гак В.Г. Сопоставительная лексикология. — М.: Международные отношения, 1977.
6. Муравьев, В.Л. Лексические лакуны (на материале лексики французского и русского языков). — Владимир, 1975.
7. Морковина И.Ю. Перевод как этнопсихолингвистический феномен // Вопросы психолингвистики. 2011. № 2. С. 48-51.
8. Розенталь Д.Э. Словарь-справочник лингвистических терминов. — М.: Просвещение, 1976.
9. Скробова О.А. Классификация лакун в современной лингвистике // Апробация. 2014. № 11(26). С. 92-94.

10. Сорокин Ю.А., Марковина И.Ю. Опыт систематизации лингвистических и культурологических лакун: Методологические и методические аспекты. / Лексические единицы и организация структуры литературного текста: Сб. науч. трудов. — Калинин, 1983. С. 35-52.

Д.В. Шабалина
Научный руководитель: к.пед.наук Н.В. Белозерцева

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ РЕАЛИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ ПЕРЕВОДА

CULTURE-BOUND ITEMS: TO THE PROBLEM OF DEFINITION OF THE TERM AND THEIR CLASSIFICATION

ШАБАЛИНА Дарья Владимировна — студент 2 курса факультета иностранных языков, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: okrila@rambler.ru).

Научный руководитель:

БЕЛОЗЕРЦЕВА Наталья Васильевна — к.пед.н., доцент кафедры романо-германских языков, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: bnv_75@mail.ru).

SHABALINA Daria Vladimirovna — the 2nd year student at the Foreign Languages Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail okrila@rambler.ru).

Research supervisor:

BELOZERTSEVA Natalia Vasilyevna — Candidate of Pedagogic Sciences, Assistant Professor, Department of Romano-Germanic Languages, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: bnv_75@mail.ru).

Аннотация. В теории и практике перевода все больший интерес вызывает культурно-маркированная лексика: «реалия», «безэквивалентная лексика», «лакуна», «экзотизм», «варваризм», между которыми существует очень тонкая граница. В данной статье названные понятия разграничиваются, а также приводится наиболее подходящая классификация реалий.

Ключевые слова: реалия; безэквивалентная лексика; лакуна; экзотизм; варваризм; классификация реалий.

Abstract. In contemporary theory and practice of translation culture-bound items are under closer consideration. This article is devoted to the distinction of such close concepts as «realia», «nonequivalent lexicon», «lacuna», «ex-

oticism», «barbarism», there is a very thin boundary between them. The most suitable classification of culture-bound items is described.

Key words: *culture-bound item, equivalent vocabulary, lacunae, exoticism, barbarism.*

Термин «реалия» является для науки лингвистики новым, а как следствие, недостаточно изученным. В начале 50-х годов XX века это определение первым вводит Л.Н. Соболев. Он описывает реалии как «бытовые и специфические национальные слова и обороты, которые не имеют эквивалентов в быту, а, следовательно, и в языках других стран, и слова из национального быта, которых нет в других языках, потому что нет самих этих предметов и явлений в других странах» [5, с. 281]. Следом за ним Г.В. Чернов, приравнивает понятие реалии и безэквивалентной лексики [7, с. 223-224] (далее БЭ). А.Е. Супрун рассматривает реалии как экзотическую лексику [6, с. 50-54].

Такое разнообразие определения термина «реалия» ставит перед нами вопрос о более конкретном его определении. Определение БЭ в Словаре лингвистических терминов Т.В. Жеребило [2, с. 47] свидетельствует о том, что в понятие БЭ входит более широкое поле слов. То есть мы можем называть БЭ и те лексемы иноязычного происхождения, которые не имеют национально-культурной окраски.

В понятие БЭ зачастую входят экзотизмы и варваризмы, которые на первый взгляд имеют много общего с реалиями, но при более подробном рассмотрении имеют различия. Словарем экзотизмы определяются как слова, заимствованные из чужих языков, явления не свойственные народу-носителю ПЯ [2, с. 463], в то время как реалия не является заимствованием, а лишь носит национальную и (или) культурную окраску. Отсюда мы видим, что экзотизмы носят относительный, а, порой, временный характер, тогда как реалия остается реалией даже в рамках перевода. Например, такие слова как «суши» или «паста» изначально появились не в русском языке, однако практически любой современный русскоговорящий человек знает значение этих слов, так как в свое время они (вместе с их референтами) были заимствованы из других языков, но так и остались чужими. Получается, что эти слова, будучи экзотизмами (т.к. до определенного момента времени в России не знали об этих блюдах итальянской и японской кухни) и реалиями (т.к. слова носят определенную национальную окраску, вызывают у реципиента строгую ассоциацию со страной их происхождения).

Варваризмы являются некой разновидностью экзотизмов, отличаясь от последних только тем, что их наличие засоряет ПЯ, если их употребление не оправдано. Так, варваризмами в русском языке могут являться слова «интоксикация», «дедлайн», «апгрейд», так как их вполне можно заменить словами «отравление», «срок сдачи», «обновление» соответственно.

Во время проведения нашего исследования среди лексем для нас наибольшую сложность представляли лакуны. Они, как и реалии отражают национально-культурный колорит, что роднит эти две лексемы. Однако, лакуны по определению [4, с. 95] не имеют эквивалента. Другими словами, они являются своеобразными лексическими пробелами с точки зрения ПЯ. Таким образом перевести и передать смысл лакуны в контексте можно лишь описательно, так как при буквальном переводе может быть утеряно то значение слова, которое закладывал в него носитель ИЯ.

Опираясь на определение термина «реалия», которое дали С.И. Влахов и С.П. Флорин, реалией называться «слова (или словосочетания)...» [1, с. 52]. В свою очередь лакуной может быть грамматическая категория, присущая ИЯ. Примером такого может служить категория рода у глаголов прошедшего времени в русском языке, которая отсутствует в английском.

Также, отличие между реалией и лакуной заключается в характере их заимствования. При заимствовании лакуны, культура принимающая не заимствует референт. Например, ранее в русском языке отсутствовало слово «ковбой», однако сейчас оно вызывает четкий образ в воображении русскоговорящих людей, то есть это слово является для них знакомым, но сам референт в русской культуре отсутствует.

Предположим, что некая реалия была заимствована другим языком. То есть это слово вошло в жизнь другого народа. Реалия настолько вживается в ПЯ и его культуру, что почти перестает восприниматься его носителями как нечто чужое. Другими словами, в этой ситуации реалия теряет свои свойства носителя национально-культурной окраски. Слова «кофе» и «шашлык» пришли в русский из других языков, однако прижились как референты, так и сами слова, т.е. культура полностью их переняла. Этот факт делает понятие заимствования для реалий относительным.

Таким образом, можно несколько расширить определение реалий С.И. Влахова и С.П. Флорина, добавив, что реалия не может быть заимствована, а, следовательно, всегда является «чужим» для ПЯ и его носителей.

Более наглядно выводы относительно определения и свойств реалий-лексем отображены ниже (таблица 1).

Таблица 1. — Сравнительная характеристика терминов «реалия», «варваризм», «экзотизм», «лакуна»

Лексема Черты	Реалия	Варваризм	Экзотизм	Лакуна
Заимствование	-	+	+	+ (без референ- та)
Сохранение перво- начального статуса лексемы	+	-	-	+
Засорение ПЯ	-	+	-	-
Наличие нацио- нально-культурной окраски	+	-	-	+

Источник: составлено на основе [2].

Важным шагом для нас в нашем исследовании является поиск упорядоченной классификации реалий. Это может значительно способствовать решению вопросов о способе их перевода, так как определенное место в классификации дает понятие о значимости в контексте [3, с. 157].

Как и в случае с определением термина «реалия», в связи с малой изученностью данного понятия так же отсутствует и единая система классификации реалий. Таким образом, разные теоретики перевода в свое время предлагали различные способы упорядочивания этой лексемы.

Один из способов классификации реалий был предложен Е.М. Вере-
щагиным и В.Г. Костомаровым. Их деление выглядит следующим обра-
зом [3, с. 157]:

- советизмы (БОМЖ, колхоз, совок);
- слова, относящиеся к традиционному быту (колядки, оби, мицва);
- слова, относящиеся к новому быту (brexit, нэпман, хиккикомори);
- фразеологические единицы, разговорные изречения (a fishy story — выдумка, льет как из ведра, kafaуl yemek — сходить с ума);
- историзмы (смерд, бурлак, аршин);
- слова из фольклора, народного творчества (Баба-Яга, кикимора, Жар-Птица);
- антропонимы (Bill Clinton, sir, William the Conqueror);

- топонимы (Anadolu — Анатолия(тур.), Akdeniz — Средиземное море(тур.), Niemcy — Германия (польск.);
- коннотативные слова (петух (разг.), собака (разг.), пилить (разг.).

Этот способ классификации реалий кажется в достаточной мере полным и пригодным для решения проблем при их переводе, но в этом случае встает одна проблема – классификация привязана к конкретному языку, в то время как мы ищем универсальную для всех языков классификацию.

Наиболее полный и детальный способ классификации мы находим у С.И. Влахова и С.П. Флорина [1. с. 52-72]. В ней реалии упорядочены по признаку предметного деления, т.е. географические, этнографические и т.д. реалии. Но наибольший интерес привлекает дальнейшее деление реалий. Дело в том, что С.И. Влахов и С.П. Флорин рассматривают явление реалии как в призме одного языка, так и пары языков. В первом случае они выделяют «свои реалии», которые делятся на локальные, национальные и микролокальные, а так же чужие реалии, в которые входят интернациональные и региональные.

Своими реалиями, как понятно из названия, являются реалии возникшие в определенном языке, являющиеся для него исконными. Такие как, например, слово «чайданлык», обозначающее особого вида двухэтажный турецкий чайник, будет своей реалией для турецкого языка. Большинство из них составляют национальные реалии, то есть те реалии, которые присущи определенному народу или нации. Другие же реалии, которые присущи определенной местности или отдельной социальной группе называются локальными. Примером таких могут служить названия ветров озера Байкал — Баргузин, Култук, Сарма, Шелонник, так как эти слова используются в основном жителями близлежащих территорий и являются по своей природе реалиями. Микролокальные реалии же являются достаточно условным понятием, по причине того, что присущи они для узколокальных слоев. Такие реалии в основном характерные для одного города или села. Например, жители Липецка называют минеральную воду «липецкая», не подразумевая марку изделия, а используя это слово уже как имя нарицательное.

Чужие реалии являются заимствованиями или же буквальными переводами с ИЯ, которые при всем не потеряли своего национально-культурного колорита. Они делятся на интернациональные, то есть вышедшие за рамки языка, в котором они произошли и употребляемые другими народами, и региональные, которые переместились за пределы своего родного языка (а так же страны) вместе с референтами. Относительно первых нередко происходит некоторая подмена значений, то есть реализм-слово

после заимствования перестает значить то, что значила в ИЯ. Например, из тюркских языков в русский пришло слово «халва», которое в своем первоначальном значении имеет определение «сладость». Русскоговорящие же люди стали называть халвой только определенный вид сладостей, приготовленный из семян масличных культур или орехов.

При рассмотрении пары языков, С.И. Влахов и С.П. Флорин делят реалии на внешние, то есть те, что одинаково чужды обоим языкам (например «сомбреро» для русского и китайского) и внутренние, то есть те, что в паре языков для одного будет чужим, а для другого своим (то же сомбреро но для пары испанский-русский) [1. с. 62-63].

Так же немаловажным для перевода реалий является их деление по критерию времени, то есть современные и исторические. Это имеет значение по той причине, что при переводе важно выдержать не только национально-культурный колорит контекста, но историческую эпоху, о которой идет речь.

Таким образом, реалья занимает значимое место среди остальных лексем в лингвистике, так как зачастую они вызывают у переводчика затруднения при работе с ними, потому что термин реалья является достаточно молодым для теории перевода. Мы выяснили, что нет на настоящий момент его четкого определения. Выявили, что для упрощения задач перевода реальям требуется классификация, которая так же не представлена в науке единично. Однако, среди представленных наиболее полной нам кажется классификация С.И. Влахова и С.П. Флорина.

Список литературы:

1. Влахов С.И., Флорин С.П. Непереводимое в переводе — 5- изд. М.: Р. Валент. 2012. - 406 с.
2. Жеребило Т.В. Словарь лингвистических терминов — 5-е издание 2010. - 487 с.
3. Мосиенко Л.В. Лингвокультурологическая проблема классификации реалий. // Вестник ОГУ. 2005. № 11. С. 155-161.
4. Нелюбин Л.Л. Толковый переводческий словарь. 9-е издание. — М.: ФЛИНТА: Наука. 2018. - 320 с.
5. Соболев Л.Н. Пособие по переводу с русского языка на французский. — М., 1952.
6. Супрун А.Е. Экзотическая лексика. // 1958. №2. С. 50-54.

7. Чернов Г.В. К вопросу о передаче безэквивалентной лексики при переводе советской публицистики на английский язык. // Уч.записки МГПИИЯ, т.XVI. М., МГПИИЯ, 1958. С 223-255.

УДК 343.12

ББК 67.410

А.А. Андриевский

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Н.В. Буланова

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА
СЛЕДОВАТЕЛЯ**

**ACTUAL PROBLEMS OF THE LEGAL STATUS
OF THE INVESTIGATOR**

АНДРИЕВСКИЙ Артур Александрович — студент 3 курса факультета магистерской подготовки, Университета прокуратуры Российской Федерации, г. Москва (e-mail: artur-mogil@mail.ru).

Научный руководитель:

БУЛАНОВА Наталья Викторовна — к.ю.н., доцент, заведующий кафедрой гражданского права и процесса, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: bulanovanatali@mail.ru).

ANDRIEVSKY Arthur Aleksandrovich — 3rd year student of the faculty of master's training, University of the Prosecutor's Office of the Russian Federation, Moscow, (e-mail: artur-mogil@mail.ru).

Research supervisor:

BULANOVA Natalya Viktorovna — Candidate of Law, Associate Professor, Head of the Department of Criminal Law and Procedure, University of the Prosecutor's Office of the Russian Federation, Moscow (e-mail: bulanovanatali@mail.ru).

Аннотация. Автор статьи анализирует отдельные положения законодательства в сфере правовых гарантий, процессуальной независимости следователя, полномочий следователя при производстве предварительного расследования, соотношения статуса следователя с другими участниками уголовного судопроизводства.

Ключевые слова: следователь, правовые гарантии, полномочия, права и свободы, нормативное закрепление.

Abstract. The author of the article analyzes certain provisions of the legislation in the field of legal guarantees, procedural independence of the investi-

gator, the powers of the investigator in the conduct of the preliminary investigation, the relationship of the status of the investigator with other participants in criminal proceedings.

Keywords: *investigator, legal guarantees, powers, rights and freedoms, normative consolidation.*

Правовые гарантии процессуальной независимости следователя как средство обеспечения процессуальной самостоятельности следователя по своему функциональному назначению призваны непосредственно обеспечивать правомерную реализацию следователем своих полномочий в расследовании преступлений, охрану его процессуальной самостоятельности, а также защиту прав следователя в случае их нарушения как со стороны участников уголовного процесса, так и со стороны любых других лиц, государственных органов и общественных организаций.

Система правовых гарантий процессуальной независимости следователя должна быть целостной и сбалансированной на всех уровнях ее функционирования (как внешнем, так и внутреннем).

Так, 20 ноября 1864 г. был принят судебный устав «Учреждение судебных установлений» [1], которым была сделана попытка впервые внедрить институт независимого судебного следователя в Российской Империи. По данному уставу следователи считались членами окружного суда, имели судейские звания, назначались на должности по представлению министра юстиции императором. Как и на судей, на них распространялось правило о судейской несменяемости. В то же время, в ст. 415 устава предусмотрена возможность в случае «крайней в том надобности» допускать к исполнению обязанностей следователя без утверждения «высочайшей» властью «кандидатов на судебные должности», которые не соответствовали требованиям.

К средствам реализации процессуальной независимости следователя нельзя не отнести права и обязанности других участников уголовного процесса, поскольку, в свою очередь, их осуществление не только зависит от точки зрения следователя, но и находится с ними в обратной связи. Известно, что какое бы процессуальное действие не произвел следователь, всегда на лицо, в отношении которого это действие проводится, возлагаются определенные обязанности и одновременно оно приобретает определенные права, соблюдения которых уже обязанностью следователя и других субъектов уголовно-процессуальной деятельности. Отношение участника процесса к осуществлению своих прав и обязанностей всегда влияет на формирование внутреннего убеждения следователя и служит

ориентиром в выборе оптимальных процессуальных мер для лучшего выполнения задач следствия по конкретному уголовному делу.

В уголовно-процессуальном законодательстве необходимо четко определить обязанности всех лиц, участвующих в предварительном следствии, а также последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения таких обязанностей. Анализ положений УПК РФ, в частности, ст. 47, регламентирующей правовой статус обвиняемого в уголовном процессе, позволяет сделать вывод о нелогичности подходов к таковому регулированию, поскольку в анализируемой статье раскрыты только права обвиняемого, но не уделено внимание его обязанностям, хотя они и находят свое отражение в отдельных нормах УПК РФ, но расположены в уголовном процессуальном законе бессистемно. Обязанностей обвиняемого в нем прямо закреплен только один - являться по вызову следователя в назначенный срок. О такой обязанности подозреваемого можно только догадываться, если пропустить то, что он является частью порядка его вызова на допрос (ст. 188 УПК РФ). В теории практическое осуществление каждого следственного действия рассматривается как процесс реализации правового статуса его участников, как сложные и динамические правоотношения между следователем и другими участниками процесса, привлекаемыми к производству следственного действия. [6]

В то же время никто не в состоянии точно указать на последствия отказа подозреваемого (обвиняемого) от освидетельствования, предъявления его для опознания или дачи образцов для экспертного исследования. Приведенный перечень можно было бы продолжить, но суть не в этом, а в том, что современный закон не способен полностью обеспечить реализацию процессуальной независимости следователя.

Процессуальная независимость следователя находит внешнее проявление в его решениях, которые оформляются в виде постановлений, запросов, поручений, повесток и других документов. Характерным для обеспечения реализации процессуальной независимости следователя является то, что УПК признает право следователя вынести постановление не только в ситуациях, прямо предусмотренных в законе, но и когда это необходимым признает сам следователь.

Осуществляя свои полномочия, следователь использует такие правовые средства, как отмена и изменение принятых им решений. Понятно, что есть решения, которые вообще можно отменить только тогда, когда они еще не были обращены к исполнению. Постановление об обыске, выемке и другое следственное действие нельзя отменить, если следственное действие уже произошло. Но есть постановления, которые определяют

процессуальный статус лиц (о признании лица потерпевшим, гражданским ответчиком и т.д.), значение предметов (о приобщении к делу вещественных доказательств) и некоторые другие, выполнение которых является длительным во времени.

Под влиянием новых обстоятельств решение такого характера могут потребовать изменения или отмены. Возможность изменения или отмены своего решения следователем законодатель предусматривает относительно избрания меры пресечения, остановки и возобновления производства, наложения ареста на имущество и тому подобное. Неопределенность этому вопросу иногда мешает следователю реализовать свою процессуальную независимость.

Разве можно считать нормальным такое положение, когда во всех случаях обнаружения ошибок следователь должен обращаться к прокурору для их устранения, поскольку сам якобы не способен их устранить?

С точки зрения законодательной техники вопрос о расширении права следователя на отмену или изменение собственного решения можно решить простым путем: в каждой правовой норме, в которой указываются основания и порядок принятия того или иного решения, определять их и для случая его изменения или отмены следователем, как это, например, сделано в отношении решения о наложении ареста на имущество.

Другой подход к этой проблеме приводит на практике к нарушению следователями закона, поскольку при выявлении своих ошибочных решений они, чтобы не обращаться к прокурору, просто изымают по уголовным делам документы, в которых содержатся ошибки, и заменяют их на соответствующие.

Ведомственная подчиненность следователей, которые сейчас существует в Следственном комитете, Федеральной службе безопасности, органах внутренних дел, не способствует проведению единой политики в области досудебного следствия. В следственных комитетах каждого ведомства разные условия труда, не одинакова заработная плата, специфические звания и льготы и тому подобное.

Оставление следователей в составе органов внутренних дел и безопасности заставляет их полностью подчиняться действия многочисленных подзаконных нормативных актов, поскольку функционеры контролирующего аппарата в первую очередь проверяют не правильность применения следователем закона, а выполнение им соответствующих служебных приказов и инструкций.

Следователей чаще наказывают не за нарушение закона, а за ненадлежащее исполнение ведомственного нормативного акта, в тексте которого

достаточно декларативных запретов, под которые не трудно подогнать любое упущение в правоприменительной деятельности и объявить его нарушением законности со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Отсутствие единой следственной системы приводит к путанице с подследственностью, иногда не понятно, чем руководствуется законодатель при распределении категорий дел между следователями различных ведомств. Поэтому следует поддержать вывод, что следственный аппарат не может быть органической частью органа внутренних дел или Федеральной службы безопасности, и соответственно, находиться в их служебном подчинении.

Одним из основных аргументов против ведомственного разъединения следователей и органов дознания чаще выдвигается очевидно несостоятельность следователей без оперативной поддержки выявлять и раскрывать некоторые виды преступлений. Действительно, следствие всегда испытывает потребность в «поставщике» сведений об обстоятельствах совершения преступления, а также в помощниках для принятия мер в целях его раскрытия. Выполнение этих функции и положено по закону на органы дознания.

Следователь, как и судья, выявлять и раскрывать преступления может только путем, который определен в уголовно-процессуальном законе и предусматривает использование данных определенным процессуальным источником. Органы же дознания при выявлении и раскрытии преступлений находятся под влиянием сведений из любых источников, они и предназначены в судопроизводстве главным образом для того, чтобы путем оперативной проверки информации отыскать источники доказательств, из которых следователь сможет получить фактические данные.

Главным показателем достижений органов дознания является раскрытие преступления. Но раскрытие преступления является и одним из основных задач уголовного процесса, которое возлагается одновременно на все органы и должностных лиц, осуществляющих производство по уголовным делам.

Интересно, что такой критерий прямо закреплен в ст. 49 Конституции РФ и ст. 8 УПК РФ, в которых говорится о том, что лицо признается виновным в совершении преступления только по приговору суда. Игнорирование же его вызвано некоторым неудобством в использовании данного критерия для учета и управления в сфере ведомственной борьбы с преступностью в текущем периоде.

Для того, чтобы все органы уголовной юстиции слаженно работали на единый результат, необходимо принять Закон «О судебной статисти-

ке», согласно которому оформление статистических данных о раскрытом преступлении и лице, его совершившем, происходило только в порядке исполнения обвинительного приговора суда. Обязанности по ведению официального учета данных о преступности и преступников возложить на органы юстиции. И результаты работы всех правоохранительных органов по выявлению, раскрытию преступлений и установлению преступников должны считаться только по этим данным. Тот факт, что работникам органов дознания придется ждать результат длительное время, не должен убедить нас в другом, поскольку лучший результат в сфере борьбы с таким опасным социальным явлением, как преступность, — это объективный результат, а не вероятный или искаженный.

Такой подход, с одной стороны, исключит возможность ведомственной манипуляции статистическими данными о состоянии преступности и раскрытия преступлений, а с другой — даст толчок взаимодействию между оперативными подразделениями органов дознания и следователями, независимо от их ведомственной принадлежности.

Организационная структура органов предварительного следствия должна выходить, из возложенных на указанные органы функций, зависеть от них и обеспечивать максимально возможные благоприятные условия для успешной реализации этих функций.

По нашему мнению, основными органами досудебного следствия должны стать следователи Следственного комитета Российской Федерации как это существует сейчас, или к появлению следователей в системе судебной власти, что уже действовало в отечественной системе судопроизводства.

Таким образом, только в таком случае удастся создать необходимые условия для достижения целей уголовного судопроизводства, обеспечения верховенства закона и соблюдения прав и свобод человека и гражданина, обеспечения независимости следователей, и надлежащего надзора за соблюдением законности при расследовании уголовных дел, своевременности реагирования на нарушения требований уголовно-процессуального законодательства.

Список литературы:

1. Судебные Уставы 20 ноября 1864 года. [Электронный ресурс]. URL: http://civil.consultant.ru/sudeb_ustav/ (дата обращения: 22.11.2019).
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 02.08.2019).
3. Федеральный закон от 17.01.1992 N 2202-1 (ред. от 26.07.2019) «О прокуратуре Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 28.12.2010 N 403-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О Следственном комитете Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019).
5. Бозоян А.О. Состояние и тенденции развития следственных органов в России: дисс. к.ю.н. — М., 2014. — С. 56.
6. Михайлов А.С., Устьян С.С. Следователь как участник со стороны обвинения в уголовном процессе России. // Государство и право в XXI веке. 2017. № 2. С. 47-52.

К.Х. Бобоева, М.М. Мамедов
Научный руководитель: к.ю.н. В.В. Андрианова

К ВОПРОСУ О ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РАБОТНИКОВ

THE QUESTION OF DISCIPLINARY RESPONSIBILITY OF WORKERS

БОБОЕВА Кибриё Хуршедовна — студент 3 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: kibri.boboeva@mail.ru).

МАМЕДОВ Магамед Мусахиб оглы — студент 4 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: mamedgasanmamedov@gmail.com).

Научный руководитель:

АНДРИАНОВА Валерия Валерьевна — к.ю.н., доцент кафедры административного и финансового права, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: lera3108@bk.ru).

BOBOEVA Kibriyo Khurshedovna — the 3rd year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: kibri.boboeva@mail.ru)

MAMEDOV Magamed Musahib ogly — the 4th year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: mamedgasanmamedov@gmail.com).

Research supervisor:

ANDRIANOVA Valery Valer'evna — Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Administrative Law, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: lera3108@bk.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются понятия «дисциплина труда», «дисциплинарная ответственность», «дисциплинарный проступок». Раскрываются их основные признаки, а также принципы и виды дисциплинарной ответственности. Определены основные обязанности работника в процессе труда.

Ключевые слова: дисциплина труда, дисциплинарная ответственность, дисциплинарный проступок, позитивная и негативная ответственность.

Abstract. *The article deals with the concept of «discipline», «disciplinary responsibility», «disciplinary offense». Their main features, as well as the principles and types of disciplinary responsibility are revealed. The main duties of the worker in the course of work are defined.*

Keywords: *work discipline, disciplinary responsibility, disciplinary misconduct, positive and negative responsibility.*

Проблемы привлечения к дисциплинарной ответственности являются очень актуальными для большинства работающих студентов. Необходимость совмещать работу с учебой в ВУЗе делает студента более собранным, ответственным, самостоятельным, умеющим беречь время и правильно им распоряжаться. Но, к сожалению, в этот же период студенты сталкиваются с нарушениями трудового законодательства со стороны работодателя, с желанием не производить оплату в полном объеме, наказывая за нарушения, которых не было. Для экономии на премиальных работодатель часто создает видимость борьбы за трудовую дисциплину, объявляя выговор за минутное опоздание и даже сверхурочную работу выставляя как неспособность работника организовать свой труд, не уложившись в 8 часов. Молодые работники-студенты склонны доверять более опытным сотрудникам, поэтому, несмотря на наличие смартфонов с видео- и аудиозаписью, не фиксируют незаконные приказы и распоряжения руководства, не собирают доказательства «переработок», сверхурочных, отзывают из отпуска или запретов на обучение в ВУЗе для студентов заочной формы обучения, хотя это и гарантировано Трудовой кодекс РФ. Студенты-работники стесняются жаловаться в прокуратуру и Роструд и требовать привлечения работодателя к административной ответственности, в то время как работодатель не стесняется привлекать к дисциплинарной ответственности за малозначительные нарушения, накапливая несколько приказов с тем, чтобы уволить студента за неоднократное нарушение трудовой дисциплины. Таким образом, грамотный работник, студент, особенно юридического факультета, становится опасен для недобросовестного работодателя.

Бесспорно, что необходимым условием правильной организации труда является трудовая дисциплина. При заключении трудового договора стороны обсуждают выполнение определенного рода работы по специальности, квалификации и должности с подчинением внутреннему

трудовому распорядку. Администрация обязана ознакомить работника с правилами внутреннего трудового распорядка данного предприятия, учреждения или организации, провести инструктаж по технике безопасности, производственной санитарии и пожарной охране, закрепить за ним определенное рабочее место и обеспечить необходимыми для работы инструментами. То есть работодатель должен правильно организовать работу сотрудников.

Дисциплина труда — это не только своевременный приход на работу и ее окончание, но и рациональное и эффективное использование рабочего времени, бережное отношение к материальным ценностям, экономия ресурсов. Важными факторами закрепления дисциплины работников является умение работать, скорость, интенсивность труда, что требует постоянного повышения.

Дисциплину труда рассматривают как порядок — совокупностью нормативно-правовых предписаний, регулирующих трудовые обязанности работников; как совокупность трудовых обязанностей по трудовым правоотношениям — субъективный долг; как обязательное для всех членов трудового коллектива подчинение установленному порядку. Дисциплина труда в этом толковании может быть определена как дисциплинированность, т.е. наличие у работника соответствующих положительных моральных качеств.

За совершение дисциплинарного проступка, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей согласно положениям статьи 192 Трудового кодекса Российской Федерации работодатель имеет право применить замечание; выговор; увольнение по соответствующим основаниям.

Трудовой договор может быть расторгнут работодателем в силу пункта 5 части 1 статьи 81 ТК РФ в случаях неоднократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание.

До применения дисциплинарного взыскания работодатель должен затребовать от работника письменное объяснение. Если по истечении двух рабочих дней такое объяснение не предоставлено, то составляется акт и это не является препятствием для применения взыскания. Дисциплинарное взыскание применяется не позднее одного месяца со дня обнаружения проступка, не считая времени болезни работника, пребывания его в отпуске, а также времени, необходимого на учет мнения представительного органа работников. Только одно дисциплинарное взыскание может

быть применено за один дисциплинарный проступок, а приказ объявляется работнику под роспись в течение трех рабочих дней со дня его издания.

Недостаточность жизненного опыта студентов и знаний трудового законодательства влекут безрезультатное обращение в суд с исками о восстановлении на работе, снятии дисциплинарного взыскания при невозможности предоставить доказательства правомерного поведения.

Это подтверждается и проанализированной нами судебной практикой об оспаривании привлечения работника — менеджера по продажам в коммерческом отделе продаж — к дисциплинарной ответственности. Данный вид деятельности распространен среди студентов, т.к. не требует опыта работы, востребован на рынке труда в крупных городах.

В частности, типичен пример из судебной практики, где истец Ершов А.И. трудоустроился в ООО «РУССАМБО» менеджером по продажам. Он поругался с директором в связи с чем ему сказали, что» либо он сам уйдет, либо его уволят по статье». На следующий день он пришел на работу, но его не допустили, пояснив, что он уволен. Истец считал, что никаких дисциплинарных проступков не совершал. 26.04.2018 он не был на работе, но перед этим позвонил своему непосредственному начальнику и предупредил, что не придет на работу. 02.07.2018 он находился на своем рабочем месте, выполнял трудовые обязанности, пришел на работу раньше всех, поэтому полагал, что видеозапись с камер видеонаблюдения от 02.07.2018 представлена не в полном объеме. 02.07.2018 он совершал звонки со своего телефона по работе. О том, что он привлечен к дисциплинарной ответственности, он не знал, никто не предлагал давать объяснения, с приказами его не знакомили.

Относительно качества его работы нареканий от руководства не было. Руководитель выставлял каждый месяц план продаж, но выполнить его было нереально. В день он должен был сделать примерно 35 звонков. Никаких таблиц с ежедневной статистикой он не заполнял. Обратил внимание суда, что его уволили именно из-за ссоры с руководителем, все Акты о привлечении к дисциплинарной ответственности были сформированы уже потом.

Ответчик в свою очередь сообщал, что истец на работе не был связан с чем был составлен Акт о совершении дисциплинарного проступка, в связи с получением отказа давать объяснения был составлен Акт, и приказом истец был привлечен к дисциплинарной ответственности в виде выговора.

Руководителем организации была проверена статистика заключения договоров, произведенных телефонных звонков, в ходе которой было вы-

явлено, что начиная с апреля 2018 года истец не выполняет план, что является неисполнением трудовых обязанностей. Причем о том, что он не исполняет свои трудовые обязанности, с ним проводилась беседа, есть видеозапись этого разговора. Прибыльность истца за период с апреля по июль составила 21000 руб. За период с 31.01.2018 по 31.06.2018 истец внес в базу контрагентов 299 новых клиентов, хотя он должен вносить не менее 500 в месяц. Все эти данные послужили основанием для привлечения истца к дисциплинарной ответственности и увольнению.

Судом установлено, что истец был привлечен к дисциплинарной ответственности в виде объявления выговора за прогул 02.07.2018; затем был объявлен выговор за опоздание н работу более чем на 30 минут.Истец, оспаривая приказ, указывал на то, что он находился на своем рабочем месте.

Местом работы менеджера по продажам является офис организации. Факт прогула был подтвержден Актом об отсутствии на рабочем месте, подписанный генеральным директором, техническим директором, руководителем отдела продаж.

С учетом представленной видеозаписи, а также отсутствия подтверждения факта исполнения трудовых обязанностей Ершовым А.И. на рабочем месте, суд пришел к выводу об обоснованности привлечения к дисциплинарной ответственности.

Также и факт опоздания на работу зафиксирован Актом о совершении дисциплинарного проступка (опоздания на работу), а отказ от дачи объяснений подтверждался подписями ответственных сотрудников.

При таких обстоятельствах сотрудник не смог доказать, что не нарушал трудовую дисциплину.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019).
2. Буянова М.О., Смирнов О.В. Трудовое право. — М.: РГ-Пресс, 2015. — 490 с.
3. Гладков Н.Г. Реализация и защита трудовых прав, свобод и законных интересов работников: настольная книга профсоюзного работника и профсоюзного актива. / Н.Г. Гладков. — 2-е изд. — М.: Проспект, 2015. — 920 с.

Е.С. Зайцев
Научный руководитель: к.ю.н. В.В. Андрианова

**ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ
ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ
СПОСОБЕ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ**

**PROTECTION OF THE RIGHTS OF CONSUMERS WITH
DISABILITIES AT REMOTE METHOD OF SALE OF GOODS**

ЗАЙЦЕВ Елисей Сергеевич — студент 4 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: Dagamma98@mail.ru).

Научный руководитель:

АНДРИАНОВА Валерия Валерьевна — к.ю.н., доцент кафедры административного и финансового права, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: lera3108@bk.ru).

ZAICEV Elisey Sergeevich — the 4th year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: Dagamma98@mail.ru).

Research supervisor:

ANDRIANOVA Valery Valer'evna — Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Administrative Law, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: lera3108@bk.ru).

Аннотация. Сам по себе процесс защиты прав потребителя представляет собой некий комплекс мер, которые реализуются государством, которые направлены на регулирование отношений, возникающий между потребителем и субъектом какой-либо предпринимательской деятельности, изготовителем, исполнителем или же продавцом. Метод дистанционной продажи так же имеет высокую значимость для лиц с ОВЗ, так как состояние здоровья часто не позволяет им прибыть к месту продажи самостоятельно. Данные лица нуждаются в дополнительной защите.

Ключевые слова: права потребителя, защита прав потребителя, инвалиды, дистанционная продажа товаров.

Abstract. *In itself, the process of consumer protection is a set of measures that are implemented by the state, which are aimed at regulating the relations that arise between the consumer and the subject of any business activity, the manufacturer, the contractor or the seller. The method of distance selling is also of high importance for people with disabilities, as the state of health of often does not allow them to come to the place of sale on their own. These persons need additional protection.*

Key words: *consumer rights, consumer rights protection, remote sale of goods, disabled people.*

Дистанционный способ продажи товара характеризуется как продажа товаров по договору розничной купли-продажи, который заключается на основании ознакомления с предложенным продавцом описанием товара покупателем.

Описание товара может содержаться во множествах источников, к примеру: в различных теле или радиоканалах, в буклетах, в интернете. Последний, на сегодняшний день является наиболее популярным способом приобрести какой-либо товар, без возможности непосредственного ознакомления с ним или же его образцом. [1]

Метод дистанционной продажи так же имеет высокую значимость для лиц с ограниченными возможностями здоровья, так как состояние здоровья часто не позволяет им прибыть к месту продажи самостоятельно, данные лица нуждаются в дополнительной защите. Кроме того, лица с ОВЗ часто лишены возможности приобрести технически сложные современные средства реабилитации по месту жительства и вынуждены заказывать данные товары через интернет.

Переходя к особенностям данного способа продажи товаров, которые отличают его от других, можно выделить следующие особенности.

1. Как уже было сказано ранее, покупатель не может напрямую ознакомиться с товаром, либо же с его образцом при заключении договора.
2. Дистанционный договор заключается конкретно по месту жительства покупателя, проще говоря — дома.
3. Российское законодательство закрепило за собой определение предмета дистанционного способа продаж — товар. [2]
4. Наличие особого субъективного состава правоотношений при дистанционной купле-продаже товара. Это обусловлено тем, что пере-

дача товара покупателю осуществляется через посредника, а не лицом, у которого непосредственно находится товар.

5. Способ продаж товаров дистанционно является одной из форм розничной купли-продажи.
6. Существует некий промежуток времени между заключением и исполнением договора, обусловленный фактом необходимости доставки товара потребителю.

Не трудно догадаться, что все эти особенности влекут за собой ряд проблем для потребителя.

Например, первая проблема исходит из того, что российское законодательство не регулирует условия, а так же порядок предоставления услуг дистанционно. В качестве примера потребления услуг через интернет можно привести получение дистанционного образования.

Второй момент касается труднодоступности продавца. В подавляющем большинстве случаев, продавец не даёт никаких гарантий касательно качества своего товара при получении, и в силу отсутствия, допустим того же кассового чека, который мы получаем когда покупаем что-то непосредственно реально, доказать неправоту лица, продавшего товар и тем более стараться его разыскать.

Зачастую, магазины вообще не указывают на собственном сайте ни юридического адреса, ни полного наименования продавца, ничего, что могло бы способствовать упрощению в связи с данным магазином. Бывают и другие случаи, когда всё это на сайтах указывается, но не совпадает с действительностью. Всё это вызывает трудности при защите своих прав потребителем.

В-третьих, метод удаленных продаж не является независимым типом контракта, но является формой розничной продажи. Законодательство о защите прав потребителей не определяет порядок и условия заключения договора купли-продажи на момент поставки товара, его форму. На практике контракты с потребителями либо вообще не выполняются, либо содержат условия, нарушающие права потребителя. Как правило, на сайте интернет-магазина есть готовая форма, в которой необходимо указать необходимые данные для выполнения заказа: ФИО, паспортные данные и т.д., Но это не тот документ, который уточняются права и обязанности покупателя и продавца, ответственность сторон, порядок разрешения споров и т.д. Кроме того, на практике возникает вопрос о времени заключения договора. Похоже, что в Правилах продажи товаров удаленно, в пункте 20, конкретно указано: договор заключается с момента, когда продавец выдает кассовый чек или товарный чек, или другого докумен-

та, подтверждающего оплату товара покупателю, или с момента продавец получает сообщение о намерении покупателя приобрести товар.

На самом деле потребитель заказывает товар, продавец получает ответ о том, что заказ принят, и оператор вскоре свяжется с покупателем, а потребитель, получив такое сообщение, воспринимает его как акцепт, и если предложение.

В-четвертых, еще одна проблема, с которой сталкивается потребитель, — это время доставки товара, иногда товар идет месяцами, хорошо, если товар не нужен срочно, и вы можете подождать, и если вещь нужна, например, к определенной дате, Согласно Правилам продажи товаров дистанционным способом, продавец обязан передать товар покупателю в порядке и сроки, указанные в договоре.

Если в договоре не указано время доставки товара и нет возможности определить это время, товар должен быть передан продавцом в разумный срок. Обязательство, которое не выполнено в течение разумного срока, продавец должен выполнить в течение 7 дней с даты предъявления покупателем требования о его исполнении. Ситуация частая, покупатель заполнил стандартную форму заказа, контракта под рукой нет, срок доставки не указан на сайте.

Закон в этом случае предусматривает понятие разумного времени, но что в этом случае следует понимать потребителем как разумное время? Список проблем, перечисленных выше, не является исчерпывающим. Заказ покупателя может быть проигнорирован, может быть доставлен не тот товар, который был заказан, продавец может отказать в возврате товара, возможны другие нарушения прав потребителя, однако названные проблемы могут быть решены, если покупатель изначально подходит к интернет-покупкам правильно и государство на стороне интересов потребителя, а не продавца.

В связи с этим мы считаем необходимыми следующие изменения в законодательстве:

- разработать и внедрить в законодательство понятие удаленного договора, а также правила, регулирующие предоставление услуг удаленными средствами;
- необходимо установить ограничение по срокам исполнения заказа, если иное не предусмотрено договором, продавец обязан выполнить заказ не позднее, чем через 30 дней с момента заказа товара потребителем;
- необходимо законодательно определить предметный состав рассматриваемых отношений, поскольку он не входит в круг лиц,

вовлеченных в отношения с потребителями, предусмотренными преамбулой Закона N 2300-1 «О защите прав потребителей» в отношениях для дистанционной продажи товаров привлекаются производитель продукта, дистрибьютор или другое лицо, его продающее, и потребитель. В связи с тем, что законодатель не определил данный предметный состав, не определил его правовой статус, на практике возникают различные вопросы.

- требуется более активная позиция государства. Помимо законодательного регулирования, это можно выразить в создании реестра свободной торговли интернет-магазинов, который будет содержать соответствующую информацию об имени, адресе, ОГРН, контактных телефонах и ответственных лицах продавцов.

Нами анализировалась противоречивая судебная практика по данному вопросу. Так, Санкт-Петербургский городской суд удовлетворил требования истца, которым был заказан магнитотерапевтический аппарат «МАГ-30». После доставки данного товара потребителю, последний решил от него отказаться ввиду технических причин. Ответчик, он же продавец, с требованиями истца не был согласен и утверждал, что товар не подлежит обмену. Судом в свою очередь было установлено, что полагающаяся выписка о порядке и сроках возврата товара не была предоставлена истцу в момент доставки, учитывая положения ст. 26.1 Закона о защите прав потребителя. Так же потребитель вправе отказаться от товара, пока тот находится в процессе доставки или же после получения в течение семи дней, и как следствие, суд установил позицию ответчика необоснованной и в возврат товара был одобрен. [3]

Таким образом, данный способ продаж товара является приоритетным для лиц с инвалидностью, позволяя приобретать различные товары без затруднений. Однако следует предпринять меры по совершенствованию законодательства для дополнительной защиты данной категории потребителей.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 N 612 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом»// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения: 22.03.2019).

2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 29.07.2018) «О защите прав потребителей» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/1525b1a2f037db240c8e6a749619f86e53857f13/ (дата обращения: 22.03.2019).
3. Определение судебной коллегии по гражданским делам Санкт-Петербургского городского суда № 4593. [Электронный ресурс]. URL: http://www.jus-cogens.ru/experts/nid_222.html (дата обращения: 26.03.2019).

М.Н. Копылова
Научный руководитель: к.ю.н., доцент Е.В. Чинчевич

К ВОПРОСУ О ВОЗМЕЩЕНИИ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО НЕНАДЛЕЖАЩИМ ОКАЗАНИЕМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

TO THE QUESTION OF COMPENSATION FOR DAMAGE CAUSED BY IMPROPER PROVISION OF MEDICAL SERVICES

КОПЫЛОВА Мария Николаевна — студент 2 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: masha_mama11@mail.ru).

Научный руководитель:

ЧИНЧЕВИЧ Елена Валерьевна — к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: chinchevich@mail.ru).

KOPYLOVA Maria Nikolaevna — the 2nd year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (email:masha_mama11@mail.ru).

Research supervisor:

CHINCHEVICH Elena Valer'evna — Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Administrative Law, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: Chinchevich@mail.ru).

Аннотация. В статье анализируются понятие вреда здоровью, а также особенности возмещения вреда, причиненного ненадлежащим оказанием медицинских услуг. Указывается, что вред, причиненный личности или имуществу гражданина, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред. Наиболее остро стоят вопросы, связанные с определением размера компенсации морального вреда, суммы которого существенно различаются. Деятельность в области осуществления медицинских услуг нельзя признать источником повышенной опасности. Сделан вывод о необходимости введения обязательного страхования ответственности лиц, осуществляющих медицинские услуги.

Ключевые слова: ненадлежащее оказание медицинских услуг, возмещение вреда, противоправность, пациент, медицинское вмешательство, страхование ответственности.

Abstract. *The article analyzes the concept of harm to health, as well as the features of compensation for harm caused by improper provision of medical services. It is specified that the harm caused to the person or property of the citizen is subject to compensation in full by the person who caused harm. The most acute issues are those related to the determination of the amount of compensation for moral damage, the amounts of which vary significantly. Activities in the field of health services cannot be considered a source of increased danger. It is concluded that it is necessary to introduce compulsory liability insurance of persons engaged in medical services.*

Keywords: *improper provision of medical services, compensation for harm, wrongfulness, patient, medical intervention, liability insurance.*

Медицинские учреждения независимо от форм собственности несут ответственность перед потребителем за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора, несоблюдение требований, предъявляемых к методам диагностики, профилактики и лечения, разрешенным на территории Российской Федерации, а также в случае причинения вреда здоровью и жизни потребителя. Согласно п. 9 ч. 5 ст. 19 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации», вред, причиненный жизни и (или) здоровью граждан при оказании им медицинской помощи, возмещается медицинскими организациями в объеме и порядке, установленных законодательством Российской Федерации [2].

Несмотря на возникающие сложности, необходимо исходить из того, что основанием возмещения вреда, возникшего вследствие ненадлежащего оказания медицинской помощи, являются общие условия наступления гражданской правовой ответственности за вред, предусмотренные в 1064 статье ГК РФ. Известно, что в качестве условий возникновения гражданско-правовой ответственности выступают: а) наличие вреда; б) противоправность; в) вина причинителя; г) наличие причинно-следственной связи между действиями виновного и наступившими последствиями (вредом) [8].

В соответствии со статьей 1064 Гражданского кодекса Российской Федерации вред, причиненный личности или имуществу гражданина, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред [1].

Объем и характер возмещения вреда, причиненного здоровью, определяется с учетом положений статьи 1085 Гражданского кодекса Россий-

ской Федерации, предусматривающей, в том числе, возмещение понесенных потерпевшим дополнительных расходов, вызванных повреждением здоровья, включая расходы на лечение, приобретение лекарств, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и не имеет права на их бесплатное получение.

Положения ст. 15 Закона РФ «О защите прав потребителей» вслед за ст. 151 ГК РФ устанавливают, что пациент вправе потребовать компенсации морального вреда, причиненного вследствие нарушения исполнителем его законных прав [3].

Однако, законодателем тут же определены границы использования данного права пациентом: моральный вред подлежит компенсации только при наличии вины причинителя-исполнителя медицинской услуги. Вина выражается в форме умысла или неосторожности. Если учитывать, что характерным для гражданско-правовой ответственности является восстановление прав потерпевшей стороны в результате ненадлежащего исполнения обязанностей своим лицом, то для потерпевшего совершенно неважно, по умыслу, либо неосторожности был причинен такой вред.

По нашему мнению, спецификой отношений по предоставлению медицинской помощи предопределяется и некоторая специфика отношений, возникающих в связи с возмещением вреда, причиненного здоровью и жизни человека [4].

Рассмотрим несколько примеров из судебной практики.

В 2014 году Приморским районным судом города Санкт-Петербурга было вынесено решение о выплате рекордной суммы морального возмещения, в результате некачественно оказанных медицинских услуг, в размере 15 000 000, суд апелляционной инстанции оставил решение без изменения. Истец поступила в клинику акушерства и гинекологии для родоразрешения (окончания периода родов). Тактика, предпринятая врачами для непосредственного родоразрешения, была выбрана неверно, в результате чего на свет появился мальчик с необратимым повреждением головного мозга, через два года мучений он умер. Кроме этого истец перенесла еще несколько операций, так как врачи совершили еще ряд ошибок при проведении операции кесарева сечения. Экспертизы в рамках рассмотрения дела подтвердили, что врачи выбрали неверную тактику родовспоможения и установили прямую причинно-следственную связь между действиями или бездействием медицинских работников и причиненным тяжким вредом здоровью истцу.

В другом деле Славгородский городской суд взыскал с Краевого государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Славгородская центральная районная больница» в пользу пациента 500 000 рублей в счет возмещения компенсации морального вреда (Решение № 2-810/2017 от 25 декабря 2017 г. по делу № 2-810/2017).

Как следует из материалов дела, у истицы в лечебном учреждении родился ребенок, после родов ребенок был переведен в отделение новорожденных, через несколько часов новорожденный умер. Причиной смерти новорожденного ребенка, в соответствии с заключением комиссионной медицинской явилась легочная гипертензия новорожденных с развитием острой дыхательной и сердечно-сосудистой недостаточности. Установлено, что при правильном и своевременном проведении реанимационных мероприятий было возможно спасение жизни новорожденного ребёнка.

В третьем, Октябрьский районный суд города Мурманска взыскал в пользу пациента с ГОБУЗ «Мурманская городская клиническая больница скорой медицинской помощи» компенсацию морального вреда в сумме 1 000 000 рублей, а также материальный вред в размере 213 276 рублей 81 копейка (Решение № 2-4387/2017 от 11 октября 2017 г. по делу № 2-4387/2017).

Из решения суда следует, что ненадлежащее оказание медицинской помощи врачам при выполнении медицинского вмешательства причинно связано со смертью пациента, поскольку не предотвратило её. При определении размера компенсации морального вреда истице суд принял во внимание степень вины нарушителя, молодой возраст пациента, степень нравственных страданий, перенесенных истцом, являющейся матерью умершего пациента [5].

Проанализировав указанные решения, можно сделать вывод, что наиболее остро стоят вопросы, связанные с определением размера компенсации морального вреда, суммы которого существенно различаются. Так как критерии определения морального вреда на законодательном уровне отсутствуют, судам надлежит разумно и справедливо, учитывая необходимость проявлять единообразие при вынесении решения, подходить к установлению его размера.

Кроме того, существует еще одна дискуссионная проблема. Отдельные авторы предлагают признать медицинскую деятельность источником повышенной опасности.

На наш взгляд, медицинские услуги это деятельность, которая в полной мере подконтрольна человеку, в связи с чем не может быть признана источником повышенной опасности.

В силу требования статьи 1068 ГК РФ чаще всего иски предъявляются не к конкретному врачу, который допустил дефекты оказания медицинской помощи, а к медицинскому учреждению. Впоследствии работодатель медицинского работника имеет право регрессного требования к сотруднику. Однако, врач прямой ответственности за причиненный им вред не несет и имеет возможность скрыться от суда, что также способствует увеличению случаев ненадлежащего исполнения ими своих обязанностей.

В свою очередь считаю, что на законодательном уровне необходимо ввести обязательное страхование ответственности лиц, осуществляющих медицинские услуги, что будет способствовать более быстрому получению компенсации пострадавшими.

Однако, несмотря на все предложенные меры, полагаем, что любая компенсация, которая может быть выплачена за причиненный вред здоровью потерпевшего, несоизмерима с теми страданиями, которые испытывает потерпевший в результате причинения этого вреда.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ ч. 2) от 26 января 1996 года № 14-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс» (дата обращения: 08.04.2019).
2. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. От 27.12. 2018 г. ФЗ № 511) // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс» (дата обращения: 08.04.2019).
3. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 29.07.2018) «О защите прав потребителей» // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс» (дата обращения: 08.04.2019).
4. Алмазов В.А. Врачебная ошибка — медицинские и юридические аспекты // Весы Фемиды. 2014. № 2-3. С. 22-25.
5. Досудебное производство по уголовным делам о профессиональных преступлениях, совершенных медицинскими работниками: материалы Международной научно-практической конференции (Москва, 15 февраля 2018 года) / под общ. ред. А.М. Багмета. — М.: Московская академия Следственного комитета Российской Федерации, 2018. — 288 с.

6. Мурзова Т.В., Сенина-Волжская И.В. Вопросы ненадлежащего оказания медицинской помощи // Фундаментальные исследования. 2016. № 7-1. С. 224-229.
7. Сергеев Ю.Д., Козлов С.В. Основные виды дефектов оказания медицинской помощи (по данным комиссионных судебных экспертиз) // Медицинское право. 2015. № 3. С. 36-38.
8. Чинчевич Е.В. Возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью животными: Дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2012. С. 82.

К.Э. Курбанова
Научный руководитель: к.ю.н. В.В. Андрианова

ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА НА НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ РАБОТЫ

FEATURES OF THE CONTRACT FOR RESEARCH AND DEVELOPMENT WORK

КУРБАНОВА Кристина Эдуардовна — студент 4 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: ikeltik@gmail.com).

Научный руководитель:

АНДРИАНОВА Валерия Валерьевна — к.ю.н., доцент кафедры административного и финансового права, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: lera3108@bk.ru).

KURBANOVA Kristina Eduardovna — the 4th year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: ikeltik@gmail.com).

Research supervisor:

ANDRIANOVA Valery Valer'evna — Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Administrative Law, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: lera3108@bk.ru).

Аннотация. Развитие современного общества невозможно представить без технического, информационного, социально-культурного и оборонного роста. Развитие информационного и технического потенциала страны составляет одно из важнейших интересов государства. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составляют как государственный, так и предпринимательский интерес. Данные виды работ с течением времени вызывают все более оживленный интерес особенно для лиц с ограниченными возможностями здоровья, поскольку способствуют развитию средств реабилитации и улучшают качество жизни лиц с ОВЗ. Но любая тенденция и новшество современного обще-

ства порождают отношения, которые требуют правового регулирования и контроля. Требование контроля за данным видом гражданских правоотношений привело к возникновению отдельных норм права.

Ключевые слова: договор на выполнение НИОКР, лица с инвалидностью, контрагент, арбитражный процесс.

Abstract. The development of modern society can not be imagined without technical, informational, socio-cultural and defense growth. The development of the information and technical potential of the country is one of the most important interests of the state. Research and development work is of both public and business interest. These types of work over time cause an ever-growing interest, especially for persons with disabilities, since they contribute to the development of rehabilitation facilities and improve the quality of life of people with disabilities. But any trend and innovation of modern society give rise to relationships that require legal regulation and control. The requirement to control this type of civil legal relations has led to the emergence of legal norms.

Key words: agreement on the implementation of R & D, persons with disabilities, the counterparty, the arbitration process.

Развитие современного общества невозможно представить без технического, информационного, социально-культурного и оборонного роста. Развитие информационного и технического потенциала страны составляет одно из важнейших интересов государства. Также стоит добавить, что новые научно-технические знания напрямую влияют на развитие государства и на его процветание, удобства и комфорта проживания граждан в стране [1].

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составляют как государственный, так и предпринимательский интерес. Данные виды работ с течением времени вызывают все более оживленный интерес особенно для лиц с ограниченными возможностями здоровья, поскольку способствуют развитию средств реабилитации и улучшают качество жизни лиц с ОВЗ. Но любая тенденция и новшество современного общества порождают отношения, которые требуют правового регулирования и контроля. Требование контроля за данным видом гражданских правоотношений привело к возникновению норм права [2].

Реализация работ данного типа требует участия двух и более сторон, что порождает нужду в соглашении между ними. Договор о выполнении НИОКР — это независимый самостоятельный тип гражданско-правового договора. Именно он является формой опосредования изготовления

производственных новшеств, так и отдельные виды исследований, разработки либо изготовления новшеств.

Стоит отметить, что сторонами договора может являться любые субъекты гражданских правоотношений. Чаще всего в качестве сторон выступают производственные предприятия и другие коммерческие организации (на стороне заказчика), научно-исследовательские, конструкторские, технологические организации и вузы (на стороне исполнителя).

Стоит отдельно отметить предмет договора на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Закон указывает, что предметом являются исследования, разработки, результатом которых являются документация, техническая и конструкторская, образцах, технологиях, новшествах, методах производства и т.д.

В процессе реализации договора и по исполнению всех обязательств не редко встречаются споры в отношении данного договора. Стоит отдельно упомянуть как досудебный способ решения конкретного спора, так и судебный. Досудебный способ урегулирования часто представлен в виде переговоров сторон, которые могут быть устными и письменными, и претензионном порядке. Стоит обратить внимание, что выбор урегулирования в устной форме ведет к определенным последствиям, как отсутствие доказательной базы или отдельные сложности доказывания. Именно поэтому письменная форма считается как приоритетная и наиболее желательная, и может в последствии использоваться как доказательство в суде. Такая форма переговоров может быть представлена в качестве писем и телеграмм. Но данный вопрос должен быть оговорен в договоре. Вместе с этим стоит направлять письма с отметкой организации контрагента с номером организации, дату, штамп или печать. Отправляя письмо по почте стоит помнить, что оно должно быть заказным с уведомлением. Одним из важнейших аспектов переговоров сторон является срок ответа на письмо.

Однако одним из более распространенных способов урегулирования споров является претензия и претензионный порядок. Такой порядок разрешения спора предусмотрен для отдельных категорий споров или таковой предусмотрен договор, после соблюдения данного порядка спор передается в арбитражный суд. Претензионные письма стоит оформлять в двух экземплярах, для стороны контрагента и стороны отправителя претензии [3].

В заключение к вышеизложенному стоит добавить, что договор на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ востребован со стороны как предпринимателей, так и государства. Раз-

витие оборонной, машиностроительной и IT сфер — это область государственного интереса. А исходя из обширной судебной практики можно сделать вывод, что не все споры доходят до судебного разбирательства, а многие исчерпывают его в досудебном порядке.

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 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 22.09.2019).
2. Арбитражный процессуальный кодекс от 24.07.2002г. 95-ФЗ. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8982/ (дата обращения: 22.03.2019).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: от 30.11. 1994 г. 51-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8982/ (дата обращения: 22.03.2019).

Е.К. Ташкинова
Научный руководитель: к.ю.н. В.В. Андрианова

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АЛИМЕНТНЫХ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF MAINTENANCE
OBLIGATIONS: FOREIGN EXPERIENCE**

ТАШКИНОВА Екатерина Константиновна — студент 4 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: 79525187223@mail.ru).

Научный руководитель:

АНДРИАНОВА Валерия Валерьевна — к.ю.н., доцент кафедры административного и финансового права, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: lera3108@bk.ru).

TASHKINOVA Ekaterina Konstantinovna — the 4th year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: 79525187223@mail.ru)

Research supervisor:

ANDRIANOVA Valery Valer'evna — Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Administrative Law, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: lera3108@bk.ru).

Аннотация. В статье рассматривается вопрос содержания несовершеннолетних детей их родителями, в том числе дополнительные расходы на ребенка-инвалида, сравниваются алиментные обязательства законодательства ряда стран. Анализируются нарушения прав детей как конечных получателей алиментов.

Ключевые слова: алиментные обязательства, размер алиментов инвалидов, иски, нарушение прав, судебная защита.

Abstract. The article considers the issue that parents are obliged to maintain their minor children, and the maintenance obligations of a number of countries are compared.

Keywords: *alimony obligations, alimony amount, disabled persons, claims, violation of rights, judicial protection.*

Главой 16 Семейного кодекса РФ [1] (далее — СК РФ) предусмотрено, что родители обязаны содержать своих несовершеннолетних детей. Какими будут порядок и форма предоставления содержания несовершеннолетним детям родители определяют самостоятельно. К сожалению, люди, в чьих руках находится судьба ребенка, часто не могут и не желают заключить соглашение о содержании детей и алименты взыскиваются судом. Взыскание алиментов происходит ежемесячно в следующем размере: на одного ребенка - одной четверти, на двух детей - одной трети, на трех и более детей — половины заработка и (или) иного дохода родителей.

При отсутствии соглашения об уплате алиментов или если обязанный платить родитель имеет нерегулярный, меняющийся заработок, или если заработок выплачивают в натуре или в иностранной валюте, или вообще отсутствует заработок, то суд вправе определить размер алиментов, взыскиваемых ежемесячно, в твердой денежной сумме или одновременно в долях и в твердой денежной сумме. Нами анализировалось семейное законодательство ряда стран. Например, во Франции, если у супругов есть дети, то судья в первую очередь руководствуется их интересами. В 80% случаев дети остаются у матери, а отец платит алименты и имеет «право визита»: каждые вторые выходные и половина школьных каникул. Также он несёт «родительскую ответственность» за детей наравне с матерью. Иногда бывает, что родители выбирают, когда дети попеременно живут то с отцом, то с матерью. Алименты насчитываются, исходя из дохода, а сумма может пересчитываться в зависимости от инфляции и различных обстоятельств, она фигурирует в налоговой декларации. Алименты не прекращаются автоматически по достижении ребёнком 18 лет: нужно ещё удостовериться, что он может сам себя обеспечивать. В противном случае, выплата алиментов затягивается на весьма неопределённый срок, даже если отец непосредственно не общается с детьми. В случае, когда родители не могут достигнуть соглашения по сумме алиментов она будет назначена судьей. При этом суд примет во внимание не только сумму дохода, но и расходы (квартплата и коммунальные расходы, выплаты по кредитам и т.п.), а также и длительность пребывания ребенка с каждым из родителей.

Базовая формула расчета выглядит следующим образом: от суммы дохода плательщика алиментов вычитается прожиточный минимум (514 евро в 2015 году). Оставшаяся сумма умножается на фиксированный

коэффициент, зависящий от того сколько, времени ребенок проживает с каждым из родителей. Полученная сумма умножается на количество детей.

В Великобритании при доходе родителя в пределах 200-800 фунтов в неделю плательщик отдает 12% заработка за одного ребенка, 16% за двоих, 19% за троих детей. Если доход превышает £800 в неделю, то платится 9% за одного ребенка, 12% — за двух, 15% — за трех и более. Родитель перестает платить алименты, когда ребенку исполняется 16 лет, или продолжает платить до 20 лет, если ребенок учится в университете.

В Германии содержание детей считается приоритетным. Ориентиром здесь является так называемая «Дюссельдорфская таблица», которая с точностью до одного евро определяет, с каких доходов детям какого возраста сколько надо выплачивать. Например, с 2500 евро в месяц после уплаты налогов на семилетнего ребенка выплачивается 439 евро, а с дохода в 5 тысяч уже на новорожденного — 529 евро. Сумма эта уменьшается только в двух случаях. Первый: если у того, кто платит алименты, есть другие иждивенцы — например, дети от нового брака или неработающая по уважительным причинам новая супруга. Второй: если у него есть долги. Поэтому у мужа, который платит алименты (по статистике, бывшие мужья составляют здесь почти 90 процентов), в любом случае должно оставаться не меньше 1100 евро, если он работает, и не меньше 800 евро — если получает пособие по безработице.

В США, в большинстве штатов алименты выплачивают до тех пор, пока бывший супруг не женится или вновь не выйдет замуж. Но в штате Флорида, например, не так давно ограничили сроки выплат. В штате Нью-Йорк размер алиментов рассчитывают от совместного дохода родителей. Одному ребенку полагается 17% от общего дохода, двум — 25%, трем — 29% и т. д. Родитель, не проживающий с ребенком, платит 60% от необходимой суммы, если его доход превышает доход бывшего супруга, или 40%, если он зарабатывает меньше. Алименты платятся до момента, когда ребенку исполнится 21 год.

Одной из актуальных семейно-правовых проблем алиментных обязательств является нецелевое расходование родителем алиментных сумм, получаемых на ребенка. Согласно ст. 60 Семейного кодекса РФ [1] (далее — СК РФ) суммы, причитающиеся ребенку в качестве алиментов, пенсий, пособий поступают в распоряжение родителей (лиц, их заменяющих) и расходуются ими на содержание, воспитание и образование ребенка. Однако до настоящего времени контроль за целевым расходованием алиментов законом не предусмотрен. Даже в случае значительного

размера алиментных выплат на ребенка суд не может обязать родителя, получающего выплаты, представлять родителю, уплачивающему алименты, письменный отчет о расходовании денег.[2] Данный пробел законодательства приводит к многочисленным нарушениям прав детей как конечных получателей алиментов, а также прав плательщиков алиментов: последние фактически осуществляют содержание бывших жен. Безнаказанно используя несовершенство законодательства, получающий алименты родитель расходует их не только по собственному усмотрению, но и на собственные нужды. К сожалению, при наличии решения суда о взыскании алиментов родитель-плательщик не может вместо денежных средств предоставить обеспечение в натуре, либо отчитаться товарными чеками из детских магазинов. Злоупотребления получателя алиментов сложно доказать, потребуются свидетельские показания, аудио- и видеозаписи, согласие иных родственников способствовать привлечению к ответственности по статье 5.35 КоАП РФ получателя алиментов. Это возможно, в частности, в случае, когда фактически ребенок проживает у бабушки, тратящей на его содержание свои сбережения, а мать ребенка является таким недобросовестным получателем алиментов на банковскую карту, проживает отдельно, судьбой ребенка не интересуется, но расходует перечисляемые на его содержание средства по своему усмотрению. Если родитель-плательщик проживает в другой местности, то он также не имеет никакой возможности проконтролировать добросовестность поведения получателя, выяснить, достаточно ли средств направляется именно на содержание ребенка и в его интересах. Органы опеки предпочитают не вмешиваться в формально благополучные семьи, а школа и дошкольные учреждения не проявляют интереса к материальному обеспечению учащихся.

Еще одна важная проблема вместе с получением алиментов — это порядок участия родителей в несении дополнительных расходов и размер их. Наиболее остро проблема стоит для родителя, воспитывающего ребенка-инвалида. Расходы определяются судом исходя из материального и семейного положения родителей и детей и других заслуживающих внимания интересов сторон в твердой денежной сумме, подлежащей уплате ежемесячно. В соответствии со ст.86 СК РФ при отсутствии соглашения и при наличии таких исключительных обстоятельств как тяжелая болезнь, увечье, необходимость оплаты постороннего ухода за детьми каждый из родителей может быть привлечен судом к участию в несении дополнительных расходов, вызванных этими обстоятельствами. Суд вправе обязать родителей принять участие как в фактически понесенных дополнительных расходах, так и в дополнительных расходах, которые необходимо

произвести в будущем. Это очень важно, особенно если ребенок имеет инвалидность и нуждается в регулярных обследованиях, лечении. Так, решением мирового судьи 143 судебного участка Ногинского судебного района Московской области половина произведенных дополнительных расходов взыскивалась на лечение и дополнительный уход за ребенком-инвалидом, в том числе с учетом проведения ребенку в будущем дорогостоящей операции. В том числе: на консультацию врача-нейрохирурга в Научно-практическом центре медицинской помощи детям с пороками развития черепно-лицевой области и врожденными заболеваниями нервной системы.; комплексное исследование органов гепатобилиарной системы и почек; рентгенографию грудной клетки; первичный прием врача-невролога, осмотр врачом в круглосуточном стационаре, осмотр врача, имеющего ученую степень, консультацию врача-офтальмолога, пребывание в стационаре (койко-день), на КТ-75%, краниографию-75%, рентген брюшной полости-75%, на компьютерную томографию органов грудной клетки. Данные расходы истца были подтверждены соответствующими медицинскими и расчетно-кассовыми документами.

При этом, ребенку как инвалиду выплачивалась денежная компенсация государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг, поэтому исковые требования удовлетворили в части, превышающей размер дополнительных расходов, уже взысканных с ответчика за год по ранее вынесенным решениям суда [3].

Семья, являясь основным институтом гражданского общества, терпит все происходящие позитивные и негативные последствия изменений в обществе. К сожалению, современная семья часто формируется и существует в условиях игнорирования традиционных нравственных и семейных ценностей, с преобладанием, так называемого экономического эгоизма. Судебные споры в этой сфере должны всегда находить правильное решение, так как от этого часто зависит обеспечение жизненных нужд и благополучие наименее социально защищенных граждан.

Список литературы:

1. Семейный кодекс РФ от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. 18.03.2019) // Собрание законодательства РФ. 01.01.1996. № 1. Ст. 60.
2. Максимович Л.Б. Алименты на ребенка: проблема нецелевого расходования. // Актуальные проблемы российского права. 2017. № 23. С.78.

3. Решение мирового судьи 143 судебного участка Ногинского судебного района Московской области от 24.01.2013 № 2-6/2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.sudact.ru/magistrate/doc/NASeF2cb6oU/?magistrate-txt=Алименты+ребенок+с+инвалидностью&magistrate-case_doc=&magistrate-lawchunkinfo=&magistrate-doc_type=&magistrate-date_from=&magistrate-date_to=&magistrate-area=&magistrate-court=&magistrate-judge=&_=1556020174868&snippet_pos=236#snippet (дата обращения: 22.11.2019).

Д.В. Чернов
Научный руководитель: к.ю.н., доцент Е.В. Чинчевич

ПРОБЛЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТАТУСА ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

THE PROBLEM OF THE PROPERTY STATUS OF PUBLIC CORPORATIONS

Чернов Данила Викторович — студент 2 курса факультета юриспруденции, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: danila.chernov.1998@mail.ru)

Научный руководитель:

ЧИНЧЕВИЧ Елена Валерьевна — к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва (e-mail: chinchevich@mail.ru).

Chernov Danila Victorovich — the 2nd year student at the Law Faculty, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: danila.chernov.1998@mail.ru).

CHINCHEVICH Elena Valer'evna — Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Administrative Law, Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow (e-mail: Chinchevich@mail.ru).

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема собственности государственных корпораций. Проведены исследования вопроса перехода имущества Российской Федерации государственным корпорациям. В данной работе также исследуется проблема контроля использования имущества государственными корпорациями.

Ключевые слова: Государственная корпорация, формы собственности, имущество государственных корпораций.

Abstract. This article deals with the problem of ownership of state corporations. Researches of the issue of transfer of property of the Russian Federation to state corporations are conducted. This paper also explores the problem of controlling the use of property by state corporations.

Key words: State Corporation, forms of ownership, property of state corporations.

Тема собственности государственных корпораций, несомненно, актуальна на сегодняшний день. Государственные корпорации оказывают существенное влияние на различные отрасли экономики. Кроме того, госкорпорации занимаются добычей и переработкой природных ресурсов. От того, насколько грамотно данные организации распоряжаются имуществом, полученным от государства, зависит социальное и экономическое благополучие как страны в целом, так и каждого гражданина в отдельности.

Много дискуссий ведется по поводу вопросов собственности данной организации. Исходя из норм действующего законодательства, государственные корпорации являются собственниками принадлежащего им имущества, из чего следует, что на данное имущество распространяются все совокупность прав собственности (владения, пользования, распоряжения).

И действительно, многие научные деятели и правоведы, проанализировав нормативно-правовые акты, говорят о том, что государственной корпорации принадлежит право частной собственности, а ограничения прав собственности на некоторые виды имущества не налагает абсолютный запрет распоряжения ими.

Из комментариев П.В. Федотова к ч. 1 ст. 7.1. «О некоммерческих организациях» [1], в которых он выделяет особенности управления собственностью госкорпорации, можно сделать вывод о том, что в конечном итоге государственное имущество приватизируется и переходит в частные руки [8]. Можно сказать, что данное имущество выходит из — под государственного контроля. В этом состоит особенность правового статуса государственных корпораций, которая отличает данные организации от государственных унитарных предприятий. Исследователь говорит в своих научных работах о том, что государственная корпорация — это особая форма юридического лица, которая имеет черты как частной, так и публичной организации.

Существует и другая точка зрения, согласно которой осуществляется не «скрытая приватизация» имущества частными собственниками, а осуществление права собственности для целей, ради которых создавалась данная организация. Общие положения государственных корпорации регулируются в ФЗ «О некоммерческих организациях». Авторы, придерживающиеся данной точки зрения, говорят о том, что целью в данном случае является удовлетворение интересов общества. Они считают, что при ликвидации государственной корпорации имущество возвращается государству и им также могут воспользоваться другие субъекты для удовлет-

ворения социальных экономических и других общественных интересов. По мнению многих исследователей на отчуждение имущества государственной корпорации согласно закону 7.1. «О некоммерческих организациях» распространяется ограничение, а приватизация происходит лишь в случае реорганизации государственных корпораций и преобразования их в акционерное общество (АО). Именно реорганизация может привести к положению, при котором публичная форма собственности может стать частной. Примером такого преобразования может служить ГК «Российские нанотехнологии».

Не смотря на то, что, имущество, переданное Российской Федерации — это собственность государственной корпорации, государственная корпорация не несет ответственности по обязательствам страны, равно как и РФ не отвечает по обязательствам госкорпорации. Таким образом, государственная корпорация не несет ни каких имущественных обязательств перед государством.

На сегодняшний день вопрос перехода собственности государственных корпораций частным предприятиям регулируется ст. 7.1 ФЗ «О некоммерческих организациях». На практике им соответствует только положение Агентств по страхованию вкладов. (АСВ). В настоящее время большинство государственных корпораций осуществляют свою деятельность на основе индивидуальных нормативно — правовых актов об их создании. Например, государственная корпорация «Ростех» действует на основании ФЗ от 23 ноября 2007 года № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии». В статье 4 п.2 указывается, что на корпорацию не распространяются 3, 5, 7, 10 и 14 статьи 32 Федерального закона от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», регламентирующих порядок осуществления контроля за деятельностью некоммерческих организаций [2]. Данный пример наглядно показывает отсутствие четкого правового регулирования перехода государственной собственности частным предприятиям.

Князькин С. Также подчеркивает, что отсутствует надлежащий контроль государственных корпораций в вопросах распоряжения имуществом. Имущество, которое передается государственным корпорациям, утрачивает свой публично — правовой статус и переходит в частную собственность, которой распоряжается корпорация [6]. Отсутствие контролирующей деятельности органов власти в законах, регулирующих деятельность государственных корпораций, ведет к снижению контроля, как деятельности государственной корпорации, так и распоряжения имуществом, переданным ей государством. Это обстоятельство создает боль-

шую вероятность для нецелевого использования имущества (в том числе денежных средств) и различных незаконных махинации со стороны руководства корпораций. Наглядным примером таких нарушений может служить госкорпорация «Роскосмос». По данным, представленным главой счетной палаты РФ А. Кудриным, в 2017 году в корпорации выявлены нарушения в области учета, сумма которых составляет 760 млрд рублей [9]. С. Князькин считает, что необходимо распространить ФЗ «О некоммерческих организациях» для осуществления надзора за деятельностью данных организаций. В своих работах он также говорит о том, что в обязательных требованиях к госкорпорациям нужно прописать пункт о наличии стратегии, в соответствии с которой они осуществляют свою деятельность.

Противоположного по вопросу контроля имущества госкорпораций придерживается Белов С.А., считая его на сегодняшний день достаточно эффективной.

На государственную корпорацию распространен общий надзор прокуратуры за соблюдением и исполнением законов. Это положение закреплено в статье 21 Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» [3]. Кроме прокуратуры законность деятельности государственных корпораций проверяют и специальные административные органы исполнительной власти, в их число входят налоговые органы и счетная палата РФ.

По мнению С.А. Белова финансово-хозяйственная деятельность госкорпорации контролируется надлежащим образом [7]. Заказы за счет бюджетных средств размещаются в соответствии с общеправовым режимом, а корпорация в данном случае выступает от имени государства, а не как частное лицо. В качестве исполнителя госкорпорация может получать заказ без проведения каких — либо конкурсов. Например, государственный оборонный заказ утверждается постановлением правительства РФ для госкорпорации по атомной энергии «Росатом».

Исследователь утверждает, что государственная корпорация представляет ежегодный отчет о своей деятельности. Кроме всего прочего С.А. Белов говорит о том, что в 2007 году в ст. 285 УК РФ были внесены изменения, согласно которым должностными лицами признаются лица, выполняющие организационно — распорядительные и административно — хозяйственные функции [4]. В мае 2009 вступил в силу указ президента № 560, в котором указано, что претенденты на замещение должностей в государственных корпорациях обязаны предоставлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного харак-

тера. Кроме того они предоставляют информацию о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера своих жен и детей.

Подводя итоги своего исследования, С.А. Белов приходит к выводу о том, что методы контроля, предусмотренные государством для госкорпораций вполне разнообразны и эффективны. Система контроля деятельности и имущества госкорпораций очень похожа на систему контроля органов государственной власти, а не частных организаций. Исследователь не видит необходимости внесения поправок в гражданское законодательство, так как считает, что на данный момент контроль над госкорпорациями осуществляется в полной мере [7].

Каплин С.Ю. в своей диссертации высказывает предположение о том, что кроме государственной муниципальной и частной форм собственности, которые закреплены различными нормативно-правовыми актами, существует еще одна — госкорпоративная [5]. Согласно определению госкорпоративной собственности считается имущество РФ, переданное государственным корпорациям. Данные организации не относятся к частной собственности, поскольку имущество передается госкорпорациям лишь для реализации государственных задач. Неверно будет считать, что рассматриваемая форма собственности является государственной, так как корпорации выступают в качестве полноправных участников рынка, кто могут осуществлять предпринимательскую деятельность для получения прибыли. Каплин С.Ю. согласен с мнениями ученых, утверждающих, что термин госкорпоративной собственности нецелесообразен для российской правовой системы. Ученый считает теоретическим возможным выделение других форм собственности, (например фондовой), существование которых осуществляется также путем передач государственной собственности различным организациям. С.Ю. Каплин не считает нужным менять гражданское законодательство и дополнительно включать в него госкорпоративную форму собственности [9].

С нашей точки зрения деятельность государственной корпорации и имущество, переданное ей в собственность, должны полностью контролироваться со стороны государства. В гражданском законодательстве отсутствуют общие нормы, осуществляющие порядок функционирования государственных корпораций, в частности порядок распоряжения государственной собственностью. Введение в законодательство общих норм для всех государственных корпораций позволит создать условия для реализации задач, которые стоят перед данными структурами. Существующие сегодня индивидуальные для каждой государственной корпорации нормативно правовые акты, на основе которых осуществляются различ-

ные виды деятельности, не способствуют достижению тех многообещающих целей, для которых были созданы данные организации.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О некоммерческих организациях» (ред. от 29.07.2018) // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.04.2019).
2. Федеральный закон «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» от 23.11.2007 № 270-ФЗ (ред. от 01.04.2019 // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.04.2019).
3. Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202-1 (ред. от 27.12.2018) «О прокуратуре Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019) // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2019).
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (ред. от 01.04.2019) // Справочная Правовая Система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 08.04.2019).
5. Каплин С.Ю. Государственная корпорация как субъект права: Дис.... канд. юрид. наук. Самара, 2011.
6. Князькин С. Госкорпорации: особый статус // ЭЖ-Юрист. 2012. № 6. С. 10.
7. Ремчуков Н.К. Правовой статус государственных корпораций как юридических лиц публичного права // Банковское право. 2011. № 2. С. 29–33.
8. Федотов П.В. Госкорпорации в России: вопросы управления имуществом // Юрист. 2011. № 13. С.23-27.
9. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. Выступление Председателя Счетной палаты Алексея Кудрина на пленарном заседании Госдумы с отчетом о работе Счетной палаты за 2017 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ach.gov.ru/structure/kudrin-aleksey-leonidovich/speeches/33537/?sphrase_id=10236833 (дата обращения: 02.04.2019).

VIA SCIENTIARUM – ДОРОГА ЗНАНИЙ

*Научный периодический
рецензируемый журнал*

№ 3, 2019

Главный редактор
И.Л. Литвиненко

Компьютерная верстка
А.В. Свешников
Дизайн обложки
О.В. Кузнецова

Подписано в печать 14.02.2020. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага офисная. Гарнитура *Times New Roman*.
Печ. лист 7,9. Тираж 100 экз. Заказ № 9.

Московский государственный гуманитарно-экономический
университет (МГГЭУ)

107150, Москва, ул. Лосиноостровская, д. 49.

Отпечатано в типографии МГГЭУ по технологии СtP.

