

НЕДЕЛЯ НАУКИ 2014

1954 – 2014



Том 1

Материалы
47-й студенческой
научно-технической
конференции

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ —
УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС»

НЕДЕЛЯ НАУКИ – 2014

МАТЕРИАЛЫ

47-й студенческой научно-технической конференции

1 апреля – 31 мая 2014 года, г. Орёл

Том 1

- ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
- ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
- ФАКУЛЬТЕТ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Орёл
Госуниверситет - УНПК
2014

УДК 378.662 (470.319) (062)
ББК 74.484.7я431
Н 42

Н 42 **Неделя науки - 2014:** материалы 47-й студенческой научно-технической конференции (1 апреля – 31 мая 2014 г., г. Орёл), Госуниверситет - УНПК. В 2-х т. Т. 1 / под общ. ред. д-ра техн. наук, проф. С.Ю.Радченко – Орёл: Госуниверситет-УНПК, 2014.- 749 с.

ISBN 978-5-93932-835-7
ISBN 978-5-93932-834-0

В материалах научно-технической конференции представлены результаты исследований и разработок по направлениям научно-технической деятельности студентов ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК».

Предназначены докторантам, аспирантам, студентам, занимающимся исследовательской деятельностью. Могут быть полезны научным работникам и инженерно-техническому персоналу.

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ

Пилипенко О.В. – д.т.н., профессор, ректор – председатель;
Радченко С.Ю. – д.т.н., профессор, проректор по научной работе – сопредседатель;
Астафичев П.А. – д.ю.н., профессор, директор юридического института;
Злобин Е.Ф. – д.э.н., профессор, директор финансово-экономического института;
Матюхин С.И. – д.ф.-м.н., доцент, декан факультета естественно-научного и гуманитарного образования;
Васильева М.В. – д.э.н., доцент, декан финансового факультета;
Торгачев Д.Н. – к.э.н., доцент, декан факультета экономики и менеджмента.

ОРГКОМИТЕТ

Онищенко Н.А. – к.п.н. – председатель;
Астрахан В.И. – д.и.н., профессор кафедры «Теория и история государства и права»;
Греков И.Е. – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»;
Попова Л.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»;
Рябинина Н.И. – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Государственное управление и финансы»;
Сизова И.Ю. – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и статистика»;
Климова Ж.Н. – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Предпринимательство, логистика и маркетинг»;
Измалкова С.А. – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент»;
Скоблякова И.В. – д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономическая теория и управление персоналом»;
Турин В.О. – кандидат физ.-мат. наук, проф., зав. каф. «Физика».

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Радченко С.Ю. – д-р техн. наук, проф., проректор по научной работе – председатель;
Оболенская К.Д. – ведущий специалист по работе с молодежью – технический, ответственный редактор.

Авторы несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, ссылок, статистических данных и прочих сведений. С материалами конференции в электронном виде можно ознакомиться на сайте: http://www.gu-unpk.ru/file/science/nirs/week/2014_t1.pdf

ISBN 978-5-93932-835-7

УДК 378.662 (470.319) (062)
ББК 74.484.7я431

© Госуниверситет-УНПК
© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Абрахина Д.А. Конституционализм в Грузии.....	12
Артеева А.Б. Женская занятость на современном рынке труда.....	16
Артеева А.Б. Режим в исправительных учреждениях и средства его обеспечения.....	20
Багрова Т.Д. Особенности правового регулирования труда государственных служащих.....	24
Бакулина О.Ю. Обязательное предварительное информирование – новая технология совершенствования таможенного администрирования.....	27
Бодрова А.И. Особенности преступлений в области незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ или их аналогов.....	31
Борисова Е.И. Актуальные вопросы совершенствования земельного законодательства.....	35
Вебер О.Ю. Международное сотрудничество в борьбе с преступностью как одно из направлений уголовной политики Российской Федерации.....	39
Вебер О.Ю. Объекты технико-криминалистического исследования документов.....	42
Верижникова А.В. Особенности применения упрощенной системы таможенного контроля.....	45
Веровская Т.А. Правовые основы легитимации иностранного коммерческого присутствия на рынке финансовых услуг.....	49
Веровская Т.А. Электронное декларирование как фактор совершенствования таможенного администрирования.....	53
Губенков А.О. Основные тенденции развития муниципальных систем в зарубежных странах.....	57
Губенков А.О. Понятие и исторические аспекты развития института соучастия и акцессорной теории в уголовном праве.....	61
Дорофеева А.А. Меры таможенного контроля по борьбе с наркотическими веществами.....	64
Дорохина Е.В. Некоторые аспекты правового регулирования перемещения товаров для личного пользования через таможенную границу.....	68
Изотов А.В. Император, парламент, кабинет министров Японии: система взаимоотношений.....	70
Изотов А.В. Особенности организации и государственно-правового положения российско-американской компании (конец XVIII – начало XIX вв.).....	74
Капишникова М.В. Правовой анализ моделей местного самоуправления в зарубежных странах.....	78
Касторнова М.В. Основные направления антикоррупционной программы ФТС в России.....	81

Кирсанов В.В. Проблемы таможенного контроля после выпуска товаров.....	85
Ковалева А.В. Особенности трудовой деятельности иностранных граждан на территории Российской Федерации.....	89
Крук О.В. Проблемы противодействия коррупции в России: уголовно-правовой и криминологический аспекты.....	92
Ладыгин Е.А. Проблемы криминалистической тактики. Определение понятия «криминалистическая тактика».....	95
Магомедова З.И. Проблемы квалификации похищения человека.....	98
Махрин В.И. Проблемы разграничения мошенничества от смежных составов преступлений против собственности.....	101
Найдёнова О.Н. Права человека и смертная казнь.....	104
Рохлина О.Б. Особенности тактики допроса малолетних.....	108
Руднева К.Р. Правовой идеализм в России: формы проявления и пути преодоления.....	111
Сашина А.В. Гарантии установления истины в уголовном процессе.....	114
Смирнова А.В. Принцип гуманизма как один из основополагающих принципов уголовной политики.....	117
Смирнова В.А. Особенности труда работников транспорта.....	120
Сулейманова А.Э. Проблемы производства эксгумации и использование ее результатов при расследовании уголовных дел.....	123
Титова А.С. Ответственность за насильственные действия сексуального характера.....	126
Титова А.С. Срок давности для привлечения к ответственности за нарушение законодательства о защите прав на объекты интеллектуальной собственности в рамках таможенного контроля после выпуска товаров.....	129
Удалова Ю.Е. Право на жизнь: его сущность и гарантии в США.....	133
Фомин А.Н. Особенности труда инвалидов.....	136
Цыцина А.В. Вещественные доказательства в уголовном процессе России...	139
Цыцина А.В. Таможенный досмотр товаров и транспортных средств как форма таможенного контроля.....	141
Чесноков В.А. Проблемы квалификации убийства, совершенного в состоянии аффекта.....	144
Шерзод К.А. Дискуссионные вопросы определения понятия «иные меры уголовно-правового характера».....	146
Шикун А.Ю. Оптимизация процедуры взыскания дебиторской задолженности.....	150
Шишкина О.Н. Основные направления таможенного администрирования международных почтовых отправлений.....	154
Шляхова В.В. Органы государственной безопасности в период становления советской власти (1917 – 1920-е гг.).....	156
Шорина Д.А. Изнасилование, повлекшее беременность потерпевшей.....	161

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

Baboshina M.A. Goodwill in accordance with IFRS: calculation methods and impairment.....	165
Kralicheva N.I. Implementation challenges international auditing standards in the Russian practice.....	168
Абрамова А.А. Порядок формирования учетных документов по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость.....	171
Анисимова Д.С. Налоги как основа доходной части консолидированного бюджета государства.....	175
Анисимова О.В. Особенности использования имущественного налогового вычета при приобретении недвижимости.....	177
Бабакина Е.В. Проблемы инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов.....	181
Балакина В.О. Деятельность коллекторских агентств в Российской Федерации.....	185
Биркун А.Н. Развитие частно-государственного партнерства при организации спортивных занятий для детей и подростков в городе Орел.....	187
Булгакова Н.С., Фомина Ю.В. Отток капитала из России: причины и основные тенденции.....	190
Ван Хуэй Проблемы и перспективы развития банковского кредитования в России.....	195
Ветрова А.А. Проблемы и перспективы банковского сектора России на пути к внедрению международных стандартов банковского регулирования и надзора.....	198
Власова М.И. Налоговое регулирование в Орловской области: методы увеличения налоговой базы по налогу на доходы физических лиц.....	202
Головина О.В. Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику как фактор развития инвестиционных процессов в регионах страны.....	205
Гомонова Н.А. Направления развития факторинговых услуг в РФ.....	209
Горелова А.В. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ как инструмент стабилизации отечественной экономики во время украинского кризиса.....	212
Горчакова А.И. Совершенствование механизма уплаты НДС на основе опыта зарубежных стран.....	215
Дворниченко Ю.В. Использование компьютерных экспертных систем в документационном обеспечении управления.....	219
Добрикова Д.А. Проблемы и перспективы развития рынка корпоративных облигаций в РФ.....	222
Дудка А.О. Мониторинг возникновения финансовых пирамид в современных условиях.....	226
Кобзева Е.В. Взаимосвязь инфляции и денежно-кредитной политики в РФ в	

современных условиях.....	229
Ковалев А.А. Статистическое исследование демографической ситуации в России.....	233
Крамская Ю.А. Динамичность развития системы страховых взносов и факторы, ее определяющие.....	237
Кузнецова А.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России на 2013-2014 гг.....	241
Кулешова М.В. Последствия вступления России в ВТО.....	244
Куликова Т.М. Особенности теоретических подходов к формированию понятия «малый инновационный бизнес».....	247
Леонова У.Е. Проблемы функционирования деятельности системы страхования страховых вкладов в РФ и пути их решения.....	252
Марина А.И. Разработка алгоритма проведения документного аудита.....	255
Мироненко В.В. Проблемы и пути совершенствования механизма рефинансирования ЦБ РФ коммерческих банков.....	258
Митина Н.С. Перспективы развития пенсионного обеспечения в России.....	262
Михайлова Ю.А. Инновации в государственном секторе экономики Российской Федерации.....	265
Нечаева А.А. Статистическое исследование состояния и развития страхового рынка России.....	267
Одринская О.В. Проблемы внедрения инноваций в управленческом консалтинге.....	271
Озерова О.С. Преимущества синдицированного кредитования в России.....	274
Озерова О.С. Совершенствование методов и механизмов развития страхования кредитных рисков в России.....	278
Пенькова А.К. Критерии привлекательности швейцарских банков для иностранного капитала.....	281
Погорелова Н.М. Автокредитование: проблемы и перспективы.....	284
Поздняк Е.А. Особенности налогообложения участников внешнеэкономической деятельности.....	288
Привалова А.А. Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Брянской области.....	292
Ретинский Р.А. Причины и последствия ослабления курса рубля, перспективы его изменения.....	296
Сапрыкина М.С. Здравоохранение и медицинское страхование в Швеции...	300
Седоченкова А.С., Гнездилова А.С. Электронная коммерция в рыночной экономике: сегодня и завтра.....	303
Скуридин В.С. Повышение эффективности бухгалтерского учета и осуществления аудиторской деятельности посредством применения бенчмаркинга.....	307
Слепых Л.В. Финансовые инструменты стимулирования развития малого бизнеса.....	311
Степина А.Р. Механизм финансирования инновационных процессов в реальном секторе экономики.....	315

Тарасенко М.В. Проблемы обеспечения возврата кредитов в коммерческих банках.....	319
Федяева М.С. Особенности реализации ГЧП-проектов в ЦФО.....	322
Чибисова Е.А. Проблемы мошенничества в сфере банковских карт и направления их решения.....	327
Шатурская М.А. Деятельность иностранных банков в России.....	330
Шишкина А.С. Инновации в банковской сфере и проблемы оценки их эффективности.....	335
Шкарупа Е.А. Вложение средств в паевые инвестиционные фонды как альтернативный вариант инвестирования капитала.....	339
Шульдешова С.В., Тюрина А.Н. Оценка эффективности реализации инновационного потенциала Ленинградской области.....	343
Шутеева А.В. Оценка качества управления региональными финансами (на примере Орловской области).....	347

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Алексеева Д.С. Качество и уровень жизни населения в России.....	352
Амелина Н.С. Динамика промышленного производства в России и СССР....	356
Арсенина А.А. Формирование и развитие человеческого капитала как важнейший инструмент управления человеческими ресурсами.....	361
Афанасьева Д.О. Компаративный межстрановой анализ уровня и качества жизни населения.....	365
Афанасьева Д.О. Стратегическое управление персоналом организации.....	368
Афонин А.Р. Комплексная оценка проблем реструктуризации деятельности предприятий в сфере торговли металлургической продукцией.....	372
Бекренев К.Г. Актуальные вопросы документной коммуникации органов власти с населением России.....	374
Белошапкин М.Н. Характеристика основных типов угроз экономической безопасности России.....	376
Бобкова А.В. Законы Мерфи в маркетинге.....	380
Бородкина Ю.С. Реиндустриализация в России.....	383
Букина Е.А. Реальное социальное партнерство: институциональные основы и формы согласования интересов предпринимателей и персонала.....	386
Булгакова А.В. Специфика подбора различных групп персонала.....	391
Булгакова Н.С. Формирование конкурентоспособного отечественного инновационного предпринимательства как фактор укрепления национальной экономической безопасности.....	394
Васькина С.Н. Инновационная деятельность российских предприятий и ее влияние на рост валового внутреннего продукта.....	398
Власова М.Г. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными.....	402
Ганина Т.Р. Государственная стратегия экономической безопасности.....	405
Глазкова А.И. Арома-маркетинг как инструмент современного маркетинга..	407

Гнездилова А.С. Пути повышения инвестиционной активности бизнеса в условиях ухудшающейся экономической конъюнктуры.....	410
Говорова О.Ю. Формирование отдела ВЭД как интегрированной подсистемы таможенного оформления и контроля участников цепи поставок промышленной продукции.....	413
Гришкина А.С. Безработица в Российской Федерации и ее влияние на качество жизни населения.....	417
Грищенко А.А. Теневая экономика и качество жизни россиян. Бегство капитала.....	420
Гуняев С.М. Роль нефтегазовых фондов в России.....	423
Добрикова Д.А., Шкарупа Е.А. Рейдерство как угроза экономической безопасности бизнеса и основные направления противодействия рейдерским захватам.....	428
Ельцова Н.С. Экономическая сущность бизнес-инкубаторов.....	432
Жеребцова О.А. Применение инструментов event- маркетинга в ресторанном бизнесе.....	434
Жидкова Ю.В. Проблемы легального инфорсменты прав собственности и контрактных обязательств, их влияние на инвестиционный климат.....	438
Зайчиков С.В. Снижение зависимости российской экономики от сырьевого экспорта.....	442
Занина Ю.П. Онтологическая модель лидерства.....	444
Захарова Т.А. Развитие нейромаркетинга в маркетинговой деятельности компаний.....	447
Звержановская Ю.В. Влияние «голландской болезни» на экономическое развитие России.....	449
Звержановская Ю.В. Компетентностный подход в управлении персоналом на примере сферы образования.....	453
Карпушина А.И. Управление интеллектуальной собственностью в интересах инновационного развития экономики.....	457
Клименко А.Г. Психологический портрет менеджера по персоналу.....	460
Князева Е.О. Состав и структура инвестиций в развитие человеческого капитала молодого специалиста.....	463
Ковалёва А.А. Монополизм экономики, экономический рост и качество жизни россиян.....	467
Козлова Ю.Ю. Проблемы развития антикоррупционной стратегии бизнеса в России.....	471
Кокорев К.В. Анализ и оценка доходности портфельных инвестиций в развивающихся и развитых странах в соответствии с индексом TSR.....	475
Комягина Д.А. Управление талантами.....	478
Кононов Д.С. Современное состояние и борьба с коррупцией в России.....	481
Конищев А.С. Формирование элементов системы интегрированного управления процессами снабжения участника цепи поставок насосного оборудования на основе использования технологии SCOR.....	483
Коржавых А.Е. Механизмы функционирования квазирынков.....	487

Королёв П.Б., Новикова Е.В., Белов А.В. Бизнес-модель по разработке и продвижению на рынок интеллектуального устройства пробуждения человека ото сна.....	490
Косичкин С.А. Экономическая специализация стран.....	495
Кочергин Д.А. Защита информации в экономических информационных системах.....	497
Лакуткина Ю.С. Целесообразность создания имиджа работодателя.....	499
Липовая Е.В. Социальная политика правительства и качество жизни россиян.....	503
Мальцева И.О. Персонал-имидж как фактор конкурентоспособности организации.....	506
Мартынов Е.И. Дальнейшие перспективы экономики Крыма.....	509
Мартынова К.Э. Реформирование, трансформация и модернизация российской экономики.....	511
Маслова Т.В. Тесты и их использование при отборе и оценке кадров.....	519
Машкова Е.Ю. Особенности организации и проведения проблемного интервью (СОПР).....	523
Мироненко А.А. Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности в сфере малого предпринимательства.....	525
Натарова А.Ю. Анализ рынка энергосберегающих зданий.....	529
Ноздрин Д.Ю. Институт неформальной теневой экономики.....	533
Нюхтикова А.М. Экологические аспекты экономической безопасности.....	536
Озерова О.С. Информационная безопасность предприятия как условие для достижения бизнес-целей.....	540
Павленко Ю.В. Формирование среднего класса в современной России.....	543
Павликова Л.А. Гендерные аспекты лидерства в современной экономике....	546
Перелыгина А.С. Экономический эгоизм и гуманизация экономики.....	549
Письменная В.Ф. Социальная сфера: бесплатность становится исключением.....	553
Погорелова Н.М. Механизмы стимулирования банковского кредитования малого и среднего бизнеса как инструмент активизации экономического роста.....	557
Полевая А.А. Занятость, безработица и макроэкономическая политика по ее регулированию.....	561
Разбегаева А.Ю. Научно-инновационный потенциал современного энергетического сектора мировой экономики.....	564
Ретинский Р.А. Подходы к оценке человеческого капитала и его роль в достижении конкурентоспособности страны на мировых рынках.....	568
Ретинский Р.А. Создание особой экономической зоны на территории республики Крым как инструмент развития бизнеса.....	571
Рыхлик А.Г. Экономический рост в Российской Федерации и его влияние на качество жизни россиян.....	574
Саякина Ю.Д. Массовый подбор персонала.....	578
Седоченкова А.С., Фомина Ю.В. Инновационное малое	

предпринимательство как стратегический ресурс укрепления национальной экономической безопасности России.....	581
Слепых Л.В. Стимулирование малого предпринимательства как инструмент укрепления экономической безопасности страны.....	585
Ставцева А.Г., Ставцев К.Ю. Проблемы реализации бизнес-модели производства детектора радиопередатчиков.....	589
Суркова Я.С., Шамардина Е.И. Бизнес-модель проекта по созданию приложения для дизайна интерьера и отделки помещений, использующего AR-технологии.....	593
Сумченко И.А. Особенности инфляции в России.....	596
Терехова М.Г. Инновации в экономике России.....	600
Терехова М.Г. Проблемы и перспективы развития франчайзинга в России...	603
Титова И.А. Инфомаркетинг.....	607
Федяева М.С. Модернизация российской экономики как основа повышения ее конкурентоспособности.....	609
Хмеленская А.И. Конкурентоспособность на основе инноваций: международное позиционирование России.....	613
Хохлов П.А. Проблемы малого бизнеса в современной России.....	618
Хубулова Т.Д. Формирование системы коммуникаций посредством развития технологии «Хакспейс».....	621
Шамрина Е.В. Агентские отношения в современных компаниях.....	625
Щипунова А.Г. Реклама от ее источников до нашего времени.....	627
Ядова М.А. Формирование и развитие частно-государственного партнерства в транспортной инфраструктуре России.....	631

ФАКУЛЬТЕТ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Igrashkina N.A. Inside repair – is it a burden or a pleasure? What, where and how should you start?.....	635
Nozdrina D.Yu. Managing human resources in small and entrepreneurial firms...	636
Sankov N.V. The Russia-Belarus-Kazakhstan Customs Union.....	640
Vorontsova S.A. The government that is fighting a fascist coup.....	642
Авилкина Н.И. Экологические проблемы современного русского языка.....	644
Акинчев А.И. Нормативные окна не обеспечивают неразрушение малых помещений при взрывах газа.....	648
Акинчев А.И. Применение ядерной энергии.....	651
Афанасьева Д.О. Конфликт поколений. Отцы и дети.....	653
Бадулина Л.А., Поваляева Я.А., Рыбалкина А.В. Статистический анализ эволюции авторского инварианта с помощью WOLFRAM MATHEMATICA..	656
Безпалая Д.С. Специфика воспитания детей в приемной семье.....	660
Булгакова А.В. Психология материнского инстинкта.....	662
Володин А.И. Исследование дисперсного состава пыли пищевых концентратов красной свеклы и черноплодной рябины.....	665

Воронцова С.А. Интегральная характеристика семьи. Факторы выбора супруга.....	668
Гагарина Д.Ю. Учет особенностей невербальной коммуникации в межличностном общении.....	671
Гладких Д.Ю. Изучение влияния магнитного поля Земли на человека.....	673
Грекова С.В. Учет особенностей темперамента в профессиональной деятельности.....	676
Ерошина Ю.С. Современное социальное пространство: перепотребление как порок современного общества.....	679
Жеронкина В.Л. Левополушарники и правополушарники: почему мы разные.....	682
Жукова Е.В. Психологический и паспортный возраст.....	685
Караваев М.А. Акустические методы исследования материалов.....	688
Князева Е.А. Особенности детской психики.....	690
Машкова Е.Ю. Психология ревности.....	692
Михайлова Ю.А. Проблема таланта и гениальности в психологии.....	697
Полеева Н.М. Влияние пестицидов на газовый состав приземного слоя атмосферы.....	699
Писарев А.В. Современное социологическое пространство: роль массовой культуры в современном обществе.....	702
Сезонова И.Р. Русский язык как средство воспитания современной молодежи.....	705
Селина А.В. Самообладание в конфликтных ситуациях.....	709
Семёнова О.А. Опасность компьютерных игр: психологический аспект.....	711
Скоробогатова Е.А. Риторический портрет телеведущего Андрея Малахова	713
Ставцев К.Ю. Гносеологические аспекты соотнесения понятий «информация» и «знание».....	717
Студенников А.С. Приборно-технологическое моделирование КМОП транзисторов в системе TCAD.....	722
Тиманькова М.А. Человеческие страхи: причины и способы борьбы с ними	726
Трусов С.И. Влияние планировки кухни на давление возможного в ней взрыва газа.....	728
Трусов С.И. Об истории эфира и его дальнейшей судьбе.....	732
Чепелева М.В. Способности: их природа и развитие.....	736
Чубарова С.А. Манипулирование: это хорошо или плохо.....	738
Шестопалова И.С. Влияние алкоголя на психику человека.....	740
Шибалкина А.О. Устная речь – звуковой портрет говорящего.....	742
Якимова Е.Ю. Социальные стереотипы в нашей жизни.....	745

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

УДК 342.4

КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В ГРУЗИИ

Абрахина Д.А., гр. 21-Ю

Рук. Костенко Н.И.

31 марта 1991 года в Грузии состоялся референдум по вопросу восстановления государственной независимости государства. В референдуме приняли участие 90,5% избирателей, из которых за государственную независимость проголосовало 98,93% [1]. Таким образом, из Грузинской ССР было сформировано современное независимое государство Грузия.

С того времени прошло уже более 20 лет. Однако ряд проблем все еще остаются нерешенными. В Грузии до сих пор ищут модели политического управления и территориального обустройства; так и не разработана проблемная для всех гибкая и эффективная избирательная система.

В Конституцию республики каждый год вносятся изменения и дополнения, которые не только не разрешают существующие проблемы, но и способствуют появлению новых.

Грузинские политики вот уже более 20 лет спорят по поводу новых избирательных систем, внесение дополнения и изменение статей Конституции.

Идея о необходимости ограничить полномочия исполнительной власти и увеличить роль представительного органа, зародилась в Грузии еще до принятия «Великой хартии вольностей» в Англии. Во время правления царицы Тамары аристократы и простые граждане выдвинули идею о новом институте власти парламентского типа, состоящем из аристократов и влиятельных граждан. Однако осуществить эту идею так и не удалось. Модель парламентской республики была внедрена в Грузии в 1918-1923.

В 1995 году был принят новый основной закон страны, который сравнивали с американской моделью. В течение 15 лет до революции роз в новую Конституцию были внесены 23 изменения и дополнения.

Конституция 1995 года была разработана в классических традициях разграничение полномочий между ветвями власти. Однако фактически изменила форму президентского правления (не смотря на то, что исполнительная власть была распределена между президентом и правительством).

До принятия этой Конституции шли острые дебаты о возможности внедрения коллективной формы правления, но сторонники Э. Шеварднадзе утверждали, что без сильной президентской власти такая страна как Грузия не может существовать одержали верх над оппонентами.

Тезис о необходимости «сильной руки» был в то время весьма популярен.

Согласно оригинальной версии Конституции 1995 года, президент Грузии являясь главой грузинского государства, одновременно руководил исполнительной властью.

Согласно новым поправкам, внесенным в Конституцию 15 мая 2010 года, после 2013 года президент именуется не главой грузинского государства, а «гарантом» его единства и национальной независимости. С 2013 года референдум назначается не по инициативе президента, а либо парламента, либо по требованию 200 000 избирателей (при наличии их подписей), либо правительства. Таким образом, перечень полномочий президента резко сократился, а премьер-министра расширился, о чем свидетельствует содержание раздела Президент Грузии [2].

Одной из острейших проблем Грузии долгое время являлось создание модели территориального устройства страны; в Конституции 1995 года этот вопрос даже не затрагивался. В то время, когда создавался Основной закон страны, грузинская юрисдикция уже не распространялась на два сепаратистских региона республики (Абхазию и Южную Осетию); именно поэтому тогдашнее политическое руководство отказалось от определения формы территориального устройства государства. Политическая элита, надеясь на скорейшее восстановление территориальной целостности, оставила этот вопрос открытым.

По Конституции 1995 года, территориально-государственное устройство государства должно определиться на основе разграничения полномочий после полного восстановления юрисдикции на всей территории Грузии [3]. Таким образом, административно-территориальное деление по районному типу осталось неизменным (как было при СССР).

После «Революции роз» новые власти в первую очередь попытались окончательно решить вопрос территориальном устройстве страны. С 2004 года начали разрабатываться варианты нового административно-территориального деления Грузии. В частности, выдвигалась идея сократить число районов, объединив некоторые из них. В результате из 75 административных единиц осталось 25, что автоматически приводило к упразднению 9 краев.

Подобная реформа могла значительно сократить численность огромной армии бюрократов, но никаких изменений так и не произошло, и вертикаль власти осталась прежней: центральная, региональная, районная и сельская.

Проблема территориального обустройства страны тесно связана с вопросов введения двухпалатного парламента. Нынешний законодательный орган Грузии состоит из одной палаты.

Следует отметить, что в Грузии существует неоднозначное отношение к «мажоритарным» депутатам, известным не как обладатели той или иной политической репутации, а как владельцы крупного бизнеса, приносящего огромные доходы.

В своем интервью от 26 июля 2013 года экс премьер-министр Бидзина Иванишвили назвал депутатов грузинского парламента, избранных по мажоритарным округам «Феодалы 21-го века». Он говорил о серьезных

проблемах в этой части законодательной власти и не исключал отмены выборов по одномандатным округам.

«У меня несколько раз были замечания по поводу их работы. Проблема настолько серьезная, что я несколько раз ставил вопрос об отмене мажоритарных выборов. Мы продолжим консультации в этом направлении» [4], - отмечал Иванишвили.

По словам лидера правящей коалиции, мажоритарии - члены парламента работают над принятием законов и сами должны действовать исходя из своих законных обязанностей. «Никто не отдавал им регион в пользование, как феодалам. Если кто-то думает, что имеет право управлять тем регионом, откуда был избран, то глубоко заблуждается», - добавил Иванишвили.

Хотя Бидзина Иванишвили не уточнил, кого именно он имел в виду, скорее всего, слова экс-премьера адресованы членам собственной коалиции, которых премьер-министр «подловил» на недобросовестном отношении к избирателям.

Грузинские эксперты также говорят о том, что мажоритарные депутаты чаще занимаются деятельностью, которая их совсем не касается. В такой ситуации сохранять эту систему не имеет смысла. «Начнем с того, что все мажоритарии дают избирателям обещания по темам, с которыми ничего общего они не имеют - строительство дорог, восстановление водопровода и так далее, - сказал в интервью GeorgiaTimes эксперт по политическим вопросам Сосо Цискаришвил. - Тем самым происходит вмешательство в функции местных органов власти» [5].

Помимо модернизации политической системы Грузии одним из главных вопросов является развитие экономики страны. В последние годы в публичных заявлениях властей все чаще появляются высказывания по поводу построения в Грузии экономической системы по модели Сингапура.

Экс-Президент Грузии Михаил Саакашвили в своих выступлениях на экономических форумах неоднократно провозглашал курс на превращение возглавляемой им страны в «Южный Сингапур». Желание более чем похвальное, тем более что Грузия благодаря своему географическому положению, природным ресурсам и территории обладает значительным преимуществом перед бурно развивающимся юго-восточным государством [6].

Причем акцент делается на развитии туризма.

Общеизвестно, что в основе стремительного роста Сингапура лежат, прежде всего, колоссальные вложения в сферу образования, доходившие на первом этапе становления сингапурской экономики до 20% годового бюджета.

Огромный вклад в становление «сингапурского чуда» внесли американские транснациональные компании, заложившие фундамент масштабной высокотехнологичной промышленности Сингапура.

Однако на фоне революции в арабских странах (особенно в Египте) являющемся туристической Меккой. Обещания властей решить проблему безработицы и бедности за счет развития туризма выглядят малоубедительными.

Перспектива «сингапуризации» страны вызвала в Грузии определенную настороженность так как бывший президент Сингапура Ли Куан Ю был

сторонником быстрого развития экономики в условиях жесткого политического режима. Во время встречи с педагогами одной из провинциальных публичных школ президенту Грузии пришлось дать разъяснения относительно перспектив экономического развития страны. Он отметил, что действительно считает экономическую модель Сингапура наиболее приемлемой для Грузии. Что же касается политической систем этой страны то, по словам президента, она несовместима с национальными особенностями грузин.

Представители академических кругов, поддерживающие власть уверены, что для развития демократии необходима свободная экономика. Однако делают оговорку: «но и то справедливо, что свободная экономика некоторое время может расцветать и в авторитарном пространстве но в конечном счете только свободная экономика может служить основой сильному гражданскому обществу». Они также заявляют: «пока что нельзя сказать, склонна ли политическая реальность Грузии к авторитаризму или к демократии. Скорее всего, это гибридный режим.

Концепция государственного строительства в Грузии после обретения ею независимости практически не изменилась.

«Когда началась подготовка последних поправок в основной закон страны, один из сторонников власти утверждал, что для строительства демократии в Грузии нужны не новые революции, а хорошая Конституция, так как наша Конституция не соответствует стандартам демократии. Речь шла о той конституции, которая фундаментально изменилась в 2004 году после «революции роз». Следует отметить, что оппозиция выступала против новых поправок, внесенных в Конституцию в 2004 году, и называла их антидемократичными.

Так или иначе, но тот факт, что, начиная с 1999 года, основные положения Конституции страны практически каждый год меняются, указывают, что политическая система страны процесс строительства государства пока что весьма уязвимы перед лицом различных вызовов» [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%F0%F3%E7%E8%FF#.D0.92.D0.BE.D1.81.D1.81.D1.82.D0.B0.D0.BD.D0.BE.D0.B2.D0.BB.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B5_.D0.BD.D0.B5.D0.B7.D0.B0.D0.B2.D0.B8.D1.81.D0.B8.D0.BC.D0.BE.D1.81.D1.82.D0.B8 (дата обращения 09.04.2014)
2. Конституция Грузии от 24 августа 1995 года/ URL: http://www.mfa.gov.ge/index.php?lang_id=RUS&sec_id=22&info_id=9051 (дата обращения 09.04.2014)
3. Конституция Грузии от 24 августа 1995 года/ URL: http://www.mfa.gov.ge/index.php?lang_id=RUS&sec_id=22&info_id=9051 (дата обращения 09.04.2014)
4. <http://www.georgiatimes.info/analysis/93206.html> (дата обращения 09.04.2014 год)
5. <http://www.georgiatimes.info/analysis/93206.html> (дата обращения 09.04.2014 год)

6. <http://noev-kovcheg.ru/mag/2010-10/2212.html> (дата обращения 09.04.2014 год)

7. <http://www.ca-c.org/journal/2011-02-rus/06.shtml> (дата обращения 09.04.2014 год)

УДК 349.2:331.526:316.647-055.2] (062)

ЖЕНСКАЯ ЗАНЯТОСТЬ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА

Артеева А.Б., гр. 41-Ю

Рук. Н.П. Цуканова

Системные представления о развитии экономики, ее отдельных элементов позволяют рассматривать занятость как систему. Занятость выступает как подсистема общей экономической системы, сущностью которой являются отношения использования рабочей силы, взаимодействие с конкретными рабочими местами для производства товаров и услуг, тем самым удовлетворяя потребность в них общества и работника в доходах, формируемых за счет его трудового вклада.

В настоящее время пространственная и временная структуры занятости изменяются очень динамично. Это происходит в связи с формированием сетевой экономики, децентрализацией занятости путем переноса работы из офиса на дом. Изменения определяются широким распространением и использованием информационных технологий и наличием средств вычислительной техники, персональных компьютеров [1].

Социокультурные, экономические и политические трансформации в современном российском обществе привели к изменениям статусных позиций различных социальных групп и слоев. В сфере гендерных отношений эти изменения приводят к таким явлениям, как изменение положения и роли как мужчин, так и женщин в различных сферах экономической жизни общества [2].

Социально-экономические особенности занятости женщин и наличие женской безработицы требуют разработки и внедрения специальных инструментов регулирования занятости женщин.

Занятость женщин в производстве, ее масштаб и формы тесно связаны с ценой женского труда, размером ее оплаты. В рыночных условиях, когда величина заработной платы зависит от спроса и предложения рабочей силы, рынок женского труда зачастую развивается по неблагоприятному типу, когда в силу отсутствия высокодоходных сфер приложения труда в хозяйстве и невозможности переменить место жительства, работники вынуждены мириться с низкой ценой рабочей силы.

Недостаточное развитие отраслей социальной инфраструктуры, ограничивает сферы приложения квалифицированного женского труда, сужает возможности выбора работы по избранной профессии, особенно для молодых женщин.

Другое дело, что существуют неблагоприятные для женщин объективные причины, которые ставят их в невыгодное положение на рынке труда по сравнению с мужчинами.

Одна из причин широко известна: дискриминация женщин в оплате труда остается острой проблемой во всех странах с рыночной экономикой. Она проявляется в том, что оплата труда женщин производится на 20-28% в среднем ниже, чем у мужчин за одну и ту же работу. Данное явление можно было охарактеризовать как скрытую форму дискриминации, которая сегодня резко усиливается, что особенно усугубляет положение российской женщины в сфере занятости.

Конечно, многие женщины не обладают достаточными профессионально – квалификационными характеристиками, не имеют возможности или желания посвятить свою жизнь карьере. Но это не означает, что они должны в одиночку бороться со стихией рынка. Государство должно обеспечить им гарантии в реализации социально-трудовых прав, необходимую социальную поддержку.

Сегодня женщины составляют почти половину занятых, уровень их трудовой активности в основных трудоспособных возрастах сопоставим с уровнем трудовой активности мужчин.

Законодательно женщины защищены от дискриминации на работе, однако на практике дискриминация женщин на рынке труда начинается уже с момента подачи работодателем объявления об имеющейся вакансии. В подавляющем большинстве в них указывается пол, возраст, иногда и требования к внешности потенциального работника. Часто к женской рабочей силе относятся как к вспомогательной и при неблагоприятной конъюнктуре женщин увольняют первыми. Им труднее найти новое рабочее место. С женщиной ассоциируются льготы, предназначенные для всех работников с семейными обязанностями, что является для женщин основным препятствием при поступлении на работу.

К дискриминации по признаку пола приводит широкое распространение взгляда на разделение труда между мужчиной и женщиной как в сфере занятости, так и в семье, когда на женщине лежит большая часть ответственности за ведение домашнего хозяйства и воспитание детей.

Женщины представлены преимущественно в малопrestiжных, малооплачиваемых профессиях или в тех, где низок потолок профессионального роста, в отраслях экономики с невысоким уровнем оплаты труда [3].

Наличие дискриминации в значительной степени объясняется именно стереотипами общества в отношении места и роли женщин и мужчин в экономике страны, которые приводят к формированию со стороны работников и работодателей представлений о «типично мужских» и «типично женских» видах деятельности. Это приводит к диспропорциям в уровне оплаты мужской и женской рабочей силы, в карьерных возможностях и, как следствие, в неравенстве возможностей полов в сфере занятости в целом.

Профессии, в которых трудятся женщины, часто определяются сферой семейных занятий (воспитание детей, уход за больными), являются менее престижными и низкооплачиваемыми. Существующее разделение труда по полу

из сферы жизнедеятельности переносится в сферу занятости. Общественное восприятие социальной значимости труда мужчин и женщин таково, что, несмотря на двойную трудовую нагрузку, женщина не может рассчитывать на то, что ее труд оценится адекватно (ни в материальном, ни в социальном положении). Примером тому служит труд домохозяйки. Этим трудом занимаются в основном женщины, они тратят больше времени на неоплачиваемую работу, чем мужчины. Однако данный факт не признается или недооценивается обществом как экономическая деятельность.

Существенно снижается доля женщин, находящихся в отпусках по уходу за ребенком. Это связано с боязнью потерять работу после выхода из декретного отпуска.

Занятые женщины в профессиональном плане являются более образованными, чем мужчины.

Мировой опыт свидетельствует о том, что в высокооплачиваемой сфере медицинских и юридических услуг в развитых странах работают преимущественно мужчины, женщины занимают в ней менее престижные рабочие места с более низкой заработной платой.

В пользу мужчин сложилась должностная иерархия, мужчины намного чаще женщин занимают руководящие должности, следовательно, и заработки у них практически на любом предприятии и в организации выше, чем у женщин.

Женщины, представляя менее универсальную рабочую силу, чем мужчины, поскольку не все виды работ отвечают их физиологической природе, тем не менее, в реальной действительности они заняты на работах как соответствующих, так и не соответствующих возможностям их организма.

Предпочтения работодателей при приеме на работу и увольнении практически всех категорий работников, за исключением служащих средней квалификации, отдаются мужчинам.

К числу наиболее веских аргументов работодателей, которые предпочитают нанимать на работу мужчин, относятся следующие: у мужчин выше производительность труда, они менее конфликтны.

При найме руководителей среднего звена предпочтение в целом также отдается мужчинам. В их пользу вопрос решают более 40% работодателей и только 21,6% (почти в два раза меньше) стремятся нанимать на эти должности преимущественно женщин.

По вопросу участия женщин в управлении социологи считают, что женщины могут руководить не хуже мужчин, однако их численность на руководящих постах невысока.

При сравнении успешности мужчины более «эффективен» при постановке целей организации и по параметру лидерских качеств. Женщина «эффективнее» в сфере мотивации персонала, коммуникации и при принятии решений. Она с большей пользой использует знания и потенциал сотрудников для анализа альтернатив. Что касается контроля, то мужчины и женщины реализуют себя одинаково успешно.

Гендер оказывается центральным организующим принципом в мире занятости, и хотя при этом трудно отделить фактор пола от возраста, класса, расы и этничности, можно утверждать, что дискриминация по признаку пола в сфере труда в мире распространена очень широко.

Возможно, одной из основных причин, по которым женщины не занимают больший процент руководящих должностей, является социализация половых ролей. Родители обычно воспитывают детей так, чтобы они соответствовали социально ожидаемым ролям.

Для того, чтобы женщины смогли достичь успеха в роли руководителей, миф о превосходстве мужчин должен быть развеян. Женщин принято считать представительницами слабого пола, недостаточно напористыми для того, чтобы выдержать конкуренцию в управляемом мужчинами совете фирмы. Существует мнение, что женщины ориентированы на межличностные отношения, а не на выполнение задачи; последнее считается свойственным мужчинам. Мужчин обучают развивать в себе уверенность и умения, необходимые для того, чтобы руководить.

Социализация женщин приводит к тому, что они верят в свою непригодность к занятию «мужских» постов и испытывают трудности в преодолении соответствующих культурных норм, опасаясь показаться «странными». Как правило, женщины не считают себя способными выполнять функции руководителей высшего звена и соглашаются с представлением, согласно которому достижения и женственность несовместимы, а поэтому из чувства вины, беспокойства и неуверенности даже не пытаются достичь высоких постов.

Подводя итог, можно сказать, что сегодня неблагоприятное положение женщин в сфере занятости прослеживается не столько в динамике безработицы, сколько в ухудшении качественных параметров женской занятости. В числе таких неблагоприятных тенденций следует отметить следующие: вытеснение женщин с рабочих мест, связанных с высококвалифицированным интеллектуальным трудом; низкую вовлеченность женщин в предпринимательство и самозанятость; более низкий, по сравнению с мужчинами, уровень оплаты труда; значительное количество рабочих мест с вредными и опасными условиями труда, занимаемых женщинами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вайкок Э.Г. Гендерный аспект трудовой культуры // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2008. № 8. С. 290-295.

2. Воробьев Е.М. Управление системой занятости женщин с детьми в Тюменской области // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2011. № 3. С. 30-33.

3. Козлова О.А.: Женская занятость: проблемы, тенденции и перспективы развития // Экономика региона. 2005. № 2. С. 163-174.

4. Котоманова О.В. Гендерная дискриминация в сфере труда // Вестник Бурятского государственного университета. 2010. № 5. С. 274-281.

5. Саенко Л.А. Женщина в кризисе занятости // Аспирантский вестник Поволжья. 2010. № 1-2. С. 210-213.

6. Тихонова Э.Н. Дискриминация на рынке труда как фактор неравенства возможностей // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2007. № 3. С. 23-26.

УДК 343.2/.7

РЕЖИМ В ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ И СРЕДСТВА ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Артеева А.Б., гр. 41-Ю

Рук. Ставцев В.Г.

Режим регламентирует жизнь в местах лишения свободы непрерывно и на протяжении всего срока наказания. С его помощью устанавливается граница дозволенного в поведении осужденных, и таким образом определяется их правовое положение. Правила режима в равной мере обязательны для всех осужденных и представителей администрации исправительных учреждений.

О режиме можно говорить как о порядке исполнения и отбывания таких наказаний, как исправительные работы; обязательные работы; ограничение по военной службе и т.д. При этом в полной мере режим отбывания и исполнения наказаний реализуется при лишении свободы на определенный срок либо при пожизненном лишении свободы [1].

Режим выражает сущность и содержание наказания, поскольку в нем осуществляется кара, то есть совокупность применяемых к осужденным мер принуждения и правоограничений.

Исполнение требований режима обеспечивается средствами принуждения, силой закона, государства, всей системой охраны, надзора и контроля.

Общеправовое значение организующего понятия «режим» определяется следующими факторами:

1. Он полностью пронизывает принципы уголовно-исполнительного законодательства (ст. 8 УИК РФ);
2. Конкретизирует его основные задачи (ч. 2 ст. 1 УИК РФ);
3. Признается одним из основных средств исправления осужденных (ст. 9 УИК РФ);
4. Регулирует поведение субъектов уголовно-исполнительных отношений в период особых условий и в ходе всего процессе исполнения наказаний.

Согласно ст.82 УИК РФ, основными требованиями режима в местах лишения свободы являются: обязательная изоляция осужденных и постоянный

надзор за ними с тем, чтобы исключить возможность совершения ими новых преступлений или других антиобщественных поступков; точное и неуклонное выполнение ими своих обязанностей; реализация их прав и законных интересов; обеспечение личной безопасности осужденных и персонала; раздельное содержание разных категорий осужденных; различные условия содержания в зависимости от характера и степени общественной опасности совершенного преступления, личности и поведения осужденного.

Осужденные носят одежду единого образца. Осужденные, а также помещения, в которых они проживают, могут подвергаться обыску, а вещи осужденных – досмотру. Личный обыск проводится лицами одного пола с осужденными. Обнаруженные у осужденных деньги и иные ценности изымаются и, как правило, обращаются в доход государства. Запрещенные предметы, вещества и продукты передаются на хранение либо уничтожаются по постановлению начальника исправительного учреждения.

Администрация исправительного учреждения вправе производить досмотр находящихся на территории исправительного учреждения и на прилегающих к нему территориях лиц, вещей, транспортных средств, а также изымать запрещенные вещи и документы.

Функциональный комплекс режима содержания заключенных обусловлен видом исправительного учреждения, состоянием дисциплины среди осужденных, наличием групп различной направленности, степенью социальной напряженности конфликтного поля, количеством осужденных, состоящих на профилактическом учете, склонных к различным формам поведения деструктивного характера [2].

Профилактическая направленность режима обусловлена строгим сочетанием не только всех его функций (регулятивной, карательной, предупредительной, воспитательной, управленческой), но и оперативной, и индивидуальной воспитательной работой, а также психологической составляющей в деятельности персонала учреждения.

Режим отбывания наказания составляет одно из основных средств исправительного воздействия. Его главное назначение как средства исправления состоит в воспитании у осужденных дисциплины, т.е. подчинения определенному порядку, обязательному для всех. Режим устанавливает такой порядок и предусматривает средства его обеспечения.

Режим принуждает к соблюдению установленных правил тех, кто не желает их соблюдать. В результате поведение осужденных упорядочивается и со временем у них вырабатывается привычка придерживаться определенных правил поведения. Этим достигается конечная цель дисциплинирующего режима - воспитание сознательной дисциплины поведения человека в обществе [3].

Значение режима, установленного в местах лишения свободы, заключается также в том, что он создает необходимые условия для использования других средств исправления - это общественно полезный труд, воспитательная работа, получение общего образования, профессиональная подготовка и общественное воздействие, ни одно из которых не может быть эффективным, если в исправительном учреждении нет необходимого порядка.

В УИК РФ снято ограничение на использование денег, заработанных во время отбывания наказания. Так, осужденные к лишению свободы могут приобретать продукты питания и предметы первой необходимости по безналичному расчету за счет средств, заработанных в период отбывания наказания, а также за счет получаемых пенсий и социальных пособий.

Наряду с охраной за осужденными ведется круглосуточный надзор, осуществляемый как специальной службой безопасности, так и всем персоналом исправительного учреждения, реализующего единые режимные требования, разработанные и установленные в данном учреждении. В надзоре за осужденными участвует и служба охраны, которая сейчас полностью находится в ведении исправительного учреждения.

Надзор за осужденными осуществляется повсеместно: в жилых помещениях и на производстве, во время сна и личного времени, в столовой, библиотеке, магазине, санчасти и других местах нахождения хотя бы одного осужденного. Администрация исправительных учреждений вправе использовать аудиовизуальные, электронные и иные технические средства надзора и контроля для предупреждения побегов и в других целях.

На практике технические средства стали использоваться прежде всего в целях профилактики и пресечения побегов осужденных.

Широко применяются технические средства для обнаружения различных предметов (особенно металлических), различные запорные устройства, системы связи и оповещения и иные электронные приборы, с помощью которых можно более эффективно осуществлять надзор и контроль за поведением осужденных, более надежно обеспечивая и их безопасность, и безопасность персонала.

Широкое применение находят приборы дистанционного управления, особенно по открыванию дверей в штрафных изоляторах, в помещениях камерного типа и аналогичных объектов, что существенно повышает надежность охраны и надзора, профилактирует возможность правонарушения со стороны осужденных, а также не позволяет без контроля войти в особо охраняемое помещение.

В качестве специальных средств закон предусматривает применение резиновых палок, наручников, светозвуковых средств отвлекающего действия, средств разрушения преград, водометов и бронемашин, служебных собак.

УИК РФ регулирует свидания осужденных и телефонные переговоры, которые направлены на сохранение полезных связей, смягчения степени их физической изоляции и успешно используются администрацией ИУ для воспитательного воздействия.

В УИК РФ осужденным к лишению свободы разрешается получение посылок, передач, бандеролей.

В каждом исправительном учреждении устанавливается строго регламентированный распорядок дня с учетом особенностей работы с тем или иным составом осужденных, времени года, местных условий и других конкретных обстоятельств.

Распорядок дня включает в себя время подъема, отбоя, туалета, физической зарядки, принятия пищи, развода на работу, нахождения на производстве, учебе, воспитательных и культурно-массовых мероприятиях и т.д. Предусматривается непрерывный восьмичасовой сон осужденных, предоставление им личного времени.

Режим в исправительных учреждениях обеспечивается также постоянной оценкой ситуации сотрудниками правоохранительных органов. Сотрудник должен уметь организовать жизнедеятельность осужденных так, чтобы она соответствовала правилам и требованиям законов и иных нормативно-правовых актов, определяющих порядок и условия отбывания наказания. Сотрудник должен осматривать внешний вид осужденных, проверять их количественный состав, контролировать прием пищи и т.д.[4].

Таким образом, режим устанавливает правила поведения всех субъектов и участников уголовно-исполнительных правоотношений, их права и обязанности. Нормы режима обеспечивают порядок реализации правовых ограничений, прав и обязанностей соответствующих субъектов и участников процесса исполнения и отбывания наказания.

Режим составляет суть наказания в виде лишения свободы и выступает как комплекс ограничения правового статуса личности. Он способствует формированию у осужденного необходимых полезных навыков, привычек и качеств, приучает его к систематическому, длительному и строгому соблюдению предписанных правил поведения. Чем строже правила и шире их круг, тем более дисциплинирован будет осужденный. И наоборот, чем меньше правоограничений, тем менее дисциплинирующим будет эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Детков А.П. Интеграционная функция режима содержания осужденных в исправительных учреждениях как фактор предупреждения конфликтов // Гражданское общество и правовое государство. 2011. Т. 2. С. 154-156.
2. Смирнов Л.Б. Режим в исправительных учреждениях и проблемы его эффективности // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2013. Т. 19. N 2. С. 56-61.
3. Раськевич А.А. Режим и условия отбывания наказания в исправительных учреждениях // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т. 8. N 41. С. 97-105.
4. Тарасова С.А. Формирование у будущих сотрудников отдела безопасности (режима) исправительного учреждения умения распознавать ложь в общении с осужденными // Вестник Самарского юридического института. 2013. N 1 (9). С. 65-69.

УДК 349.2:35.08] (470+571)(062)

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

**Багрова Т.Д., гр. 41-Ю
Рук. Цуканова Н.П.**

На государственных служащих и муниципальных служащих распространяется трудовое законодательство с особенностями, которые установлены для регламентации их труда специальными нормативными правовыми актами.

Государственная служба отличается от других видов службы своим публичным характером и тем, что она регулируется в основном административным, а не трудовым правом. Вопросы документационного обеспечения государственной службы закреплены в федеральных законах, указах Президента, постановлениях Правительства и других нормативных документах.

Закон № 79-ФЗ является базовым федеральным законодательным актом о государственной гражданской службе. Именно он определяет предмет любого комплексного законодательного акта субъектов РФ в области правового регулирования гражданской службы

Гражданский служащий - это гражданин РФ, взявший на себя обязательства по прохождению гражданской службы. Гражданский служащий осуществляет профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и со служебным контрактом и получает денежное содержание за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта РФ.

Пунктом 1 ст. 21 Закона № 79-ФЗ установлены общие требования к кандидатам на замещение должности государственной гражданской службы: на гражданскую службу вправе поступать граждане Российской Федерации, достигшие возраста 18 лет, владеющие государственным языком Российской Федерации и соответствующие квалификационным требованиям, установленным настоящим Федеральным законом. Квалификационными требованиями в соответствии со ст. 12 Закона №79-ФЗ являются требования:

- уровню профессионального образования;
- стажу гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу (опыту) работы по специальности;
- профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей.

Но в Законе №79-ФЗ также содержатся ограничения и основания для отказа в приеме или прохождении службы. Например, родственные и свойственные отношения (родители, супруги, дети, братья, сестры, а также братья, сестры, родители и дети супругов) с гражданским служащим, в случае непосредственной подконтрольности или подотчетности, являются причиной, по которой гражданин

не может быть принят на гражданскую службу, а гражданский служащий не может находиться на гражданской службе.

В статье 22 Закона № 79-ФЗ закреплено положение, согласно которому замещение любых должностей государственной гражданской службы осуществляется на конкурсной основе. Законодатель четко определил случаи, когда конкурс не проводится, а когда он может не проводиться. Например, при заключении срочного служебного контракта конкурс не проводится, а при назначении на должности, исполнение должностных обязанностей по которым связано с использованием сведений, составляющих государственную тайну, может не проводиться.

Сама процедура проведения конкурса регламентирована Указом Президента РФ от 01.02.2005 № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации». Согласно положению о конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы РФ, утвержденному этим указом, конкурс проводится в два этапа.

На первом этапе государственный орган публикует в периодическом печатном издании объявление о приеме документов для участия в конкурсе и размещает информацию о конкурсе на своем сайте. Второй этап проводится только после проверки достоверности сведений, представленных гражданами, изъявившими желание участвовать в конкурсе.

Для проведения конкурса приказом государственного органа образуется конкурсная комиссия, действующая на постоянной основе (состав конкурсной комиссии, сроки и порядок ее работы, а также методика проведения конкурса определяются локальным нормативным актом государственного органа). Для принятия верного решения конкурсная комиссия:

- оценивает кандидатов на основании представленных ими документов об образовании, прохождении гражданской или иной государственной службы, осуществлении другой трудовой деятельности;
- проводит конкурсные процедуры, используя методы оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов (собеседование, анкетирование, проведение групповых дискуссий, написание реферата или тестирование по вопросам). Решение конкурсной комиссии принимается в отсутствие кандидата.

Служебный контракт – соглашение между представителем нанимателя (им может быть руководитель государственного органа, лицо, замещающее государственную должность, представитель указанных руководителя или лица, осуществляющий полномочия нанимателя от имени Российской Федерации или субъекта РФ) и гражданином, поступающим на гражданскую службу, или гражданским служащим о прохождении гражданской службы и замещении должности гражданской службы. Он заключается в письменной форме в двух экземплярах, каждый из которых подписывается сторонами. Один экземпляр контракта передается гражданскому служащему, другой хранится в его личном

деле. Примерная форма служебного контракта установлена Указом Президента РФ от 16.02.2005 № 159

Условия служебного контракта могут быть изменены только по соглашению сторон и в письменной форме.

Служебный контракт заключается на основе приказа (распоряжения) государственного органа о назначении на должность гражданской службы в отличие от трудовых отношений, при которых приказ о приеме на работу издается на основании заключенного трудового договора.

Для замещения должности гражданской службы представитель нанимателя может заключать с гражданским служащим служебный контракт на неопределенный срок или срочный служебный контракт. Как правило, заключается служебный контракт на неопределенный срок. Срочный же служебный контракт заключается лишь в случаях, когда отношения, связанные с гражданской службой, не могут быть установлены на неопределенный срок с учетом категории замещаемой должности гражданской службы или условий прохождения гражданской службы, с обязательным указанием причин, послуживших основанием для заключения срочного контракта.

При достижении гражданским служащим, с которым заключен служебный контракт на неопределенный срок, возраста 60 лет, указанный контракт перезаключается на срок от года до пяти лет. Замещение должности гражданской службы гражданским служащим по достижении им возраста 65 лет не допускается. Но с такими гражданскими служащими по решению представителя нанимателя и с согласия гражданина можно заключить срочный трудовой договор на замещение должности, не являющейся должностью гражданской службы.

При издании приказа (распоряжения) о назначении на должность необходимо указать условие об испытании. Такое условие также должно быть зафиксировано и в служебном контракте. Если в приказе отсутствует условие об установлении испытательного срока, это означает, что он не установлен и гражданский служащий принят на государственную службу без испытания.

Представитель нанимателя вправе в связи с изменением профессиональной служебной деятельности в государственном органе в одностороннем порядке изменить существенные условия служебного контракта гражданскому служащему при продолжении им профессиональной служебной деятельности без изменения должностных обязанностей. О таком изменении условий контракта представитель нанимателя обязан уведомить гражданского служащего не позднее чем за два месяца до их введения. Уведомление должно быть сделано в письменной форме.

Прекращение служебного контракта с государственными служащими основано на тех же принципах, которые заложены в ТК РФ:

- исчерпывающий перечень возможных оснований для расторжения служебного контракта;
- неравенство сторон служебного контракта в решении вопроса о его прекращении (возможности представителя нанимателя ограничены по сравнению с гражданским служащим);

– обязанность представителя нанимателя информировать выборный профсоюзный орган о расторжении служебного контракта по отдельным основаниям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сборник нормативных правовых актов по вопросам государственной гражданской службы.- М.: Издание Совета Федерации, 2008.- 576 с.
2. Иванов С.А. Трудовое право: некоторые проблемы //Государство и право.- 2004.- № 4.- С. 57.
3. Овсянко Д.М. Государственная служба Российской Федерации.- М.: Юристъ, 2008.- 447 с.
4. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ в ред. федерального закона от 12.11.2012 № 188-ФЗ // СЗ РФ.- 2002.- №1 (ч.1).Ст.3
5. Федеральный закон «О государственной гражданской службе РФ». «Парламентская газета», № 140-141, 31.07.2004.

УДК 339. 543 (062)

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ – НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

**Бакулина О.Ю., гр. 31-Ю
Рук. Кочетков А.Б.**

Основной целью исследования является комплексное осмысление обязательного предварительного информирования как составной части механизма совершенствования таможенного администрирования, выявление не только плюсов, но и минусов данной процедуры, а также разработка предложений по ее совершенствованию.

В процессе исследования были использованы такие научные методы, как: обзорно-аналитический собранный литературы, описания, объяснения, системного подхода, формально-юридический, сравнительно-правовой методы [1].

Одним из направлений реализации информационных технологий в таможенном оформлении является институт предварительного информирования таможенных органов [2]. Существо предварительного информирования достаточно точно изложено в ч.1 ст. 42 Таможенного кодекса Таможенного союза: уполномоченные экономические операторы, перевозчики, в том числе таможенные перевозчики, таможенные представители и иные заинтересованные лица могут представлять таможенным органам в электронном виде предварительную информацию о товарах, предполагаемых к перемещению через таможенную границу, транспортных средствах международной перевозки,

перемещающих такие товары, времени и месте прибытия товаров на таможенную территорию таможенного союза или убытия с такой территории, пассажирах, прибывающих на таможенную территорию таможенного союза или убывающих с такой территории [3].

Следует отметить, что технология предварительного информирования как информационный сервис функционирует в России с 2006 года. Однако на протяжении четырех лет предварительное информирование не было обязательной процедурой и применялось исключительно на добровольных началах [4].

И лишь с 17 июня 2012 года, в связи с принятием Комиссией Таможенного союза Решения № 899 от 09.12.2011 г. [5], процедура предварительного информирования стала обязательной в отношении товаров, ввозимых автомобильным транспортом.

Введение обязательного предварительного информирования не является собственным изобретением России – это исполнение рекомендаций Системы рамочных стандартов безопасности международной торговли, которые были ратифицированы Российской Федерацией. Хотя РФ к ним присоединилась, но реализовываем мы их не первыми – первой страной, которая ввела стандарты безопасности, в том числе обязательное предварительное информирование, стали США. С 1 января 2011 г. обязательное предварительное информирование введено на всей территории ЕС.

И в США, и в ЕС обязательное предварительное информирование вводилось сразу для всех видов транспорта. Однако в нашей стране их примеру пока последовать не готовы [6].

В настоящее время ведется активная работа по введению обязательного предварительного информирования на железнодорожном транспорте. Эта работа проводится совместно с Евразийской экономической комиссией, Минтрансом и ОАО «РЖД», а также со специалистами из таможенных служб Беларуси и Казахстана. В результате подготовлен проект Решения ЕЭК «О введении обязательного предварительного информирования о товарах и транспортных средствах, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза». Планируется, что это решение вступит в силу 1 октября 2014 года [7].

Затрагивая морской и авиационный транспорт, отметим, что здесь, к сожалению, нет отработанной технологии. Например, специфика работы в морских портах такова, что сложно найти ответственное лицо, которое будет подавать предварительную информацию. В отношении морского транспорта изучается опыт ЕС, они решили эту проблему посредством выхода на международные морские линии и получают информацию от таких крупных компаний, как МАЕРСК. Наверное, у нас пойдут по такому же пути. Тем не менее, в дальнейшем обязательное предварительное информирование будет вводиться для всех видов транспорта, причем переход будет осуществляться по мере готовности.

Обязательное предварительное информирование, как и другие передовые технологии, внедряемые таможней [8, с.318], способствует не только повышению пропускной способности российских пунктов пропуска на внешней границе

Таможенного союза [9, с.98], но и оптимизации таможенного контроля за счет выбора объектов контроля до прибытия товаров и транспорта в пункт пропуска. С введением обязательного предварительного информирования время, необходимое для проведения таможенными органами государственного контроля в пункте пропуска, в среднем сократилось на 30 минут. Оно составляет сейчас 53 минуты и включает в себя время на осуществление иных видов государственного контроля, которые также возложены на таможенные органы [10].

Субъекты, задействованные в данном процессе, на практике убедились в жизнеспособности, перспективности и результативности данной технологии [11]. На сегодняшний день на портале электронного предоставления сведений зарегистрировано около 8 тыс. пользователей. В 2013 г. российскими таможенными органами с использованием Международной ассоциации сетей Интернет получено более 171 тыс. сообщений с предварительной информацией в отношении товаров, ввозимых автомобильным видом транспорта, около 143 тыс. из которых было использовано российскими таможенными органами в местах прибытия товаров [12].

Несмотря на достоинства, процедура предварительного информирования имеет и ряд значительных недостатков. Во-первых, в таможенном законодательстве отсутствуют четкие и ясные правила, гарантирующие приоритетное таможенное оформление для лиц, представивших предварительную информацию [13]. Во-вторых, функциональные возможности вышеупомянутого нами портала «Электронное представление сведений», являющегося на сегодняшний день основным способом представления предварительной информации, не учитывают всех потребностей участников ВЭД, заинтересованных в использовании предварительного информирования. Нет возможности получить обратную связь, слабо организована техническая поддержка, не прописан механизм получения информации от пограничных органов контроля, а также не предусмотрена коллективная работа с документами [14].

ВЦИОМ некоторое время назад проводил опрос по результатам эффекта от обязательного предварительного информирования. Результаты удивительные. Ответы респондентов поделились примерно пополам: половина почувствовала эффект, другая – нет [15, с.41]. Это говорит о том, что таможенным органам следует более активно вести разъяснительную работу, пропагандирующую предварительное информирование, а также освещать положительные стороны данной процедуры. В результате распространение предварительного информирования позволит сбалансировать как частные, так и публичные интересы в области таможенного дела.

В заключении хотелось бы отметить, что дальнейшее внедрение процедуры обязательного предварительного информирования позволит таможенным органам четко разграничить транспортные потоки, и на момент въезда на таможенную территорию информировать каждого перевозчика в автоматизированном режиме о степени контроля в отношении конкретного транспортного средства. Все это позволит, во-первых, существенно увеличить грузопоток, перемещаемый через

пункты пропуска, а во-вторых, увеличится и сама скорость прохождения таможенных процедур, обеспечивая при этом максимальную эффективность выборочного контроля.

Таким образом, исходя из содержания данной работы, можно сделать вывод, что поставленная вначале исследования цель, на наш взгляд, полностью достигнута. Мы попытались наиболее полно и в то же время лаконично охарактеризовать процедуру обязательного предварительного информирования, указав при этом на ее сильные и слабые стороны, а также дали несколько рекомендаций по совершенствованию этого немаловажного на сегодняшний день процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Назаренко Г.В. Методология правопознания: Учебно-методическое пособие. - Орел: Орел ГТУ, 2002. - 27 с.
2. Институт предварительного информирования.
<http://legalnn.ru/articles/detail.php?ID=1943>
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2010. - № 50. - Ст.6615.
4. Предварительное информирование. http://www.soft-impex.ru/sxema_predv_inf.html
5. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 г. № 899 «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом». http://www.tsouz.ru/KTS/KTS33/Pages/R_899.aspx
6. Обязательное предварительное информирование.
<http://www.brokert.ru/material/obyazatelnoe-predvaritelnoe-informirovanie>
7. Шмелева Е. Груз проследует без остановок.
<http://www.rg.ru/2013/06/25/tamozna.html>
8. Прушковская Е.Е. Повышение результативности таможенного администрирования на основе информационно-технического обеспечения // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. - № 3. – с. 317-321.
9. Пакулова Т. Предварительное информирование на автомобильном транспорте стало обязательным // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2012. - № 2(59). – с. 97-98.
10. Шмелева Е. Груз проследует без остановок.
<http://www.rg.ru/2013/06/25/tamozna.html>
11. Колесников Г.Г. Предварительное информирование как результат взаимодействия частного и публичного в таможенном законодательстве.
http://www.juristlib.ru/book_4061.html

12. Обязательное предварительное информирование.
<http://www.brokert.ru/material/obyazatelnoe-predvaritelnoe-informirovanie>

13. Колесников Г.Г. Предварительное информирование как результат взаимодействия частного и публичного в таможенном законодательстве.
http://www.juristlib.ru/book_4061.html

14. Предварительное информирование. http://www.soft-impex.ru/sxema_predv_inf.html

15. Васильев М. Законодательное обеспечение «дорожной карты» Правительства РФ «совершенствование таможенного администрирования» // Логистика. – 2013. - № 5. – с. 40-43.

УДК 343.57 (470+571) (062)

ОСОБЕННОСТИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В ОБЛАСТИ НЕЗАКОННОГО ОБОРОТА НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ ИЛИ ИХ АНАЛОГОВ

**Бодрова А.И., гр. 34-Ю
Рук. Герасина Ю.А.**

Моральное и физическое здоровье населения является залогом нормального существования российского общества и функционирования его систем. Именно поэтому в ст.41 Конституции РФ провозглашается право на охрану здоровья и медицинскую помощь.[1] В Российской Федерации принимаются меры по развитию государственной, муниципальной, частной систем здравоохранения, финансируются федеральные программы укрепления и охраны здоровья населения, поощряется деятельность способствующая укреплению здоровья, развитию физической культуры и спорта, экологическому и санитарно – эпидемиологическому благополучию. В свою очередь, здоровье населения во многом зависит от этических факторов поведения человека, его отношения не только к себе, но и к окружающим.

В связи с этим в УК РФ включена глава 25, нормы которой предусматривают ответственность за преступления против здоровья населения и общественной нравственности. Опасность преступлений данной группы состоит в том, что они посягают на здоровье неопределённо большого круга лиц, а также на нравственные устои, существующие в обществе и обеспечивающие гармоничное развитие личности.

Проблема незаконного оборота наркотиков была одной из первых, разрешение которых начало осуществляться совместными усилиями разных ведомств. Существенным сдерживающим фактором незаконного оборота наркотиков в данном случае может стать наличие эффективных уголовно - правовых норм, направленных на борьбу с этим социальным злом.

В настоящее время в УК РФ отсутствует соответствующая статья по незаконному обороту наркотических средств в исправительных учреждениях, а

зря, поскольку наркотизм в местах лишения свободы был признан довольно давно.

Дело в том, что наркотики в исправительных учреждениях играют множественную роль: их проще всего доставлять на территорию колонии, так как они обычно не занимают много места; они используются как средство снятия стрессов, фрустрационных состояний, возникающих в исправительных учреждениях ежечасно; наркотики применяются в качестве «подогрева» друг друга в криминальной субкультуре, когда один из лидеров попадает в штрафной изолятор (ШИЗО), помещение камерного типа (ПКТ), единое помещение камерного типа (ЕПКТ) [5].

В ходе проведённых исследований выяснилось, что основными факторами, способствующими увеличению преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков в пенитенциарных учреждениях, являются следующие: распространение наркомании в целом по России и увеличение объёмов поставки и потребления наркотиков на территорию страны; увеличение количества лиц, осуждённых по статьям УК РФ, предусматривающим ответственность за незаконный оборот наркотиков; дефицит квалифицированных кадров в уголовно-исполнительной системе; нехватка необходимого количества специальных технических средств и приборов, специально обученных служебных собак.

На наш взгляд, следует выделить ещё два фактора, негативно сказывающихся на наркоситуацию в местах отбывания наказаний:

1. Нерегистрация преступлений, в исправительных учреждениях (например, издевательство над личностью, глумление, насильственные акты мужеложства, наркомания и т.д.), так как данные явления не осознаются как преступления должностными лицами, их обнаруживающими, вследствие, прежде всего, юридической безграмотности и халатности.

2. Существующая оценка деятельности исправительных учреждений, которая зависит от количества зарегистрированных преступлений в данном учреждении.

Таким образом, характер преступности в исправительных учреждениях определяется явлениями и процессами, происходящими как в обществе, так и в самих учреждениях уголовно-исполнительной системы.

Проблема наркотизма также очень остро стоит в Вооруженных Силах Российской Федерации. В первую очередь, это связано с широким употреблением наркотических средств среди призывников. Исследования показывают, что более 80% военнослужащих, проходящих военную службу по призыву начали употреблять наркотические средства до призыва на военную службу. Призывники, употребляющие наркотические средства, отличаются повышенной конфликтностью, враждебностью, невыдержанностью, эмоциональной неустойчивостью.[4]Как следствие повышается также риск совершения тяжких и особо тяжких преступлений в отношении сослуживцев (например, ст. 105 УК РФ, ч. 4 ст. 111 УК РФ и другие).

Одной из причин распространения наркопреступности в Вооруженных Силах РФ является низкая правовая осведомленность призывников и

военнослужащих об уголовной ответственности за совершение ряда деяний в сфере незаконного оборота наркотиков. Нередко, совершая преступления, предусмотренные гл. 25 УК РФ, военнослужащий не считает осуществляемые им деяния общественно опасными, и тем более уголовно наказуемыми. Не менее важную проблему составляет недостаточная профилактическая деятельность командиров и начальников по предупреждению и пресечению преступлений в рассматриваемой сфере, что, в частности, объясняется недостаточными знаниями в области уголовного права.

В последние годы специалисты в области противодействия преступности в сфере незаконного оборота наркотиков все чаще возвращаются к вопросу об усилении уголовной ответственности за преступления данной категории, в частности за увеличение сроков лишения свободы. По мнению А.В. Рыбиной, у законодателя отсутствует единая позиция в отношении установления санкций статей УК РФ, предусматривающих уголовную ответственность за рассматриваемые преступления, кроме того, изменения, вносимые в данные статьи, зачастую не имеют под собой достаточного научного обоснования [6].

Представляется, что в сфере назначения наказания по делам о преступлениях, связанных с незаконным оборотом наркотиков, гуманизация наказаний далеко не всегда оправдана и целесообразна. Это подтверждается результатами многочисленных криминологических и уголовно-правовых исследований.[3] Анализ судебной практики также показывает, что нередко на практике не достигается цель восстановления социальной справедливости, а также цели частной и общей превенции при отбытии назначенного срока наказания лицами, осужденными за преступления, предусмотренные главой 25 УК РФ. Это связано, как правило, с тем, что доход от сбыта наркотических средств во много раз превышает назначаемое наказание за соответствующие деяния. Поэтому лица участвующие в совершении данных преступлений чаще всего отдают приоритет финансовому обогащению, нежели боязни наказания. При этом необходимо отметить, что само по себе усиление уголовной ответственности за преступления данной категории, т.е. простое увеличение сроков лишения свободы, предусмотренных соответствующими статьями УК РФ, не сможет оказать положительного воздействия на состояние преступности в этой сфере и сознание преступников. Это обусловлено сложившейся судебной практикой, которая не использует в полной мере карательный потенциал уголовного законодательства по делам о незаконном обороте наркотических средств.

Анализ статистических данных Судебного департамента при Верховном Суде РФ показал, что удельный вес числа осужденных к лишению свободы за совершение преступлений, предусмотренных ст. 228 – 233 УК РФ, составляет в среднем половину от общего числа осужденных за совершение этих преступлений и при этом имеет тенденцию к снижению.

Широкое распространение применения условного осуждения за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков (не только с их сбытом), также представляется неоправданным еще и потому, что во многих

случаях оно не препятствует осужденным совершать новые аналогичные преступления, что обуславливается в одних случаях наркотической зависимостью осужденного, в других – стойкой антиобщественной направленностью личности, продолжающей прежний образ жизни.

Представляется, что в случаях совершения преступления во время условного осуждения судам следует более строго оценивать совершенное преступление с обязательной отменой условного осуждения и назначением реального лишения свободы, тем более, что Конвенция Организации Объединенных Наций о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, рекомендует государствам-участникам признать обстоятельствами, отягчающими наказание за правонарушение в сфере незаконного оборота наркотиков, предыдущее осуждение, особенно за аналогичные правонарушения, за рубежом или в своей стране и обеспечить учет этого обстоятельства судами [2].

Возврат осужденных после освобождения к употреблению наркотических средств и совершение ими новых преступлений является следствием того, что в процессе исполнения наказания к указанной категории осужденных применяются те же средства исправления, что и в отношении других осужденных, а мероприятия, направленные на их исправительное воздействие, осуществляются без учета личностных особенностей, морально-психологических качеств и пагубной зависимости от наркотических средств.

Следовательно, исходя из вышеперечисленных проблем, уголовному законодательству необходимо постоянное преобразование и улучшение норм, связанных с незаконным оборотом наркотиков.

ЛИТЕРАТУРА

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 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 3 марта 2014. - № 9. – Ст. 851 / Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 18.04.2014).

2. «Конвенция Организации Объединенных Наций о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ» (заключена в г. Вене 20.12.1988) // Сборник международных договоров СССР и Российской Федерации. – 1994. - Вып. XLVII.- С. 133 – 157 / Справочно – правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 18.04.2014).

3. Ажакина Т.А. Криминологические основы уголовной политики Российской Федерации в сфере борьбы с незаконным оборотом наркотиков: автореф. дис. - М., 2005. – С. 50.

4. Иванов А.С. О некоторых вопросах уголовной ответственности военнослужащих за преступления в сфере незаконного оборота наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов. // Право в Вооружённых силах. –

№ 3. - 2008 / Справочно-правовая система «ГАРАНТ» (дата обращения 18.04.2014).

5. Некрасов А.П., Сазонова К.И. Незаконный оборот наркотиков в местах лишения свободы – проблема современности // Российский следователь. - № 18. – 2011. – С. 29 – 32.

6. Рыбина А.В. Проблемы построения санкций и эффективность их применения за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов: автореф. дис. Краснодар, 2005. – С. 17.

УДК 349.4:332.2](470+571)(062)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Борисова Е.И., гр. 31-Ю

Рук. Дихтяр А.И.

Проблема правового регулирования земельных отношений относится к числу «вечных» проблем, которые всегда находились и продолжают находиться в центре внимания руководителей государства, политиков, общественных деятелей, ученых-юристов и практических работников.

Вместе с тем земельное законодательство является противоречивым, по ряду вопросов – пробельным, постоянно подвергается изменениям, что является его существенным недостатком, так как оно не обеспечивает стабильность и предсказуемость правовых отношений в данной сфере. Многие нормы земельного права не отвечают требованиям определенности, ясности, недвусмысленности, в связи с чем невозможно обеспечить их единообразное применение [1].

После принятия проекта Федерального закона «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации» потребовалось существенное обновление земельного законодательства, приведение его в соответствие с ГК РФ.

7 июля 2013 года опубликован проект федерального закона «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Законопроект). Также следует отметить, что предлагаемые законопроектом изменения и дополнения входят в сферу гражданского законодательства. Применение несогласованных норм Гражданского и Земельного кодексов РФ может привести к противоречивому регулированию ряда вопросов.

1. Поскольку в соответствии со статьей 23 ГК РФ[3] к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, регулирующие деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, законопроектом предлагается исключить возможность для граждан, являющихся предпринимателями без образования юридического лица, однократного бесплатного приобретения в

собственность земельных участков, находящихся в их постоянном (бессрочном) пользовании или в пожизненном наследуемом владении.

2. Законопроектом предлагается случаи предоставления земельных участков из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в безвозмездное срочное пользование дополнить случаем, когда на земельном участке расположен объект недвижимого имущества, предоставленный в соответствии с федеральными законами в безвозмездное пользование. Это обусловлено тем, что рядом федеральных законов, таких как Федеральный закон «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» [4], Федеральный закон «О свободе совести и о религиозных объединениях», предусмотрена возможность предоставления объектов недвижимого имущества, не подлежащих отчуждению из государственной собственности, отдельным юридическим лицам в безвозмездное пользование. При этом земельные участки, занятые указанными объектами, также находятся в государственной собственности и не подлежат отчуждению из нее. Однако Земельным кодексом РФ проблема предоставления таких земельных участков не решена. Законопроект устраняет этот правовой пробел, что будет способствовать обеспечению равных условий пользования земельными участками и расположенными на них объектами недвижимого имущества с точки зрения формирования единого объекта недвижимости.

3. Подпунктом 1 пункта 2 статьи 45 ЗК РФ в новой редакции конкретизированы случаи прекращения права постоянного (бессрочного) пользования земельным участком, права пожизненного наследуемого владения земельным участком в случаях ненадлежащего использования земельного участка, а именно при: использовании земельного участка с грубым нарушением правил рационального использования земли, порче земель, невыполнении обязанностей по рекультивации земель, обязательных мероприятий по улучшению земель и охране почв, невыполнении обязанностей по приведению земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению, неиспользовании земельного участка, предназначенного для сельскохозяйственного производства либо жилищного или иного строительства, в указанных целях в течение трех лет, если более длительный срок не установлен федеральным законом.

4. Широкий блок изменений коснулся правил предоставления земельных участков, определения их разрешенного использования, заключения и исполнения договоров комплексного освоения территории. В частности, в соответствии с Законопроектом существенно изменяется порядок продажи и передачи в аренду земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

Так, в соответствии с положениями Законопроекта, земельные участки под застройку почти во всех случаях придется арендовать.

В настоящее время, если при предоставлении земельного участка для строительства предварительно согласуются места размещения объектов, публичный собственник не может передать участок в собственность. Он

подлежит передаче либо в аренду, либо в постоянное (бессрочное) пользование. Если строительство осуществляется без предварительного согласования мест размещения объектов, участок можно как продать, так и передать в аренду. Публичный собственник решает этот вопрос самостоятельно.

Законопроектом предусмотрен универсальный подход к определению права, на котором земельные участки будут предоставляться для строительства. Участок нельзя будет продать, если основным видом его разрешенного использования является строительство зданий и сооружений. Данное правило планируется применять независимо от того, приобретается земельный участок в рамках аукциона или без его проведения. Предусмотрено и несколько исключений из этого правила. Застройщики – юридические лица и индивидуальные предприниматели смогут купить государственный или муниципальный участок, только если он выделен из участка, предоставленного в аренду для комплексного освоения территории. В таком случае приобрести участок в собственность смогут только лица, заключившие договор о комплексном освоении территории.

Разработчики Законопроекта предусматривают случаи, когда предельные сроки аренды земельного участка будут устанавливаться в ЗК РФ. Например, предоставить участок в аренду для строительства без проведения аукциона можно будет на срок от трех до десяти лет. Однако если участок передается в аренду посредством аукциона, договор аренды будет заключаться на период, который в два раза превышает предельный срок для выполнения работ, связанных со строительством конкретного объекта. Для строительства линейных объектов предлагается ввести максимальный срок аренды, равный 49 годам.

В настоящий момент в ЗК РФ определено, что при условии предварительного согласования места размещения объекта (т.е. без проведения торгов) участки для строительства можно арендовать только на время проведения соответствующего строительства (часть 3 статьи 30 ЗК РФ).

Преимущественное право на повторное заключение договоров аренды предлагается сохранить только в отношении участков, предназначенных для сельскохозяйственного производства. Действие данного положения может быть распространено не только на договоры, заключаемые после вступления поправок в силу, но и на договоры, которые были заключены до этого.

Из земельного законодательства планируется исключить положения о возможности предоставлять земельные участки в собственность или аренду путем проведения конкурса. Единственным видом публичных торгов по продаже земельных участков или права на заключение договоров их аренды предлагается сделать аукцион. Без проведения аукциона участки можно будет предоставить только в случаях, перечисленных в ЗК РФ в редакции Законопроекта. Планируется установить девять оснований продажи государственного или муниципального участка без аукциона. Например, можно будет без его проведения продать земельный участок, на котором расположено здание, собственнику этого здания.

В Законопроекте предусмотрено 28 оснований передачи участка в аренду без аукциона. Некоторые из них планируется ввести впервые. Это касается, в частности, передачи участка в аренду для размещения отдельных объектов (промышленности, транспорта и т.д.). Однако такая передача будет возможна по решению Президента РФ, или Правительства РФ, или высшего должностного лица субъекта РФ.

В настоящее время вопрос о необходимости проведения публичных торгов согласно земельному законодательству решен иначе. Земельным кодексом Российской Федерации установлено, в каких случаях участки предоставляются без осуществления торгов, а в каких - только посредством торгов. Предполагается, что аукцион будет проводиться по единым правилам независимо от того, передается земельный участок для жилищного строительства или для иных целей. В настоящее время предусмотрены различные процедуры проведения аукциона: в отношении участков для жилищного строительства соответствующая процедура установлена Земельным кодексом РФ, а в отношении участков, для которых предусмотрен иной вид разрешенного использования, - в Постановлении Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2002 года № 808 [5].

Публичные собственники будут вправе проводить аукцион в электронной форме. Законопроектом не разъясняются отличия электронного аукциона от обычного, однако указывается следующее: извещение о проведении аукциона в электронной форме можно будет не публиковать.

Таким образом, Законопроект предусматривает существенное изменение земельных отношений. В нем содержатся изменения, которые планируется внести в правила предоставления земельных участков, определения их разрешенного использования, заключения и исполнения договоров комплексного освоения территории. В частности, в соответствии с Законопроектом существенно изменился порядок продажи и передачи в аренду земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

Большинство изменений направлено на ограничение тех прав публичных собственников, которые связаны с распоряжением участками. Осуществлена попытка урегулировать и многие вопросы, которые на сегодняшний день, как правило, оставались нерешенными и пробельными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Устюкова В.В., Мельников Н.Н. Современные проблемы реформирования Земельного законодательства//Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2012г

2. Федеральный закон от 25.10.2001 N 137-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 06.09.2013)// СПС ГАРАНТ

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // «Российская газета». – 25.07.2013.

4. Федеральный закон от 25.06.2002 N 73-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014)// СПС ГАРАНТ

5. Постановление Правительства РФ от 11.11.2002 N 808 (ред. от 15.09.2011) «Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков»// СПС ГАРАНТ

УДК 341.45

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В БОРЬБЕ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ УГОЛОВНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Вебер О.Ю., гр. 41-Ю
Рук. Ставцев В.Г.**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с международным сотрудничеством в борьбе с преступностью Российской Федерации с зарубежными странами. Обосновывается необходимость в полной мере использовать правовую помощь зарубежных партнеров, которая оказывается на основе международно-правовых соглашений и внутригосударственных нормативно-правовых актов в сочетании с принципами суверенного равенства и интересами мирового сообщества. Цель исследования состоит в установлении взаимосвязи уголовной политики государства и международного сотрудничества в борьбе с преступностью. Основу исследования составляют такие методы познания, как формально-юридический, сравнительно-правовой, метод анализа.

По мнению большинства специалистов в области международного права, межгосударственное сотрудничество можно рассматривать в качестве общего принципа международного права. Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций, одобренная 24 октября 1970 года 25-й сессией Генеральной Ассамблеи ООН, среди основных принципов называет именно межгосударственное сотрудничество.

Принцип межгосударственного сотрудничества, основанный на сотрудничестве государств, независимо от их политических, экономических и социальных систем, предполагает обязательства для всех государств развивать и поддерживать дружественные отношения с целью обеспечения всеобщего мира и безопасности.

Международное сотрудничество в борьбе с преступностью с каждым годом занимает в мировой политике все большее место. Оно является важной частью

международных отношений, включающей «согласованную политику, законодательство, правоприменительную и организационно-управленческую, информационную и научно-исследовательскую деятельность государств, государственных органов и должностных лиц, а также международных организаций по предупреждению преступности, борьбе с ней и обращению с правонарушителями, обеспечивающей международно-правовой и внутригосударственный правопорядок» и способствующей «поддержанию международной и национальной безопасности» [1]. Тем самым деятельность государства по защите общества от преступности, направленная на разработку и реализацию целей и задач, определение средств, форм и методов такой деятельности государственных, прежде всего, правоохранительных органов отражает суть государственной уголовной политики.

В соответствии с принципом законности, положения уголовной политики должны соответствовать не только Конституции Российской Федерации и российскому законодательству, но и международно-правовым обязательствам России. В то же время «международная солидарность, как принцип уголовной политики, предполагает взаимную заинтересованность и взаимопомощь государств в совместной борьбе с преступностью, особенно с наиболее опасными видами транснациональной организованной преступности» [1].

Современная международная уголовная политика является своего рода ориентиром для российской уголовно-правовой политики. Такая ее роль подтверждается принятыми 5 сентября 1996 года и опубликованными Издательством Совета Европы в Страсбурге в марте 1999 года положениями Рекомендации NR/96/8 Комитета министров стран – участниц Совета Европы, которые нашли отражение в российской уголовно-правовой политике.

Во всяком государстве, независимо от развития его политического, экономического и социального строя, «уголовная политика формирует законодательство и осуществляет контроль за правоприменением» [1]. В то же время уголовная политика государства не может быть сформирована и реализована без учета общепризнанных принципов международного права.

Так, в статье 15 Конституции Российской Федерации определено, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры России являются составной частью ее правовой системы, а в случае их противоречия нормы международного права и международные договоры имеют приоритетное значение. Тем самым можно сказать, что «Россия самоограничивает собственный суверенитет в интересах развития и поддержания международного сотрудничества государств, в том числе в сфере борьбы с преступностью» [2].

В п.13 Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года говорится, что Российская Федерация будет стремиться выстраивать международные отношения на принципах международного права, обеспечения надежной и равной безопасности государств [3].

В настоящее время существует так называемая система субъектов, осуществляющих международное сотрудничество в борьбе с преступностью, которая включает в себя международные и национальные организации. Эти

организации самостоятельны, и тесно взаимосвязаны между собой по целям и задачам международного сотрудничества в области предупреждения преступности, борьбы с нею и обращению с правонарушителями.

Организацию Объединенных Наций и Совет Безопасности Организации Объединенных Наций Россия рассматривает в качестве центрального элемента стабильной системы международных отношений, в основе которой – уважение, равноправие и взаимовыгодное сотрудничество государств, опирающихся на цивилизованные политические инструменты разрешения глобальных и региональных кризисных ситуаций [3].

Несомненно, высока роль в международном сотрудничестве по борьбе с преступностью Международной организации уголовной полиции – Интерпола. Именно этот орган осуществляет непосредственную деятельность по борьбе с международной уголовной преступностью на глобальном, универсальном и межправительственном уровне.

Нарастающая в начале 90-х годов прошлого века тревога в связи с расширяющимися масштабами международной преступности и роста ее проявлений в транснациональной форме послужила главной предпосылкой вступления России в деятельность Интерпола в качестве полноправного участника. В 1996 году в структуре МВД Российской Федерации создается Национальное центральное бюро Интерпола, [4] призванное выполнять работу по реализации сотрудничества в борьбе с преступностью как одного из направлений уголовной политики. Эти же задачи сохранены и в новых нормативных правовых актах об организации российской полиции.[5]

Российская Федерация осуществляет Международное сотрудничество в борьбе с преступностью также в рамках деятельности Совета Европы. Россия вступила в Совет Европы в 1998 году и присоединилась к ряду конвенций, приняв на себя обязательства по выполнению их положений, рекомендаций и резолюций. Так, ратифицировав Европейскую конвенцию о защите прав человека и основных свобод с учетом международных правовых норм в российское уголовное законодательство были внесены соответствующие изменения, в частности, введен запрет на применение исключительной меры наказания – смертной казни.

Стоит отметить, что Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года развитие отношений двустороннего и многостороннего сотрудничества с государствами-участниками Содружества Независимых Государств определено для России приоритетным направлением внешней политики.

Важное значение имеет двустороннее сотрудничество органов внутренних дел России с органами милиции (полиции) сопредельных государств (например, Финляндии, Польши, Монголии и республик СНГ), включая сотрудничество в рамках «Шанхайского форума» (Россия, Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан).[6.,с.134]

Таким образом, уголовная политика государства и международное сотрудничество в борьбе с преступностью имеют неразрывную связь. Более того, межгосударственные отношения являются одним из направлений уголовной

политики Российской Федерации и построены по строго определенным правилам с учетом норм международного права.

Для выработки мер по реализации международной уголовной политики необходимо в полной мере использовать правовую помощь зарубежных партнеров, которая оказывается на основе международно-правовых соглашений и внутригосударственных нормативно-правовых актов в сочетании с принципами суверенного равенства и интересами мирового сообщества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовная политика и ее реализация органами внутренних дел: Учебник/ Под ред. Л.И. Беляевой. М.: Академия управления МВД России, 2009. С.169.

2. Епифанова Е.В. России необходима концепция уголовно-правовой политики// Российская юстиция, 2008, № 4 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф. Последнее обновление 23.03.2014 г.

3. См.: Указ Президента РФ от 12.05.2009 г. №537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 2009. №20. Ст. 2444.

4. См.: Постановление Правительства РФ от 14.10.1996 г. №1190 «Об утверждении Положения о национальном центральном бюро Интерпола» // Собрание законодательства РФ. 1996. №43. Ст. 4916.

5. См.: Указ Президента РФ от 01.03.2011 г. №250 «Вопросы организации полиции», ст.1, п. «т» // Собрание законодательства РФ. 2011. №10. Ст. 1336.

6. См.: Сборник международных соглашений МВД России. М: СПАРК, 1996.-С.132-135.

УДК 343.982.4

ОБЪЕКТЫ ТЕХНИКО-КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ДОКУМЕНТОВ

**Вебер О.Ю., гр. 41-Ю
Рук. Сумников В.В.**

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями технико-криминалистического исследования документов. Особое внимание уделяется объектам технико-криминалистической экспертизы документов. Обосновывается необходимость более глубокого изучения новых видов объектов технико-криминалистической экспертизы документов, а также форм и способов изготовления документов. Цель исследования состоит в рассмотрении наиболее важных дискуссионных аспектов, касающихся особенностей объектов технико-криминалистического исследования, имеющих теоретическую и практическую значимость. Основу исследования составляют такие методы познания, как

формально-юридический, сравнительно-правовой, социологический, метод анализа.

Криминалистическое исследование документов – это раздел криминалистической техники, сложившийся на основе теоретических положений и специальных методов, заимствованных из естественных и технических наук, для установления технической стороны изготовления документов и их частей, отождествления использованных при этом средств и материалов [1].

Круг вопросов, возникающих в отношении документов, включенных в систему доказательств, чрезвычайно разнообразен. Техничко-криминалистическое исследование документов, как правило, проводится посредством технико-криминалистической экспертизы документов (далее – ТКЭД), назначаемой для установления фактических обстоятельств, связанных с исполнением документов, отождествлением материалов документов и средств их изготовления на основе специальных знаний, базирующихся на положениях криминалистической техники, синтезирующей знания и методы физики, химии, технических и технологических наук.

Объектами исследования выступают: а) документы – это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать; непосредственно реквизиты документов, к которым относятся рукописные тексты, подписи, резолюции и иные обозначения; оттиски печатей, штампов и иных печатных форм и знакопечатающих устройств; наклеиваемые фрагменты (марки, фотографии); компостерные знаки; б) изделия из материалов, предназначенных для изготовления документов ; в) технические средства, предназначенные для выполнения реквизитов (пишущие приборы, знакопечатающие и знакосинтезирующие аппараты и прочее); г) технические средства, предназначенные для отделки, брошюровки документов; д) вещества (изделия), использованные для изменения содержания документов (паста-штрих, средства для смывания, травления и прочее); е) предметы, не являющиеся документами в узком смысле этого слова, но исследуемые по методикам ТКЭД, - изделия из разных материалов (дерева, металла, керамики, ткани, кожи), на которых необходимо выявить слабовидимые или невидимые записи, установить природу красящего вещества; ж) изделия из бумаги и картона (тара, упаковка и прочее).

В силу стремительного развития информационных технологий перечень объектов пополнился различными электронными документами.

Законодательство Российской Федерации содержит понятие «электронный документ» – документ, в котором информация представлена в электронно-цифровой форме (ст. 3 Федерального закона «Об электронной цифровой подписи») [2].

Электронные документы могут использоваться в качестве доказательств на всех стадиях уголовного судопроизводства: от возбуждения уголовного дела до обжалования состоявшихся судебных решений.

В криминалистике традиционные (бумажные) документы исследуются как вещественные либо как письменные источники информации с целью

установления имеющихся изменений в документе: каким способом, кем, когда, какими средствами они внесены. М.В. Салтевский, исследуя проблему электронных документов в информационном обществе, определяет информационный документ как промежуточную форму фиксации информации с помощью механических средств и как материальный источник и носитель информации, фиксирующий информацию механическим способом. Такой вид документа характерен для переходного периода общества от индустриального к информационному [3].

Однако формирование класса «документа электронного» находится еще в стадии развития. Это сложный процесс, требующий научного изучения и использования такого рода документов в правоохранительной деятельности как одного из доказательств.

На нынешнем этапе развития электронный документ является инструментом информатизации с помощью различных электронных средств. Рассматривая электронный документ в системе доказательств, следует отметить, что он является материальным источником доказательств, который относится, во-первых, к классу письменных документов, содержание которых представлено в электронной форме, во-вторых – к классу вещественных доказательств.

Поскольку объектом судебной технико-криминалистической экспертизы документов является материальный (материализованный) документ, то для классификации электронных документов как объектов судебной технико-криминалистической экспертизы документов важным является тип его носителя: внутренний (память ПК, на серверах, в компьютерных сетях, в электронных архивах) и внешний (диски, карты флэш-памяти, дискеты, пластик, бумага, магнитная лента).

Не всякий электронный документ может быть объектом судебной технико-криминалистической экспертизы документов. Классифицируя электронные документы как объекты судебной технико-криминалистической экспертизы следует обратить внимание на них как на документы вообще и как на конкретные объекты экспертно-криминалистического исследования в частности. В этом случае электронный документ представляет интерес лишь в материализованном виде на бумаге, картоне, пластике и будет общим объектом экспертно-криминалистического исследования как документ, а материал, вещества и технические устройства, которые были использованы для его материализации, будут объектами исследования материалов. Все это относится к внешней характеристике электронного документа.

Относительно внутренней характеристики содержания (информации в файлах) электронные документы являются непосредственными объектами судебной компьютерно-технической экспертизы [4].

Наиболее распространенным способом заверения электронных документов в настоящее время является электронная цифровая подпись (далее – ЭЦП) [5]. Такая цифровая подпись не может рассматриваться в качестве свойства, присущего владельцу ЭЦП как биологической личности. Определение подлинности ЭЦП свидетельствует только о знании лицом ее поставившим,

закрытого ключа ЭЦП. В связи с этим не исключена возможность использования ЭЦП третьим лицом, имеющим к ней доступ [5].

Таким образом, с развитием общественных отношений, научных технологий роль института криминалистической экспертизы документов постоянно возрастает, как и потребность в его постоянном научном совершенствовании. В современных условиях перехода России к новым социально-экономическим отношениям и развития рыночных отношений технико – криминалистическое исследование документов становится неотъемлемым атрибутом защиты прав человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Криминалистика: Учебник / Под ред. А.Г. Филиппова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Спарк, 2010. С.78-81.
2. Федеральный закон от 06.04.2011 N 36-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «Об электронной подписи». // Российская газета. - 16.04.2011. – N 36.
3. З.Салтевский М.В.. Судебная экспертиза в уголовном процессе. – М.: Право и закон, 2006. С.123-122.
4. Саттон М. Дж. Д. Корпоративный документооборот: принципы, технологии, методология внедрения - СПб. Азбука, 2011. С.346-348.
5. Острогорский М. Ю. Классификация систем электронного документооборота. Проблемы и перспективы. М., 2011. С 146- 149.

УДК 339.543(470+571)(062)

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Верижникова А.В., гр. 31-Ю
Рук. Кочетков А.Б.

Целью данной статьи является освещение практики применения упрощенной системы таможенного контроля.

Методы, применяемые в ходе данной статьи – анализ российского законодательства, аналитический обзор печатных и интернет-изданий, а также обзор практических систем упрощенного таможенного контроля на территории РФ.

В соответствии с пунктом 5 части 1 статьи 2 Соглашения система двойного коридора – это упрощенная система таможенного контроля, позволяющая физическим лицам, следующим через таможенную границу, осуществлять самостоятельный выбор между «красным» коридором (с таможенным декларированием товаров для личного пользования в письменной форме) и «зеленым» коридором [1].

В декабре 2014 года проекту «Зеленый коридор», который упрощает перемещение товаров в Россию из стран Евросоюза, исполнится 12 лет.

3 декабря 2002 года был подписан Протокол об организации проекта «Зеленый коридор» при перемещении товаров из стран Евросоюза в Российскую Федерацию, который и дал начало развития истории проекта «Зеленый коридор».

Сам по себе «зеленый коридор» представляет собой особую форму контроля, которой могут воспользоваться лица, пересекающие таможенную границу при условии, что у них отсутствуют товары, подлежащие письменному декларированию, а также, если у таких лиц отсутствует несопровождаемый багаж.

Помимо «зеленого коридора» существует еще и «красный коридор», который предназначен пересечения границы физическими лицами с багажом, подлежащим таможенному декларированию, а также товаров, в отношении которых осуществляется декларирование по желанию физического лица.

Вход в «красный» коридор обозначается специальным графическим символом в виде квадрата красного цвета на белом фоне, а также выполненными красным цветом на русском и английском языках надписями «Красный коридор» и «Red channel», «Товары, подлежащие письменному декларированию» и «Goods to declare» [2].

Доминирующей целью данного проекта является ускорение процедур таможенного оформления товаров, перемещаемых законопослушными участниками внешнеэкономической деятельности, в местах их ввоза на таможенную территорию Российской Федерации и в таможенных органах назначения, упрощение и повышение эффективности таможенных процедур в отношении перемещаемых товаров.

За этот довольно длительный период времени «Зеленый коридор» с Финляндией показал себя как удачный и перспективный пример упрощения и ускорения таможенных операций с помощью подачи предварительной информации, а также получил высокий балл таможенных служб, как РФ, так и Финляндии.

Согласно статье 6 Соглашения КТС от 18.06.2010 г. «О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу ТС и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском», таможенные операции в отношении товаров для личного пользования совершаются в зависимости от способов перемещения в местах прибытия или убытия либо в таможенном органе государства-члена таможенного союза, на территории которого постоянно (или временно) проживает физическое лицо, имеющее право выступать в качестве декларанта таких товаров.

С начала реализации проекта российские таможенные органы получили более 27 000 сообщений с предварительной информацией о товарах. Проект «Зеленый коридор» способствовал в значительной мере освободить пункты пропуска на российско-финском участке госграницы.

Одним из доминантных направлений развития информационных технологий российской ФТС является электронное декларирование, которое нацелено на повышение эффективности таможенного контроля.

В 2012-2013 годах сотрудниками российской ФТС было выявлено 15 фактов контрабанды наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ: в пассажиропотоке – 14 (из средней Азии – 5, из Южной Америки – 6, Ближнего Востока – 2, Грузии – 1), по линии международных экспресс-курьерских перевозок – 1 [3]. Согласно официальным статистическим данным ФТС России, за первое полугодие 2013 года выявлено более 1500 нарушителей.

Данный факт свидетельствует об увеличении количества преступлений, однако наблюдается и рост эффективности работы таможни. Особенно хорошо это видно при сравнении данных с первым полугодием 2012 года – тогда было выявлено порядка пятисот нарушителей. ФТС России активно занимается проработкой вопроса расширения числа участников проекта «Зеленый коридор». Учитывая позицию ЕС по вопросу информационного обмена между таможенными органами, дальнейшее расширение перечня участников ВЭД для участия в проекте является затруднительным.

Вопрос об увеличении задействованных территории в проекте «Зеленый коридор» может быть решен в случае инициативы со стороны представителей бизнеса под эгидой бизнес-объединений и торгово-промышленных палат.

Торгово-промышленная палата РФ, которая тесно взаимодействует с Торгово-промышленной палатой Финляндии, высоко оценивает «Зеленый коридор». Опыт финских экспортеров товаров может стать основой для создания «европейского зеленого коридора».

Помимо этого, Правительством РФ был упрощен порядок таможенных операций в отношении трансферного багажа трансферных авиапассажиров, вылетающих пассажиров.

Таможенный контроль трансферного багажа осуществляется без его предъявления таможенному органу непосредственно самим трансферным пассажиром. Багаж после его доставки в аэропорт трансфера предъявляется в среднем в течение 20 минут таможенному органу авиаперевозчиком или уполномоченным им оператором аэропорта трансфера для проведения таможенного контроля в багажной системе аэропорта [8].

Согласно информации официального транспортного портала, федеральная таможенная служба в ближайшем будущем должна будет упростить процедуру оформления грузов на переправе Балтийск-Усть-Луга. Как говорится в статье, «товары, которые следуют на паромов из Калининградской области в «большую Россию», не должны подпадать под процедуру таможенного транзита» [9].

Полная отмена транзита на сегодня не представляется возможной, поэтому остро стоит вопрос о разработке временной упрощенной технологии, которая будет устанавливать особенности таможенного транзита в рамках действующего законодательства. Ввоз товаров калининградской янтарной отрасли представлял особую проблему.

Чтобы осуществить отправку в «большую Россию», предприниматели должны были обязательно пройти процедуру сертификации калининградской

Торгово-промышленной палаты, подтверждающей для янтарной продукции статус товара Таможенного союза, что всегда затягивалось на длительный период, от нескольких месяцев до полугода.

Такая проблема была связана с действующим режимом свободной таможенной зоны, действующим на территории Калининградской области.

Согласно вводимым нововведениям упрощенной таможенной системы, ввоз целого ряда импортных товаров для потребления на территории Калининградской области стал возможен без уплаты таможенных пошлин. Но, необходимо отметить определенные трудности в вывозе грузов, сопряженные с неудобствами и временными затратами.

С июля прошлого года был введен новый режим, согласно которому производители янтаря могут отправлять янтарь «на остальную территорию ТС в упрощенном режиме. В отношении янтаря-сырца и изделий, изготовленных только из янтаря, таможенный контроль осуществляется на основании сопроводительных документов и накладных, свойственных обычному деловому обороту. При перемещении товаров с использованием драгметаллов и янтаря применяются документы государственной пробирной палаты при Минфине РФ» [10]. Освещая результаты действующего эксперимента, можно сказать о внедрении успешной практики в упрощенном режиме, которая способна сократить финансовые и временные расходы.

В ходе таможенного контроля таможенные органы осуществляют проверку наличия разрешительных документов, выдаваемых 25 федеральными органами исполнительной власти. Большинство таких документов традиционно выдавалось на бумажных носителях. В этой связи ФТС России проводит планомерную работу по получению разрешительных документов и сведений в электронном виде непосредственно из федеральных органов федеральной власти.

Необходимость реформирования и внесения изменений в законодательные и нормативные акты обуславливается повышением привлекательности железнодорожно-паромного способа перемещения грузов между Калининградской областью и остальной частью Таможенного союза.

Уже на протяжении двух лет во всех таможенных органах внедрена автоматизированная система формирования, ведения и использования базы данных разрешительных документов. Исходя из вышеизложенного, необходимо сделать вывод о том, что применение упрощенной системы таможенного контроля не всегда является успешным. Во многих своих аспектах данная система еще нуждается в кардинальной доработке и реформировании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 (ред. от 19.10.2011) «О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного

пользования через таможенную границу таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском» (вместе с «Порядком определения момента выпуска и объема двигателя авто-, мототранспортного средства») // Собрание законодательства РФ. – 2012. – N 36. – Ст.4866.

2. Решение Комиссии таможенного союза ЕврАзЭС от 20 мая 2010 г. № 259 «О требованиях, применяемых к обустройству системы двойного коридора в местах прибытия товаров на таможенную территорию таможенного союза и убытия с этой территории» (г. Санкт-Петербург) // Таможенный вестник. – 2010. – N 13. – Ст.11.

3. Бекашев К.А., Таможенное право: учебник / К.А. Бекашев – 3-е издание перераб. и доп. – М.: Издательство «Проспект», 2014. – 667 с.

4. Горбухов В.А., Таможенное право России, учебное пособие / Горбухов В.А., Омега - Л, Библиотека Высшей школы, 2014. – 597 с.

5. Чермянинов, Д. В., Таможенное право: учебник для бакалавров / Д. В. Чермянинов; отв. ред. Д. Н. Бахрах. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 411 с.

6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ, в режиме свободного доступа: <http://www.customs.ru/>, дата обращения: 26.04.2014 г.

7. Сайт виртуальной таможни, в режиме свободного доступа: <http://www.vch.ru/>, дата обращения: 26.04.2014 г.

8. Электронный ресурс, в режиме свободного доступа: <http://obzormd.com/2012/03/14/pravitelstvo-rf-uprostilo-tamozhennyj-kontrol-bagazha-transfernih-aviapassazhirov/>, дата обращения: 26.04.2014 г.

9. Электронный ресурс, в режиме свободного доступа: <http://www.rostransport.com/news/2437/>, дата обращения: 26.04.2014 г.

10. Электронный ресурс, в режиме свободного доступа: <http://www.rostransport.com/news/2437/>, дата обращения: 26.04.2014 г.

УДК 338.46:336.7]:339.727.22(062)

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЛЕГИТИМАЦИИ ИНОСТРАННОГО КОММЕРЧЕСКОГО ПРИСУТСТВИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Веровская Т.А., гр. 31-Ю(б)

Рук. Дихтяр А.И.

В последние годы Россия вышла на путь интеграции с зарубежными государствами на новом уровне, а именно: она становится участницей таких международных объединений, целью которых является экономическое сотрудничество. Так, в 2012 г. было создано Единое экономическое пространство далее ЕЭП), в 2013 г. Россия вступила в ВТО. В связи с этим цель данной работы заключается в рассмотрении особенностей участия иностранного коммерческого присутствия в таких сферах российского финансового рынка как банковская и

страховая деятельность в условиях участия России в ЕЭП и ВТО. **Методология и методика исследования:** для этого используется диалектический метод, методы анализа и синтеза.

Определение понятия «иностранного коммерческого присутствия» является достаточно объемным в национальном законодательстве, а потому кратко изложим его суть. Если иностранное лицо решило осуществлять свою деятельность на территории России, то оно уже признается иностранным коммерческим присутствием. Участвовать можно по-разному: можно открыть свою организацию – юридическое лицо, его филиал или представительство, а можно просто вкладывать деньги в российские юридические лица, но при наличии вытекающей из такого вложения возможности принимать решения от имени данной организации. Более полное легальное определение можно получить при ознакомлении с п.14 ст.2 ФЗ РФ от 8 декабря 2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»[1].

ФЗ «О банках и банковской деятельности» в 2013 году был дополнен новыми нормами относительно иностранного коммерческого присутствия. Это объясняется вступлением России в ВТО и созданием ЕЭП. В соответствующих соглашениях и договорах можно увидеть правила о квотах, которые устанавливают пределы иностранного коммерческого присутствия в банковской деятельности[2]. В связи с этим в ФЗ № 395-1 были внесены дополнения, которые указывают, что квота участия иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации устанавливается Федеральным Законом по предложению Правительства Российской Федерации, согласованному с Банком России.

17 марта в Российской Газете была опубликована информация о том, что в Государственную Думу был направлен законопроект, устанавливающий вышеуказанную квоту. Квота устанавливается в размере 50% от совокупного иностранного капитала во всех кредитных организациях[3]. Здесь же укажем, что достижение данного резерва, по мнению специалистов, практически невозможно, так как до 2012 г. ни разу не складывалась ситуация, при которой указанный размер участия иностранного капитала в банковской сфере России достиг хотя бы 30%. Данная квота не действует только в отношении инвестиций, которые вносятся в соответствии с международными договорами. И вот как раз вопрос об инвестициях представляется достаточно интересным, так как он включает в себя множество оговорок. Если иностранный банк получает прибыль уже в России или ранее полученная прибыль в России ушла сначала за рубеж, а потом ее вернули в РФ, то это не считается иностранным капиталом, то есть он не учитывается при определении квоты. Также считаются внутренними инвестициями деньги, перечисленные российским юридическим лицам в связи с их финансированием зарубежными компаниями, в дочерние компании иностранных лиц. Для того чтобы не допустить превышения установленной квоты, Банк России имеет право наложить запрет на увеличение уставного капитала кредитной организации за счет средств иностранных лиц и на отчуждение акций (долей) в их пользу, если

результатом указанного действия является превышение квоты участия иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации.

Устанавливаются и дополнительные требования относительно необходимых к предоставлению документов. Иностранная кредитная организация должна подтвердить, что в своем государстве она зарегистрирована в качестве юридического лица, существует уже не менее трех лет, что исходит из требования предоставить отчет о балансах за последние три года деятельности организации, которые проверены аудиторами, сама данная организация приняла решение о создании юридического лица на территории России, а контрольный орган данной страны подтверждает данное решение. Данная организация должна подтвердить свою платежеспособность. Отметим также, что в России установлен запрет на открытие филиалов иностранных банков, так как за ним невозможно в полной мере осуществлять надзор из-за неурегулированного вопроса о порядке их функционирования на уровне отечественного законодательства [4].

Теперь перейдем к рынку страховых услуг. В связи с вступлением России в ВТО в нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы страхования, были внесены объемные изменения. Например, теперь иностранные компании смогут открывать на территории России филиалы, которые будут работать по закону страны страховщика. Это произойдет в 2021 году. Одним из требований было внесение изменений на законодательном уровне в отношении предельной квоты иностранного участия в совокупном уставном капитале страховых компаний с 25% до 50%. В связи с этим 23.07. 2013 г. Федеральным Законом № 234-ФЗ были внесены изменения в ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», которые выполнили указанное требование. В соответствии с поправками страховые компании с иностранным участием более 51% не могут осуществлять страхование жизни, страхование за счет средств государственного бюджета, а также ОСАГО. Это временный запрет, который будет введен в действие 1 июля 2014 года и отменен 22 августа 2017 года по окончании переходного периода, установленного условиями членства России в ВТО. Однако дочерние иностранные страховые организации иностранных инвесторов, которые имели лицензии на осуществление данных видов страхования на 22 августа 2012 года, могут продолжать осуществлять страхование жизни и ОСАГО[5]. Интересным представляется вопрос относительно ограничения участия иностранного присутствия на рынке страховых услуг. Так, если, как и в случае с банками, будет достигнут предельный уровень квоты – 50%, то прекращается выдача лицензий на осуществление страховой деятельности, но только тем страховым организациям, которые либо являются дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам, либо доля иностранного капитала составляет более 49%. И только этим организациям может быть запрещено увеличивать свой уставный капитал за счет иностранного в случае достижения предельного уровня квоты. Предъявляются также требования и к тем иностранным организациям, которые являются иностранными инвесторами – не менее пяти лет осуществлять страховую деятельность в своем государстве.

Также в связи с вступлением в ВТО был отменен ряд ограничений на оказание трансграничных страховых услуг, то есть таких услуг, когда страховщик или страхователь являются по отношению друг к другу иностранными лицами, или объект договора находится за границей. Теперь допускается трансграничное страхование морских рисков, перевозок воздушным транспортом, коммерческих запусков космических спутников, трансграничных перевозок пассажиров и груза, включая ответственность, вытекающую из этого [6]. Отменено требование к руководителям страховых компаний постоянно проживать на территории России, но все иностранные работники должны иметь разрешение на работу в РФ, но необходим двухлетний стаж работы в качестве руководителя подразделения в страховой компании или иной финансовой организации. Также установлены правила, которые позволяют осуществлять надзор за страховыми компаниями, в которых прямо или косвенно более 10% акций владеют иностранцы, а именно: орган страхового надзора может затребовать у страховой компании в любое время информацию об акционерах-иностранцах. Отметим, что зарубежные компании в основном интересуют рынок страхования жизни, в котором они могут составить существенную конкуренцию российским страховщикам [7].

В данной работе хотелось бы уделить внимание также и тому, что в скором времени должен быть создан Евразийский экономический союз, а именно к 1 января 2015 г. Уже сейчас разработан проект договора о Евразийском экономическом союзе и ряд приложений к нему. Одним из них является приложение № 16 «Протокол по финансовым услугам». Данный протокол содержит исчерпывающий перечень видов финансовых услуг: банковские услуги, услуги на валютном рынке, услуги на рынке ценных бумаг, страховые и относящиеся к страховым услуги. Все государства, которые будут являться членами Евразийского экономического союза должны разрешить своим лицам осуществлять вышеуказанные услуги в других государствах. Закрепляется принцип гармонизации законодательств на базе наилучшей международной практики [8].

В данной работе мы достигли следующих результатов: были рассмотрены два вида услуг, которые оказываются на финансовом рынке – банковские услуги и услуги страхования, изучены некоторые изменения, которые были внесены в отечественное законодательство в связи с вступлением РФ в ВТО, ЕЭП. В связи с достигнутыми результатами приходим к следующему выводу: изменения, которые были внесены в российское законодательство, с одной стороны, направлены на облегчение доступа на рынок финансовых услуг иностранным лицам, с другой стороны, они в некоторой мере направлены на урегулирование вопроса о надзоре за деятельностью иностранного коммерческого присутствия в РФ. Отрадным признается и тот факт, что будущие государства-члены Евразийского экономического союза считают необходимым развивать и гармонизировать свое законодательство, касающееся рынка финансовых услуг, с учетом передового международного опыта.

ЛИТЕРАТУРА

1. ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»// «Собрание законодательства РФ», 15.12.2003, № 50, ст. 4850.
2. Приложение 4. Перечень сохраняемых Сторонами ограничений в отношении учреждения, деятельности (оговорки по ст. 3, ограничения по ст.ст. 4 и 5 Соглашения о торговле услугами и капиталовложениях в государствах-ленах Единого экономического пространства. Российская Федерация. П.17.3
3. Для участия иностранного капитала в банковской сфере РФ установят квоту [Электронный ресурс]: Российская Газета: URL: <http://m.rg.ru/2014/04/17/kvota-anons.html>
4. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 02.12.2013) «О банках и банковской деятельности»// «Собрание законодательства РФ», 05.02.1996, № 6, ст. 492.
5. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.12.2013) «Об организации страхового дела в Российской Федерации»// «Ведомости СНД и ВС РФ», 14.01.1993, № 2, ст. 56.
6. Зубарев Л. Эволюционная революция в российском страховом законодательстве и регулировании (Часть II) [Электронный ресурс]: CMS? Russia Client Alert: URL: http://www.cms-russia.info/legalnews/2013/08/cms_client_alert_2013_08_19_rus.html
7. Носов А. В. Последствия вступления в ВТО для страхового рынка России / А. В. Носов, Е. В. Просина // Инновационные идеи молодых исследователей для АПК России. [Электронный ресурс]: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф.. - Том 2. - Пенза : РИО ПГСХА, 2013. - С. 106-108.: URL: http://pgsha.penza.net/informpisma/TOM_2_KONFERENTSIYA.pdf#page=107.
8. Приложение № 16. Протокол по финансовым услугам. - [Электронный ресурс]: URL: <http://wto.wtcmoscow.ru/projects/documents/>

УДК 339.543:004.77](062)

**ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО
АДМИНИСТРИРОВАНИЯ**

**Веровская Т.А., гр. 31-Ю
Рук. Кочетков А.Б.**

Объектом рассмотрения данной статьи является электронное декларирование. Отсюда вытекает и цель – комплексное изучение электронного декларирования, выявление его достоинств и недостатков процедуры его осуществления. Для реализации поставленных целей использовался диалектический метод, метод анализа, а также сравнительный метод при изучении нормативно-правовой базы и периодической литературы.

С первого января 2014 года была введена система обязательного электронного декларирования. Данное положение закреплено в п.1 ст. 204 ФЗ № 311 [1]. До этого времени декларирование по выбору декларанта осуществлялось в письменной или электронной форме. В письменной форме разрешается декларировать личные вещи, международные почтовые отправления, а также вещи, для которых заявляются таможенные процедуры отказ в пользу государства и уничтожение имущества. Однако ч.3 ст.179 Таможенного Кодекса Таможенного Союза на данный период времени предусматривает все еще возможность декларирования в письменной форме, что порождает некоторую неопределенность данного вопроса, так как с одной стороны мы имеем дело с национальным законом, а с другой – с международным нормативно-правовым актом [2].

В 2002 г. была оформлена первая электронная декларация. Затем в 2004 г. начала действовать первая система электронного декларирования на одном из таможенных постов. В 2008 г. был принят Приказ ФТС РФ от 24.01.2008 г. №52 «О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей «Интернет», который позволил передавать информацию через сеть Интернет в ведомственную сеть таможенных органов [3]. В связи с вступлением в ВТО перед Россией встала задача по введению обязательного электронного декларирования, что и было, как указано выше, осуществлено с января 2014 г. [4].

Под электронным декларированием понимается передача, прием, обработка таможенных деклараций на товары, созданных в электронной форме. То есть электронное декларирование направлено на экономию времени и денег при оформлении товаров, так как декларацию и все необходимые документы можно направить на таможенный пост и таможню в электронном виде. С введением обязательного электронного декларирования появилась упорядоченность оформления документов. Если раньше иногда таможенный инспектор требовал представления не электронной декларации, а только письменной, то теперь такого права у него нет. Он обязан проверять декларации по мере их поступления и оформлять [5]. Также электронное декларирование способствует уменьшению количества серых схем. Выделяют такие плюсы электронного декларирования: сокращение времени проведения таможенных операций, снижение объема бумажной документации, возможность объединения с информационными системами иностранных государств, централизация информационных ресурсов, возможность контролирования деятельности таможенных органов, что делает процесс декларирования более прозрачным, возможно декларировать товары сразу на нескольких таможенных постах [6]. ФТС России обращает внимание участников внешнеэкономической деятельности на тот факт, что при подаче декларации на товары в электронной форме не требуется предоставление паспорта сделки, при этом его номер следует указывать в декларации. Эта мера разработана в целях упрощения процедур валютного контроля и улучшения инвестиционного климата [7]. В связи с принятием

Приказов ФТС РФ от 6 марта 2014 г. №404 и №405 теперь при электронном декларировании также не требуется предоставление сертификатов соответствия и зарегистрированных деклараций о соответствии на продукцию, включенную Единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке соответствия в рамках Таможенного Союза с выдачей единых документов и требованиям технических регламентов Таможенного Союза и технических регламентов РФ [8, 9]. Однако у электронного декларирования есть один минус – его могут осуществлять только высококвалифицированные сотрудники, которые не только хорошо разбираются в таможенном праве, но и неплохо владеют компьютером [10]. Хотя в настоящее время создан портал электронного декларирования, который должен помочь упростить данную процедуру.

В настоящее время можно выделить три основных способа электронного декларирования: покупка и установка декларантом соответствующего программного обеспечения и присоединение к информационной системе таможенных брокеров, воспользоваться услугами информационных операторов, а также воспользоваться порталом электронного декларирования. В любом случае таможенный инспектор не будет лично контактировать с декларантом, что существенно снижает временные затраты и фактор коррупции. Первый способ предполагает совершение следующих действий: подготовка необходимого помещения, закупка аппаратного системного программного обеспечения, прикладного программного обеспечения, антивирусные средства защиты, установить и настроить программное и аппаратное обеспечение, проведение аттестации информационной системы на предмет ее соответствия требованиям безопасности, получение электронно-цифровой подписи. Отмечают, что данный подход эффективен только тогда, когда регулярно необходимо осуществлять электронное таможенное декларирование, так как оборудование. Программы, зарплата специалиста составят немалые расходы организации, поэтому проще воспользоваться другими двумя способами. Второй способ – воспользоваться услугами таможенного представителя, который будет действовать по поручению участника ВЭД при осуществлении таможенного декларирования и нести с ним солидарную ответственность. Таможенный представитель получает от заказчика необходимые документы, оформляет таможенную декларацию, переводит сведения в электронную форму, создает совокупность данных сделки, передает через информационного оператора сведения в таможенные органы, подписанные электронно-цифровой подписью [11]. Еще один способ – портал электронного декларирования. Подключение к нему осуществляется бесплатно. Хотя декларант все же должен понести расходы на приобретение электронно-цифровой подписи. В этом случае не нужно покупать и зарабатывать на свою информационную систему для осуществления электронного декларирования. Портал дает возможность заполнить таможенную декларацию, прикрепить к декларации необходимые документы, создать личное дело декларанта для подборки документов для дальнейшего декларирования, имеются и рекомендации для работы с порталом [12].

После подготовки электронных документов они передаются на таможенную, где происходит проверка сведений и таможенное оформление. Там либо потребуют еще каких-либо документов, которые не были первоначально представлены в электронной форме, либо присвоят уникальный номер декларации. Все это происходит в течение 24 часов, а в случае, если не нужно взимать таможенные пошлины – 4 часа [13]. Иногда может потребоваться досмотр груза. Но это случается только в 6% случаях. Если все проходит успешно, то декларант получает разрешение на выпуск товара. После этого данная процедура завершена. Отметим, что электронное декларирование не всеми оценивается как некоторая таможенная операция, которая позволит уйти от коррупции. Интересным представляется и то, что помимо декларирования, необходимо пройти еще целый ряд инспекций, куда уже документы подаются не в электронной, а в письменной форме, таких как санитарная, ветеринарная службы.

При написании данной статьи мы достигли следующих результатов: обозначены достоинства и недостатки электронного декларирования, описаны способы осуществления электронного декларирования.

Вывод. Электронное декларирование появилось в РФ в 2002 г. и постоянно развивается с того времени. Совершенствуются способы осуществления, которые позволяют снизить денежные затраты, а также уменьшают перечень документов, необходимых для предоставления при его осуществлении. Последним таким достижением является портал электронного декларирования. Само по себе электронное декларирование позволяет снизить временные затраты на декларирование, а также направлено на снижение коррупционности в таможенных органах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // «Российская газета». - № 269. - 29.11.2010.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010) // «Собрание законодательства РФ». - 13.12.2010. - № 50. - Ст. 6615.
3. Электронное таможенное декларирование в России. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Электронное таможенное декларирование товаров. <http://brokercustoms.ru/jelektronnoe-deklarirovanie-tovar>
5. Михайлов А. Электронная таможня. // Коммерсантъ-Приложение. – 03.04.2014 г.
6. Электронное декларирование <http://www.deklarant74.ru/tamozhennoe-oformlenie/articles/elektronnoe-deklarirovanie-ed-2>

7. При электронном декларировании паспорт сделки не предоставляется.
http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=16712:2012-12-13-04-55-30&catid=40:2011-01-24-15-02-45&Itemid=2055

8. Приказ ФТС России от 06.03.2014 № 404 «О сокращении перечня документов, представляемых при таможенном декларировании товаров» (Зарегистрировано в Минюсте России 11.04.2014 № 31902)// «Российская газета», № 86, 16.04.2014

9. Приказ ФТС России от 06.03.2014 № 405 «О сокращении перечня документов, представляемых при таможенном декларировании товаров»// «Российская газета», № 86, 16.04.2014

10. Смирнова Е.А. Технологии электронного декларирования в таможенной сфере. // Отраслевая и региональная экономика: проблемы управления и пути решения. – Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2012 г. - № 2. – С. 71-75.

11. Особенности применения электронного декларирования.
<http://customsexpert.ru/practicum/legal-entity/osobennosti-primeneniya-ed.htm>

12. Пресс-конференция начальника Главного управления информационных технологий ФТС России Шашаева Алексея Евгеньевича; на тему: «Таможня: портал электронного декларирования через Интернет».
<http://www.youtube.com/watch?v=yC-lloVyx2w>

13. Фурсова И. Таможенные органы переходят на электронное декларирование товаров. // Российская газета. – 27.11. 2013 г.

УДК 342.25 (100)(062)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СИСТЕМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

**Губенков А.О., гр. 23-Ю
Рук. Костенко Н.И.**

Изучение моделей института местного самоуправления раскрывает позитивные возможности сравнительно - правового анализа, связующего ретроспективы его эволюции и современные тенденции реализации потенциала местного самоуправления и возможности рецепции международных норм в отечественное право. Теоретико-правовые модели местного самоуправления служат основанием построения национальной системы местного самоуправления, выделяющего демократические пути развития того или иного государства. Совершенствуясь в условиях сохранения исторических традиций, та или иная модель местного самоуправления преобразовывается в некие общие нормативные стандарты, определяющие наличие демократических идеалов и ценностей в современном обществе.

Концепция местного самоуправления исходит, прежде всего, из того, что местные сообщества населения представляют собой один из основных элементов любого демократического режима, а право граждан на участие в управлении

общественными делами является составной частью демократических принципов построения большинства современных государств. Кроме того, именно муниципальная власть делает возможным обеспечить такое управление, которое было бы наиболее эффективным и максимально приближенным к нуждам населения. [1, с. 10]

В доктрине муниципального права вопрос о точном и универсальном определении остается дискуссионным уже на протяжении долгого времени, в виду своей сложной и многоаспектности.

Под моделями местного самоуправления, по мнению В.Н. Иванова и В.И. Петрушева, формы местного самоуправления, которые проявляют свою специфику посредством комплекса различных характеристик [2].

Н.В. Постовой считает, что говорить о соответствующей модели местного самоуправления можно лишь тогда, когда, форма местного самоуправления вызывают существенное перераспределение полномочий, между муниципальными органами, между органами и населением, между различными муниципальными образованиями (город-район в городе, район-село, район-поселок, район-город районного значения) и др. [3].

Несмотря на разновидность моделей, все они основаны на общих принципах местного самоуправления. Проведенные исследования позволили выявить характерные черты каждой модели.

Англосаксонскую модель принято считать классической, и все, благодаря тому, что она одна из распространенных в мире, так как возникла она на родине классического муниципализма – в Великобритании.

- формальная автономия и самостоятельность местного самоуправления;
- отсутствие на местах уполномоченных центрального правительства, «опекающих» органы местного самоуправления.

Сформировалась данная муниципальная система в ходе реформ, начавшихся еще в начале X века и продолжающихся до сих пор [4].

В соответствии с англосаксонской системой на местах существуют только выборные органы общей компетенции и применяются сельские сходы [5].

Практика показывает, что данная модель наиболее эффективно работает в условиях двухпартийной системы. Вне таких политико-культурных условий, как показывает опыт некоторых стран, попытки ввести англосаксонскую систему в ее классическом варианте особого успеха не имели.

Также данную муниципальную систему могут позволить себе лишь достаточно благополучные федерации с высоким уровнем социально-экономического развития, характеризующиеся соответствующим типом политической культуры. В противном случае само местное самоуправление может быть отдано на «откуп» региональным элитам, стремящимся интегрировать местные органы в собственную региональную «вертикаль власти» [6, с. 121], что предполагает их функционирование по правилам, не всегда совместимым с канонами демократии [7].

Стоит также учесть, что зарубежные ученые при анализе места и роли местных органов в политической системе обычно акцентируют внимание на том,

что они являются составной частью механизма государства [8]. Принятый в законодательстве этих стран термин «местное управление» для обозначения организации и деятельности местных органов обычно указывает лишь на один из критериев их отграничения от всех остальных государственных органов – на их локальный характер.

Континентальная модель получила свое распространение в странах континентальной Европы (Франции, Италии, Испании, Бельгии, Польше, Болгарии, Турции, Монголии), а также в большинстве стран Латинской Америки, Ближнего Востока, франкоязычной Африки [2].

Для данной модели местного самоуправления характерны следующие признаки:

- сочетание местного самоуправления и государственного управления;
- сочетание выборности и назначаемости;
- иерархичность самой системы местного самоуправления;
- наличие специального лица, осуществляющего государственный контроль за деятельностью органов местного самоуправления.

В данной модели доминирует принцип негативного регулирования, в рамках которого местные органы обладают своеобразными остаточными полномочиями. Отсюда следует, что несмотря на широкие права и значительную самостоятельность, местные органы власти все же сохраняют определенную подчиненность муниципальным звеньям вышестоящим, а иногда осуществляется и прямое государственное управление муниципальными образованиями

Признанной является также система советов социалистического типа. Эта система принципиально отличается от рассмотренных выше моделей. Здесь принцип местного самоуправления не признается, и избранный совет рассматривается как орган государственной власти. Он избирает свой исполнительный орган - исполнительный комитет.

В Китае, например, совет избирает помимо исполкома (он называется в Китае местное народное правительство) также постоянный комитет, который осуществляет почти все полномочия совета (собрания народных представителей) между его сессиями. Вся эта система действует под руководством местных органов Коммунистической партии [9].

Смешанная модель получила своё распространение в Германии, Австрии, Японии, России, Казахстане, Белоруссии. Особенностью данной модели местного самоуправления является соединение черт 3-х основных моделей местного самоуправления – Англосаксонской, Континентальной и Социалистической.

Данная модель характеризуется следующими чертами:

- значительная свобода действий в сферах, связанных с жизнеобеспечением населения, проживающего на данной территории;
- широкая социальная база процессов принятия решений и управления;
- широкие возможности и права в вопросах финансовой и хозяйственной самостоятельности;
- мощная социальная поддержка местного населения [10].

Такая модель стала более приемлема для тех стран, где сочетаются разные уровни управления и способы его осуществления.

Существование различных моделей местного самоуправления не противоречит сущности самого местного самоуправления, закрепленного в Европейской хартии местного самоуправления [11]. Несмотря на разнообразие местных вопросов и проблем, которые предназначено решать на местах, главная суть, закрепленная в Хартии это обособленность местного самоуправления и децентрализация власти. Таким образом, важная особенность местного самоуправления, в соответствии с положениями Хартии, состоит в праве и способности местных территориальных сообществ самостоятельно контролировать и управлять значительной частью общественных дел.

Таким образом, сравнительно-правовой анализ теории и практики деятельности местного самоуправления в зарубежных странах раскрывает некоторые возможности для рецепции с учетом национальных правовых традиций. Большинство демократических государств сохраняют за местным самоуправлением автономию, В исключительных случаях, относительно.

Также выявлена тенденция непрерывного процесса совершенствования института местного самоуправления, выраженного в правовых реформах, закрепивших демократические принципы управления. Акцент реформирования в зарубежных странах ставится не на субординации и согласованности функций центральных и местных органов власти, а на координации – согласованности функций компонентов политической системы всего общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихонов Д.А. Местное самоуправление и местная автономия в современной России. М., 2004.
2. Иванов В.Н., Петрушев В.И. Модели развития местного самоуправления // Правительство-город-люди: материалы научно-практической конференции. – М., 1996. – № 14.
3. Постовой Н.В. Местное самоуправление: история, теория, практика. М., 1995
4. Зуева Ю. А. Англосаксонская модель организации местного самоуправления: историческое и теоретико-правовое исследование // Философия права. - №6 . – 2012
5. Чиркин В.Е. Конституционное право: Россия и зарубежный опыт. – М.: Зерцало, 1998
6. Салов О. Местное самоуправление в современном мире // Федерализм. – 2000. - № 1
7. Дроботенко И.И. Зарубежные модели местного самоуправления: опыт для России // Власть. - №1. – 2010. – С. 121
8. Медведев Н.П. Политическая регионалистика. – М., 2002

9. Бейдина Т.Е., Новикова А.В. Политический опыт развития местного самоуправления в России и Китае // Вестник Бурятского Научного Центра Сибирского отделения Российской Академии Наук. - №1. – 2012.

10. Красильщиков Г.Г., Сабиров А.А. Основные тренды в организации моделей местного самоуправления в России, Австрии, ФРГ и Швейцарии: сравнительный анализ // ARS ADMINISTRANDI. – 2. – 2012

11. Европейская хартия местного самоуправления: ETS № 122 от 15.10.1985 г., Страсбург // СПС «КонсультантПлюс: Высшая школа – Выпуск 21. Весна 2014»

УДК 343.237

ПОНЯТИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СОУЧАСТИЯ И АКЦЕССОРНОЙ ТЕОРИИ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

**Губенков А.О., гр. 23-Ю
Рук. Герасина Ю.А.**

Институт соучастия сопровождается огромным количеством дискуссий и споров в науке уголовного права. В середине XIX в. известный русский юрист А. Жиряев писал, что «вопрос о стечении преступников, в противоположность стечению или совокупности преступлений, есть едва ли не самый спорный. Окончательное же решение всего этого вопроса, особенно в науке, мне кажется делом вовсе невозможным» [1]. Через несколько десятилетий не менее знаменитый криминалист Г.Е. Колоколов утверждал, что «соучастие является венцом общего учения о преступлении и считается труднейшим разделом уголовного права» [2].

Еще в начале XX века Н. С. Таганцев указывал: «Соучастие, как совместная виновность, предполагает единение в преступной деятельности в широком значении этого слова, хотя бы таковая как по законной ее характеристике, так и в ее фактическом проявлении представлялась сложной, составленной из ряда действий, отделенных друг от друга и по месту, и по времени и тем не менее составляющих одно общее целое...» [3]. Среди теоретиков науки советского уголовного права не было единого мнения по определению понятия соучастия. Почти каждый ученый, занимавшийся изучением проблемы соучастия, предлагал свое, пусть немного да отличающееся от других определение соучастия.

П. Ф. Тельнов предложил такую трактовку: «Соучастием признается совершение умышленного преступления совместными сознательно объединенными деяниями двух и более лиц» [4].

Ф.Г. Бурчак сформулировал следующее понятие: соучастие – это совместное участие двух или более лиц в совершении одного и того же умышленного преступления [5].

Критикуя положения, предложенные П.Ф. Тельновым, Ф.Г. Бурчаком и некоторыми другими авторами, Н.Г. Иванов уже более десяти лет назад сформулировал определение, которое остается актуальным и более точно, на наш взгляд, отражает трактовку соучастия, данную законодателем: «Соучастием является совместное умышленное участие двух или более лиц в совершении одного и того же умышленного преступления». Данная формулировка в достаточной мере лаконична и отражает все присущие соучастию признаки [6].

В ст. 32 Уголовного кодекса Российской Федерации дана законодательная формула соучастия в преступлении: «Соучастием в преступлении признается умышленное совместное участие двух или более лиц в совершении умышленного преступления» [7].

Невозможно всесторонне и полно разобраться в природе института соучастия без обращения к ретроспективе. Поэтому рассмотрим сначала римское право. В нем приводились отличия между виновниками и пособниками, также отдельно упоминалось о подстрекателях. Однако различию этому не придавалось никакого существенного значения, так как, по общему правилу, «все участники преступления подвергались равному наказанию» [8]. Лишь в позднейший императорский период за отдельные преступления, да и то в виде исключения, допускалось уменьшение ответственности.

В некоторых ранних правовых системах идея соучастия вообще отвергалась. Иудеи придерживались следующего принципа: «По вопросу преступления никто не может быть представлен другим лицом» [9]. Толкование такого вывода основываются на рассуждениях, имеющих примерно такой ход: совершение преступления накладывает на преступника особую печать - его руки и душа «испачканы» преступлением.

Нормы, связанные с ответственностью за групповое совершение преступления, нашли свое закрепление и в Русской Правде краткой редакции: «Ст. 29: А кто украдет коня или вола, или обкрадет клеть, если он был один, то он платит гривну и 30 резан; если же их было и 10, то каждый из них платит по 3 гривны и по 30 резан» [10].

Но скачок качественного и количественного прогресса приходится на период, начинающийся с XVIII века, именно тогда начала формироваться российская наука уголовного права. Издаются монографические работы Колоколова Г. Е. [11], Жиряева О. С [1].

Уголовный кодекс Франции 1810 г. (Code penal), ограничив соучастие необходимыми объективными и субъективными признаками, тем самым субъективно ограничил и пределы соучастия, исключив из него любые формы прикосновенности к преступлению, в частности недонесение и укрывательство.

Более того, в Code penal наиболее полно было оформлено представление об акцессорной природе соучастия, хотя начало этому было положено в эпоху французской революции XVIII века и впервые законодательно оформлено в 1791 г. [12].

В этих законодательных актах уголовно-правовая оценка действий соучастника определялась оценкой преступления, совершенного исполнителем, и

зависела от нее. Так, если исполнитель совершал оконченное преступление, должны были отвечать и соучастники. Акцессорная теория соучастия, до сих пор считающаяся классической и основополагающей, сформировалась на основе трех теорий соучастия, появившихся еще в XVIII столетии: объективной, субъективной и смешанной.

Первоначальные попытки концептуальной дифференциации участников преступления на главных и второстепенных носили объективный характер и были сформулированы Паулем Йоханн Ансельм фон Фейербахом, немецким философом и правоведом. Главным виновником, по мнению Фейербаха, следует считать того, кто был главной (достаточной) причиной преступления, то есть того, чьими действиями было совершено преступление в полном объеме. А лица «в коего воле и деянии содержится достаточная причина для произведения преступления, яко действие оной» [13] относились к пособникам, они лишь содействуют результату, и являются второстепенной (дополнительной) причиной.

Фейербах полагал, что причины преступного результата могут быть непосредственными и побочными [13]. Поскольку все действия образуют общую причину результата, то, по его мнению, все содеянное исполнителем вменяется в вину и соучастникам, какова бы ни была их роль в преступлении [13].

Франц Лист, напротив, полагал, что в смысле уголовно-правовой ответственности причинение, повод-причина и условие совпадают. Между отдельными действующими в преступлении лицами нет особого различия, и что различие в ответственности может проводиться в пределах санкции за совершенное преступление» [14].

На советском этапе развития уголовного права акцессорная теория отвергалась и считалась буржуазной, реакционной. На современном этапе изучением акцессорной теории занимаются, как и всемирно известные ученые-криминалисты - М.И. Ковалев, В.С. Комиссаров – так и молодые ученые, затрагивающие данную теорию в своих диссертациях на соискание кандидатской степени, а также в иных научных работах – А.А. Арутюнов, Н.В. Димченко, О.В. Малахов.

Итак, акцессорная теория – одна из основных теорий соучастия, согласно которой, основой соучастия является деятельность исполнителя, а действия всех остальных соучастников являются дополнительными (акцессорными) по отношению к ней; поэтому юридическая оценка этих действий целиком и полностью опирается на оценку действий исполнителя: если они признаются преступными и наказуемыми, то наказуемы и действия соучастников, причём по той же статье уголовного закона, что и действия исполнителя, а если действия исполнителя ненаказуемы, не могут быть привлечены к ответственности и соучастники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жиряев А. О стечении нескольких преступников при одном и том же преступлении. Дерпт, 1850. С. 5–6.

2. Колоколов Г. Е. Уголовное право: Лекции. М., 1896. С. 412. Цит. по: Российское уголовное право. Общая часть / Под ред. В. С. Комиссарова. СПб., 2005. С. 244.
3. Таганцев Н. С. Русское уголовное право. Часть общая. Тула, 2001. Т. 1. С. 571.
4. Тельнов П. Ф. Ответственность за соучастие в преступлении. М., 1974. С. 12.
5. Бурчак Ф. Г. Соучастие: социальные, криминологические и правовые проблемы. Киев, 1986. - С. 117
6. Иванов Н. Г. Понятие и формы соучастия в советском уголовном праве. Саратов, 1991. - С. 63.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ, с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.03.2014 // СПС «КонсультантПлюс: Высшая школа – Выпуск 21. Весна 2014»
8. Новицкий И.Б. Римское право: учебное пособие для юридических ВУЗов, –Изд. 6-е, стереотипное. –М., Издательское товарищество»ТЕИС». -1997. - С. 41
9. Марченко М. Н. Основные принципы иудейского права // Вести Московского Университета. Вопросы сравнительного правоведения. - 2001. - Стр. 75
10. Тихомиров М.Н. Пособие по изучению Русской Правды М., 1953. - С. 82
11. Колоколов Г. Е. О соучастии в преступлении (о соучастии вообще и о подстрекательстве в частности). 1881. - С. 215
12. Арутюнов А.А. Системная теория соучастия//Адвокат. 2000. – № 12. - С. 19
13. Фейербах А. Уголовное право. СПб., 1810. - С. 42.
14. Ковалев М. И. Соучастие в преступлении. Екатеринбург, 1999. - С. 49.

УДК: 351.761: 339. 543 (062)

МЕРЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПО БОРЬБЕ С НАРКОТИЧЕСКИМИ ВЕЩЕСТВАМИ

**Дорофеева А.А., гр. 31-Ю
Рук. Кочетков А.Б.**

Основной целью исследования является комплексное исследование мер таможенного контроля по борьбе с наркотическими веществами, а также анализ факторов, способствующих развитию наркоситуации.

В процессе исследования были использованы такие научные методы, как: обзорно-аналитический собранной литературы, описания, объяснения, системного подхода, формально- юридический, сравнительно-правовой методы [1].

За последнее десятилетие волна наркотиков захлестнула нашу страну. Сегодня в России, пожалуй, нет таких регионов, где не совершались бы

преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков. В силу своего геополитического положения она оказалась в эпицентре борьбы с международным наркобизнесом, который за последние десятилетия трансформировался в мощные высокоорганизованные сообщества. В числе потенциальных жертв наркомафии уже миллионы наших соотечественников. Российские таможенники как никто другой знают о размахе и степени опасности наркоторговли, являющейся одной из основных движущих сил криминализации общества, питательной средой для террористических и экстремистских группировок различного толка. Одними из первых в системе правоохранительных органов России они организованно вступили в борьбу с наркоэкспансией. В 1989 году в таможенных органах было создано подразделение по борьбе с контрабандой наркотиков. За эти годы объемы изъятых российскими таможенниками наркотиков увеличились в 25 раз, задержано более 95 тонн наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ, проведено свыше 250 международных операций «контролируемая поставка» при взаимодействии с российскими и зарубежными правоохранительными органами [2].

Сегодня с высокой степенью уверенности можно говорить, что на рынке наркоторговли в России сложилась целая индустрия, одной из составляющих которой является система нелегальной доставки наркотиков на ее территорию. Общие тенденции развития наркоситуации на границах Российской Федерации определяет совокупность нескольких устойчивых и тесно взаимосвязанных факторов.

Во-первых, это огромное пространство страны с самой протяженной в мире государственной границей.

Во-вторых, это единая транспортная система, соединяющая территории сопредельных стран постсоветского пространства.

В-третьих, сама Россия рассматривается наркоторговцами как огромный, перспективный, и не в полной мере освоенный наркорынок.

26 июня – Международный день борьбы со злоупотреблением наркотическими средствами и их незаконным оборотом. Противодействие контрабанде наркотиков остается одним из приоритетных направлений деятельности российской таможенной службы.

В 2012 году таможенными органами было пресечено почти 1400 попыток контрабанды наркотиков. При этом из незаконного оборота изъято 115 кг героина, 30 кг кокаина, 100 кг гашиша и гашишного масла, 22 кг марихуаны, свыше 23 кг синтетических наркотиков, в том числе в виде курительных смесей типа «спайс». Правоохранительные подразделения таможенных органов возбудили 1009 уголовных дела по контрабанде наркотиков [3, с.165].

По-прежнему основным производителем и поставщиком наркотиков опиумной группы (опиум, героин) остается Афганистан. По оценкам экспертов ООН, в настоящее время под незаконные посевы опийного мака на территории Афганистана заняты порядка 131 тысячи гектаров. В июне 2012 г. Главное управление по борьбе с контрабандой ФТС России совместно с подразделениями

ФСБ России провело специальную операцию по ликвидации крупной международной преступной группы, которая занималась поставками в Россию афганского героина. Группа действовала на территории Центрального, Уральского и Сибирского федеральных округов. В ходе операции был обнаружен тайник, оборудованный в бензобаке легкового автомобиля, откуда были изъяты 31 литровая пластиковая бутылка с наркотиком общей массой 29 кг. Еще один килограмм героина был обнаружен по месту жительства одного из преступников. Всего изъято свыше 30 кг героина. Его стоимость на черном рынке оценивается в 20 млн. рублей. Входящие в наркогруппировку граждане Таджикистана, Узбекистана и России были арестованы. По данным фактам возбуждено уголовное дело.

Чаще перемещением наркотиков занимаются граждане, проживающие в регионах со сложной социально-экономической обстановкой, а также лица, прибывающие в Россию из сопредельных стран, прежде всего из стран Центрально-Азиатского региона. Так, в конце августа 2012 года сотрудники Домодедовской таможни при проведении таможенного контроля рейса Куляб-Москва у гражданина Таджикистана среди личных вещей и продуктов были обнаружены четыре лепешки, внутри которых находились 229 резиновых контейнеров круглой формы с морфином, общим весом 1,2 кг. В феврале 2013 года при проведении таможенного контроля пассажиров, прибывших рейсом Куляб – Москва, сотрудники отдела по борьбе с контрабандой наркотиков Домодедовской таможни задержали 17-летнего гражданина Таджикистана, который пытался провести в желудке более килограмма героина. При проведении специальных медицинских процедур в стационаре было извлечено 150 контейнеров цилиндрической формы. В отношении задержанного возбуждено уголовное дело по ст. 229.1 УК РФ.

Таможенные органы России также пресекают попытки контрабанды в Россию наркотиков из стран Прибалтики, Западной и Восточной Европы, где сконцентрировано не менее 60% мирового производства синтетических наркотиков (МДА, МДМА, амфетамин, ЛСД), которые производятся в местных нарколабораториях. Из Латинской Америки (прежде всего из Колумбии, Перу и Эквадора) нередко попытки ввоза в Россию кокаина [4, с.22].

Правоохранительные органы ФТС России продолжают вести мониторинг ситуации на границе с целью выработки оптимальных мер по противодействию проникновения наркотиков на территорию России и государств-членов Таможенного союза.

Многосторонние международные встречи, конференции, учебные семинары и рабочие совещания способствуют результативности мероприятий, направленных на пресечение каналов контрабанды наркотиков. Функционирует Комитет глав правоохранительных подразделений Совета руководителей таможенных служб государств-участников СНГ, созданный по инициативе ФТС России в октябре 2008 года. Дважды в год на его заседаниях руководители правоохранительного блока таможенных служб государств-участников СНГ обсуждают вопросы борьбы с контрабандой наркотиков на пространстве

Содружества, взаимодействие с координационными органами СНГ и ОДКБ, сотрудничество в рамках RILО-Москва и совершенствование кинологической деятельности в правоохранительных подразделениях таможенных служб.

Взаимодействие с зарубежными и международными ведомствами и организациями в борьбе с преступлениями в таможенной сфере – одно из приоритетных и перспективных направлений деятельности Главного управления по борьбе с контрабандой ФТС России. Его основой стали межправительственные соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных вопросах, которые ФТС России заключила с 39-ю государствами. Успешно реализуются отдельные протоколы и двусторонние долгосрочные планы совместных мероприятий правоохранительной направленности с Германией, Монголией, Польшей, Финляндией, Швецией, Францией, Латвией, Литвой, Эстонией, Турцией, Чехией, Италией, Индией, Азербайджаном, Казахстаном, Киргизией, Узбекистаном, Украиной и Беларусью.

В рамках международного таможенного сотрудничества действуют рабочие группы представителей российских и зарубежных правоохранительных таможенных служб по обмену оперативной информацией упреждающего характера, которая способствует пресечению контрабандных каналов.

Активно развивается и сотрудничество с таможенными органами Азиатско-Тихоокеанского региона. Подписаны протоколы о взаимодействии ФТС России с таможенной полицией Китайской Народной Республики и Республики Корея. Развивается переговорный процесс о сотрудничестве и взаимопомощи с береговой охраной Японии и таможенными органами Вьетнама.

Плодотворные контакты по вопросам противодействия контрабанде наркотиков осуществляются с ООН, ВТО, Интерполом, Европолом и рядом других международных правоохранительных организаций [5, с.78].

Таким образом, ФТС России предпринимает конкретные меры по обеспечению безопасности границ, совершенствованию эффективности таможенного контроля, в том числе направленного на пресечение контрабанды наркотиков. Важной составляющей антинаркотической деятельности таможенных органов является работа по обеспечению таможенных органов необходимыми силами и средствами борьбы с контрабандой наркотиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Назаренко Г.В. Методология правопознания: Учебно-методическое пособие. - Орел: Орел ГТУ, 2002. - 27 с.
2. Деятельность таможенных органов по борьбе с контрабандой наркотиков // [Электронный ресурс]: [http://: customs.ru](http://customs.ru).
3. Кражан Л.И. Пути совершенствования таможенного контроля // Вестник Иркутского государственного университета. - 2013.- №5. - С.163-169.
4. Ройзман Е.В., Санников А.Ю., Кабанов А.В. «Белая смерть» не щадит никого // Финансовый контроль. - 2006. - № 2. - С.22.

5. Борщ А.А. На повестке дня внутренняя безопасность // Научно-аналитический журнал «Обозреватель». - 2008.- №12. - С.78.

УДК 339,543:339,565,4](062)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ ДЛЯ ЛИЧНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ

Дорохина Е.В., гр. 35-Ю

Рук. Кочетков А.Б.

Согласно п. 36 ч. 1 ст. 4 Таможенного кодекса Таможенного союза, товарами для личного пользования признаются товары, предназначенные для личных, семейных, бытовых и иных, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, нужд физических лиц, перемещаемых через таможенную границу в сопровождаемом или несопровождаемом багаже, международных почтовых отправлениях либо иным способом [1].

Основным документом, регулирующим вопросы перемещения товаров для личного пользования, является Соглашение о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском. В документе не определен точный перечень товара, относимого к товарам для личного пользования, а лишь указано, что «отнесение товаров, перемещаемых физическими лицами через таможенную границу, к товарам для личного пользования осуществляется таможенным органом с применением системы управления рисками исходя из:

- заявления физического лица о перемещаемых товарах (в устной или письменной форме с использованием пассажирской таможенной декларации) в случаях, установленных настоящим Соглашением;
- характера и количества товаров;
- частоты пересечения физического лица и (или) перемещения им товаров через таможенную границу» [2].

Однако далеко не любые товары могут приобретать статус товаров для личного пользования. В Соглашении представлен строго фиксированный перечень товаров, которые, независимо от вышеуказанных критериев, не могут являться товарами для личного пользования.

В настоящее время проводится реформирование порядка относительно перевозимых товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного союза при помощи железнодорожного транспорта. Как отмечает Дмитрий Борисович Жуков, первый заместитель начальника Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля, в своем интервью с Российской газетой, в настоящее время проводится эксперимент по совершенствованию таможенных операций и проведению таможенного контроля

с использованием документов и сведений в электронном виде на объектах пилотной зоны, в том числе при перемещении товаров и транспортных средств через российско-финляндский участок государственной границы. Данный эксперимент преследует цель максимально облегчить ведение внешнеэкономической деятельности. «Получение железной дорогой информации в электронном виде о декларациях на товары, по которым принято решение о выпуске, является основанием для совершенствования операций, связанных с погрузкой и перемещением товаров по территории Российской Федерации, и ускоряет процесс их таможенного оформления», – уверяет Дмитрий Борисович [3]. Согласно действующему законодательству, предоставление предварительной информации для перемещения товаров по средствам железнодорожного транспорта не является обязательным. Однако большое число субъектов заинтересованных в ускорении пересечения товаров Таможенной границы пользуются данным правом. Это свидетельствует о необходимости внедрения новых информационных технологий, позволяющих еще более облегчить процесс подачи предварительной документации в электронном виде. В настоящее время изучается возможность введения обязательного предварительного информирования таможенных органов о перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза товарах и транспортных средствах в железнодорожных пунктах пропуска. В результате работы, проведенной в тесном взаимодействии с таможенными службами государств-членов Таможенного союза, специалистами железных дорог России, Беларуси и Республики Казахстан подготовлен проект Решения Евразийской экономической комиссии «О введении обязательного предварительного информирования о товарах и транспортных средствах, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом». В настоящее время проект Решения проходит окончательную межгосударственную процедуру согласования. Планируется его вступление в силу осенью 2014 года.

26 сентября 2013 года состоялась пресс-конференция на тему: «Зеленый коридор – просто и удобно», на которой выступили заместитель начальника отдела организации валютного контроля ФТС РФ Елена Плющай и заместитель начальника Шереметьевской таможни Юрий Ставровойтов, которые рассказали об организации таможенного контроля в отношении физических лиц, пересекающих границу России [4]. В рамках этой конференции были разъяснены основные правила и аспекты прохождения процедуры «зеленого коридора» в аэропортах. Юрий Николаевич отметил, что в качестве нововведения, в настоящее время разрабатывается программа внедрения платежных банковских терминалов, посредством которых пассажирам будет предоставлена возможность оплатить таможенные платежи.

К сегодняшнему дню в грузовом комплексе аэропорта Домодедово уже есть специализированный терминал для оплаты пошлины или штрафа, начисляемого таможенными органами. Квитанция, выдаваемая терминалом после оплаты, будет служить основанием для получения документа, подтверждающего право на ввоз данного товара. Данное нововведение позволяет сэкономить время и сделать

таможенный контроль наиболее удобным и быстрым процессом. Платежи принимаются наличными, также можно использовать и банковские карты. Деньги зачисляются мгновенно, процесс не требует ожиданий. После оплаты устройством формируются документы, свидетельствующие о произведённом платеже при получении груза.

Анализируя грядущие нововведения касемо ввоза-вывоза товаров, предназначенных для личного пользования, можно сделать вывод, что политика таможенных органов направлена в первую очередь на упрощение процедуры информирования таможенных органов о перевозимых товарах, а также на создание наиболее удобного и быстрого способа оплаты таможенных платежей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17) (ред. от 16.04.2010).

2. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 «О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу таможенного союза и совершении таможенных операций, связанных с их выпуском» (ред. от 19.10.2011).

3. «Российская газета» - Спецвыпуск «Железнодорожный транспорт» №6145 (169)//URL:<http://www.rg.ru/2013/08/02/tamozhnya.html>

4. URL: <http://www.tamognia.ru/news/fz/1620933/>

УДК 342.4

ИМПЕРАТОР, ПАРЛАМЕНТ, КАБИНЕТ МИНИСТРОВ ЯПОНИИ: СИСТЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Изотов А.В., гр. 21-Ю
Рук. Костенко Н.И.

Япония сегодня является одним из центров развития мировой цивилизации со своей особой системой органов государственной власти, которая имеет как общие признаки, характерные для всех демократий зарубежных стран, так и специфические черты.

Современный конституционный строй Японии складывался через призму исторических, религиозных и политических преобразований страны начиная с конца XIX века и основан на Конституции Японии от 3 мая 1947 года, которая была разработана учеными и генералами США под руководством генерала Мак-Артура. Фактически послевоенная конституция Японии была написана для этой страны США и их союзниками.

Многие положения новой конституции были заимствованы из Конституции США; Конституция Советского Союза 1936 г. также оказала воздействие на основной закон Японии – в частности, как подчеркивает В.М. Курицын, были закреплены в конституционном порядке равноправие женщин и мужчин, социальные права граждан.

По новой конституции, император был лишен возможности оказывать какое-либо влияние на государственные дела. В настоящее время он лишь номинально выступает в качестве главы государства, представляя собой «символ нации» (ст.1). Более того, «статус императора определяется волей всего народа» – что лишает его божественного ореола, божественного происхождения [1].

Императорский трон в Японии передается в порядке наследования члену императорской семьи. Предпочтение отдается старшему сыну Императора. Лица женского пола наследовать трон не могут.

Статус Императора в Японии имеет свои особенности. Все его действия, относящиеся к делам государства, могут быть предприняты не иначе, как с совета и одобрения Кабинета министров, который несет за них ответственность. По представлению Парламента Император назначает Премьер-министра, а по рекомендации последнего – остальных членов Кабинета; по представлению Кабинета назначает главного судью Верховного суда (ст. 6).

По совету и с одобрения Кабинета Император от имени народа осуществляет следующие действия, относящиеся к делам государства (ст. 7) [2]:

- промульгацию поправок к Конституции, законов, правительственных указов и договоров;
- созыв Парламента, роспуск Палаты представителей и объявление всеобщих выборов в Парламент;
- подтверждение в соответствии с законом назначений и отставок государственных министров и других должностных лиц, а также полномочий и верительных грамот послов и посланников;
- подтверждение общих и частных амнистий, смягчение и отсрочки наказаний, восстановление в правах;
- пожалование наград;
- подтверждение в соответствии с законом ратификационных грамот и других дипломатических документов, прием иностранных послов и посланников;
- осуществление церемониала.

На практике у Императора еще меньше полномочий, чем у монарха Великобритании, поскольку он лишен даже таких традиционных для главы государства прав, как право вето, влияние на формирование правительства, верховное главнокомандование вооруженными силами. Император – это символ единства народа, в повседневной жизни выполняет церемониальные функции внешнеполитического характера.

Однако некоторые японские юристы и политические деятели утверждают, что в связи с тем, что в Конституции отсутствует четкое разграничение между понятиями «государственные дела» и «государственная политика», отсутствуют статьи, запрещающие Императору затягивать выполнение решений

представительного органа, равно как нет четко сформулированной процедуры роспуска Палаты представителей, Император может влиять на решение этих вопросов. Указанное утверждение не бесспорно, поскольку в силу конституционного обычая Император этого никогда не делал.

Исполнительную власть в Японии осуществляет Кабинет министров, который состоит из премьер-министра и не более 20 других государственных министров.

Особенностью организации исполнительной власти в Японии является наличие в каждом министерстве, помимо собственно министра, административного министра. Он руководит текущей деятельностью министерства и не смещается с должности со сменой Кабинета, обеспечивая профессионализм работы министерства. В законодательном процессе велика также роль парламентских секретарей-заместителей министра, отвечающих за связи соответствующего министерства с парламентом[3].

Состав Кабинета определяется по результатам выборов в парламент.

Должность премьер-министра обычно занимает лидер партии, получившей парламентское большинство, по крайней мере, большинство в Палате представителей. Премьер-министр утверждается императором, хотя это сугубо формальный акт, predetermined решением парламента. В случае, если устойчивого большинства нет, создается либо коалиционное правительство (соответственно, между партиями распределяются министерские портфели), либо техническое правительство, которое политически нейтрально и устраивает различные политические силы в парламенте. Такие правительства, как правило, бывают неустойчивыми, и изменение баланса интересов в парламенте приводит к прекращению их полномочий.

Функции и полномочия Кабинета включают: ведение государственных дел, составление проекта бюджета, издание правительственных указов и пр. Но помимо этого к ведению Кабинета относятся функции и полномочия, традиционно принадлежащие главе государства, например руководство внешней политикой, заключение договоров и даже такое традиционно принадлежащее главе государства полномочие, как принятие решений о частных амнистиях, смягчении и отсрочке наказаний и восстановлении в правах. Причиной такого положения дел является отсутствие, как отмечалось выше, у императора каких-либо властных функций. Поэтому Кабинет министров можно считать, по сути, коллективным главой государства[4].

Законодательная власть в Японии принадлежит двухпалатному парламенту, который состоит из Палаты представителей и Палаты советников. Это является исключением из международной практики, в соответствии с которой в унитарных государствах функционируют однопалатные парламенты. Двухпалатная система была заимствована японцами в европейских конституционных монархий 19 века и была воплощена в Имперском Парламенте Японии 1890 - 1947 лет. Он состоял из нижней Палаты представителей и верхней палаты пэров. После поражения Японии во Второй мировой войне, американская оккупационная власть

планировала внедрить в стране однопалатную систему, однако японское правительство настояло на сохранении традиционной системы [5].

Организационными различиями двух Палат японского Парламента являются разница в численности депутатов и сроках их полномочий, разница в возрастном цензе для кандидатов в депутаты, а также различия в системе избирательных округов. Главным отличием Палат является разница в полномочиях.

Палата представителей непосредственно выступает от имени японской нации и имеет широкие права, чем Палата советников. В частности, она первой обсуждает государственного бюджета и утверждает его, принимает законы, ратифицирует международные соглашения, назначает Премьер-министра и может выражать недоверие правительству.

Палата советников имеет меньше полномочий, чем Палата представителей. Ее задачей является проверка и доработка решений нижней палаты, исходя из общенациональных интересов.

Количество депутатов Палаты представителей составляет 460 человек, срок полномочий которых длится 4 года. В течение 1947-1994 лет они избирались в мажоритарной системе средних избирательных округов. С 1994 году было введено смешанную систему, по которой 300 депутатов стали избираться по мажоритарной системе малых избирательных округов, а 180 депутатов – по партийным спискам в соответствии с пропорциональной избирательной системы.

Количество депутатов Палаты советников составляет 252 человека, срок полномочий которых длится 6 лет. Выборы осуществляются на смешанной системе. Через сходство способов избрания обеих Палат после 1990-х годов, Палату советников иногда называют «калькой» Палаты представителей [6].

Каждая палата имеет собственных руководящих лиц – председателя, заместителя председателя, временного главу, председателей постоянных комитетов и генерального секретаря, которые участвуют в взаимодействии с органами исполнительной власти.

Таким образом, японская модель построения органов государственной власти характеризуется наличием двух тесно взаимосвязанных тенденций. Во-первых, это активное применение западноевропейских механизмов и стандартов взаимоотношения и регулирования государственной системы, что помогает японскому обществу осуществлять постоянное динамическое развитие. Во-вторых, это верность многовековым традициям, помогающим оставаться японскому государству стабильным в постоянно изменяющемся мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаджиева Е. А. Страна восходящего солнца. История и культура Японии. - М.: Юридическая литература, 2005.
2. Конституция Японии от 1947 [Электронный ресурс] // Юридический портал «Закон сегодня» (дата обращения 31.03.2014)
3. Елисеев В. Японская цивилизация. - М.: Юрайт, 2007.

4. Курицын В.М., Шалягин Д.Д. Опыт становления конституционализма в США, Японии и Советской России: учебное пособие для вузов. – М.: Академический Проект; Трикста, 2004. – 233 с.

5. Парламент Японии // Энциклопедия Ниппоника : в 26 т. 2-е издание. - Токио: Сьогаккан, С. 1994.

6. Иванников В.О. Подробные полномочия Парламента Японии и процедура принятия решений. М: 2003. 123 с.

УДК 341.215.2.06(470+739.8)''17/18''(062)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКОЙ КОМПАНИИ (КОНЕЦ XVIII - НАЧАЛО XIX В.)

**Изотов А.В., гр. 21-Ю
Рук. Астрахан В.И.**

В начале 18 века обозначился интерес Российской Империи к далеким территориям Северной Америки, а именно Аляске. С самого начала ее освоения стало понятно, что новая «большая земля» хранит огромные запасы пушнины, промысел которой к середине 18 века начинает интенсивно развиваться временными купеческими компаниями. Данная организация промыслов не позволяла закрепить за собой обширные и богатые земли Аляски. Новую идею предложил Шелихов Г.И., решив не просто заниматься кратковременным промыслом, а основать постоянную компанию сроком не менее чем на 10 лет, изучать отдаленные уголки североамериканского побережья и основать постоянные города[1, с. 56-57].

Так, в 1784 году Шелихов и его торговый партнер Голиков основывают «Северо-восточную американскую компанию», а за тем и «Предтеченскую», которые после его смерти в 1798 были объединены в общую Российско-американскую компанию, создание которой является уникальным событием в истории российского государства рубежа 18-19 веков. Так как за небольшой исторический период из обычного на то время купеческого объединения образовалась одна из крупнейших монопольных торговых организаций. Её функционирование было основано на принципиально новых формах коммерческой деятельности. Этому способствовали уникальные черты тихоокеанской, в особенности северной, торговли мехом.

Особенность организации компании заключалась в следующей ее трехзвенной структуре, включающей купцов-промысловиков, купцов-перекупщиков и государственную власть, которая должна была следить за безопасностью, внешнеполитическими диалогами, транспортировкой, финансированием и закреплением на незанятых территориях. Данная структура была необходима ввиду огромных расстояний и эволюции функционирования и взаимодействия акционерных капиталов.

Управление вновь образованной компанией возлагалось на вдову Н. А. Шелихову и Николая Резанова, который находился при дворе императора Павла I и представлял интересы компании. Сам император поддержал идею промышленников, но не спешил придать статус компании, закрепив за ней Аляску. Это было связано с необходимостью урегулирования территориальных споров с Англией. Из-за сложной внешнеполитической обстановки ни Англия, ни Россия не хотели усложнять взаимоотношения, и это подтолкнуло Англию к отказу от соперничества с Российско-Американской компанией в 1799 году.

4 июля 1799 года по предложению Коммерц-коллегии состоялось собрание при Высочайшем дворе, на котором был принят протокол, согласно которому император «высочайше апробировал» образование Российско-американской компании, приняв ее «под его императорское величество покровительство». Также Указом императора от 8 июля 1799г. закреплялись «правила и привилегии» компании, которые имели большое экономическое и политическое значение.

Это означало, что вся деятельность руководства РАК, которая теперь не могла стать банкротом, оказывалась под государственным контролем. Само же государство стало по новому рассматривать вопросы урегулирования коммерческой деятельности: были запрещены частный промысел и торговля на севере Тихого океана[2, с. 203-204].

«Правила и привилегии» решали три важнейшие задачи. Во-первых, укрепляли клан Шелиховых в североамериканском регионе. Во-вторых, обеспечивали стабильность коммерческой деятельности и положения иных купцов. В-третьих, с помощью крупной монополии закрепляли за Российской империей тихоокеанские колонии.

Кроме того были внесены изменения в устав компании: она должна была печатать акции, общий размер которых составлял 724 тысячи рублей. РАК была открыта для инвестиций, т.е. в акционеры приглашались широкие массы населения Российской империи. Этот факт подтверждает стремление государства увеличить число акционеров компании. Так, изменения в устав способствовали превращению компании промысловиков в финансовую организацию, занимающуюся котировкой и продажей собственных акций.

Привилегии включали в себя параграфы, в которых закреплялись условия деятельности компании: беспрепятственное использование ресурсов на территории Аляски, возможность рубки лесов, расширение возможностей по найму людей, открытие новых государств, льготная продажа свинца и пороха, дарование компании исключительного права на осуществление промысла и торговли. Все привилегии предоставлялись на 20 лет. В первом параграфе документа говорилось о том, что все предоставляемые компании континентальные земли и острова до 55° с.ш. находились в ее распоряжение «на праве обладания оных Россиею». Кроме того создавалась правовая база российской экспансии путем включения положений о праве открытий новых земель к югу от 55°, которые не заняты иными государствами.

Так, созданная под покровительством империи РАК обладала теперь не только торговыми и коммерческими функциями. В сферу ее деятельности было

включено и колониальное управление, так как компания непосредственно занималась управлением русскими землями и городами в Америке. Император стремился подчинить Российско-Американскую компанию и контролировать ее через правительство. После принятия Жалованной грамоты 27 декабря 1799, ещё раз закрепившей права и привилегии РАК, он издал указ о переносе главной конторы из Иркутска в Санкт-Петербург. Это ударило по позициям в компании сибирских купцов, которым сложно было присутствовать на общих собраниях акционеров из-за дальности территорий. Нововведение в скором времени привело к тому, что высокопоставленные чиновники и богатые дворяне окрестностей Петербурга и Москвы стали преобладающей прослойкой среди держателей акций.

Особое место в правилах занимали положения о руководстве компании. К высшей управленческой элите компании относились директора, находившиеся в Главном правлении компании (ГП РАК) в Санкт-Петербурге, а также главные правители (управляющие) российскими колониями в Америке. Первоначально планировалось, что Главное правление должно было состоять из 2 директоров, но уже 1800 их количество было расширено до четырех. Они выступали в качестве исполнительно-распорядительного органа. Высшим органом управления РАК выступало Общее собрание акционеров. При этом особое положение отводилось императору, как лицу, взявшему компанию под покровительство. Была введена система закрытой, тайной подачи голосов с помощью шаров или баллов при выборе директоров Общим собранием акционеров. При этом, в Уставе компании 1798 года (до принятия под императорское покровительство) предполагалось избрание руководства путем открытого голосования. По требованию Шелиховой Н.А. в документ также были введены избирательные цензы: избираемый в руководители акционер должен был обладать не менее 25% акции, избирающие – не менее 10% [3]. Так как при учреждении монополии одна ее акция стоила более тысячи рублей, то в руководство компании могли попасть только очень обеспеченные люди. Были также несколько ограничены и права директоров компании. Им при организации какого-либо мероприятия необходимо было советоваться с Общим собранием акционеров. Это укрепило положение и интересы новых акционеров – «благородных дворян». Несмотря на это, организовать Общее собрание акционеров было очень сложным делом, а самостоятельно держатели акции вмешиваться в дела компании не имели права.

Первоначально РАК ещё сохраняла черты купеческого объединения, поскольку у руля её управления находились представители крупного торгового капитала, прежде всего Баранов А.А. [4], после которого высокие должности стали занимать исключительно офицеры военно-морского флота. Этому способствовала реальная необходимость РАК в военных кадрах, управляющие ее судами, однако это же вело и к негативным последствиям. Дело в том, что военные рассматривали Аляску, как место временной службы, а это не способствовало ее укреплению. Кроме того офицеры не знали основ коммерции и экономической деятельности. Впоследствии это привело к убыточности компании.

В 1804 году внутри компании был образован специальный временный комитет, в состав которого входили обычно 3 акционера Российско-американской

компании. Особое влияние на комитет имело МИД Российской империи, так как назначало одного из трех его членов. Комитет занимался решением важнейших политических вопросов. Тесная связь компании и министерства иностранных дел империи была необходима для выстраивания единой политики монополии, т.е. Российской империи, и ее колониально-торговой компании, т.е. РАК. Серьезность такого единения может доказать тот факт, что первыми участниками «политического» комитета были высшие чиновники империи: морской министр Мордвин Н.С., тайный советник МИД Вейдемейер И.А. и замминистра внутренних дел Строганов П.А.

РАК осуществляло управление Русской Америкой почти 70 лет. Если рассмотреть структуру руководящего состава компании за это время, то можно сделать вывод о том, что он претерпел значительные изменения. Так, в первые годы после основания компании власть на Аляске, а также в Главном правлении полностью принадлежала купцам, которые рассматривали РАК, как средство обогащения и продвижения собственных интересов. Через 15-20 лет всё управление в колониях переходит к морским офицерам. Связано это, вероятно, с необходимостью укрепления позиций государства в Русской Америке, а также необходимость дать военный отпор воинствующим племенам Северной Америки. К 1840-1845 годам купцы полностью теряют контроль над компанией, в том числе и над Главным правлением, а через какое-то время полностью выходят из состава директоров РАК.

Эти управленческие изменения стали основой для изменения положения самой Российско-Американской компании. Если она начала свое функционирование как крупное купеческое объединение, контролируемое Минфином, то впоследствии она уже представляла собой государственный Департамент по управлению заморских территорий в виде своеобразного подразделения Министерства морских дел.

К 1845-47 годам управление в РАК приобретает особую полугосударственную природу, а колониально-торговая компания становится специфической бюрократической монополией. Начинается последнее десятилетие царствования Николая I. В это время бюрократический консерватизм достигает своего апогея и начинает быстро сдавать позиции, не найдя в себе внутренних ресурсов. Это происходит и в Российско-Американской компании, высшая управленческая элита которой не может и не хочет развиваться с учетом новых капиталистических требований, соперничать с другими ключевыми игроками тихоокеанского региона и перевести экономику Русской Америки на «капиталистические рельсы». Это нежелание и неумение бюрократического аппарата привели к убыточности и финансовой нестабильности компании в 1860-ых годах, продаже Аляски в 1867, а в последующем и полной ликвидации РАК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.И. Судьба Русской Америки. Магадан, 1978. 326 с.
2. Болховитина Н.Н. История Русской Америки в трёх томах. М.:

Международные отношения, 1999. 479 с.

3. Материалы с сайта библиотеки Конгресса США - <http://www.loc.gov/>

4. Марков С.Н. Летопись Аляски. М.: РЦ «Пересвет», 1991. 159 с.

УДК 342

ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Капишникова М.В., гр. 21-Ю

Рук. Костенко Н.И.

Местное самоуправление как самостоятельное явление общественной жизни и институт гражданского общества зародилось в глубокой древности. Оно существовало как общинное самоуправление общества, прошло этапы античного мира, средних веков и нового времени. В XIX в. и особенно в XX в. местное самоуправление становится постоянным объектом теоретического научного осмысления.

Местное самоуправление является неременным атрибутом любого современного демократического общества. Зарубежный муниципализм знает громадное количество разнообразных моделей и типов организации местного самоуправления. Различия в построении систем местного самоуправления зависят от многих факторов: политического режима, доминирующей в стране идеи организации власти и управления на местах, государственного устройства и административно-территориального деления государства, национальных традиций и т.д.

Прежде чем рассматривать конкретные модели организации местного самоуправления, следует отметить, что в доктрине нет единого подхода к определению понятия «местное самоуправление», спорным является вопрос о соотношении понятий «местное самоуправление» и «местное управление».

Ряд авторов, в частности Чиркин В.Е., Скоков А.М., Лейбо Ю.И., противопоставляют местное управление самоуправлению [1], [2], [3]. Под местным управлением они понимают управленческую деятельность в местной административно-территориальной единице, осуществляемую центральной властью или администрацией вышестоящей единицы при двух, трех или четырехзвенном делении. Местное самоуправление же, в их понимании, - осуществление публичной власти в местных административно-территориальных единицах местным населением непосредственно и образуемыми им органами и соответствующим образом избираемыми или назначаемыми должностными лицами. Другие авторы отождествляют названные понятия.

Представляется, что эти понятия нужно рассматривать комплексно, учитывая то, что местные органы власти формируются и функционируют в целом на основе тех же принципов, что и вышестоящие органы управления,

поэтому их противопоставление является нецелесообразным. Но именно это разграничение понятий обосновывает выделение нескольких различных моделей местного самоуправления.

В настоящее время представляется возможным выделить три модели организации местного самоуправления:

1. Англо-саксонская;
2. Французская (континентальная);
3. Смешанная.

Однако по этому вопросу в доктрине существуют разногласия. Ряд исследователей отмечают наличие еще нескольких моделей. Так, выделяется иберийская модель, существующая ныне в Бразилии, Аргентине, Мексике, Португалии и др. Для нее характерно своеобразное переплетение элементов государственного управления и местного самоуправления. Дело в том, что в рамках этой системы осуществления управленческой деятельности на местах население соответствующей административно-территориальной единицы избирает ее совет и главное должностное лицо. Став, таким образом, председателем совета, это лицо в то же время утверждается центральными органами государственной власти в качестве ее представителя на местах.

Благодаря этому главное должностное лицо одновременно выступает и как исполнительный орган местного самоуправления, и как орган государственного управления в данной административно-территориальной единице [4]. Выделяется также модель советов, которая распространена в существующих странах социализма.

В ней совет рассматривается как орган государственной власти, избирающий коллегиальный орган государственного управления на подведомственной территории. Члены исполнительного органа являются руководителями отделов, с помощью которых регулируются вопросы организации местной жизни [5].

На наш взгляд, выделение иберийской модели представляется слабо обоснованным, так как в указанном случае стоит говорить лишь о некоторой разновидности континентальной модели организации местного самоуправления. Социалистическая модель создавалась как новое явление для организации власти в конкретном государстве, основы построения этой системы тождественны базовым принципам существующих главенствующих систем.

Англосаксонская модель существует в США, Австралии, Канаде и др.

Важнейшими характеристиками англосаксонской модели являются:

1. Законодательная регламентация закрытого перечня муниципальных полномочий. В США, например, действует правило Диллона, согласно которому любое существенное сомнение в наличии полномочия местных органов рассматривается судами против муниципальных общин, и спорные положения отрицаются.

2. Важным источником функционирования органов местного самоуправления является судебный прецедент.

3. Партнерские отношения между федеральным центром, субъектами федерации и местным самоуправлением. Установление прямых контактов федеральных и местных властей.

4. Отсутствие назначенных из центра чиновников для контроля над выборными органами муниципальной единицы.

5. Самостоятельность местных органов.

6. Контроль государства за деятельностью местных органов происходит путем финансовых ревизий, судебных разбирательств и министерских проверок.

В рамках континентальной модели (Франция, Италия, Польша) местное самоуправление осуществляется под государственным контролем. Особенности континентальной модели являются:

1. Наличие на данной территории чиновников государственной администрации, наблюдающих за деятельностью органов местного самоуправления.

2. Соподчиненность органов самоуправления различных уровней. В Италии, например, области следят за тем, чтобы нормативные акты, провинций, коммун не противоречили действующему законодательству.

3. Участие местных органов в осуществлении власти на национальном уровне. Так, во Франции муниципалитеты участвуют в выборах верхней палаты парламента.

В ряде стран функционирует смешанная модель, сочетающая признаки англосаксонской и континентальной моделей. Представляется необходимым отметить связь рассмотренных моделей местного самоуправления с существующими теориями местного самоуправления – общественной, государственной и государственно-общественной.

Согласно общественной теории к трем конституционным властям (законодательной, исполнительной и судебной) необходимо добавить общинную власть. Община должна иметь государственное значение, причем государство ее не создает, а лишь признает [6]. Носителем власти в общине является народ, но община не суверенна перед государством в целом. По мнению ее сторонников, функции общины хозяйственные. Государственная теория исходит из того, что местное самоуправление – часть государства, и поэтому невозможно точное разграничение общинных и государственных дел, их функции и значение тождественны. Источник общинной власти – государство.

Большинство ученых придерживаются позиций двойственной, государственно-общественной природы местного самоуправления. Данная теория предполагает выполнение общиной, как местных задач, так и государственных.

На основе нашего анализа основных форм организации местного самоуправления в современных зарубежных странах можно сделать следующие выводы. Теории местного самоуправления связаны с моделями организации местного самоуправления, а именно общественная теория – с англосаксонской, государственно-общественная – с континентальной и смешанной моделями.

Существующие в современном мире формы организации местного самоуправления базируются на степени участия государства в местных делах.

Общей чертой организации деятельности муниципалитетов, вне зависимости от моделей, выступает принцип непосредственного участия населения в процессе формирования органов местного самоуправления.

Зарубежный опыт организации муниципальных учреждений свидетельствует о том, что там сочетаются местное самоуправление и государственное управление на местах, учитываются исторические, демографические, географические особенности той или иной страны, формы правления и государственного устройства, политический режим, правовая система и другие факторы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чиркин В.Е. К вопросу о моделях власти в современном обществе // Журнал конституционализма и прав человека.-2013.- № 3. - С. 63-74.
2. Скоков А.М. Местное управление и самоуправление в зарубежных странах // Российский медико-биологический вестник имени академика И.П. Павлова.- 2003.- № 1-2.- С. 184-192.
3. Конституционное право зарубежных стран: Учебник / Отв. ред. проф. Ю.И. Лейбо - М.: Статут, 2012. - 261 с.
4. Белозор А.Ф. Особенности реализации местного самоуправления в зарубежных странах. [Электронный ресурс] // http://www.ranebrf.ru/conference/2012/belozor_a_f.pdf
5. Люшер Ф. Конституционная защита прав и свобод личности. - М.: Прогресс - Универс, 1993. - 384 с.
6. Зотов В.Б. Система муниципального управления. – СПб.: Питер, 2008. - 512 с.

УДК 339.543:328.185](470+571)(062)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ФТС В РОССИИ

Касторнова М.В., гр. 31-Ю
Рук. Кочетков А.Б.

9 декабря 2003 года в мексиканском городе Мерида на Политической конференции высокого уровня была открыта для подписания Конвенция ООН против коррупции, принятая Генеральной ассамблеей ООН 1 ноября 2003 года. Этот документ стал первым в своем роде – впервые конвенция обязала подписавшие его государства объявить уголовным преступлением взятки, хищение бюджетных средств и отмывание коррупционных доходов. Согласно одному из положений Конвенции, необходимо возвращать средства в ту страну, откуда они поступили в результате коррупции [3].

Основной целью данной статьи является освещение деятельности органов федеральной таможенной службы, направленное на борьбу с коррумпированной системой данной сферы.

В данной статье был проведен аналитический обзор законодательства, а также деятельности органов федеральной таможенной службы по предотвращению, недопущению и искоренению коррумпированности в рядах таможенной службы.

Помимо этого, проанализированы официальные статистические данные оперативно-служебной деятельности по выявлению коррупционных правонарушений.

Фундаментальной целью вышеупомянутой Конвенции является предупреждение и искоренение коррупции, поощрение и поддержка международного сотрудничества и технической помощи в предупреждении коррупции и борьбе с ней, в том числе принятии мер по возвращению активов.

Международными организациями поощряется честность и неподкупность, ответственность, а также надлежащее управление публичными делами и публичным имуществом.

Стоит отметить, что Россия в числе первых стран подписала Конвенцию, а ратифицировала её в 2006 году, третьей среди стран Большой восьмёрки. Что лишний раз подтвердило, что Россия ведет с коррупцией бескомпромиссную борьбу и готова к конструктивному взаимодействию на антикоррупционном фронте со всеми государствами и соответствующими международными организациями.

8 августа 2011 года в структуре центрального аппарата ФТС России создано Управление по противодействию коррупции, проведены соответствующие мероприятия в таможенных органах [4].

Приоритетные направления работы данных подразделений – защита экономического суверенитета и экономической безопасности России, организация и осуществление оперативно-розыскной деятельности в целях противодействия коррупции и обеспечения собственной безопасности в таможенных органах; осуществление оперативно-розыскной деятельности в целях выявления, предупреждения, пресечения и раскрытия преступлений коррупционной направленности и иных преступлений против интересов государственной службы в таможенных органах.

Уже к 2013 году Конвенцию подписали около 140 государств и ратифицировали около 80. Украина, Азербайджан, Беларусь, Кыргызстан, Латвия, Россия, Таджикистан и Туркменистан также ратифицировали это соглашение [1]. О действии Конвенции можно судить по итогам работы ФТС.

По итогам оперативно-служебной деятельности подразделений по противодействию коррупции таможенных органов с момента их создания возбуждено 192 уголовных дела, из них 133 – по преступлениям коррупционной направленности (110 – в отношении 73 должностных лиц таможенных органов и 23 – в отношении 11 взятокдателей). Из

коррупционных правонарушений наиболее распространено получение взятки - 32,3% (43 уголовных дела).

По материалам подразделений ФТС России по противодействию коррупции за 11 месяцев 2013 года в отношении взяткодателей было возбуждено в 2,5 раза больше уголовных дел, чем за весь 2012 год, сообщает пресс-служба ведомства.

В соответствии с требованиями антикоррупционного законодательства Российской Федерации и ведомственных правовых актов ФТС России планомерно и комплексно проводит системную работу по противодействию коррупции и должностным правонарушениям. ФТС России постоянно анализирует причины, условия и обстоятельства, способствующие совершению коррупционных преступлений [5].

Вместе с тем антикоррупционные меры, реализуемые таможенными органами, включают в себя как непосредственно выявление и пресечение фактов коррупции, так и профилактику коррупционных проявлений. Довольно актуальным направлением антикоррупционной работы является применение таких методов, как антикоррупционная экспертиза.

В ходе таких экспертиз ряд независимых экспертов должен установить отсутствие или наличие нарушений, а также фактов, указывающих на коррупционную заинтересованность должностных лиц федеральных органов таможенной службы. Заключение экспертов являются публичными, что очень важно при борьбе с коррумпируемостью не только таможенной системы, но и коррупции государственного масштаба [2].

Результаты мониторинга коррупционных рисков, возникающих при реализации функций, возложенных на различные подразделения таможенных органов, позволяют определить наиболее характерные черты поведения взяткодателей. Типичный взяткодатель – это индивидуальный предприниматель или представитель коммерческой организации, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность, который предлагает должностным лицам «вознаграждение» в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера. Взяткодатель надеется, что должностные лица совершат в их пользу незаконное действие или воздержатся от выполнения своих должностных обязанностей.

Профилактика нарушений, формирование у сотрудников таможни принципов антикоррупционного поведения и законопослушания является особо актуальным направлением. Тщательно проверяются сведения о доходах, об имуществе и об обязательствах имущественного характера, которые представляют все таможенники на себя и членов своих семей.

Более того, при приеме на службу и при переводе должностных лиц на руководящие должности устраивается профессионально-психологический отбор, позволяющий оценить уровень психофизиологических качеств и свойств личности согласно требованиям профессиональной деятельности.

Стоит добавить, что в настоящее время снижению уровня коррупции в таможенных органах значительно способствует внедрение информационных

таможенных технологий, которые смело можно отнести к внедрению современных инновационных технологий.

Среди них – электронное декларирование, предварительное информирование, удаленный выпуск товаров. Благодаря им личный контакт таможенного инспектора с участником внешнеэкономической деятельности сводится к нулю – тем самым минимизируется и возможность подкупа. Сейчас уже более 85% участников ВЭД применяют электронное декларирование, и более 90% деклараций на товары подается через интернет.

Увеличившееся в 2013 году количество выявленных взяточдателей указывает на эффективность системных мер, а также является одним из непосредственных результатов работы подразделений таможенных органов по противодействию коррупции, которые проводят оперативно-розыскную деятельность, выявляют преступления и направляют собранные материалы в следственные органы.

Обобщая результаты антикоррупционной деятельности российской федеральной таможенной службы, необходимо отметить, что проводимых мер и действующих нормативно-правовых актов не достаточно.

Необходима более четко проработанная система мер, наказаний и процедур выявления данного рода преступлений [5]. Осуществление внутриведомственного контроля должно быть направлено на упреждение коррупционных проявлений и взяточничества, а также злостного нарушения и злоупотребления служебными полномочиями. Довольно актуальным направлением по предупреждению антикоррупционной политики является выявление и наказание лиц, сотрудников таможенной службы, участвующих в предпринимательской деятельности.

В конце ноября 2013 года Всемирный банк сообщил о том, что размеры коррупции в развивающихся странах составляют от 20 млрд до 40 млрд долларов в год. Это является официальной информацией. Однако, председатель общественной организации «Национальный антикоррупционный комитет» Кирилл Кабанов заявил, что объем российского рынка коррупции составляет порядка 300 млрд долл. в год. А в 2003 году, когда только подписывали Конвенцию, годовой оборот рынка бытовой коррупции в России составлял около 3 млрд долларов. Как сообщали в фонде Индем, годовой оборот российского рынка деловой коррупции составлял 33,5 миллиардов долларов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать только один вывод, что принятая Конвенция и действующее законодательство – это «капля в море», существует острая необходимость срочного пересмотра и переработки действующей системы. Вопрос о влиянии Конвенции на циркулирование коррупционных потоков до сих пор остается открытым.

Помимо действующей процедуры антикоррупционной экспертизы, существует острая необходимость ввода экономического и правового анализа в существующих подразделениях федеральной таможенной службы, который будет обязателен. Данные меры должны способствовать проведению

аналитической и статистической отчетности, организовывать четкое взаимодействие и увязку предоставляемых показателей с денежными поступлениями в государственную казну.

Помимо этого необходимо рассмотреть вопрос о введении обязательного анализа деклараций, подаваемых государственными служащими, данная мера должна касаться не только служащих федеральной таможенной службы, а всей государственной системы в целом. Параллельно с этим необходимо провести ужесточение российского законодательства в части, касающейся предоставления ложных сведений об имущественном положении служащих и членов их семей. Также стоит не забывать о профилактической работе, которая будет направлена на устранение и предотвращение возможных коррупционных преступлений [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев С.Т., Таможенное право: учебник / Алиев С.Т. – М. : Издательство «Проспект», 2013. – 556 с.
2. Горбухов В.А., Таможенное право России, учебное пособие/ Горбухов В.А., Омега-Л, Библиотека Высшей школы, 2014. – 597 с.
3. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции, принята резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи от 31 октября 2003 года.
4. Сайт «все о таможне», в режиме свободного доступа: <http://www.tks.ru/tags/corrupt>, дата обращения: 13.04.2014 г.
5. Интернет издание «ВыборМой», в режиме свободного доступа: <http://vibormoi.ru/biznes/13-zeleni-krasni-koridor.html>, дата обращения: 13.04.2014 г.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ, в режиме свободного доступа: <http://www.customs.ru/>, дата обращения: 13.04.2014 г.
7. Сайт виртуальной таможни, в режиме свободного доступа: <http://www.vch.ru/>, дата обращения: 13.04.2014 г.

УДК 339.565(062)

ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ

Кирсанов В.В., гр. 31-Ю
Рук. Кочетков А.Б.

Цель исследования заключается в изучении сущности таможенного контроля после выпуска товаров и выявлении проблемных аспектов в проведении такой формы таможенного контроля.

Методология и методика исследования: при исследовании данной темы использовались диалектический, сравнительно-правовой методы, метод анализа и синтеза.

Таможенный кодекс таможенного союза (далее – ТК ТС) вступил в силу с 1 июля 2010 г. В результате выполнения всех запланированных мероприятий было отменено таможенное оформление в отношении товаров, происходящих из третьих стран и выпущенных в свободное обращение на территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Таможенный кодекс Таможенного союза расширил возможности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля после выпуска. Так, статьей 99 «Таможенный контроль после выпуска товаров» установлен трехлетний срок таможенного контроля после выпуска [1]. Трехлетний срок постконтроля соответствует общему сроку исковой давности, определенному Гражданским кодексом РФ, а также сроку, определенному Налоговым кодексом для проведения налоговых проверок, что будет способствовать более эффективному взаимодействию таможенных и налоговых органов в части проведения проверочных мероприятий. Согласно ТК ТС законодательством государств-членов Таможенного союза может быть установлен более продолжительный срок проведения таможенного контроля после выпуска товаров, который не может превышать пяти лет. Однако максимальный срок для проведения таможенного контроля после выпуска товаров по законодательству Российской Федерации составляет три года с момента окончания нахождения товаров под таможенным контролем.

В 2012 году Федеральная таможенная служба (ФТС) России определила контроль после выпуска товаров в качестве одного из стратегических направлений деятельности таможенных органов Российской Федерации. В рамках мероприятий по модернизации системы таможенного контроля после выпуска товаров осуществлена централизация функций контроля после выпуска товаров в специализированных подразделениях таможенного контроля после выпуска товаров, а 1 февраля 2012 года в структуре ФТС России было создано Главное управление контроля после выпуска товаров.

По мнению начальника Главного управления таможенного контроля после выпуска товаров ФТС России Валерия Селезнева, назначение таможенного контроля после выпуска товаров заключается в том, что проверка законности ввоза товара не может сводиться к проверке исключительно одного импортера. С перемещением товаров связаны и перевозчик, и склад временного хранения, и декларант, который товар представлял к таможенному контролю. Таможенный кодекс предусматривает возможность проверок в отношении всех лиц, которые прямо или косвенно участвовали в сделках с товарами, находившимися под таможенным контролем [4].

ТК ТС предусмотрены две формы таможенной проверки. Первая - это та, которая проводится по месту нахождения таможенного органа без выезда к проверяемому лицу. Вторая - выездная, которая проводится с выездом в место деятельности индивидуального предпринимателя (в место фактической его

деятельности). Установлено, что выездная таможенная проверка может быть плановой и внеплановой. Плановая выездная проверка осуществляется на основании планов проверок, разрабатываемых таможенными органами, и проводится не чаще одного раза в год в отношении одного и того же проверяемого лица. В отношении уполномоченных экономических операторов - 1 раз в 3 года. Отбор проверяемых лиц для плановой выездной проверки осуществляется с использованием информации, полученной официальным путем из информационных ресурсов таможенных органов по результатам предыдущих проверок, от государственных органов, от банков, от таможенных или иных государственных контролирующих органов государств - членов Таможенного союза, а также из других источников.

Основным принципом таможенного контроля после выпуска товаров является принцип выборочности. Сегодня подразделение таможенной инспекции с учетом имеющейся штатной численности осуществляет проверочные мероприятия после выпуска товаров в отношении не более чем 10% участников внешнеэкономической деятельности (далее - ВЭД). При выборе объектов проверки таможенные органы осуществляют всесторонний анализ по многим критериям: репутация участника ВЭД, индекс его деловой активности, анализ результатов предыдущих проверок его деятельности и т. д. К товарам риска по импорту можно отнести товары, имеющие наиболее низкие ставки таможенных пошлин или товары, классифицированные как прочие [3].

По словам Валерия Селезнева, сегодня таможенным контролем после выпуска товаров занимается чуть более 900 специалистов. Они ежегодно проводят около пять тысяч таможенных проверок в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В 2013 году результативность проверок выросла до 78% [4].

В среднем каждая таможенная проверка приносит бюджету 800000 рублей в виде довызысканных таможенных платежей и штрафов. В 2013 году по результатам около 4000 таможенных проверок бюджет дополнительно получил свыше 2 млрд рублей.

Кроме того, по результатам таможенных проверок было возбуждено около 2000 дел об административных правонарушениях и около 100 уголовных дел.

Наряду с положительной динамикой развития таможенного контроля после выпуска товаров все еще существует ряд проблем в данном направлении: проверка каждого пятого объекта не имеет результата по причине законопослушности лиц и неподтвержденности данных, недостаточное материально-техническое и информационно-ресурсное обеспечение, несовершенство методик контроля, нехватка квалифицированных кадров и другие.

Для устранения недостатков в постконтрольной деятельности необходимо:

- завершить модернизацию Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов. Цель автоматизации процесса - создание единого информационного ресурса.

Реализация данного направления позволит:

1. Повысить степень обоснованности выбора объекта для проверок;

2. Минимизировать количество таможенных досмотров;

3. Сконцентрировать внимание на проведение контроля в первую очередь тех партий товаров, для которых высока вероятность выявления нарушений таможенного законодательства;

4. Увеличить объем поступающих в федеральный бюджет таможенных платежей за счет повышения уровня достоверности таможенного декларирования.

- в целях обеспечения единообразного применения таможенного законодательства Российской Федерации при таможенном контроле после выпуска необходима разработка методик, направленных на повышение эффективности таможенного контроля после выпуска;

- усилить системное взаимодействие таможенных органов с налоговыми, правоохранительными и другими контролирующими органами Российской Федерации, таможенными службами иностранных государств, позволяющее обеспечить сквозной контроль на всём пути перемещения и оборота товаров;

- разработать систему управления и контроля, позволяющую обеспечить проверку правильности, всесторонности, полноты и объективности решений, принимаемых при проведении таможенного контроля после выпуска, а также повысить персональную ответственность должностных лиц таможенных органов за принимаемые решения;

- создать единую систему планирования деятельности по таможенному контролю после выпуска, учитывающую трудозатраты, эффективное распределение ресурсов таможенных органов и прогнозирование результатов;

- улучшить материально-техническую базу, обеспечивающую проведение таможенного контроля после выпуска, а также расширить спектр используемых информационных ресурсов;

- провести работу по кадровому обеспечению, в рамках которой особое внимание уделить качеству профессиональной подготовки кадров, совершенствованию их знаний и навыков, усилению служебной дисциплины. Одним из ключевых аспектов совершенствования таможенного контроля после выпуска является развитие аналитической работы.

Повышение эффективности системы таможенного контроля после выпуска товаров направлено на достижение сбалансированного подхода между упрощением таможенных процедур и обеспечением своевременности поступления денежных средств в федеральный бюджет. Одна из основных задач – это создание условий, обеспечивающих содействие добросовестной конкуренции путем формирования благоприятной среды для деятельности законопослушных участников ВЭД и противодействия деятельности незаконопослушных, в том числе лиц, применяющих различные способы уклонения от уплаты таможенных платежей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010).- [Электронный ресурс] - Режим открытого доступа: // <http://www.tsouz.ru/Docs/Kodeks3>

2. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (в ред. от 12.04.2014) 'О таможенном регулировании в Российской Федерации' [Электронный ресурс] - Режим открытого доступа: http://www.consultant.ru/popular/custom_new/

3. Стенограмма выступления Валерия Ивановича Селезнева на конференции «Таможня и ВЭД. Деятельность в рамках Единого экономического пространства - первые итоги». Москва, 28 марта 2012.-[Электронный ресурс] - Режим открытого доступа:<http://www.customs-union.com/статья/о-таможенном-контроле-после-выпуска-товаров>

4. Интервью начальника Главного управления таможенного контроля после выпуска товаров ФТС России Валерия Селезнева газете «Российская бизнес-газета» от 22 октября 2013 «Таможня смотрит под прилавок». - [Электронный ресурс] – Режим открытого доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18377:-l-r-22-2013-l-r&catid=26:2011-01-24-14-45-21&Itemid=1830

УДК 349.2:331.53-054.6] (470+571)(062)

ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Ковалева А.В., гр. 41-Ю
Рук. Цуканова Н.П.**

Наряду с россиянами работать на территории РФ могут также и граждане иностранных государств или лица без гражданства. Однако их трудоустройство имеет свои особенности.

Иностранцу для осуществления трудовой деятельности в РФ недостаточно просто заключить трудовой договор, в отличие от гражданина России. Необходимо также соблюсти еще ряд условий.

Правовой статус иностранных граждан определен Федеральным законом «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Данным документом также закреплены особенности трудоустройства указанных лиц. Чтобы иностранец мог работать в России, он должен не только заключить трудовой договор с работодателем (либо гражданско-правовой договор с заказчиком), но и получить разрешение на работу.

Принципиальных отличий у процедуры заключения трудового (гражданско-правового) договора с иностранным работником нет. Основное отличие в том, что

чаще всего трудовой договор с иностранцем носит срочный характер, поскольку время пребывания такого гражданина на территории РФ ограничено. Граждане России, как правило, заключают бессрочные трудовые договоры.

Для того чтобы оформить трудовые отношения с иностранцем, работодатель (заказчик) должен предварительно получить разрешение на привлечение и использование иностранных работников. Однако в некоторых случаях такое разрешение не требуется – например, когда на работу принимаются лица, прибывшие в Россию из стран, с которыми установлен безвизовый режим (например, из Украины или Белоруссии).

Разрешение на работу иностранцу выдают территориальные органы ФМС России. Для его получения такой гражданин должен предоставить:

- заявление;
- документ, удостоверяющий личность и признаваемый Россией в этом качестве;
- заключенный трудовой (гражданско-правовой) договор (при наличии);
- миграционную карту и квитанцию об оплате госпошлины.

Разрешение на работу выдается на определенный срок. Так, оно может быть выдано:

- на срок временного пребывания (на срок действия визы либо, если виза не требуется, на срок до 90 дней);

– на срок действия трудового договора, но не более чем на один год. Иностранцы, временно пребывающие в РФ, после получения разрешения на работу вправе продлить срок своего временного пребывания.

Некоторые категории работников могут трудиться в России и без получения такого разрешения. В основном это не самые массовые категории работников, например, сотрудники посольств и консульств. Наиболее распространенная категория иностранных граждан, которые вправе трудоустроиться без получения разрешения на работу – это иностранные граждане, постоянно проживающие в РФ (то есть те, у которых имеется вид на жительство).

Государство ежегодно определяет квоты на максимальное количество разрешений на работу для иностранцев в различных отраслях экономики (строительство, торговля и т.д.). Если квоты на текущий год для соответствующей отрасли уже исчерпаны, иностранному гражданину откажут в выдаче разрешения на работу. Однако если иностранец уже имеет разрешение и обращается за его продлением, то продление производится без учета установленных квот.

Иностранец, получивший разрешение на работу, имеет право работать только на территории того субъекта РФ, в котором это разрешение было ему выдано. Однако в некоторых случаях ФМС России может разрешать иностранным гражданам работать на территории нескольких субъектов по одному разрешению на работу.

Работодатель может самостоятельно приглашать работников для осуществления трудовой деятельности в России. В этом случае он должен будет подготовить все документы, необходимые для получения ими разрешения на

работу (в частности, приглашение на въезд в РФ в целях осуществления трудовой деятельности).

Вопрос трудоустройства высококвалифицированных иностранных специалистов рассматривается в Законе об иностранных гражданах отдельно. Принадлежность иностранного работника к этой категории чаще всего определяется по уровню зарплаты: она составляет более 2 млн руб. в год (для некоторых сфер деятельности установлены меньшие суммы). На высококвалифицированных специалистов не распространяется квота на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу, для них устанавливаются различные льготы. Например, срок действия разрешения на работу, выдаваемого таким специалистам, равен трем годам.

Высококвалифицированные иностранные специалисты и члены их семей имеют право получать вид на жительство по ускоренной процедуре.

Иностранного гражданина могут признать высококвалифицированным специалистом в двух случаях:

- если работодатель пригласит его на работу в таком статусе;
- если сам работник заявит о себе как о высококвалифицированном специалисте, обратившись в органы ФМС России с соответствующим ходатайством и документами, подтверждающими опыт его работы, навыки или достижения в конкретной области деятельности.

Основной проблемой для трудящихся мигрантов является то, что они плохо осведомлены о возможности защиты своих прав. И для устранения этой проблемы, возможно, будет целесообразно, создать отдельный орган, который будет регулировать все вопросы трудовой миграции: не только регулировать и защищать права и обязанности иностранных трудящихся граждан, но и будет направлен на борьбу с коррупцией. Работодатели часто не дожидаются официального получения разрешения на работу, не дожидаются законного оформления иностранных граждан, ставя, таким образом, под угрозу и себя, и работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. в редакции от закона РФ от 30.12.2008 г. №7-ФКЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2009. - № 4. - Ст. 445.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ в редакции федеральных законов от 02.04.2014 г. № 56-ФЗ и № 50-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - № 1 (ч.1). Ст. 3. 2011. - № 30 (ч. 1). - Ст. 4591.

3. ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25.07.2002 N 115-ФЗ с последними изменениями // СЗ РФ 2002. № 29 ст. 2942. 2013 №43 ст.5500

4. Башкатов Б.И., Карпухина Г.Ю. Международная статистика труда. - М. - 2009 г. – 170 с.

5. Попов А.Д. Иностранная рабочая сила в экономике России. // «Миграция населения и перспективы демографического развития России». - М. - 2008 г.- 127 с.

УДК: 343.352

ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ: УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ И КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Крук О.В., гр. 52-Ю

Рук. Абашина Л.А.

Коррупционная преступность является одной из значимых проблем современности, с которой борется не только Россия, но и весь мир. Отличительной чертой данного вида преступности является то, что она не только посягает на нормальное функционирование государственных органов и учреждений, но и на государственный строй в целом. Этот вид преступности имеет следствием умаление авторитета государственных структур в обществе и подрывает у граждан уверенность в защищенности их прав и законных интересов.

Положение дел с коррупцией в России во многом обусловлено моральным и этическим разложением общества, особенно ярко проявившемся в государственных структурах. Это явилось следствием перехода к новой социальной и экономической системе, который никак не подкреплялся необходимой правовой базой и деятельностью исполнительной власти. Да, мы получили рынок, но это рынок, где властвует коррупция и произвол, ставшие частью менталитета российских граждан.

Общество осуждает обогащение представителей властной элиты, будучи убежденным, что все их богатство нажито незаконным путем. Повседневная коррупция воспринимается как неотъемлемая часть социальной реальности, но не как преступление, направленное против всех нас. Деформация жизненных ориентиров у большинства россиян привела к тому, что стали признаваться социально одобряемыми некоторые формы антиобщественного и преступного поведения, не считаются позорными судимость, привлечение к уголовной ответственности, наркомания. В сознании многих людей утрачена ценность продуктивного, законного труда как источника благосостояния и главного средства самореализации личности. В результате российские граждане, как и сами государственные чиновники, действуют в этическом и моральном вакууме. Новая система постепенно скатилась к политическому произволу и беспрецедентному для России росту коррупции. Высокие государственные чиновники постепенно создали новую политическую систему, в которой такие понятия, как правовое, демократическое государство и общественное благо, вторичны по отношению к стремлению удержать власть и распоряжаться государственным богатством.

Криминализация экономики и коррумпированность государственного сектора – это две стороны одной медали. Как же политическим деятелям и

государственным чиновникам осуществлять декриминализацию экономики, когда многие из них коррумпированы и сотрудничают с криминальными структурами? Коррупция является одновременно и причиной и следствием слабости государства как носителя государственной власти и гаранта социального и экономического благополучия общества.

Сейчас в нашей стране практически ни один документ, характеризующий, экономическую и политическую ситуацию в стране не обходится без упоминания о коррупционной преступности во властных структурах. С самого начала социально-экономических преобразований в России провозглашалась борьба с коррупцией как в целом в системе государственной власти, так и в отдельных ее структурных составляющих. Создание дееспособного и эффективного аппарата всех ветвей власти является одной из ключевых задач, стоящих перед Президентом и Правительством. Необходимо сказать, что явления, связанные с коррупционной преступностью, выявлялись и выявляются практически в любом государстве, однако это не означает, что коррупция везде и всегда одинакова. Причины ее возникновения и распространения в различных государствах весьма разнообразны, а поэтому и попытки выработать некие универсальные административно-правовые средства по предупреждению и пресечению коррупции представляются малореальными.

На сегодняшний день не известны научные методы, которые бы гарантировали, что человек будет идеальным чиновником. Однако существует множество стран с весьма низким уровнем коррупционной преступности. Более того, известны исторические примеры, когда действия, направленные на снижение коррупции, привели к значительным успехам: Сингапур, Гонконг, Португалия, Швеция. Это однозначно говорит в пользу того, что эффективно бороться с коррупционной преступностью можно [1]. Мы постараемся выработать методы борьбы с коррупцией в России.

Существуют несколько возможных подходов к уменьшению коррупционной преступности.

Во-первых, следует ужесточить законы и их исполнение, тем самым повысив риск наказания. Для коррупционной преступности характерна «игра» с большими деньгами. Коррупция наносит огромный ущерб бюджету РФ, именно из-за преступности минимальный размер оплаты труда составляет 5554 (с 1 января 2014 года), при том, что прожиточный минимум значительно выше. Причина в том, что бюджет РФ не находит денежных средств для поддержания малоимущих слоев населения, так как эти деньги уже «осели в карманах» представителей коррупционной преступности. Для того чтобы население нашей великой страны не потеряло в Россию веру, мы должны принимать радикальные меры, так как по-другому в создавшихся условиях действовать невозможно. В настоящее время наше законодательство, не предусматривает эффективных мер борьбы коррупцией, если не сказать, что некоторые нормативно правовые акты ей способствуют. Поэтому мы предлагаем ввести следующие санкции за коррупцию:

1. Пожизненное лишение права занимать определённые должности или заниматься определённой деятельностью.

2. Конфискация имущества, соразмерно убыткам, которые были причинены преступным деянием. Либо полная конфискация имущества. Еще при вавилонском царе Хаммурапи наметили путь решения коррупционной проблемы: «Если судья разобрал дело, вынес решение и изготовил документ с печатью, а затем решение свое изменил, то этого судью следует избить в изменении решения, которое он постановил, и исковую сумму, имевшуюся в этом деле, он должен уплатить в двенадцатикратном размере; кроме того, в собрании его должны согнать с его судейского кресла, и он не должен возвращаться и заседать вместе с судьями в суде».

Во-вторых, можно создать специализированный орган по расследованию случаев коррупции. Мы считаем, что в реализации антикоррупционного законодательства весьма велика роль специального агентства - органа по расследованию случаев коррупции. Это правительственное агентство, расследующее и преследующее коррупцию в государственном и частном секторах.

Предлагается создать орган, не зависимый от других правоохранительных структур, и напрямую подчиняющийся высшему руководителю страны - президенту. Отобрать в него самые достойные и безупречные кадры. Наделить его чрезвычайными полномочиями для проведения оперативных и следственных действий на фоне эффективной системы общественного надзора над его деятельностью, а также обеспечить сотрудников данного органа заработной платой не ниже, чем у высших государственных чиновников[2]. Для того чтобы они смогли противостоять коррупционной преступности.

В-третьих, необходимо разработать эффективный механизм взаимодействия правоохранительных органов и средств массовой информации.

В XXI веке во многих государствах стала признаваться новая разновидность власти. Классическое деление власти на судебную, исполнительную и законодательную было окрашено новым неофициальным видом, а именно средствами массовой информации. В настоящее время огромную роль в борьбе с коррупцией могут сыграть средства массовой информации, так как именно они в основном формируют сознание современного общества. Именно СМИ говорят с народом о случаях коррупции и часто проводят свои независимые расследования. В сложившихся условиях СМИ являются преобразующим элементом властной системы сдержек и противовесов.

Не стоит забывать, что информация в газетах, телевидении, радио может быть недостоверной, ложной. Для того чтобы было возможно эффективное взаимодействие правоохранительных органов и средств массовой информации, также необходимо предусмотреть систему санкций для представителей так называемой новой ветви власти - СМИ. Для предотвращения безответственности в подготовке разоблачительных материалов. Общественное сознание, во многом формируемое СМИ, нуждается в опеке государства, должно служить интересам государства и большинства его населения.

Данная тема будет актуальной до тех пор, пока будет существовать коррупционная преступность. А это весьма живучий вид преступной

деятельности, который в настоящее время только наращивает свои потенциалы. Для развития современной России необходимо усовершенствовать меры профилактического и предупредительного воздействия, направленные на снижение роста коррупционной преступности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куликов А.Д., Иванов Е.В., Коррупция как угроза национальной безопасности России//Обозреватель. 1999. №4. С. 25-32.

2. Харичева М.С. Борьба с коррупцией: опыт Гонконга / М. С. Харичева // Особенности теории и практики нормативно-правового регулирования общественных отношений и правоприменения в различных правовых семьях мира в призма использования их рационального опыта в правовой системе России, в том числе в системе МВД России : материалы междунар. науч.-практ. конф., 13 мая 2011 г. / М-во внутр. дел Рос. Федерации, Калинингр. юрид. ин-т. - Калининград, 2011. - С. 122-130

УДК 347.93:343.211] (062)

ПРОБЛЕМЫ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ТАКТИКИ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ ТАКТИКА

**Ладыгин Е.А., гр. 41-Ю
Рук. Сумников В.В.**

Необходимо отметить, что обеспечение условия быстрого раскрытия преступлений требует дальнейшего совершенствования и внедрения в практическую деятельность правоохранительных органов криминалистических приёмов. Одновременно это выявляет новые теоретические проблемы, к числу которых можно отнести вопросы выяснения природы и сущности криминалистической тактики. Поэтому решение данной задачи предполагает комплексное исследование её теоретических и практических аспектов, и в первую очередь касающихся природы и сущности криминалистической тактики.

В научной литературе ряд определений понятия криминалистической тактики не отражают природы и сущности термина «тактика». В настоящее время нет однозначного понимания этих вопросов среди учёных-криминалистов и практиков, в первую очередь следователей и оперативных работников. Исторически термин «тактика» применялся в тех сферах человеческой деятельности, где есть борьба, противодействие. Именно так он употреблялся первоначально в криминалистике. Как отметил И.Н. Якимов, «под тактикой понимается система целесообразных способов преследования преступника для его задержания и обезвреживания»[1]. Кроме того, он отмечает: «...чтобы быть победителем в борьбе с преступником, надо знать, что из себя он представляет как человек, как член общества и как член семьи. Зная его отличительные свой-

ства, можно всегда избрать соответствующие средства для борьбы»[2]. Эта точка зрения впоследствии оказалась забытой на долгие годы.

Нельзя не заметить, что в данном случае дублируются положения уголовного процесса (например, понятия, виды, задачи, правила производства следственных действий и способы фиксации их результатов)[3].

Дублирование в криминалистике положений уголовного процесса можно увидеть на примере докторской диссертации А.Н. Васильева, в которой даётся следующее определение тактики: «Следственная тактика есть часть криминалистики, трактующая систему основанных на нормах уголовного процесса приёмов активного, быстрого и планомерного расследования». В предмет следственной тактики он включал планирование расследования и определение предмета доказывания, привлечение общественности к расследованию преступлений»[4].

Изложенные соображения создают серьёзную научную и практическую проблему природе и сущности криминалистической тактики. Вот почему определение понятия криминалистической тактики потребовало принципиального пересмотра, так как было неполным и не отражало современных представлений о данном явлении. Тактика представляет собой целесообразный выбор форм поведения людей и оптимальных приёмов в борьбе за достижение цели при наличии у противника альтернативы в использовании своих сил, средств и способов достижения задуманного результата.

Поэтому представляется, что и дискуссию о понятии криминалистической тактики следует начинать с того, что любое понятие представляет собой отражение определённых объектов познания. Содержание понятия, выраженного в его определении – это отображенная в сознании человека совокупность свойств, признаков и отношений предметов, ядром которой являются их отличительные существенные свойства, признаки и отношения.

Сфера применения термина «тактика» ограничивается такими видами деятельности, в которых проявляются элементы, характеризующие отношения соревнования, соперничества, борьбы как специфической формы определенного взаимоотношения между людьми. И везде тактика выступает как специфическое умение вести борьбу на основе понимания реальной обстановки в целом, учета действий и возможностей противника, его индивидуальных особенностей, а также своего потенциала.

Исходя из этого, криминалистическую тактику можно кратко определить как часть социальной деятельности субъекта раскрытия преступления, заключающуюся во взаимоотношениях с лицами, имеющими цели, не совпадающие с его целями.

Нельзя отрицать тот факт, что в процессе раскрытия преступлений сталкиваются люди, отстаивающие различные интересы. Субъект познания в своей деятельности нередко встречается с противодействием лиц, заинтересованных в её результатах, в благополучном для них исходе дела. И это их противодействие возникает как преграда, препятствие на пути оперативного работника, дознавателя и следователя к установлению истины.

Как отмечает О.Я. Баев, «... по результатам наших исследований, более 82% опрошенных следователей и оперативных работников органов дознания признали факты существования между ними конфликтов»[5]. При этом конфликт понимается как столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьезное разногласие, предельный случай обострения противоречий, острый спор. Внутренняя природа любого конфликта заключается в противоположности проектов, проявляющихся через несовместимость целей, межличностные взаимоотношения двух сторон, отдельных индивидов или групп людей, обладающих несовместимыми целями или способами достижения этих целей[6].

В некоторых случаях эти отношения могут быть даже остроконфликтными. Они характеризуются резким проявлением эмоционального состояния, вызываемого различиями в целях общения. В тех ситуациях, когда задерживаемый или обыскиваемый оказывает сопротивление (в том числе физическое с применением боевых приемов нападения и защиты или вооруженное), ведёт себя агрессивно, основная задача оперативного работника – принять меры к тому, чтобы обезопасить себя и других участников операции от возможного нападения.

Противодействие заинтересованных лиц может выступать как фактически проявившееся в данный момент и как реально возможное, потенциальное. Последнее обусловлено поведением субъекта во время подготовки преступления, в момент его совершения и вслед за этим. Тактические задачи раскрытия преступления состоят в том, чтобы выработать в конкретно складывающейся ситуации такую линию поведения, при которой следователь и оперативный работник оказались бы в более выгодном положении при самых неблагоприятных действиях лиц, заинтересованных в сокрытии истины[7].

В последние годы вышел в свет ряд работ по криминалистике, в которых авторы придерживаются изложенных выше взглядов, справедливо признавая возможность конфликтного взаимоотношения участников процесса и обращают внимание на необходимость в отдельных случаях преодолевать противодействие лиц, заинтересованных в исходе дела, и вырабатывать соответствующую линию поведения следователя. Такой точки зрения придерживается О.Я. Баев, который отмечал: «В самом широком смысле слова тактика как способ действий существует там и только там, где есть необходимость предупреждать и (или) преодолевать непосредственное или опосредованное противодействие оптимальному достижению интересов действующего в этих условиях субъекта»[8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Якимов И.Н. Практическое руководство к расследованию преступлений. – М., 1924. С. 117.
2. Якимов И.Н. Практическое руководство к расследованию преступлений. – М., 1924. С. 230
3. Голдованский Ю.П. Следственная тактика. – М., 1982. С. 61.

4. Васильев А.Н. Основы следственной тактики: автореф. дис. ... докт. юрид. наук. – М., 1960. С. 8–9
5. Баев О.Я. Основы криминалистики: курс лекций. – М., 2009. С. 187
6. Лефевр В.А. Алгебра конфликта. – М., 1968. С. 61
7. Долгова А.И. Преступность, ее организованность и криминальное общество. – М., 2008. С. 535
8. Баев О.Я. Конфликтные ситуации на предварительном следствии. – Воронеж, 1984. С. 182

УДК 343.43. (100) (062)

ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПОХИЩЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Магомедова З.И., гр. 34-Ю(б)

Рук. Герасина Ю.А.

Право на свободу и неприкосновенность личности является одним из важнейших конституционных прав человека [1]. Защита этого права является одной из обязанностей государства. В свою очередь успешное исполнение этой обязанности требует правильной квалификации преступных посягательств на свободу и неприкосновенность личности, и довольно часто с этим возникают некоторые сложности. Например, при разграничении составов похищения человека, незаконного лишения свободы и захвата заложников. Это связано в первую очередь с недостаточной определённой в законе признаков объективной стороны указанных деяний с взаимным сходством этих признаков.[2] Так, статья 126 УК РФ, называя такое преступное деяние, как похищение человека, при этом не определяет его объективных признаков. Здесь имеет место так называемая простая диспозиция. Возможно, законодатель счёл, что названное деяние само по себе является простым и потому не требует дополнительных пояснений. Однако практика квалификации данного вида преступлений показывает, что это не так. Следовательно, можно согласиться с мнением А. Наумова о том, что «простыми диспозиции бывают лишь по форме, но не по содержанию. Простые диспозиции – это чаще всего дефект законодательной техники, поэтому следовало бы отказаться от таких диспозиций уголовного закона».

Понятие похищения человека, никак не определённое законом, раскрывается судебной практикой. В постановлении Президиума Верховного Суда РФ по делу А. сказано, что «по смыслу закона под похищением человека следует понимать противоправные умышленные действия, сопряжённые с тайным или открытым завладением (захватом) живого человека, перемещением его с постоянного или временного местонахождения в другое место и последующим удержанием в неволе. Основным моментом объективной стороны данного преступления является захват потерпевшего с места и последующего удержания в другом месте».

Кроме того похищение человека необходимо различать и с составом незаконного лишения свободы (ст. 127 УК) [3]. Различие этих преступлений состоит в их объективной стороне. Похищение человека, как уже отмечалось в нашей статье, сопровождается последовательным совершением трёх взаимосвязанных действий: захвата, перемещения в другое место и удержания похищенного в неволе. Что же касается незаконного лишения свободы, его объективная сторона не предполагает перемещения человека вопреки его воле из одного места в другое: потерпевший лишается свободы там, где он прежде пребывал по своей воле.

Я разделяю вполне справедливую, на мой взгляд, точку зрения на этот вопрос, данную точку зрения также имеют многие зарубежные уголовные законодательства, как правило, не исключаяющие уголовную ответственность при добровольном освобождении похищенного или незаконно лишённого свободы полностью, а лишь смягчающие её в зависимости от продолжительности содержания потерпевшего в неволе и достижения поставленных виновными целей. Эта продолжительность в УК разных стран определяется по-разному и имеет некоторые особенности. Например, УК Испании предусматривает, что «если виновный освобождает удерживаемого в течение первых трёх дней заточения, не добившись поставленной цели, ему назначается наказание на степень ниже. Если же заточение или задержание продлилось более пятнадцати дней, виновный наказывается лишением свободы на срок от пяти до восьми лет» (ст. 163). УК Польши и Франции предусматривают повышенное наказание, если лишение человека свободы продолжалось более семи дней или было связано с причинением потерпевшему особых мучений. Ещё более короткие сроки удержания потерпевшего в неволе, всего до 12 часов, предусмотрены в УК штата Нью-Йорк (США)[3].

В судебной практике нередко уголовные дела о незаконном лишении свободы, являющемся элементом способа совершения других сопряжённых с ним преступлений, например вымогательства. В одних случаях суды квалифицируют эти действия по совокупности ст. ст. 163 и 127 УК РФ, а в других только по ст. 163 УК РФ, мотивируя это тем, что действия, связанные с ограничением свободы, являются составной частью способа совершения вымогательства.

Кроме вымогательства, незаконное лишение свободы часто бывает сопряжённым с самоуправством (ст. 330 УК РФ), изнасилованием (ст. 131 УК РФ), грабежом (ст. 161 УК РФ) или угоном автомобиля (ст. 166 УК РФ). Как и в приведённом нами выше примере, юридическая оценка этих преступлений в их совокупностях не всегда однозначна.

С нашей точки зрения, незаконное лишение свободы в названных случаях направлено на облегчение совершения основного преступления, то есть выполняет вспомогательную функцию в достижении его главной цели.

В соответствии с УК РФ при незаконном лишении свободы продолжительность её ограничения учитывается лишь в рамках судебного усмотрения при назначении наказания. В уголовных законах ряда зарубежных государств за его длительные сроки предусмотрена повышенная ответственность.

Это свидетельствует о закреплении на законодательном уровне составообразующих промежутков незаконного лишения свободы как простого состава, так и состава с отягчающими обстоятельствами[4].

Наличие такого ориентира позволяет с учётом длящегося характера рассматриваемого состава отделить для простого состава преступления максимальную длительность, а для состава с отягчающими обстоятельствами - минимальную. Такая временная граница вполне могла бы служить верхним пределом для предлагаемого временного критерия разграничения незаконного лишения свободы как способа совершения преступления и преступления, предусмотренного ст. 127 УК РФ, поскольку такие сроки должны продолжаться не более срока, охватываемого простым составом (ст. 127 УК РФ, ч.1). Это обстоятельство связано с тем, что степень общественной опасности незаконного лишения свободы должна возрастать в зависимости от его продолжительности. Так, менее общественно опасным будет незаконное лишение свободы, поглощаемое способом совершения преступления. Более длительное и, как следствие, общественно опасное, должно рассматриваться в рамках части первой ст. 127 УК РФ. Наиболее длительные сроки незаконного лишения свободы должны квалифицироваться по части второй ст. 127 УК РФ.

УК Польши, Германии, Франции и Латвии предусматривают следующие сроки: 1) от минимально необходимого до недели для простого состава; 2) от недели и более для состава с отягчающими обстоятельствами.

По УК Швейцарии эти сроки составляют: 1) до десяти дней; 2) свыше десяти дней соответственно. По УК Испании – до пятнадцати и свыше пятнадцати дней; по УК Югославии – до тридцати и свыше тридцати дней. Несколько меньшие сроки предусмотрены лишь в УК Болгарии и Литвы - до двух дней и свыше двух дней, а также в УК Филиппин - до пяти и свыше пяти дней [5].

Учитывая, что срок свыше одной недели предполагает повышенную ответственность по ряду зарубежных УК, мы считаем возможным рассматривать его в качестве верхнего предела для определения срока незаконного лишения свободы при рассмотрении составообразующего периода времени (ст. 127 УК РФ, ч. 1) в преступлениях, где ограничение свободы первоначально входит в способ их совершения.

В связи с этим необходимо считать чрезмерно длительными сроки ограничения свободы, выходящие за рамки способа совершения основного состава преступления, требующего квалификации по ст. 127 УК РФ, с минимально достаточной продолжительностью, равной восьми часам, а также максимальной продолжительностью, равной одной неделе. Автор считает целесообразным установить временной критерий разграничения незаконного лишения свободы как способа совершения преступления и самостоятельного состава преступления именно в этом временном промежутке[6]. Указанный временной критерий является необходимым только для разграничения понятий незаконного лишения свободы и ограничения свободы как одного из видов насилия в рамках способов совершения иных преступлений. В тех случаях, когда

незаконное лишение свободы является самостоятельным составом преступления, минимально достаточный срок является оценочной категорией [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (в ред. от 30.12.08г. № 6 – ФКЗ, от 30.12.08г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ), Российская газета.
2. ГаджиэменовБ.А. Уголовно-правовые и криминологические проблемы похищения человека. М., 2002. С. 76.
3. Международный Пакт от 16.12.1966 «О гражданских и политических правах»
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ. (в ред. от 03.02.2014) (с изм. и доп., вступающими в силу с 13.02.2014).
5. ГаджиэменовБ.А. Уголовно-правовые и криминологические проблемы похищения человека. М., 2002. С. 77.
6. Кузнецов А.В. Уголовное право и личность. М., 2007г. С. 480
7. Курс уголовного права. Т.3 Особенная часть. Под. Ред. Борзенкова Г.Н. Комисарова В.С. М.: Зерцало 2002. - 470 с.

УДК 343.721 (062)

ПРОБЛЕМЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ МОШЕННИЧЕСТВА ОТ СМЕЖНЫХ СОСТАВОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ СОБСТВЕННОСТИ

**Махрин В.И., гр. 31-Ю(б)
Рук. Герасина Ю.А.**

В действующем уголовном законодательстве ответственность за мошенничество предусмотрено ст. 159 УК РФ. Согласно данной статье под мошенничеством понимается хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием [1].

По своей правовой природе мошенничество относится к группе преступлений против собственности. Правоприменительная практика показывает, что при квалификации преступных деяний данной группы возникают определенные затруднения. Это в первую очередь связано с тем, что мошенничество имеет определенные сходства с другими составами преступлений против собственности. Также проблемы квалификации способствуют появлению различных мнений, а в конечном итоге, споров между теоретиками в юридической литературе. Поэтому является целесообразным провести между составами преступлений, смежными с мошенничеством, черту различий.

В первую очередь, основное отличие мошенничества от других составов это способ его совершения, а именно обман и злоупотребление доверием. Также при совершении мошенничества акт передачи имущества происходит добровольно.

Совершая мошенничество преступник, путем обмана и злоупотребления доверием, воздействует на сознание потерпевшего, тем самым склоняя его к передачи имущества. При краже виновный изымает чужое имущество потерпевшего против его воли, без согласия, а также тайно. В то время как при мошенничестве потерпевший, под влиянием обмана и злоупотребления доверием, добровольно выводит имущество из своего владения, тем самым предоставляя мошеннику правомочия по владению, пользованию, а также распоряжению той или иной вещью. Обман или злоупотребление доверием могут быть использованы и при совершении краж, но при этом они применяются не для завладения имуществом, а чтобы облегчить доступ к имуществу (например, проникнуть в жилище, помещение или иное хранилище и т.п.), либо они применяются для сокрытия уже совершенной кражи.

При осуществлении мошенничества возможны и такие ситуации, когда один мошенник, либо группа лиц убеждают своих жертв добровольно отдать или доверить им свое имущество, вещи или денежные средства для того, чтобы впоследствии преступники распорядились или использовали переданное им имущество с выгодой для лиц, которые предоставили своё имущество. Наиболее ярким примером мошенничества являются так называемые «финансовые пирамиды». Создатели таких предприятий убеждают людей в том, что если они вложат определенную сумму денег, то по истечению определенного времени смогут получить сумму, которая будет значительно больше вложенной, и таким образом собственники данного имущества, денежных средств или вещей обогатятся. На самом же деле, после получения значительных денежных средств от обманутых вкладчиков правонарушители скрываются с огромной суммой, состоявшей из вкладов своих доверчивых жертв.

Анализируя главу 21 УК РФ, становится очевидным, что смежными составами преступления для мошенничества помимо кражи являются также присвоение или растрата (ст. 160 УК РФ), причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (ст. 165 УК РФ), неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения (статья 166 УК РФ).

Общим признаком для всех приведенных выше составов является причинение имущественного вреда собственнику без применения насилия.

Сходство между мошенничеством и присвоением или растратой заключается в следующем. В обоих случаях происходит хищение чужого имущества. При присвоении происходит хищение имущества, которое было вверено виновному. При осуществлении мошенничества, ситуация обстоит наоборот, т.е. отсутствует признак того, что имущество было вверено. Однако мошенники посредством все того же обмана или злоупотребления доверием могут добиться и в большинстве случаев добиваются того, чтобы какое-либо имущество было им вверено. Здесь и возникает проблема при отграничении одного состава от другого.

Единственным способом решить данную проблему является выяснение того, имела ли у виновного цель, направленная на то, чтобы ему вверили

имущество, или оно было вверено ему по какому-либо соглашению или на основании исполнения им должностных обязанностей. По нашему мнению, разграничение здесь можно провести по следующему критерию: при возникновении умысла мошенник сначала добывается доверия своей жертвы, а потом уже совершает хищение; а при присвоении преступнику нет необходимости заполучить доверие и расположение своей жертвы, ему итак вверено чужое имущество.

Определенные сходства выявляются между мошенничеством и составом преступления, предусмотренным статьей 165 УК РФ, а именно причинением имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием. Общими признаками для них являются завладение чужим имуществом, а также наличие обмана или злоупотребления доверием. В практике, зачастую возникают сомнения при разграничении данных составов, так как и в том, и в другом случае преступник добывается доверия, расположения своей жертвы, либо же вводит ее в заблуждение относительно своих целей или намерений, после чего непосредственно совершает преступление. Сходством является также то, что и при осуществлении мошенничества, и при причинении имущественного ущерба, не происходит открытого хищения чужого имущества, ни в том, ни в другом случае не применяется насилие либо угрозы применения насилия. Критерием разграничения здесь, пусть и не совсем четким, является выявление признаков хищения, которые есть в мошенничестве и отсутствуют при причинении имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием. Действительно, при мошенничестве целью преступника является именно похитить чужое имущество, а при осуществлении состава, предусмотренного статьей 165 УК РФ, – лишь причинить имущественный ущерб собственнику, то есть завладение чужой вещью может осуществляться не в полном объеме.

Также сходным с мошенничеством является состав преступления, предусмотренный статьей 166 УК РФ, предусматривающей ответственность за незаконное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения. Дело в том, что такое завладение автомобилем может производиться с помощью обмана или злоупотребления доверием, то есть в одном составе преступления могут быть как признаки мошенничества, так и признаки состава, о котором идет речь в статье 166 УК РФ.

И здесь, также как и в вышеперечисленных случаях, при возникновении затруднений с определением состава следует установить факт того, ставил ли преступник перед собой цель похитить автомобиль или иное транспортное средство. Если он похитит данное имущество или приобретет на него права, то перед нами явное мошенничество. Если же преступник лишь завладевает автомобилем или иным транспортным средством и при этом не ставит перед собой цель похитить это имущество и приобрести на него права, то данный состав преступления следует квалифицировать по статье 166 УК РФ.

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что нами приведен далеко не полный перечень составов преступлений, которые иногда бывает сложно отграничить от мошенничества. Это происходит из-за того, что

рассматриваемый состав содержит в себе достаточно общие признаки, которые могут содержаться и в других составах. Именно недостаточная конкретность и точность описательной диспозиции является источником проблемы квалификации мошенничества.

Основными путями решения вышеизложенной проблемы, на наш взгляд, является более подробный анализ судебной практики по делам связанных с мошенничеством, детальное исследование и изучение всех обстоятельств и материалов дела, которые могли бы иметь к нему какое-то отношение. Что же касается непосредственно норм, регулирующих уголовные правоотношения, то эффективным способом решения данной проблемы квалификации мошенничества стала бы конкретизация нормы, более подробное описание диспозиции смежных составов преступлений.

Кроме того, в юридической литературе прослеживается и такой способ решения проблемы, который мы считаем весьма интересным, как разработка проекта по унификации некоторых уголовно-правовых норм. Данный способ, по нашему мнению, в значительной мере упростил бы работу судей и следственных органов и позволил им квалифицировать схожие составы преступлений по одной статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 03.02.2014)// СЗ РФ. – 1996. - №25. – Ст.445.

УДК 342.7

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА И СМЕРТНАЯ КАЗНЬ

Найдёнова О.Н., гр. 22-Ю
Рук. Костенко Н.И.

Данная работа посвящена актуальной проблеме, поскольку в последнее время все чаще и настойчивее раздаются голоса о запрещении, т.е. отмене или, во всяком случае, ограничения смертной казни. Так, законодательство многих государств вообще не предусматривают применение данного вида наказания. Активная дискуссия о смертной казни ведется значительно давно, в том числе и на страницах журналов. Часть авторов выступают за сохранение смертной казни, но часть авторов – за ее отмену. И кажется, что к общему ответу на вопрос: «за» или «против» смертной казни? они не придут никогда. Этот вопрос так и висит в воздухе, постепенно превращаясь в сложную проблему, которую никак не могут решить. Многие государства отказались от данного вида наказания, ратифицировав 6-ой Протокол Европейской Конвенции по правам человека, предусматривающей полную отмену смертной казни. Но далеко не все государства решились встать на путь либерализации системы наказаний и отказаться от смертной казни.

Не присоединяясь безоговорочно к какой-либо из крайних точек зрения об отмене или применении смертной казни, считаю необходимым рассмотреть проблему в аспекте прав и свобод человека.

Основа основ всех прав и свобод человека – это его жизнь. Стало быть, основой всех человеческих и гражданских прав является право на жизнь. Данное право не провозглашается и не предоставляется человеку кем-то и в каком-то объеме. Оно даровано ему природой самим фактом его рождения и неотъемлемо, пока он живет в гармонии с законами природы и общества. Поэтому право на жизнь лишь требует своего признания и бережного к нему отношения со стороны всех членов сообщества как к уникальной, очень хрупкой и не восстанавливаемой ценности. Право на жизнь означает, что никто не может и не должен произвольно, преднамеренно покушаться на жизнь человека, лишая его того, что безвозвратно дается лишь один раз при рождении, и ошибка непоправима [1].

Что касается зарубежных стран, то на протяжении последних 30 лет Совет Европы работал над запретом смертной казни в Европе. За последние 10 лет ни в одной из 47 стран в составе Совета Европы не был исполнен ни один смертный приговор. В большинстве из этих стран смертная казнь юридически запрещена. Но мы считаем, что и сегодня важно закрепить эту практику в Европе и продолжать добиваться запрета на смертную казнь во всём мире. Право на жизнь и запрещение пыток, бесчеловечного и унижающего достоинство человека обращения лежат в основе Европейской Конвенции о правах человека. Эта Конвенция, составленная Советом Европы и принятая в 1950 году, излагает фундаментальные принципы, которые гарантируют соблюдение прав человека на территории 47 государств-членов, где проживают более 800 миллионов европейцев. Запрет на смертную казнь в мирное время обеспечивает Протокол № 6, и все страны, кроме одной, подписали и ратифицировали его. Протокол № 13 распространяет этот запрет на все обстоятельства, включая военное время. Сегодня этот протокол ждёт ратификации со стороны восьми стран.

Смертная казнь вызывает противоречивые мнения в обществе, так как её применение затрагивает некоторые глубинные инстинкты, включая месть, человеческое достоинство, ненависть и страх. Известие об особо жестоком преступлении или случаи, когда жертвой насилия является близкий человек, зачастую вызывает в людях резкую реакцию, вплоть до жажды отмщения и желания казни преступника. Многие до сих пор считают смертную казнь приемлемым ответом на особо тяжкие преступления. К тому же в мире есть страны, в которых смертная казнь существует до сих пор [2].

Подобное, юридически санкционированное убийство является столь же негуманным, сколь и совершенное преступление, наказанием за которое становится смертная казнь. Жертвы преступлений нуждаются в поддержке и правосудии, но существует множество причин, по которым смертная казнь несовместима с правосудием и другими ценностями нашего общества. Статистика по странам, законодательно отменившим смертную казнь, постоянно подтверждает отсутствие связи между казнью и уровнем преступности. Серьёзное исследование, проведённое ООН в 1996 году, установило отсутствие

доказательств того, что «казнь является сдерживающим фактором в большей мере, чем пожизненное заключение». Данные полученные из США, где смертная казнь применяется не во всех штатах, показывают, что это наказание не предотвращает преступления. По данным Американского союза защиты гражданских свобод, количество преступлений и убийств в штатах, где действуют законы о применении смертной казни, не ниже, чем в штатах её не применяющих. Риск неисправимой ошибки и казни невиновного человека вполне реален – и это происходит чаще, чем можно себе представить. С 1976 года в США более 113 человек были выпущены из камер смертников после того, как были признаны невиновными. Невиновные люди могут быть казнены не только вследствие судебной ошибки, но и целенаправленно: смертная казнь в некоторых странах является печально известным способом избавления от политических оппонентов. Подобные жертвы попросту приговариваются к смерти после несправедливого суда [3]. В некоторых культурах смертная казнь означает своего рода преображение казненного в мученика. Таким образом, политические или псевдорелигиозные движения, берущие на вооружение насилие и смерть, получают оправдание и поддержку. Несмотря на необходимость справедливого наказания одного из жесточайших мировых тиранов, повешение Саддама Хусейна не принесло Ираку ни правосудия, ни перемирия. Более того, бесчеловечность и жестокость его наказания оказались в центре внимания международных СМИ. Нарушение прав человека не должно караться нарушением права на жизнь. Запрет на смертную казнь не означает проявления мягкости к преступлениям – люди, совершившие тяжкие преступления, должны быть строго наказаны, они должны осознать, что их поведение недопустимо. Может показаться парадоксальным, что насильнику и убийце дается право на жизнь, несмотря на то, что жертвы их преступлений так жестоко пострадали. Тем не менее, убийство, санкционированное государством (чем, в сущности, и является смертная казнь) никак не отстаивает прав жертвы. Убийство преступника – это ещё одно преступление, которое никак не может исправить прошлого, какие бы страдания и боль не испытала на себе его жертва. Оно не может воскресить жертву, но лишь расширяет круг насилия и жестокости [4]. К сожалению, полная отмена смертной казни до сих пор не завершена. Многие, по-прежнему, поддерживают саму идею смертной казни, и необходимо постоянно разъяснять, в чем её несостоятельность, почему казнь была отменена во многих странах и почему она должна оставаться под запретом. Мудрые люди говорят, что выступать безоговорочно за смертную казнь – это значит не иметь сердца, а безоговорочно отрицать ее – не иметь головы. У народа есть доброе сердце и мудрая голова, а потому он не допустит несправедливости. Общество способно и вправе решать с участием конституционного большинства своих членов все вопросы первостепенной важности, в том числе, такой как иметь ему в своем арсенале смертную казнь или отказаться от нее [5]. А власть обязана своевременно организовать народное волеизъявление по назревшим вопросам и строить свои решения на его основе. Коррета Кинг (вдова Мартина Лютера Кинга) как-то сказала: «Как человек, чьи муж и свекровь стали жертвами убийства, я твердо и безоговорочно выступаю

против казни тех, кто совершает преступления, наказуемые смертью... Зла не исправить злом, совершаемым как акт возмездия. Справедливость не вершится лишением жизни человека. Мораль не упрочить санкционированным убийством». Также считает и А. Пиэрпойнт (бывший палач Великобритании): «Плод моего опыта имеет горький привкус: я не верю, что смерть хотя бы одного из казненных мною каким-либо образом предотвратила другие убийства. Я считаю, что смертная казнь не дает никаких результатов. Она – только месть».

Один из аргументов против смертной казни, который приводит член РАН А.Д. Сахаров: «Всегда есть возможность судебных ошибок. Смертный приговор делает их непоправимыми... Наличие института смертной казни дегуманизирует общество». Во-первых, наличие ошибок не является поводом к прекращению деятельности в целом; возьмем, например, медицину (ошибки при диагнозе, ошибки в ходе операции и т.д.), но ведь об отказе от лечения и речи не идет. Во-вторых, смертная казнь, как мне кажется, не может дегуманизовать общество. По крайней мере, всяко не больше, чем войны, социальные конфликты и даже политические катаклизмы. Следует также учитывать, что народ почти любой страны большинством голосов высказывается за сохранение смертной казни.

Профессор К.Г. Лаигер высказывался против такой меры наказания: «Бесчисленное множество примеров показывает, что злодеяния случались и во время самой казни». Это верно. Так, историки утверждают, что в Средние века, например, при публичной казни вора как раз и происходило больше всего карманных краж. Получается, устрашающий элемент не действует. Но ведь сохраняется элемент предупреждения совершения преступления тем же лицом, что тоже немаловажно. Но стоит ли этот элемент человеческой жизни? Может, тогда ограничиться изоляцией преступника? Как совершенно справедливо заметил Т. Маршалл, «смертная казнь не оказывает большего сдерживающего воздействия, чем пожизненное заключение». Это же мнение подтверждает и статистика, и наблюдения, проведенные ООН в 80-е годы 20 века. Также не зависит от наличия или отсутствия смертной казни уровень преступности, что показывает сопоставительный анализ статистики разных стран (или хотя бы штатов США).

Правильным будет не повышать эффективность карательной системы (хотя это тоже немаловажно), а стараться предотвратить преступность; говоря образно, не подрезать траву и даже не косить ее, а брать под корень. А корень преступности – в социальных условиях, в социальной среде. Утверждение социологов: преступником не рождаются, преступником становятся, и делает их таковыми среда. Нужно искоренять нищету, невежество, фактическое юридическое неравенство и другие факторы, порождающие правонарушения [6]. Общество в лице государства, мирящееся с такими пороками или медлящее с их преодолением, несет немалую долю ответственности за преступления, совершаемые членами данного общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сурова Л. Б. Проблема смертной казни в современном обществе //Государство и право 2009 №4
2. Черниловский З. М. Смертная казнь: историко-философский аспект //Советское государство и право 2011 №1
3. Келина С. Г. Когда убивает государство. Смертная казнь против человека (главы из книги) // государство и право 1989 №12
4. Михмен А. С. Эволюция законодательства о применении смертной казни //Законность 1997 №4
5. Малько А. В. Смертная казнь: современные проблемы // Правоведение 2008 №1
6. Шишов О. Ф. Смертная казнь в истории Советского государства // Смертная казнь. За и против. М., 1989. С. 130.

УДК 343.985.3:343.144-053.2] (062)

ОСОБЕННОСТИ ТАКТИКИ ДОПРОСА МАЛОЛЕТНИХ

Рохлина О.Б., гр. 42-Ю
Рук. Сумников В.В.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями допроса малолетних. Особое внимание уделяется учету психо-возрастных особенностей малолетних при производстве допроса. Обосновывается необходимость применения в отношении малолетних особых тактических приемов допроса. Цель исследования состоит в рассмотрении наиболее важных дискуссионных аспектов, касающихся особенностей допроса малолетнего, имеющих теоретическую и практическую значимость. Основу исследования составляют такие методы познания, как формально-юридический, сравнительно-правовой, социологический, метод анализа.

Защита прав и законных интересов малолетних выступает одним из направлений в реализации государственной политики. В связи с тем, что в уголовно-процессуальном законодательстве отсутствует определение кого считать малолетним, то следует обратиться к анализу норм других отраслей права. Малолетний – это лицо, не достигшее 14 летнего возраста.

Допрос – это следственное и судебное действие, заключающееся в получении и фиксации в установленной уголовно-процессуальным законом форме показаний свидетеля, потерпевшего, подозреваемого, обвиняемого, подсудимого или эксперта об известных им обстоятельствах и иных данных, имеющих значение для правильного расследования уголовного дела. Допрос, производимый в зависимости от возрастных особенностей лица, и подразумевает один из его видов, как допрос малолетнего. У ребенка еще не сформировалась достаточно психика, и воздействие на него негативных обстоятельств, связанных

со стрессовой ситуацией, может выразиться в поведении и при осуществлении следственных действий рядом особенностей. Поэтому эти и другие особенности вызывают необходимость индивидуального подхода к допрашиваемому.

В некоторых трудах ученых утверждается, что детей до 5 лет невозможно допрашивать по уголовному делу ни при каких условиях, а в возрасте от 5 до 7 лет только в виде ограниченной беседы, без составления соответствующего протокола. Однако в таких случаях в конкретном случае при допросе малолетнего следует учитывать обстоятельства, связанные с личностью малолетнего, то есть такие моменты, с одной стороны, большая наблюдаемость, а с другой стороны - склонность к фантазированию и большая внушаемость. В связи с этим к показаниям малолетнего нужно относиться с особой осторожностью, требовательностью и тщательной оценкой. У следователя должна быть полная характеристика на малолетнего, в том числе сведения о наличии психических расстройств психики. До начала допроса непосредственно малолетнего необходимо допросить его близких, чтобы установить, могли ли они специально или нечаянно оказать на него влияние.

Для производства допроса следователь должен знать психологические особенности: [1]

1. В каких условиях живет и воспитывается ребенок;
2. Наблюдательность, сообразительность ребенка;
3. Уровень и особенности интеллектуального развития ребенка, в отношении дошкольника, то степень владения речью;
4. Насколько ребенок информирован об определенных моментах жизни;
5. Основные черты характера ребенка;
6. В каком эмоциональном состоянии находился ребенок в момент восприятия интересующей следователя событий;
7. Чем занимался и как проводил время между интересующим следователем событием и допросом;
8. Рассказывал ли малолетний о событиях, о которых его допрашивают, и если рассказывал, то кому именно.
9. Допрашивать об эмоционально нейтральных событиях рекомендуется скорее после их восприятия, а в случае, если ребенок сильно взволнован, то не ранее нескольких дней после воспринимаемого события.

Для того чтобы установить возможность малолетнего давать показания, то есть умение рассказывать, то следует поставить вопросы, ответы на которые ребенку хорошо известны.

Следователь должен использовать такой прием, который вызовет у малолетнего желание помочь следствию, т.е. сказать ему, что его разъяснения очень важны и крайне необходимы. Но также следует предупредить, что если он чего-то не знает, то не надо придумывать, а, то по причине, что от него ждут важную информацию, ребенок правду заменит вымыслом, чтобы не разочаровать следователя.

Тактически правильно следователю задавать вопросы с постепенной возрастающей сложностью. Также важно чередовать вопросы эмоциональные,

которые затрагивают психику ребенка, с вопросами приятными и нейтральными для него. Одним из тактических приемов к активному воспроизведению служит предложение ребенку нарисовать, то, что он наблюдал. При этом нужно знать то, что у детей, как правило, бедность изобразительных средств, и они вынуждены объяснять свой рисунок, комментировать его, уточнять детали. Такой прием может быть полезным в тех случаях, когда имеется подозрение о том, что ребенок повторяет рассказ со слов взрослых.

Интересным выступает тактический прием, когда следователь просит ребенка вслух повторить содержание вопроса. Произнося вслух вопрос, ребенок как бы дает себе команду вспомнить и рассказать об определенных фактах. Этот прием также позволяет в некоторых случаях преодолеть еще один недостаток у детей, т.е. ребенок нередко излишне торопится ответить на вопрос, не успевает обдумать ответ и упускает детали интересующего события. Повторение вопроса замедляет темп разговора, не позволяет ребенку отвечать импульсивно. Следователю не следует повторять или переспрашивать детей без особой надобности, чтобы ребенок не замкнулся в себе, т.к. обнаруживают, что их недостаток обнаружен.

Вся информация, поступившая от малолетнего, пусть даже краткая или отдаленная должна быть отражена в протоколе.

При производстве допроса малолетних с психическими аномалиями возникают свои особенности: [2]

1. При допросе малолетних (в особенности детей, страдающих олигофренией) целесообразно задавать простые и доступные для их восприятия вопросы, ответы на которые приводят к утверждению или отрицанию («да» или «нет»). Наводящие вопросы не допускаются.

2. Учитывая быструю утомляемость малолетнего с дефектами психики, его неспособность сосредоточиться в течение долгого времени на одном и том же объекте, следователю необходимо устраивать специальные перерывы, во время которых с детьми можно побеседовать на посторонние темы, представляющие для них интерес.

3. При фиксации хода и результатов допроса необходимо записывать вопросы и ответы в их точном соответствии. Если это не отражается на результатах следственного действия, тактически целесообразно использовать технические средства (звуко- или видеозапись).

4. Беседу с малолетними с психическими аномалиями необходимо вести в спокойном, дружелюбном тоне, проявляя терпеливость. Нервозность следователя может привести к тому, что ребенок начнет волноваться и давать недостоверные показания.

5. Немаловажным является изучение особенностей внешнеповеденческих признаков и поведения потерпевших, свидетелей с дефектами психики, что поможет следователю определить правдивость и лживость их показаний.

Таким образом, допрос малолетнего с психическими аномалиями - это сложное следственное действие, эффективность результата которого зависит от профессионализма следователя, его умения организовывать работу по

взаимодействию со специалистом в области детской (подростковой) психологии и психиатрии при выборе тактики допроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сажаев А.М. Тактико-психологические особенности допроса малолетних. // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Право. - 2011. - Т. 7. - № 1. - С. 181-184.

2. Дощицын А.Н. Тактические особенности производства допроса на предварительном следствии малолетних с психическими аномалиями. // Адвокатская практика. - 2012. - N 5. - С. 16 - 19.

УДК 340:141.134](470+571)(062)

ПРАВОВОЙ ИДЕАЛИЗМ В РОССИИ: ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

**Руднева К.Р., гр. 21-Ю
Рук. Астрахан В.И.**

Проявления правового идеализма довольно разнообразны. В целях упорядочивания следует классифицировать их на правовой идеализм граждан и ученых-правоведов, должностных лиц и государственных органов, а также законодателей. Последний представляется наиболее опасной формой проявления правового идеализма. Однако рассмотрим все группы по порядку.

Основной формой проявления правового идеализма признается слепая вера граждан в «хорошие» законы, принятие которых способно мгновенно наладить определенную сферу общественных отношений. Хотя данная форма и является массовой, по своей сути она не выражается ни в чем кроме негодований по поводу недостаточной урегулированности жизни правом на бытовом уровне.

Что гораздо серьезнее, так это идеалистическое отношение к праву со стороны ученых-правоведов. В своих научных трудах они воспринимают право как некоторую абстракцию, полностью оторванную от реальности. Наиболее показательными являются работы представителей школы естественного права. В философии Гегеля понятие «право» было тождественно естественному праву. Право и основанные на нём законы всегда по форме позитивны, установлены и даны верховной государственной властью [1]. Конечно, в начале XIX века идеалистические мысли о гарантированности государством неотъемлемых прав и свобод человека были далеки от действительности.

Следующая группа форм проявлений правового идеализма касается должностных лиц и государственных органов. Неадекватное понимание функций, роли и значения права, сильное преувеличение возможностей закона выражается в буквальном восприятии права в качестве средства регулирования общественных отношений. В результате распространяется ведомственное правотворчество, а

также издание многочисленных актов индивидуального характера, которые, в сущности, дублируют друг друга. Кроме того, правовой идеализм в ведомственных структурах способствует неверному установлению границ правового воздействия. Это означает, что государственные органы стремятся вобрать в свою сферу регулирования, к примеру, личные отношения между супругами или межличностные конфликты в коллективе.

Следует отметить, что правовой идеализм встречается также и в правоприменительной деятельности. За примерами можно обратиться к практике российских судов, которые довольно часто выносят решения, которые заведомо невозможно исполнить. Так, районный суд Бурятии вынес беспрецедентное решение, обязав двух безработных граждан, виновных в поджоге леса по неосторожности, возместить материальный ущерб государству в размере 1,46 млрд рублей с каждого. «Чтобы привести приговор в исполнение, судебным приставам, вероятно, придется устроить злоумышленников на работу олигархами», – пишут журналисты Российской газеты [2]. Н.И. Матузов в своих публикациях предлагает называть такое явление судебским идеализмом [3].

Несомненно, самой опасной и довольно распространенной формой проявления правового идеализма является правовой идеализм на законодательном уровне. В Российской Федерации на протяжении всей истории можно проследить подобные феномены. Одним из примеров может служить так называемая «антиалкогольная кампания» в СССР – совокупность нормативно-правовых актов [4, 5], принятых во времена перестройки, направленных на борьбу с пьянством. Вопреки ожиданиям, сокращение продаж спиртного в стране вызвало рост нелегального производства алкоголя, что дало негативный результат. Очевидно, что в этом случае законодатели были уверены, что принятый акт должным образом исправит положение в стране, чего не случилось.

Говоря о правовом идеализме в России, нельзя не отметить правотворческую деятельность Президента РФ Б.Н. Ельцина. Его «указное право» [6] представляло собой опрокидывание действующей системы государственного управления и законодательных актов, постановку ее в зависимость от Президента. Печально известные Указ №1400 [7] и Указ «О мерах по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с Конституцией Российской Федерации» [8] совершенно не учитывали обстоятельств современной действительности и демонстрировали непонимание связи между содержанием нормативно-правового акта и интересами общественности. Поэтому такое правотворчество оказалось чисто «бумажным», намеченным планам не суждено было сбыться в срок и вера народа в них была существенно подорвана.

Что же касается современной России, то правовой идеализм наблюдается не только в федеральных законах, таких как Закон о запрете курения [9], но и непосредственно в самой Конституции РФ. Статья 1 Основного закона провозглашает Россию демократическим правовым государством, что является известным забеганием вперед, поскольку такая модель общественного и государственного устройства представляется скорее желаемым идеалом, чем реальным механизмом. Важно, что правящие структуры обращают на это наше

внимание: «Мы должны признать – в России пока нет полноценного демократического правового государства» [10].

Для достижения поставленной цели необходимо предусматривать все обстоятельства при разработке соответствующих законов, учитывать интересы граждан, достигнуть максимальной эффективности механизма реализации норм правовых актов.

Анализируя феномен правового идеализма, необходимо сказать о возможных путях его предупреждения и преодоления. В основном, способы борьбы, разработанные заслуженными учеными и ведущими практиками в области правоведения, базируются на важнейших принципах правового государства. Действительно, сама идея укрепившегося правового государства предполагает отсутствие каких-либо видов деформации правосознания.

Так, для устранения причин возникновения правового идеализма предлагается проводить меры по повышению уровня политической и правовой культуры. Это положение подразумевает не только осуществление массового просвещения и правового воспитания граждан России, но и проведение работ по профилактике правонарушений. Кроме того, для ликвидации правового идеализма среди профессиональных юристов следует обеспечить качественную подготовку по-настоящему квалифицированных специалистов в юридических вузах страны.

Еще одним средством искоренения правового идеализма в массах является модернизация действующего законодательства. Одна это весьма спорное положение. Принимая во внимание все вышесказанное, следует учитывать, что излишнее законотворчество является непосредственным проявлением правового идеализма. Поэтому указанный способ борьбы нужно использовать осторожно, не впадая в крайности, чтобы не вышла курьезная ситуация, когда правовой идеализм будут стараться преодолеть, издавая массу не способных претвориться в жизнь законов. Вместо этого следует обратить внимание на должное качество принимаемых нормативно-правовых актов, претворение которых в жизнь будет обеспечена надежным механизмом реализации юридических норм.

Наконец, самым распространенным способом преодоления правового идеализма считается путь укрепления основ правового государства. Здесь имеется в виду усиление режима законности на всей территории государства, а также реальная гарантированность прав и свобод человека и гражданина во всех сферах общественной жизни. Должно питаться уважение со стороны как государства, так и граждан к правовым ценностям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М.: Мир книги, 2007/
2. Родинов Д., Степанова Л. Миллиард условно. // Российская газета, № 4737, 27.08.2008.

3. Матузов Н.И. Правовой идеализм как родимое пятно российского общественного сознания. // Правовая культура, правовое государство и демократическое развитие общества, №2(5), 2008. С.48.

4. Постановление Совмина СССР «О мерах по преодолению пьянства и алкоголизма, искоренению самогоноварения» от 7 мая 1985 № 410 // Свод законов СССР, т.10, с. 269. 1990.

5. Указ Президиума ВС СССР «О мерах по усилению борьбы против пьянства и алкоголизма, искоренению самогоноварения» от 16 мая 1985 № 398-XI // Свод законов РСФСР, т.8, с.337. 1988.

6. Лукьянова Е.А. Указное право в России как российский политический феномен // Журнал российского права, № 10, 2001. С. 55-67.

7. Указ Президента РФ «О поэтапной конституционной реформе в Российской Федерации» от 21 сентября 1993 №1400 // Собрание актов Президента и Правительства РФ, 27.09.1993, №39, ст. 3597.

8. Указ Президента РФ «О мерах по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с Конституцией Российской Федерации» от 24 декабря 1993 №2288 // Собрание актов Президента и Правительства РФ, 27.12.1993, №52, ст. 5086.

9. ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» от 23 февраля 2013. №15-ФЗ // Российская газета, №41, 26.02.2013.

10. Послание Президента РФ Федеральному Собранию «Об укреплении Российского государства (Основные направления внутренней и внешней политики)» от 24 февраля 1994 // Российская газета, №38, 25.02.1994.

УДК 343.131.8

ГАРАНТИИ УСТАНОВЛЕНИЯ ИСТИНЫ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

Сашина А.В., гр. 34-Ю

Рук. Абашина Л.А.

Проблема установления истины по какому-либо конкретному делу является одной из важнейших. Установить истину по уголовному делу – это значит определить все обстоятельства, которые подлежат доказыванию, именно в соответствии с тем, какими они были в действительности. Лицо, права которого нарушены, обращаясь за помощью в соответствующие правоохранительные органы, рассчитывает на справедливое и верное разрешение проблемы, защиту и восстановление нарушенных прав и свобод. Из той информации, которая имеется по уголовному делу, в ходе доказывания складывается полное и точное представление о том, как обстояло дело в реальной действительности, иными словами складывается абсолютная истина.

Выяснение истины по уголовному делу необходимо для:

1. Раскрытия преступления,
2. Установления лиц, которые совершили данное преступление,
3. Определения справедливого наказания за содеянное,
4. Недопущения привлечения к уголовной ответственности невиновных лиц.

Правовые гарантии установления истины тесно связаны с правовыми принципами уголовного судопроизводства. По уголовно-процессуальному кодексу РСФСР (ред. от. 18.05.95 г.) можно отметить такие принципы уголовного судопроизводства, как принцип объективности, всесторонности и полноты исследования обстоятельств дела. Статья 20 УПК РСФСР гласила: «Суд, прокурор, следователь и лицо, производящее дознание, обязаны принять все предусмотренные законом меры для всестороннего, полного и объективного исследования обстоятельств дела, выявить как уличающие, так и оправдывающие обвиняемого, а также смягчающие и отягчающие его ответственность обстоятельства...». Соблюдение данных принципов обязывает органы, которые занимаются раскрытием преступления, направлять деятельность на полное исследование всех обстоятельств, необходимых для установления истины. Что касается задач уголовного судопроизводства, то советское законодательство, а именно ст. 2 УПК РСФСР, требовало, чтобы судопроизводство наиболее полно и быстро раскрывало преступление: «Задачами советского уголовного судопроизводства являются быстрое и полное раскрытие преступлений, изобличение виновных и обеспечение правильного применения закона с тем, чтобы каждый совершивший преступление был подвергнут справедливому наказанию и ни один невиновный не был привлечен к уголовной ответственности и осужден...» [1].

Российское законодательство, устанавливает, что основным назначением уголовного судопроизводства является максимальная, полная и эффективная защита прав и свобод граждан, организаций. Данное положение закрепляется в ст.6 УПК РФ.

По моему мнению, советское законодательство уделяло больше внимания установлению истины по конкретному делу. Гарантиями являлись принципы уголовного судопроизводства. Даже в Уставе уголовного судопроизводства 1864 г., который был разработан по желанию Александра II, судья, являвшийся председательствующим в судебном заседании, должен был направлять «ход дела к тому порядку, который наиболее способствует раскрытию истины». После окончания революции 1917 г. законодательство РСФСР, а в последующем и законодательство СССР содержало требование, проявлявшееся в разных формах, устанавливать истину, при производстве по уголовному делу.

В настоящее время практические деятели и ученые юристы придерживаются разных точек зрения, по отношению к вероятности установления истины. Дореволюционные авторы придерживались концепции «уголовно-судебной достоверности» и «судебной истины». Один из крупнейших специалистов по уголовному праву и процессу М.В. Духовский утверждал, что «надеяться вообще открыть всегда истину в уголовном процессе нельзя; все, чего

можно достигнуть – это так называемой уголовно-судебной достоверности», а в некоторых условиях, как считал известный российский криминалист И.Я. Фойницкий, до «степени полной достоверности». Юрист А.Я. Вышинский считал, что суд может принимать решения с максимальной вероятностью тех фактов, которые подлежат оценке.

Теоретически установление истины при производстве по уголовному делу выполнимо. Но зачастую в реальной жизни существуют разные факторы и обстоятельства, которые препятствуют принятию правильных и обоснованных решений, такие как политические, нравственные, духовные условия, состояние общества.

Процессуальные гарантии строятся на демократических, рациональных принципах, посредством разделения процессуальных функций, обеспечиваются возможностью использования достижений науки путем приобщения к производству по уголовному делу специалистов, экспертов.

В итоге все следственные и судебные действия ориентированы на установление истины и отправления справедливого правосудия.

Основу процессуальных гарантий установления истины по уголовному делу, как уже говорилось ранее, составляют принципы уголовного судопроизводства. Для познания истины по уголовному делу, важно чтобы процессуальные функции субъектов были разделены. Одной из гарантий установления истины является прохождение дела по стадиям, так как на каждой из них происходит соответствующая проверка, оценка доказательств [2].

В число гарантий установления истины входит деятельность вышестоящих судов, так в их обязанности входит проверка соблюдения правовых процедур при расследовании дела. Значительной гарантией является применение государственного принуждения (меры пресечения, наложение ареста на имущество, задержание подозреваемого и т.д.) к лицам, нарушившим права и свободы другого человека.

Зачастую к истине по уголовному делу на протяжении многих лет применялись такие философские понятия, как «абсолютная» и «относительная» истина. Но многие авторы выражают разное отношение к этому утверждению. Так, Ю.В. Корневский принимает сторону практического понятия истины в уголовном процессе, то есть соответствия выводов о случившемся событии тому, что было в реальности, и пишет о неприемлемости характеристик истины («абсолютная» или «относительная») к практической задаче, стоящей в уголовном процессе [1]. Встречное мнение на этот вопрос выражает Ю.К. Орлов, который считает, что все аспекты характеристики истины и ее предмета не утратили своего значения, исходя из этого, осуждает УПК РФ за то, что в нем отсутствуют нормы, которые были в ст. ст. 2, 3 УПК РСФСР и обязывали суд принимать меры к установлению истины.

В данном вопросе я поддерживаю мнение Ю.К. Орлова, в результате соблюдения предписаний закона укреплялась социалистическая законность, правопорядок, охранялись интересы общества, более эффективно предупреждались и искоренялись преступления. Поэтому установление истины в

ходе расследования уголовного дела имеет важное значение для принятия справедливого и обоснованного решения по уголовному делу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кореневский Ю.В. Вопрос об истине - вопрос практический // Доказывание в уголовном процессе. Традиции и современность. М., 2000. С. 143 - 147.
2. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР 1960г. (ред. от 18.05.95)// Ведомости ВС РСФСР. 1960, N 40, ст.592 (утратил силу).
3. Алексеев Д.Ю. Уголовный процесс. - М: Юрист, 1995. – 352с.

ПРИНЦИП ГУМАНИЗМА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ПРИНЦИПОВ УГОЛОВНОЙ ПОЛИТИКИ

**Смирнова А.В., гр. 41-Ю
Рук. Ставцев В.Г.**

Под принципом понимается фундаментальное и ведущее положение определенной отрасли знания. М.А. Беляев выделяет объективно-субъективный характер принципов, действующих в сфере политики и права. Объективность, по мнению указанного автора, заключается в том, что «в принципах отражаются объективно действующие закономерности развития природы и общества, реально существующие общественные отношения, которые сложились на данном историческом промежутке времени» [1].

Принципы уголовной политики вырабатываются на основе научного познания закономерностей в сфере обеспечения правопорядка в части предупреждения преступности, борьбы с преступностью, ресоциализации преступников и выражаются в большом количестве источников [2].

Одним из основополагающих принципов уголовной политики является принцип гуманизма. Принцип гуманизма относительно недавно приобрел нормативные рамки в уголовном российском законодательстве. Лишь с принятием Уголовного кодекса РФ в 1996 году данный принцип получил практическую важность для уголовного права и уголовной политики Российской Федерации. Необходимо отметить, что уголовное законодательство не устанавливает приоритет какого-либо принципа. Однако можно говорить о преимущественном положении принципа гуманизма благодаря тому, что он вытекает из основ конституционного строя Российской Федерации, в которых провозглашается приоритет человеческой личности. В соответствии со ст. 2 Конституции РФ человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина является обязанностью государства[3].

Принцип гуманизма неразрывно связан с установлением целей уголовного права, также он способствует реализации одного из важнейших направлений уголовно-правовой политики, а именно охраны общественного порядка.

Принцип гуманизма обладает рядом особенностей, которые хотелось бы обозначить.

Во-первых, принцип гуманизма способен влиять на общественные отношения, благодаря тесной связи с другими принципами (принцип справедливости, целесообразности, экономии карательной репрессии).

Во-вторых, принцип гуманизма по своей природе имеет двойное значение. Это выражается в том, что необходимо соблюдать принцип гуманизма как в интересах общества в целом, так и в интересах личности, т.е. закон должен обеспечивать безопасность обществу и защиту от противоправных посягательств, но в тоже время правонарушитель не должен лишаться прав на неприкосновенность личности, чести и достоинства. Так В. Д. Филимонов утверждает, что в содержание принципа гуманизма входят два частных принципа – принцип обеспечения уголовным законодательством РФ безопасности человека и принцип экономного использования уголовным законодательством РФ карательных средств [4].

В-третьих, принцип гуманизма обладает ярко выраженной нравственной природой. Это проявляется в том, что принцип гуманизма не только требует точного исполнения предписаний закона, но и заставляет задуматься каждого участника общественных отношений о человечности и нравственности своих поступков. Тем самым, данный принцип способствует искоренению невежественности и эгоизма, и привитию гуманности субъектам, как в правовых отношениях, так и в общественных отношениях в целом.

В-четвертых, принцип гуманизма имеет обязательное значение, в силу его прямого указания в уголовном законе (ст. 7 УК РФ). Этот принцип, являясь одним из основных требований, реализуясь нормами уголовного права, отражает уголовно-правовую политику государства и наравне с другими принципами уголовного права, воспроизводя международные стандарты, приносит в законотворческую деятельность, а также в деятельность граждан, должностных лиц правоохранительных органов и суда целенаправленный постоянный, то есть стабильный характер[5].

Необходимо отметить, что в настоящее время российская уголовная политика идет по пути гуманизации. О чем свидетельствуют данные ФСИН. По состоянию на 1 февраля 2014 г. в учреждениях УИС содержалось 674,1 тысяч человек, что на 27,8 тысяч человек меньше чем в 2013 году[6].

Кроме того, в соответствии с данными МВД РФ в январе - феврале 2014 года зарегистрировано 340,4 тыс. преступлений, или на 5,8% меньше, чем за аналогичный период прошлого года[7].

Исходя из указанных статистических данных, можно сделать вывод о том, что гуманизация уголовного и уголовного исполнительного законодательства благотворно повлияло и на уровень преступности в целом. Об этом же парадоксе говорят В.В. Антониченко и О.А. Шиманская. Авторы утверждают, что при

либерализации уголовной политики темп прироста относительного количества осужденных при возрастании количества преступлений, как и уровень судимости находится на незначительном уровне, либо остается стабильным, либо даже уменьшается. При этом авторы руководствовались опытом европейских стран[8].

Несмотря на то, что наша страна взяла курс на гуманизацию уголовной политики, существуют определенные проблемы, тормозящие развитие данного процесса.

К числу таких проблем можно отнести чрезмерность карательной репрессии в области уголовного и уголовного исполнительного законодательства. Об этой проблеме говорит занимаемое Российской Федерацией 2 место в мире по количеству заключенных на 1000 человек[9].

Нестабильность развития уголовной политики также на сегодняшний момент является нерешенной проблемой. Возможно, это связано с тем, что в нашей стране на протяжении разных лет уголовная политика отличалась крайней нестабильностью. Периоды ужесточения карательной практики сменялись либерализацией, ослаблением репрессивной функции в правоприменении, необоснованно широкой заменой общепринятых средств и способов государственного принуждения мерами общественно-воспитательного воздействия.

Исходя из вышеизложенного, хотелось бы отметить, что в дальнейшем уголовная политика государства должна предусматривать разумное сокращение карательной сферы деятельности своих субъектов путём декриминализации некоторых деяний; применения видов наказаний, не связанных с лишением свободы; основанной на законе корректировки следственной и судебной практики в направлении расширения возможностей для прекращения уголовных дел на всех стадиях расследования, а также применения мер, заменяющих уголовное наказание (например, применение принудительных мер воспитательного и медицинского характера).

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляев Н.А. Уголовно-правовая политика и пути ее реализации / Беляев Н.А. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та. - 1986. – С. 31.
2. Кузнецова И. А. Закрепление принципа гуманизма в уголовной политике государства. // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. - 2012. - № 10-1. - С. 108.
3. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. в редакции закона РФ от 30.12.2008 г. №7-ФКЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2009. - № 4. - Ст. 2.
4. Филимонов В. Д. Принципы уголовного права / Филимонов В.Д. - М.: АО «Центр ЮрИнфоР». – 2002. – С. 119.
5. Кузнецова И. А. Прагматическое значение принципа гуманизма в современной уголовно-правовой политике России. // Исторические, философские,

политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. - №7-1. С. 121.

6. Официальный сайт Федеральной Службы Исполнения Наказаний Российской Федерации. – URL; <http://www.fsin.su/structure/inspector/iao/statistika/Kratkaya%20har-ka%20UIS/>. Дата обращения: 01.04.2014г.

7. Официальный сайт Министерства Внутренних Дел Российской Федерации. – URL ; <http://mvd.ru/Deljatelnost/statistics/reports/item/2075133/>. Дата обращения: 01.04.2014г.

8. Антонченко В.В., Шиманская О.А. Проблемы гуманизации уголовной политики России. // Вестник Кузбасского института. - № 2 (15). – 2013. - С.105.

9. Официальный сайт РИА Новости. – URL ; <http://ria.ru/infografika/20131031/973892174.html#13963785896243&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>. Дата обращения: 01.04.2014г

УДК 349.2:331.4:656-051] (470+571) (062)

ОСОБЕННОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ ТРАНСПОРТА

Смирнова А.В., гр. 41-Ю

Рук. Цуканова Н.П.

От работников транспорта зачастую зависит жизнь пассажиров, поэтому Трудовой кодекс предъявляет повышенные требования к организации трудового процесса данной категории работников. Для них установлены особенности приема на работу, труда и отдыха, работы по совместительству и иные требования.

Гражданским законодательством транспортные средства отнесены к источникам повышенной опасности, поэтому для работников, чей труд связан с ними, законодатель установил как общие для всех транспортников требования, так и специфические для лиц, чья деятельность связана с непосредственным управлением транспортными средствами.

Особенности регулирования труда работников транспорта регламентированы:

- гл. 51 ТК РФ;
- Кодексом внутреннего водного транспорта (Федеральный закон от 07.03.2001 № 24-ФЗ);
- Кодексом торгового мореплавания (Федеральный закон от 30.04.1999 № 81-ФЗ);
- Воздушным кодексом (Федеральный закон от 19.03.1997 № 60-ФЗ);
- Федеральным законом от 10.01.2003 № 17-ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации»
- Федеральным законом от 10.12.1995 № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения».

Существует большой объем иных нормативных актов: постановлений Правительства и Минтруда, приказов Минтранса, МПС и прочих ведомств, имеющих отношение к регулированию труда транспортников. Эти документы также играют немаловажную роль. Например, Приказом Минтранса России от 12.09.2008 № 147 утверждены Федеральные авиационные правила «Требования к членам экипажа воздушных судов, специалистам по техническому обслуживанию воздушных судов и сотрудникам по обеспечению полетов (полетным диспетчерам) гражданской авиации».

Необходимо отметить, что законодатель устанавливает как общие требования, предъявляемые при приеме на работу, непосредственно связанную с движением транспортных средств (обязательность прохождения профессионального отбора и профессиональной подготовки, а также предварительного медицинского осмотра), так и дополнительные, которые зависят от вида транспорта. Так, специальное ограничение предусмотрено при подборе членов экипажей морских и воздушных судов. В состав летного экипажа гражданского воздушного судна РФ могут входить только граждане РФ, если иное не предусмотрено федеральным законом (ст. 56 Воздушного кодекса РФ). Более лояльное правило установлено ст. 56 Кодекса торгового мореплавания РФ: в состав экипажа судна, плавающего под государственным флагом Российской Федерации, кроме граждан РФ могут входить иностранные граждане и лица без гражданства, но они не могут занимать должности капитана судна, старшего помощника капитана судна, старшего механика и радиоспециалиста. Только граждане РФ могут быть морскими лоцманами (ст. 87 Кодекса торгового мореплавания). Условия, на которых иностранные граждане и лица без гражданства могут входить в состав экипажа судна, определяются федеральными органами исполнительной власти. Еще одна весьма существенная особенность подбора кадров в торговом мореплавании состоит в том, что члены экипажа принимаются на работу только с согласия капитана судна.

Что касается рабочего времени и времени отдыха работников транспорта, то на всех видах транспорта используется суммированный учет рабочего времени. В состав рабочего времени включается помимо непосредственной работы по управлению транспортным средством (его обслуживанию) иные периоды (подготовительно-заключительные, время стоянок, медицинских осмотров, другие). Допускается режим работы с разделением рабочего дня на части. Удлинение рабочего дня (рабочей смены) до 12 часов ограничено определенными условиями. Но существуют определенные различия, обусловленные спецификой организации труда на различных видах транспорта.

Поскольку работники транспортных организаций осуществляют свою профессиональную деятельность в условиях повышенной опасности, к ним предъявляются дополнительные требования в отношении дисциплины труда. Четкое и неукоснительное соблюдение установленных правил и руководств по эксплуатации, технических и должностных инструкций являются в известной мере гарантом надежности и безопасности движения транспортных средств, сохранности перевозимых грузов. Нарушение дисциплины работниками

транспортных организаций создает угрозу жизни и здоровью людей, а также приводит к невыполнению договорных обязательств по перевозке грузов и пассажиров. Поэтому специальные нормативные акты определяют особые условия соблюдения дисциплины работниками транспортных организаций. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что законодательство о дисциплине труда указанных категорий работников отличается двумя специфическими чертами: 1) подробной регламентацией функциональных обязанностей работников; 2) установлением специальной (более жесткой) дисциплинарной ответственности.

Для работников транспорта установлена специфическая обязанность проходить предрейсовые или предсменные медицинские осмотры. Более того, законодательно установлена обязанность работников железнодорожного транспорта общего пользования, чья деятельность связана с движением поездов и маневровой работой, по требованию работодателей проходить медицинское освидетельствование на установление факта употребления алкоголя, наркотического средства или психотропного вещества (п. 3 ст. 25 ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации»).

Другая особенность дисциплинарной ответственности работников транспорта – увеличение количества мер дисциплинарного взыскания по сравнению со ст. 192 ТК РФ. Наиболее ярким примером является Положение о дисциплине работников железнодорожного транспорта, в котором достаточно подробно регламентирован порядок применения поощрений и взысканий, уточнен объем дисциплинарных полномочий различных должностных лиц системы железнодорожного транспорта. Положением устанавливается не право, а прямая обязанность должностных лиц применять меры дисциплинарного воздействия по отношению к виновным работникам. Руководитель, не использующий предоставленные ему дисциплинарные права, сам несет ответственность в установленном порядке.

Положение включает не только правила о дисциплинарной ответственности работников железнодорожного транспорта, но и устанавливает дополнительные (по сравнению со ст. 191 ТК РФ) меры поощрения, например, присвоение звания лучшего работника по профессии или других званий за успехи в работе с вручением памятного знака и выплатой денежного вознаграждения, награждение нагрудным знаком «Почетному железнодорожнику».

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. в редакции от закона РФ от 30.12.2008 г. №7-ФКЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2009. - № 4. - Ст. 445.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ в редакции федеральных законов от 02.04.2014 г. № 56-ФЗ и № 50-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - № 1 (ч.1). Ст. 3 ; 2011. - № 30 (ч. 1). - Ст. 4591.

3. Головина С. Ю. Правовое регулирование труда работников транспорта – URL; http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=392. Дата обращения: 09.04.2014г.

4. Кузнецова В. П. Особенности регулирования труда работников транспорта // Отдел кадров коммерческой организации. – 2011. - №11-12. С. 31-40.

5. Снежанская Н.Н. Специфика режима рабочего времени и времени отдыха работников транспорта // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2012. - № 1 (1). – С. 58-61.

УДК 343.13

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ЭКСГУМАЦИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЕЁ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

**Сулейманова А.Э., гр. 34-Ю
Рук. Абашина Л.А.**

Эффективность и законность – главные постулаты в уголовном процессе. При производстве по уголовным делам собираются, закрепляются и используются доказательства, позволяющие установить обстоятельства дела. В ряде случаев осмотр трупа может предоставить важнейшую информацию о личности потерпевшего, причинах смерти, способе ее причинения, времени наступления, о структуре события. В связи с этим у органов расследования возникает необходимость извлечения захороненного трупа из мест официального погребения.

Положения действующего УПК РФ ч. 3 ст. 178, выделяют эксгумацию как самостоятельное следственное действие. Ещё в 1966 году заслуженным деятелем науки РСФСР, профессором, доктором медицинских наук судебно-медицинской экспертизы Поркшеяном Овагимом Христофоровичем была предложена классификация обстоятельств и оснований эксгумации:

1. *Официально разрешенные (правомерные) эксгумации трупов в целях:* судебно-медицинских; переноса кладбища с одного места на другое; переноса трупа с одного кладбища на другое; опознания личности захороненного (случай, не связанные с уголовно-следственным розыском личности); научных и исторических;

2. *Случайные эксгумации трупов:* случайное обнаружение захороненного трупа при землеройных работах, при разборке старых зданий и др.;

3. *Преступные (неправомерные) эксгумации трупов:* с целью мародерства; с целью удовлетворения половой потребности (некрофилия); с целью надругательства над трупом. [1] Такая классификация является наиболее полной даже несмотря на то, что не отражает всех возникающих обстоятельств проведения эксгумации, например, извлечение захороненного трупа из земли в религиозно-ритуальными целях (для совершения культовых обрядов и т.п.).

Проанализировав различные мнения, следует выделить краткосрочную и длящуюся эксгумацию.

Краткосрочная эксгумация – захоронение эксгумированного трупа после проведения с ним необходимых действий на месте его захоронения, т.е. без его транспортировки куда-либо.

Длящаяся эксгумация – после извлечения трупа из места захоронения требуется его дальнейшая транспортировка к месту какого-либо исследования. В данном случае эксгумация не может быть признана законченным следственным действием, пока труп не будет захоронен.

Процесс проведения эксгумации сопровождается определёнными последствиями в отношении полученных таким способом доказательств, которые в дальнейшем могут быть недопустимыми. Также проблемой проведения данного следственного действия является несоответствие норм, которые регулируют порядок деятельности следователя при проведении эксгумации и судебного органа, уполномоченного давать разрешение на её производство. Немало важным законодательным упущением является то, что нет нормативно закреплённого порядка захоронения трупа уже после его эксгумации. Закон не устанавливает ограничений и для исследования эксгумированного. Всё же, данный вид следственного действия является необходимым, так как, в данном случае, цель оправдывает средства. В ходе производства имеет место возможность реального использования доказательств, полученных при эксгумации. Тактичность при данном действии является неотъемлемой частью. Важно соблюдать этические нормы и учитывать религиозные аспекты.

Православная церковь не приветствует эксгумацию, начиная с 1747, так как ещё с древности считалось, что погребённое тело уже упокоилось и тревожить его нельзя. Эксгумация считалась святотатством. Примером тому могут служить упоминания о деле «кванерской ереси согласников, начатое в 1747 г, февраля 9 дня», находящееся в архивах Синода России [2]. Некоторые православные деятели придерживаются точки зрения, что после истечения 40 дневного срока, проводить извлечение дозволительно, ибо душа уже обрела своё пристанище и не имеет нужды в мирском теле. Все же, с течением времени, церковь признала данный вид следственного действия.

Если говорить об отношении других религий к извлечению трупа из места погребения, то в Исламской культуре это считается одним из грехов, если это происходит с телами мусульман, потому что тело мусульманина имеет неприкосновенность даже после [3]. При этом есть безвыходные ситуации. Например, когда захоронение покойника произошло без омывания, когда погребение прошло в чужой (приобретённой незаконным путем) одежде или в незаконной земле и хозяин требует обратно свою одежду или землю. Если при захоронении в могилу попало какое-либо имущество, необходимо вскрыть могилу и вернуть имущество, даже если труп уже разложился.

Сведения, полученные при производстве эксгумации, определено, должны способствовать разрешению задач уголовного процесса, обеспечению законных прав и интересов личности и государства, установлению объективной истины по

уголовным делам. Чтобы использование доказательств во время производства следственного действия не привело к их тщетности, следователь обязан тактически грамотно к этому подготовиться. При использовании результатов эксгумации в проведении допроса, следователь должен точно спланировать процесс предъявления доказательств допрашиваемому лицу.

Полученные результаты эксгумации необходимо использовать не только для установления действительной причины смерти, периоде захоронения и других вопросов, имеющих отношение к материалам дела, но и при расследовании преступных деяний прошлых лет, выявлении новых составов преступлений, а также для ликвидации ранее возникших процессуальных ошибок. Данные, полученные в результате эксгумации, вносят существенный вклад не только в расследование определенного преступления, но и в развитие уголовного процесса в целом. Согласно изученному материалу, в настоящее время в 87% случаях извлечение трупа производится в рамках осмотра и 8,5% в рамках проверки показаний на месте.

За последние годы в нашем государстве сложилась сложная обстановка. Статистика роста преступности показала, что процент преступлений, носящих насильственный характер и, вследствие их совершения, влекущих смерть потерпевшего, увеличивается на 2% ежегодно [4]. В связи с этим проявляется необходимость в применении всех средств правоохранительной деятельности, имеющих цель предупреждения и раскрытия преступлений данной категории. Считаю, важность проведения эксгумации в данном случае подтверждается.

Исходя из вышесказанного, следует отметить, что проведение эксгумации сталкивается с рядом проблем различного характера. Будь то религиозный аспект, нравственный, законодательный или же научный. Данная тема на сегодняшний день является актуальной во всех сферах. Несмотря на то, что эксгумация является предметом обсуждения на многих научно-практических конференциях, она всё ещё требуется дальнейшего глубоко изучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Натура Д.А, Натура А.И. Эксгумация и особенности тактики следственных действий, связанных с эксгумированным трупом. М.: Юрлитинформ, 2003. 104с.
2. Россия. Синод. Архив. Описание документов и дел, хранящихся в архиве Святейшего правительствующего синода. Том 2, Часть 2. 1722 [Электронный ресурс]// <http://www.knigafund.ru/books/96726>
3. Ислам и эксгумация или вскрытие // Фатауа Ибн Баз 22/349 [Электронный ресурс] // <http://www.disput.az>
4. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>

УДК 343.54:343.222](062)

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАСИЛЬСТВЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ СЕКСУАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

Титова А.С., гр. 34-Ю
Рук. Герасина Ю.А.

В настоящее время российское уголовное право представляет собой как в доктрине уголовного права, так и на практике, сложную и противоречивую систему норм. Причиной тому стало принятие нового Уголовного кодекса РФ 1996 года, а именно введения им не только традиционных уголовно-правовых норм, но и такой новеллы как норма об ответственности за насильственные действия сексуального характера, которая содержится в статье 132 главы 18 УК РФ «Преступления против половой неприкосновенности и половой свободы личности». Следует заметить, что ст. 132 как новый состав преступления, частично соответствует некоторым нормам УК РСФСР 1960, в части ответственности за такие преступления как мужеложство (ст. 121), изнасилование (ст. 117), при извращенных формах удовлетворения половой страсти и умышленное нанесение телесных повреждений (ст.ст. 108, 109, 112).

Введение в УК РФ данной нормы способствовало равной защите половой свободы как мужчин, так и женщин, поскольку потерпевшими по этой статье могут быть лица обоих полов. Насильственные действия сексуального характера являются общей нормой по отношению к изнасилованию. К этому выводу приводит сопоставительный анализ этих норм, а также диспозиция ст. 133 УК РФ, в которой устанавливается ответственность за понуждение к половому сношению, мужеложству, лесбиянству или совершению иных действий сексуального характера. Следовательно, половое сношение является видом действий сексуального характера, а изнасилование - видом насильственных действий сексуального характера, при котором специализация происходит по виду насильственного сексуального действия.

На данный момент единственным документом, который разъясняет признаки насильственных половых преступлений, является Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 11 от 15 июня 2004 г. «О судебной практике по делам о преступлениях, предусмотренных статьями 131 и 132 Уголовного кодекса Российской Федерации». В действующем Постановлении отсутствуют четко сформулированные понятия, являющиеся основными для преступлений против половой неприкосновенности и половой свободы личности: понятия «полового сношения», «мужеложства», «лесбиянства» и «иных действий сексуального характера».

В п. 1 Постановления дается только краткое и неразвернутое определение: «под половым сношением следует понимать совершение полового акта между мужчиной и женщиной, под мужеложством - сексуальные контакты между мужчинами, под лесбиянством - сексуальные контакты между женщинами. Под

иными действиями сексуального характера следует понимать удовлетворение половой потребности другими способами...» [1] В ч.1 рассматриваемой статьи содержатся три основных формы деяния, которыми может быть совершено данное преступление: мужеложство, лесбиянство и иные действия сексуального характера.

Как и в доктрине уголовного права, так и в медицине, под мужеложством, являющимся одним из видов гомосексуализма, понимается половое влечение мужчины к лицам своего же пола. Следует сказать, что по поводу определения сущности мужеложства ведутся масштабные дискуссии. Так, ранее, с точки зрения Ю.А. Красикова и Б.В. Здравомыслова, мужеложство заключалось «в половом сношении мужчины с мужчиной с применением физического или психического насилия, либо совершенном в отношении несовершеннолетнего, либо с использованием зависимого положения потерпевшего» [2, 768].

Но большинство представителей уголовно-правовой науки считают, что определение мужеложства как полового сношения мужчины с мужчиной крайне неудачно, противоречит медицинскому пониманию мужеложства. Это исходит из физиологической сущности полового сношения однополых людей, которое по сути невозможно. Они придерживаются утверждения, что мужеложство представляет собой разновидность гомосексуализма и нетипичного сексуального поведения, которое проявляется в достижении субъектом сексуального удовлетворения путем сексуальных контактов с лицами одного пола, а потому «мужеложство (педерастия) – это мужской гомосексуализм.

Если половое сношение рассматривать с медицинской точки зрения, то оно представляет собой такой физиологический акт, в котором участвуют лица разного пола. Он может состоять как в соединении (контакте) мужских и женских половых органов, так и в действиях, направленных на удовлетворение сексуальной потребности в иной форме, в том числе и имитирующей половой акт. Последнее не только не считается половым сношением в буквальном смысле этого слова, но и отличаются от него по своей физиологической природе, так как в этих случаях исключается возможность дефлорации и наступления беременности, выступающих естественным следствием полового сношения.

Вторым видом насильственных действий сексуального характера выступает лесбиянство. Как и мужеложство, оно представляет собой женский гомосексуализм (сафизм, трибадия), предполагающий самые разнообразные действия женщины с женщиной, направленные на удовлетворение сексуальной потребности (например, путем соприкосновения их половых органов, а также иные любовно-страстные действия). Некоторые ученые по существу приравнивают это деяние к развратным действиям, особым видом которых они являются.

Под насильственным лесбиянством, соответственно, следует понимать такие действия, которые заключаются в удовлетворении половой страсти вопреки воле и желанию потерпевшей путем совершения разнообразных сексуальных действий женщины с женщиной, сопряженных с насилием или угрозой его применения к потерпевшей или другим лицам либо с использованием беспомощного состояния потерпевшей.

Из этого следует, что все остальные способы удовлетворения половой страсти между разнополыми и однополыми партнерами, а также половое сношение мужчины с женщиной под принуждением со стороны женщины, относятся к «иным действиям сексуального характера». При этом для привлечения за их совершение к уголовной ответственности необходимо, чтобы они были сопряжены с насилием или угрозой его применения к потерпевшему или другим лицам либо с использованием беспомощного состояния потерпевшего. Исходя из вышеизложенного, возникает вопрос, все-таки какие действия включают в себя «иные действия сексуального характера»? Если существующие определения мужеложства и лесбиянства представляются более-менее четкими, то «иное действие сексуального характера» – понятие весьма размытое и условное.

Ответ на этот вопрос находится в диспозиции статьи 132 УК. Можно сделать вывод, что данная норма предусматривает ответственность за практически все насильственные сексуальные действия, не подпадающие под признаки изнасилования. Кроме того, что их вряд ли можно перечислить, так вполне рациональнее было бы отнести к их числу не только известные и описанные в медицинской литературе половые перверсии, но и экзотичные для отечественного правоприменителя проявления насильственной сексуальной активности. Еще одним обстоятельством, подтверждающим нецелесообразность и неточность определения «иных сексуальных действий» является тот факт, что большинство криминологов предлагают считать любое преступление, совершенное на сексуальной почве, относимым к сексуальным насильственным преступлениям. В криминологии такая трактовка может быть и правильной, но в уголовном праве вряд ли.

Действительно, если кто-либо испытывает сексуальное удовольствие, причиняемое истязанием либо нанесением телесного вреда, при этом не совершая сексуальных манипуляций в собственном смысле этого слова, то, исходя из изложенного, содеянное надлежит квалифицировать именно по ст.132 УК, а не по статьям о преступлениях против жизни и здоровья личности. Но это же абсурдно – если лицо, к примеру, избивая потерпевшего до смерти, испытывает сексуальное желание либо удовлетворение, то оно по субъективным признакам должно нести ответственность за преступление против половой свободы либо половой неприкосновенности.

В теории и на практике содержание «иных действий сексуального характера» вполне охватывает определенное количество деяний, которые возможно отграничить от насильственных мужеложства и лесбиянства. Но предлагая более развернутое законодательное определение «иных действий сексуального характера», полезно присмотреться к зарубежному опыту. Ведь будучи для нашей страны новым, рассматриваемый состав довольно длительное время существует в законодательстве многих стран. Европейские законодатели, определяя сексуальное действие как таковое, расшифровывают его содержание как «сексуальное проникновение» (см. УК Франции, УК Испании). Представляется, что если очень разнообразные действия (как насильственные, так

и ненасильственные) могут носить сексуальный характер, то под уголовно значимое понимание «иных сексуальных действий» необходимо относить только те, которые выражаются в насильственном сексуальном проникновении.

Под сексуальным проникновением следует понимать введение как полового органа, так и иных предметов в естественные полости другого лица с целью получения сексуального удовлетворения. В этом случае разновидностью «иного сексуального действия» будут являться и введение полового органа в ротовую полость другого лица, и введение полового члена в заднепроходное отверстие женщины (аналогичное действие в отношении мужчины является актом мужеложства), и введение любого другого предмета в естественные полости другого лица (в том числе и при имитации сексуального действия). Следует иметь в виду, что сексуальность как характеристика такого проникновения, означает наличие у лица цели получить именно сексуальное удовлетворение.

На основании вышеизложенного было бы рациональнее изложить ч.1 ст.132 УК в следующей редакции: «Мужеложство, лесбиянство или иные действия сексуального характера, являющиеся сексуальным проникновением, с применением насилия или с угрозой его применения к потерпевшему (потерпевшей) или к другим лицам либо с использованием беспомощного состояния потерпевшего (потерпевшей) - наказываются...».

ЛИТЕРАТУРА

1. О судебной практике по делам о преступлениях, предусмотренных статьями 131 и 132 Уголовного кодекса Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 15.06.2004 №11 (ред. от 14.06.2013)//Российская газета.-29.06.2004.-№ 136

2. Уголовное право России. Учебник для вузов. В 2-х томах. Т. 2. Особенная часть. Ответственные редакторы и руководители авторского коллектива – доктор юридических наук, профессор А.Н. Игнатов и доктор юридических наук, профессор Ю.А. Красиков. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА-М), 2011. – 816 с.

УДК [656.072.51:347.131.2](062)

СРОК ДАВНОСТИ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЗАЩИТЕ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ

**Титова А.С., гр. 34-Ю
Рук. Кочетков А.Б.**

Целью данной статьи является разрешение спорного вопроса, касающегося определения сроков давности для привлечения к административной

ответственности за нарушение законодательства о защите прав на объекты интеллектуальной собственности. В работе применялись такие методы как анализ, логико-юридический, дедукция, индукция.

Таможенный контроль является одним из видов государственного контроля и представляет собой меры, осуществляемые таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства.

Основные усилия таможенных органов направлены, как и в предыдущих годах, так и в 2014 году на создание условий для развития внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности за счет упрощения, ускорения и совершенствования таможенных операций. Приоритетными направлениями являются: оптимизация контрольных процедур, расширение сферы применения перспективных информационных таможенных технологий, развитие взаимодействия с таможенными службами стран – участниц Таможенного союза.

Создание благоприятных условий для внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности предполагает упрощение таможенных процедур, что сокращает время таможенного декларирования при одновременном повышении эффективности таможенного контроля.

Проведение мероприятий по упрощению таможенных процедур, а также внедрение электронного декларирования обусловило расширение применения таможенного контроля после выпуска товара. Таможенный контроль после выпуска товаров позволяет противодействовать негативным тенденциям в сфере внешнеэкономической деятельности, не создавая дополнительных барьеров во внешнеторговых отношениях с иностранными контрагентами.

В рамках модернизации системы таможенного контроля после выпуска товаров осуществлена централизация функций такого контроля товаров в специализированных подразделениях таможенного контроля после выпуска товаров. В тоже время исключено дублирование функций таможенного контроля после выпуска товаров различными подразделениями таможенного органа. В этой связи отделы по таможенному контролю после выпуска товаров, созданные на базе отделов таможенной инспекции, получили функции по принятию решений в сфере таможенного дела после выпуска товаров.

В развитие данного направления деятельности ФТС России изданы Приказы от 6 июля 2012 г. №1373 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при проведении таможенного контроля в сфере таможенного контроля в форме таможенной проверки»[1] и от 6 июля 2012 № 1372 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при взаимодействии подразделений таможенного контроля после выпуска товаров и структурных подразделений таможенных органов при организации таможенного контроля после выпуска товаров» [2].

Что же касается таможенного контроля после выпуска товаров в отношении защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, то следует выделить ряд особенностей его реализации.

Традиционно выделяют несколько направлений в деятельности таможенных органов, в рамках которых таможенные органы выявляют и пресекают

административные нарушения в области интеллектуальной собственности. Среди них можно выделить следующие:

- на этапе таможенного декларирования (до выпуска товаров);
- после выпуска товаров;
- в рамках оперативно-розыскных мероприятий.

Контроль после выпуска товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, связан с определенными особенностями реализации таможенными органами функции по защите прав интеллектуальной собственности.

Контроль после выпуска товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, осуществляется преимущественно в виде документального, а не фактического контроля. В большинстве случаев при контроле после выпуска товар, обладающий признаками контрафактного, таможенным органом уже выпущен, и возможность его фактического досмотра отсутствует.

Должностное лицо таможенного органа может осуществить проверку документов и сведений. При этом не может быть использован и такой механизм трансграничной защиты прав интеллектуальной собственности как приостановление выпуска товара, который применяется только на этапе таможенного декларирования товара.

Одним из проблемных моментов контроля после выпуска товаров, осуществляемого в рамках реализации функции по защите прав интеллектуальной собственности, является срок такого контроля. В соответствии с ч. 2 ст. 164 Закона «О таможенном регулировании в РФ» таможенные органы проводят таможенный контроль после выпуска товаров в течение трех лет с момента окончания нахождения товаров под таможенным контролем.

При этом ч.1 ст.4.5 КоАП РФ срок давности привлечения к административной ответственности за правонарушения в сфере авторского права и смежных прав, товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров составляет один год.

Исходя из п.15 Постановления Пленума ВАС РФ от 17.02.2011 №11 «О некоторых вопросах применения Особенной части Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» [3] указанное административное правонарушение (ст. 14.10 КоАП РФ) является окончанным с момента перемещения товаров, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ними обозначений, через таможенную границу РФ и подачи таможенному органу таможенной декларации и (или) документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру, условия которой предполагают возможность введения этих товаров в оборот на территории РФ.

Таким образом, административное правонарушение считается окончанным в день выпуска товара административным органом в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

Учитывая вышеизложенное, лицо может быть привлечено к административной ответственности по статьям, связанным с нарушениями авторских и смежных прав, а также исключительных прав на товарные знаки,

знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров, не позднее одного года после выпуска товара таможенным органом в свободное обращение.

Данная позиция подтверждается Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от 05.08.2011 № 09АП-17477/2011-АК по делу № А40-39767/11-119-269. Не согласившись с решением суда в части привлечения к административной ответственности по ст. 14.10 КоАП РФ, ООО «ПИИ «ЛОГОС» обратилось с апелляционной жалобой, в которой просит данное решение отменить. Как видно из материалов дела, 14.05.2010 общество подало на Бородинский таможенный пост Центральной акцизной таможни ГТД N 10009030/140510/0003477 на товар - вино марки «EL TESORO». В этот же день данный товар выпущен административным органом в соответствии с заявленным режимом (выпуск для внутреннего потребления), что подтверждается штампом таможни на ГТД. 24.02.2011г. административным органом было возбуждено дело об административном правонарушении в отношении общества по ст. 14.10 КоАП РФ.

Статья 14.10 КоАП РФ предусматривает ответственность за незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ними обозначений для однородных товаров.

Вина общества в совершении вмененного правонарушения заключается в том, что оно не проверило, имеет ли товарный знак «TESORO» на территории Российской Федерации правовую охрану, и не убедилось в законности использования указанного товарного знака на территории Российской Федерации. Доказательств того, что обществом были приняты все достаточные и разумные меры для соблюдения норм, за нарушение которых предусмотрена административная ответственность, суду не представлено.

Вместе с тем согласно п. 15 Постановления Пленума ВАС РФ от 17.02.2011 N 11 указанное административное правонарушение является окончанным с момента перемещения товаров, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ними обозначений, через таможенную границу Российской Федерации и подачи таможенному органу таможенной декларации и (или) документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру, условия которой предполагают возможность введения этих товаров в оборот на территории Российской Федерации.

ГТД N 10009030/140510/0003477 на товар - вино марки «EL TESORO», подана обществом 14.05.2010 г., в тот же день товар выпущен административным органом в соответствии с заявленным режимом. Таким образом, административное правонарушение было окончено 14.05.2010. Согласно ч.1 ст.4.5 КоАП РФ срок давности привлечения к административной ответственности по ст.14.10 КоАП РФ составляет один год и учитывая вышеизложенное, истек 14.05.2011. Решение о привлечении общества к административной ответственности было вынесено судом первой инстанции 14.06.2011.

На основании вышеизложенного апелляционный суд приходит к выводу об истечении срока давности привлечения общества к административной

ответственности на момент вынесения решения судом первой инстанции, что в соответствии с п.6 ч.1 ст. 24.5 КоАП РФ является обстоятельством, исключающим производство по делу об административном правонарушении. [4]

Таким образом, увеличение срока таможенного контроля после выпуска товаров с одного года до трех лет с момента окончания нахождения товаров под таможенным контролем в условиях Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана не оказало никакого влияния на правоприменительную практику таможенных органов в области защиты прав интеллектуальной собственности. В этой связи было бы целесообразным внести соответствующее изменение в КоАП РФ в части увеличения срока давности привлечения к административной ответственности по статьям 7.12 и 14.10 КоАП РФ с одного года до трех лет, с целью совершенствования правовых конструкций обеспечения соблюдения прав на объекты интеллектуальной собственности в рамках постконтроля как на законодательном, так и на организационном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ ФТС России от 06.07.2012 N 1373(ред. от 03.04.2014)»Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при проведении таможенного контроля в форме таможенной проверки» // Таможенные ведомости. 2012. N 9.

2. Приказ ФТС России от 06.07.2012 N 1372(ред. от 03.04.2014)»Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при взаимодействии подразделений таможенного контроля после выпуска товаров и структурных подразделений таможенных органов при организации таможенного контроля после выпуска товаров»// Таможенные ведомости. 2012. N 10.

3. Постановление Пленума ВАС РФ от 17.02.2011 N 11(ред. от 25.01.2013) «О некоторых вопросах применения Особенной части Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях»// Вестник ВАС РФ. 2011. N 5. Май.

4. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 05.08.2011 N 09АП-17477/2011-АК по делу N А40-39767/11-119-269// <http://www.arbitr.ru/>; дата обращения 05.04.2014.

УДК 342.7

ПРАВО НА ЖИЗНЬ: ЕГО СУЩНОСТЬ И ГАРАНТИИ В США

Удалова Ю.Е., гр. 21-Ю
Рук. Костенко Н.И.

В настоящее время все еще не выработан общемировой подход к проблеме, связанной со смертной казнью, вопреки тому, что известный русский юрист Н.С. Таганцев прогнозировал, что «недалеко то время, когда смертная казнь исчезнет

из уголовных кодексов, и для наших потомков сам спор о ее целесообразности будет казаться столь же странным, каким представляется теперь для нас спор о необходимости и справедливости колесования или сожжения преступников».[1] Многие страны решают этот вопрос исходя из сложившихся национальных, государственно – правовых традиций и понятий. Не являются исключением и США, которые входят в пятерку лидирующих стран, применяющих данный вид наказания

В силу сложившегося в данной стране государственно – правового и территориального устройства смертная казнь как уголовно – правовой институт обладает определенной спецификой, которая вытекает из государственно – правового устройства, а также принципа формирования и осуществления власти. Как известно, США устроены по принципу федерализма и четкого разделения уровней властей со строгим определением их компетенции и границ суверенитета. При этом законодательные органы федерации и штатов самостоятельны как в разработке собственных уголовных законов, так и в определении видов уголовного наказания. Они независимы и в установлении или отмене смертной казни как высшей меры уголовного наказания, в определении вида, способа, порядка исполнения смертной казни и в помиловании лица, приговоренного к данному виду наказания.

Вообще, вопрос о применении смертной казни в США всегда был спорным. Число сторонников, как и противников, варьируется в зависимости от множества факторов. Исторически большая часть американской общественности поддерживала применение смертной казни, но лишь в тех случаях, когда совершенное преступление было непосредственно связано с умышленным причинением смерти.

Следует отметить, что в случае выбора между смертной казнью и пожизненным лишением свободы без применения к приговоренному лицу права на условное освобождение из тюрьмы число сторонников смертной казни значительно уменьшилось. По мнению противников данного вида наказания, во-первых, смертную казнь следует отнести к категории жестоких наказаний, что, в свою очередь, противоречит восьмой поправке к Конституции США, согласно которой жестокие и необычные наказания не должны назначаться; во-вторых, данный вид наказания не удерживает от совершения новых преступлений; в-третьих, возможны судебные ошибки, выражающиеся в осуждении к смертной казни лиц, не виновных в совершенном деянии, или неправильной юридической квалификации совершенного ими деяния.

Ещё одним аргументом за отмену смертной казни является её экономическая невыгодность.

По данным на 2011 год, смертная казнь ежегодно обходится бюджету на \$10 млн больше, чем пожизненное содержание в тюрьме. Одна из традиций, с разными вариациями существующая в большинстве штатов, – позволить приговорённому выбрать себе меню ужина накануне казни.

Активисты борьбы со смертной казнью также отмечают, что смертные приговоры чаще всего носят расистский оттенок. Опросы общественного мнения

и статистические данные показывают, что смертные приговоры чаще выносятся представителям расовых и национальных меньшинств. Тем не менее, статистика приведённых в исполнение в 2010 году смертных приговоров показывает, что из 35 казнённых 19 человек были белыми.

В адрес США со стороны европейских государств поступает множество критических замечаний относительно применения в стране смертной казни. Европейский Союз неоднократно призывал США наложить мораторий на смертную казнь, а в дальнейшем полностью от неё отказаться. Кроме того, США подвергались критике и со стороны Ватикана.

Сторонники смертной казни обосновывают свое мнение тем, что она олицетворяет правосудие и восстанавливает справедливость по отношению к жертве и потерпевшей стороне. Они оправдывают данное наказание принципом «око за око», верой в то, что наказание должно соответствовать преступлению, что убийцы должны быть казнены в знак мести за их преступления и что это и есть справедливое возмездие, возмещение потерпевшим - убитым и выжившим.

Несмотря на достаточно обоснованные доводы, приводимые противниками смертной казни, в американском обществе сохраняется высокий уровень поддержки данного вида наказания. Это объясняется тем, что смертная казнь рассматривается, во-первых, как возмездие, кара за умышленное причинение смерти другому лицу; во-вторых, как средство устрашения. В-третьих, назначение смертной казни оправдывается тем, что ее применением преступник выводится из строя, делается неспособным, непригодным к совершению новых преступлений. Типичной формой выведения из строя является заключение в тюрьму, окончательной – смертная казнь.

Действующее уголовное законодательство США, как федеральное в целом, так и штатов и вооружённых сил, предусматривает способы исполнения смертной казни: через повешение, посредством электрического стула, введение смертельной инъекции, использование смертельного газа и расстрел силой расстрельной команды. Право выбора способа казни остается за приговоренным лицом.

Особенностью исполнению смертной казни в США является то, что информация о количестве лиц, приговоренных к смертной казни, процедура казни и дата ее исполнения по каждому случаю, выбранный им способ казни, описание преступления, за совершение которого лицо приговорено к смертной казни, носит публичный, характер. С ней можно ознакомиться на интернет – сайте, где размещены данные об уже казнённых лицах, так и о тех, кому назначена дата исполнения казни. День казни официально обнародуется. На нее приглашаются близкие родственники и друзья казнимого, жертва (если жива), потерпевшая сторона, представители общественности, пресса и другие лица, количество которых заранее определено. Они наблюдают процедуру казни через широкие стеклянные окна.

По общему правилу, тело казнённого лица после медицинского освидетельствования передается родственникам или законным представителям

казенного для последующего захоронения, если последовало волеизъявление с их стороны.

Подводя итог всему вышесказанному, хотелось бы вспомнить слова В. Соловьева о том, что смертная казнь – это «последняя важная позиция, которую варварское уголовное право...еще отстаивает в современной жизни» [2].

Кроме того, применение смертной казни в качестве высшей меры наказания ставит под сомнение такой признак права человека на жизнь, как ее неотчуждаемость.

Нам представляется, что отмена смертной казни в США - это было бы официальным признанием приоритета прав человека перед интересами общества и государства. А смертная казнь – это не что иное как «опасный институт, подрывающий нравственные и правовые устои общества» [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Таганцев Н.С. Русское уголовное право. Тула, 2001. Т. 2
2. Соловьев В.С. О смертной казни (из сб: «Против смертной казни»), 1906.С.3
3. Сахаров А.Д. Письмо в организационный комитет симпозиума по проблеме смертной казни//Неправосудные приговоры к смертной казни. Системный анализ допущенных ошибок. Спб., 2004.С.371

349.2:331.538-056.266] (470+571) (062)

ОСОБЕННОСТИ ТРУДА ИНВАЛИДОВ

Фомин А.Н., гр. 41-Ю
Рук. Цуканова Н.П.

В зависимости от степени расстройства функций организма и утраты способности или возможности самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, обучаться и заниматься трудовой деятельностью лицам, признанным инвалидами, устанавливается I, II или III группа инвалидности.

Первая группа устанавливается на два года не только лицам с полной потерей трудоспособности, но и тем, кто способен осуществлять отдельные виды трудовой деятельности в специально созданных условиях (слепым, глухим и т.д.).

Вторая группа инвалидности устанавливается на год лицам, у которых наступает постоянная или длительная нетрудоспособность, а также лицам, у которых на момент освидетельствования нарушения функций не столь тяжелы, но тем не менее им противопоказаны некоторые виды труда на длительный период вследствие возможности ухудшения течения заболевания под влиянием трудовой деятельности.

Третья группа устанавливается тоже на год при снижении трудоспособности, когда:

- по состоянию здоровья необходим перевод на другую работу по другой профессии более низкой квалификации;
- необходимы изменения условий труда по своей профессии, приводящие к сокращению объема производственной деятельности;
- ограничены возможности трудоустройства вследствие выраженных функциональных нарушений у лиц с низкой квалификацией или ранее не работавших.

Основные мероприятия, направленные на обеспечение трудовой занятости инвалидов, названы в ст. 20 Закона N 181-ФЗ. К ним относят:

- установление в организациях квоты для приема на работу;
- организацию специальных рабочих мест;
- резервирование рабочих мест по профессиям, наиболее подходящим для трудоустройства инвалидов;
- стимулирование создания организациями дополнительных рабочих мест;
- создание условий труда в соответствии с индивидуальными программами реабилитации;
- создание условий для предпринимательской деятельности;
- организацию обучения новым профессиям.

Специальные рабочие места для трудоустройства инвалидов – рабочие места, требующие дополнительных мер по организации труда, включая адаптацию основного и вспомогательного оборудования, технического и организационного оснащения, дополнительного оснащения и обеспечения техническими приспособлениями с учетом индивидуальных возможностей инвалидов (ст. 22 Закона N 181-ФЗ).

На данный момент законодательно урегулировано одно мероприятие – квоты при трудоустройстве, а все остальные могут быть урегулированы лишь посредством коллективного или трудового договора. Рассмотрим его подробнее.

Квота на труд инвалидов устанавливается в размере не менее 2% и не более 4% от среднесписочной численности работников в силу ст. 21 Закона N 181-ФЗ. Эта норма применяется в организациях с численностью работников более 100 человек. Конкретный размер процентов устанавливается законодательством субъекта РФ, например:

От такого квотирования освобождаются лишь общественные объединения инвалидов и образованные ими организации, в том числе хозяйственные товарищества и общества, уставный (складочный) капитал которых состоит из вклада общественного объединения инвалидов.

За отказ принять на работу инвалида в счет установленной квоты на работодателя может быть наложен административный штраф в размере от 2000 до 3000 руб. (ч. 1 ст. 5.42 КоАП РФ). Это произойдет, если инвалид подал жалобу в трудовую инспекцию, а она, составив протокол об административном правонарушении, передала его в суд в силу ч. 1 ст. 23.1 КоАП РФ.

При трудоустройстве инвалиды предъявляют документы на общих основаниях, установленных ст. 65 ТК РФ, и показывать вышеназванные соискатель не обязан, поскольку в статье о них не упоминается. Но в случае

приема на работу с определенной спецификой (например, при приеме на должность водителя) претендент обязан представить дополнительно документ о состоянии здоровья в силу ч. 2 ст. 65 ТК РФ.

В силу ст. 224 ТК РФ работодатель обязан:

- соблюдать установленные для отдельных категорий работников ограничения на привлечение их к выполнению тяжелых работ, работ с вредными или опасными условиями труда, к выполнению работ в ночное время, а также к сверхурочным работам;
- осуществлять перевод работников, нуждающихся в этом по состоянию здоровья, на более легкую работу согласно медицинскому заключению, выданному в установленном порядке, с соответствующей оплатой;
- устанавливать перерывы для отдыха, включаемые в рабочее время;
- создавать для инвалидов условия труда в соответствии с индивидуальной программой реабилитации;
- проводить другие мероприятия.

Согласно ст. 23 Закона N 181-ФЗ не допускается установление в коллективных или трудовых договорах условий труда инвалидов (оплата труда, режим рабочего времени и времени отдыха, продолжительность ежегодного и дополнительного оплачиваемых отпусков и др.), ухудшающих их положение по сравнению с другими работниками. Трудовым законодательством для данной категории работающих предусмотрены определенные гарантии и льготы. Рассмотрим их подробнее.

Принимая во внимание, что инвалидам в связи с нарушением здоровья требуются более «мягкие» условия труда, законодательство предусматривает для них:

- сокращенную продолжительность рабочего времени;
- некоторые ограничения по работе за пределами нормальных условий труда;
- право на удлиненный ежегодный оплачиваемый отпуск и отпуск без сохранения заработной платы;
- гарантии при расторжении трудового договора.

Статьей 92 ТК РФ установлена сокращенная продолжительность рабочего времени для инвалидов I и II групп - не более 35 часов в неделю, при этом таким работникам сохраняется полная оплата труда по нормам ст. 23 Закона N 181-ФЗ. Продолжительность ежедневной работы (смены) для инвалидов любой группы устанавливается в соответствии с медицинским заключением в силу ст. 94 ТК РФ. Поэтому инвалидам III группы обычно устанавливается неполное рабочее время с оплатой труда пропорционально отработанному времени или в зависимости от выполненного объема работ.

В соответствии со ст. 96 ТК РФ инвалидов можно привлечь к работам в ночное время (с 22.00 до 6.00). Для этого необходимо получить письменное согласие и убедиться, что работа, которая будет выполняться, не запрещена им по состоянию здоровья. Также необходимо указанных работников ознакомить в письменной форме с их правом отказаться от работы в ночное время.

Приведем пример письменного согласия на привлечение к работе в ночное время.

Соблюдая вышеуказанные правила, инвалидов можно привлечь к сверхурочным работам и работам в выходные или праздничные дни (ст. ст. 99, 113 ТК РФ).

По общим правилам, установленным ст. 115 ТК РФ, продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска составляет 28 календарных дней. Но в ч. 2 данной статьи сказано, что в соответствии с ТК РФ и иными федеральными законами ежегодный отпуск может устанавливаться большей продолжительности (удлиненный основной отпуск).

Статьей 23 Закона N 181-ФЗ продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска инвалидов увеличена и должна быть не менее 30 календарных дней. Также по семейным обстоятельствам и другим уважительным причинам работнику-инвалиду по его письменному заявлению может быть предоставлен отпуск без сохранения заработной платы, продолжительность которого определяется по соглашению между работником и работодателем. Работодатель обязан на основании письменного заявления работника-инвалида предоставить отпуск без сохранения заработной платы на срок до 60 календарных дней в году (ст. 128 ТК РФ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. в редакции закона РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ и №7-ФКЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 26.01.2009. - №4. - Ст. 445

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ в ред. ФЗ от 07.02.2011 № 4-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 07.01.2002, № 1 (ч. 1), ст. 1; 14.02.2011. №7. ст. 901

3. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

4. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ в ред. федерального закона от 12.11.2012 № 188-ФЗ // СЗ РФ.- 2002.- №1 (ч.1).Ст.3

УДК 343.146

ВЕЩЕСТВЕННЫЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ

**Цыцина А.В., гр. 34-Ю
Рук. Абашина Л.А.**

Изучение события, которое уже произошло, в уголовном процессе происходит путем доказывания. Для воссоздания картины изучаемого факта необходимы доказательства. Они являются единственным средством защиты прав

пострадавших, защиты личности от ограничения или лишения свободы, т.е. они необходимы для правильного и своевременного разрешения уголовного дела.

На сегодняшний день предложено множество определений понятию «доказательства», например, Р.В. Костенко рассматривает их как полученные законным способом сведения об обстоятельствах, подлежащих доказыванию [1].

Среди прочих видов доказательств в уголовном процессе огромную роль играют вещественные доказательства, которые отличаются от иных прямым отображением следов преступного деяния на каких-либо предметах.

Вещественные доказательства являются продуктом отображения обстоятельств преступления и его следов на носителях. Признаками вещественных доказательств являются: существо, которое выражено в самой информации; сама информация, которая содержится на предметах преступления; процессуальная форма - круг элементов: наличие самого предмета, следа, их происхождение и описание, занесение в протокол и приобщение к делу.

Немаловажно отграничивать вещественные доказательства и образцы для сравнительного исследования. Главной отличительной особенностью, является то, что образцы, вырабатываются вне какой - либо связи с фактом преступления и применяются как материал для сравнения для экспертного анализа и изучения.

Вещественное доказательство оценивается по нескольким критериям:

- 1) изучается генезис предмета или следа и его связь с преступлением;
- 2) выделена ли специфика, свойства предмета или следа;
- 3) четкое, определенное, конкретное отображение в протоколе;
- 4) соответствие полноты описания в протоколе данным предметам или следам;
- 5) соблюдение процессуальной процедуры изъятия.

Для гарантии точного и правильного раскрытия уголовного преступного деяния необходимо соблюдать порядок хранения вещественных доказательств. Для этого должна создаваться обстановка, при которой сохраняются все качества предметов или следов, предоставляются нужные гарантии для изолирования доказательств от посторонних лиц, устраняются возможности фальсифицирования доказательств. Соответственно условия надлежащего хранения вещественных доказательств не должны ставиться под сомнение, поэтому существует необходимость внесения информации о хранении вещественных доказательств в уголовное дело.

Существует неопределенность в применении статьи 86 УПК РФ [2], которая предоставляет возможность участникам уголовного процесса предоставлять предметы или документы, только не разрешенным остается вопрос о том, что к какому виду доказательств их отнести и в качестве какого вида использовать [3]. Также не установлены процессуальные действия для того чтобы данная информация была использована в качестве вещественных доказательств.

Особую актуальность приобрело изучение вещественных доказательств с наступлением компьютерной эры, соответственно и с возрастанием преступлений в сфере компьютерной информации. Специфика выражена в особенностях собирания, хранения носителей, например, при демонтаже или транспортировки

данные могут существенно повредиться. Кроме того, нормативная база для порядка изъятия, фиксации информации такого рода тщательно не проработана. В УПК предложена лишь статья 185, которая регламентирует порядок выемки, осмотра, снятия копий почтово-телеграфных отправок, что совершенно не охватывает мгновенные сообщения ICQ, сообщения электронной почты и т.д.

На информацию, полученную с помощью электронных вычислительных машин, и на компьютерные носители должны распространяться режим и процессуальная процедура вещественных доказательств.

Помимо вышеизложенного, в УПК не дается четкого и полного определения понятию «иные документы», указано, что к ним относятся фотосъемки, киносъемки, аудиозаписи, видеозаписи, иные носители, которые должны быть получены в порядке, установленном статьей 86, возможно целесообразно ввести понятие «иные носители информации» в УПК.

Таким образом, для обеспечения порядка судопроизводства по уголовным делам, и для вынесения справедливого решения необходимо качественное всестороннее и полное изучение вещественных доказательств, соблюдение процедуры их собирания и хранения, безошибочное процессуальное оформление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костенко Р.В. Доказательства в уголовном процессе: концептуальные подходы и перспективы правового регулирования: Автореф. дис. д-ра юрид. наук. - СПб, 2006. – 48с.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 №174-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 18.03.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.02.2014) // РГ. № 249, 22.12.2001.

3. Смирнов А.В., Калиновский К.Б. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) [Электронный ресурс]/ под общ. ред. А.В. Смирнова // СПС КонсультантПлюс. 2012

УДК [656.073.51](062)

ТАМОЖЕННЫЙ ДОСМОТР ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ КАК ФОРМА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Цыцина А.В., гр. 34-Ю
Рук. Кочетков А.Б.

Целью данной статьи является определение такой формы таможенного контроля как досмотр товаров и транспортных средств. Особое внимание уделено принципам таможенного досмотра, основаниям его реализации, возможности применения технических средств для минимизации риска при таможенном выборочном контроле.

В работе использовались такие методы исследования как: теоретический анализ, индукция, дедукция.

Перемещение товаров в настоящее время приобретает всё больший оборот, что связано с бурным развитием рыночной экономики. В этих условия наиболее остро встает вопрос о таможенном контроле над таким перемещением.

Таможенный контроль – это совокупность правил и мер перемещения товаров через границу РФ, которые предпринимают таможенные органы для соблюдения законодательства о таможенном регулировании.

Одной из наиболее распространенной формой реализации таможенного контроля является досмотр товаров и транспортных средств.

В соответствии со ст.116 Таможенного кодекса Таможенного союза, таможенный досмотр представляет собой «действия должностных лиц таможенных органов, связанные со вскрытием упаковки товаров или грузового помещения транспортного средства либо емкостей, контейнеров и иных мест, где находятся или могут находиться товары, с нарушением наложенных на них таможенных пломб или иных средств идентификации, разборкой, демонтажом или нарушением целостности обследуемых объектов и их частей иными способами» [1].

На сегодняшний день не менее важной остается задача законодательного совершенствования норм управления таможенным контролем для развития внешнеторговых связей.

Эти нормы должны быть нацелены на всё большее вовлечение российских товаров на международный рынок, на ускорение внешнеторгового оборота и создания благоприятной среды для законной торговли.

При реализации таких правил, необходимо не допустить снижения уровня и объёмов таможенного досмотра товаров и транспортных средств, а также не допустить увеличения возможности пропуска не декларированных товаров, так как это может затронуть сферу экономической безопасности стран Таможенного союза.

В соответствии с этим, одной из важнейших проблем современности является обеспечение эффективности при осуществлении таможенного досмотра товаров и транспортных средств.

Из-за ускорения оборота товара через границу, сокращается количество времени, которое необходимо для таможенного оформления и досмотра товаров и транспортных средств. В связи с чем используется система выборочного контроля.

При тотальном же таможенном контроле риск пропуска, не декларированного и не достоверно декларированного товара соответственного намного меньше.

При осуществлении выборочного таможенного контроля, даже при максимальном управлении рисками все же выявляются случаи сокрытия товаров, которые являются предметами контрабанды, поэтому для обеспечения и соблюдения таможенного законодательства не стоит умалять значение такой формы контроля как досмотр товаров и транспортных средств.

Целями проведения таможенного досмотра являются: соотношение данных декларации товарам; обнаружение предметов, которые представляют собой контрабанду, либо которые перемещаются без разрешительной документации.

Основанием для проведения таможенного досмотра являются правила и нормы таможенного законодательства, которые регулируют процедуру его поведения.

Основанием документального характера, является декларация, которая подается лицом, которое перемещает товары через границу или «заявляющим, представляющим и предъявляющим товары для целей таможенного оформления либо информация о наличии нарушений таможенного законодательства» [2].

Что касается процессуального основания, то им является решение об исполнении таможенного досмотра или поручение на его проведение.

Для результативности таможенного досмотра надлежит применять технические усовершенствованные средства контроля, которые помогут распознать и выявить правонарушителя. Следовательно, необходимо подготовить определенные стандарты при применении данных средств, которые должны с точностью описывать их параметры, способы применения, допустимость возможных погрешностей.

При введении более усовершенствованных технических средств может возникнуть ряд проблем, таких как: значительные финансовые затраты; необходимость внесения изменений и дополнений в текущее таможенное законодательство; подготовка новых кадров и повышение квалификации уже работающих работников.

Также при их применении необходимо опираться на следующие принципы:

- 1) принцип законности, т.е. таможенный досмотр должен быть проведен в соответствии с законодательной базой;
- 2) принцип, который позволяет применять только те технические средства, которые не могут причинить вред жизни и здоровью человека и имущественный ущерб товарам и транспортным средствам;
- 3) принцип разумности срока таможенного досмотра;
- 4) принцип возможности привлечения к ответственности проверяемого и проверяющего;
- 5) принцип эффективного таможенного контроля, который говорит о проведении тщательного досмотра в минимальное количество времени.

Данные принципы также отражены в Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур [3].

Часто таможенный досмотр путают с осмотром. Осмотр, в отличие от досмотра, имеет отличительную особенность, которая выражается в осматривании объекта внешне и не затрагивая вскрытия упаковки товара или транспортного средства, т.е. при нем выявляются не промежуточные, а конечные результаты.

Таким образом, таможенный досмотр является одной из важнейших форм таможенного контроля, которая позволяет обнаружить не отвечающее

требованиям настоящего законодательства товар, перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17)(ред. от 16.04.2010) // СЗ РФ. 13.12.2010. N 50. Ст. 6615.

2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (совершено в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999)//СЗ РФ. 08.08.2011. N 32. Ст. 4810.

3. Погодина Н.А. Административно-правовое регулирование таможенного досмотра // Административное и муниципальное право. М.: Nota Bene, 2010. № 12 (36). С. 66-71.

УДК: 343.233:316.642.2](062)

ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ УБИЙСТВА, СОВЕРШЕННОГО В СОСТОЯНИИ АФФЕКТА

Чесноков В.А., гр. 31-Ю(б)

Рук. Герасина Ю.А.

Убийство, совершенное в состоянии аффекта, является особой категорией преступлений и подлежит квалификации не по ст. 105 УК, а по специально предусмотренной норме УК РФ, так как имеет особый состав преступления.

Квалификация по ст. 107 УК представляется довольно сложной, в связи, с чем при рассмотрении данного рода преступлений в суде или расследовании их следователем возникает множество проблем и вопросов, подробнее которые и хотелось бы рассмотреть в данной статье.

Психологами и психиатрами аффект определяется, как кратковременный и чрезвычайно сильный эмоциональный разряд, возникший в условиях экстремальных для психики конкретного человека. В юридической же литературе, убийство, совершенное в состоянии аффекта представляет собой внезапно возникшее сильное душевное волнение, вызванное насилием, издевательством или тяжким оскорблением со стороны потерпевшего, либо иными противоправными или аморальными действиями потерпевшего.

Исходя из выше указанного определения, можно выделить и первую проблему, с которой приходится столкнуться при рассмотрении данного преступления, это личность потерпевшего. Потерпевшим по ст. 107 УК должно быть лицо, которое своими противоправными действиями или аморальным поведением провоцирует совершение убийства в отношении себя самого. Действия потерпевшего должны иметь действительно противоправный или аморальный

характер и нести существенный физический или моральный вред субъекту преступления. Например, в случае насилия, действия потерпевшего могут выражаться в нанесении побоев, истязании, причинении вреда здоровью разной степени тяжести, насильственное ограничение свободы, кроме этого причиной возникновения аффектированного состояния может послужить и психологическое насилие выражающиеся в различного рода угрозах. Действия потерпевшего должны иметь действительно противоправный характер. Установление противоправности действий потерпевшего и является главной сложностью при рассмотрении данного преступления. Что касается тяжкого оскорбления – это грубое унижение чести и достоинства лица в дальнейшей совершившего убийство. Следует отметить, что оскорбление может быть адресовано не только самому субъекту преступления, но также и в отношении его близких (оскорбление рода, родителей, супруги). Тяжкое оскорбление имеет оценочный характер, люди с разной психической восприимчивостью совершенно по-разному воспринимают однородные оскорбления. В таком случае, если не предоставляется возможности дать однозначную оценку действия как тяжкого оскорбления, требуется проведение тщательной психологической и психиатрической экспертизы, которая позволит определить вероятность возникновения аффективного состояния у субъекта в конкретной ситуации.

Следующая проблема, которая может возникнуть при рассмотрении такого убийства – это определение самого аффекта. В теоретической литературе принято деление аффекта на патологический и физиологический. Патологический аффект представляет собой такое состояние лица, совершившего убийство, при котором он был не в состоянии отдавать отчет своим действиям и руководить своим сознанием. При убийстве, совершенном в состоянии патологического аффекта, лицо не подлежит уголовной ответственности, так как являлось невменяемым во время совершения убийства. При физиологическом аффекте сознание субъекта значительно сужается, что не является поводом для исключения уголовной ответственности. Именно убийство в состоянии физиологического аффекта следует квалифицировать по ст. 107 УК, так как, находясь в таком состоянии, не исключается возможность осознания субъектом противоправности своих действий.

Относительно осознания субъектом противоправности своих действий, хотелось бы отметить, что данное преступление может совершаться только в форме умысла. В теории существует несколько точек зрения, согласно одной из них данное преступление может совершаться только с прямым умыслом, так как субъект в полной мере сознает опасность и противоправность своих действий, хоть его сознание и сужено отдает отчет своим действия и его действия направлены на достижение определенной цели – убийство своего обидчика. Согласно второй точке зрения, данное преступление совершается исключительно с косвенным умыслом. Субъект, находясь в состоянии сильного душевного волнения, не отдает в полной мере отчет своим действиям, при этом предвидит причинение вреда своему обидчику, но не желает наступления последствий в виде смерти. Согласно третьей точке зрения, которая представляется наиболее верной, убийство в состоянии аффекта может быть совершено как с прямым, так и с косвенным умыслом. [1]

Многое в таком случае зависит от тяжести действий, совершенных самим потерпевшим.

Важно учитывать, что субъектом данного преступления является лицо полностью вменяемое, но подверженное эмоциональному срыву, в условиях той или иной ситуации. Субъектами данного преступления могут быть совершенно разные люди, как по своему социальному положению, возрасту, так и по интеллектуальному развитию. Это могут быть как лица с высшим образованием, так и подростки из неблагополучных семей. В ряде случаев, лица, совершившие убийство в состоянии сильного душевного волнения, хоть были и признаны вменяемыми, все же имели психические отклонения от нормы.

По ч. 2 ст. 107 квалифицируется убийство, совершенное в состоянии аффекта двух и более лиц. В данном случае возможно допущение следующей ошибки, когда аффект спровоцирован одним лицом, а субъект причиняет смерть двум и более лицам, данное деяние следует квалифицировать по совокупности, по ч. 2 ст. 107 УК и ст. 105 УК, так как аффект был вызван одним из потерпевших, остальные же не были причастны к возникновению у субъекта сильного душевного волнения. [2]

Соответственно можно сделать следующий вывод о том, что ч. 2 ст. 107 должна применяться, если состояние аффекта вызвано противоправными действиями или аморальным поведением двух и более лиц. Также следует учитывать, что в таком случае убийства должны совершаться в одном месте и в одно время, а главное охватываться одним умыслом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сысоева Т.В. Субъективные признаки убийства, совершенного в состоянии аффекта. Тюмень, 2010. - С. 57 – 64.

2. Вологина Ж.Ю., Шафеев Г.Р. Извинительное убийство или убийство, совершенное в состоянии аффекта// Законность и правопорядок в современном обществе. - № 7. - 2011. С. 158 – 162.

УДК 343.268

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ИНЫЕ МЕРЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА»

**Шерзод К.А., гр. 23-Ю
Рук. Герасина Ю.А.**

В связи с изменениями, внесенными в уголовное законодательство, проблема выбора средств и методов правового регулирования является на данный момент наиболее актуальной. Сами изменения вызваны необходимостью внести новизну, обновить уголовный закон. Проблема борьбы с преступностью превратилась в одну из наиболее социально-значимых в современной России. Сложившаяся в данное время криминогенная обстановка, повышенная степень

общественной опасности вызывают явную необходимость совершенствования уголовного законодательства в сфере применения мер правового воздействия. Чтобы устранить проблему неконкретного применения норм в области назначения наказания следует не только обновить законодательство, но и расширить круг мер, принимаемых по отношению к лицам, совершающим преступные деяния.

Для наиболее точного определения понятия иных мер уголовно-правового характера следует обратить внимание на становление данного института, проведя анализ его исторического развития.

Т.А. Санайлов задается вопросом о том, для чего нужны иные меры уголовно-правового характера, насколько они оправданны, необходимы и целесообразны. [1, с.120] Из истории развития видно, что еще на Руси зарождался прототип конфискации имущества. В дальнейшем получил развитие такой термин, как «меры социальной защиты», который разграничивался с понятием «наказание».

Большое внимание на протяжении всего изучения проблемы данного института уделялось рассмотрению вопросов, связанных с разграничением понятий «наказание» и «иные меры уголовно-правового характера». Анализируя это, ученые приходили к мнению, что термин «иные меры уголовно-правового характера» применяется вместе с понятием «наказание», но они не подменяются и не смешиваются и поэтому имеют самостоятельное значение в системе уголовного права.

До принятия Уголовного кодекса Российской Федерации 1996 г. понятие «иные меры уголовно-правового характера» отсутствовало в законодательстве России. С появлением раздела 6 в УК РФ появилось множество различных теорий и мнений по поводу сущности иных мер, их понятия и правовой природы в целом. Их появление и законодательное закрепление вызвано стремлением расширить арсенал средств уголовно-правового воздействия на лиц, совершивших преступление, [2, с.254] преодолеть очевидные негативные последствия назначения и исполнения отдельных видов наказаний. В уголовно-правовой науке отсутствует четкое конкретизированное их определение. Для того, чтобы объективно и в полной степени дать определение понятию «иные меры уголовно-правового характера» следует рассмотреть все дискуссионные вопросы, возникающие по поводу данного института уголовного права.

В. С. Карпов в своей статье утверждает, что иные меры уголовно-правового характера не составляют единого института уголовного права [3, с.33]. Необходимо производить комплексное исследование всех мер уголовно-правового воздействия, включая наказание. В целом, в своей совокупности иные меры включают в себя принудительные меры медицинского характера и конфискацию имущества. И также по поводу каждого вида, включения его или исключения из данного института, имеется большинство точек зрения.

И. Звечаровский полагает, что мерами уголовно-правового характера следует считать те меры, предусмотренные уголовным законом, которые применяются к лицу, совершившему преступление, и влекут за собой изменение

его уголовно-правового статуса безотносительно к юридической природе посткриминального поведения. Он полагает, что следует исключить принудительные меры медицинского характера и принудительные меры воспитательного воздействия.

Ряд ученых для того, чтобы выявить понятие иных мер уголовно-правового характера, обращаются к понятиям в «Толковом словаре русского языка», [4, с.359] где под мерами понимается граница, предел проявления чего-нибудь, средство для осуществления чего-нибудь. Данное слово имеет большое количество значений, однако в уголовно-правовой литературе понятие «меры» используется исключительно к наказанию, уголовной ответственности, правовому воздействию и регулированию. Например, Т.Ю. Погосян определяет наказание как меру принуждения. [5, с.313] В.Ф. Ширяев свою монографию посвятил исследованию наказания в системе мер уголовно-правового воздействия. [6, с.70]

Некоторые авторы рассматривают иные меры уголовно-правового характера вне рамок уголовной ответственности. С. В. Землюков считает, что указанные меры являются закрепленными в УК РФ мерами воздействия, применяемыми органами дознания, следствия или суда к лицу, совершившему преступление взамен уголовной ответственности либо наказания и имеющие целью экономию мер уголовной репрессии, исправление лица и предупреждение совершения им новых преступлений. [7, с.84]

Ф. Б. Гребёнкин дает следующее определение иным мерам уголовно-правового характера: «...под иными мерами уголовно-правового характера следует понимать меры государственного принуждения, не входящие в систему наказаний, и санкции уголовно-правовых норм, применяемые к лицам, совершившим общественно опасные деяния или преступления по усмотрению суда и ограничивающие их права, интересы и свободы с целью предупреждения совершения ими новых деяний или преступлений». Исходя из данного определения, к иным мерам относятся такие, которые не включены в систему наказаний, они являются санкциями, которые применяются судом к лицу, совершившему общественно опасное деяние. К ним автор относит меры принудительного характера, которые имеют место на стадии возбуждения уголовного дела и предварительного расследования, а также в ходе судебного разбирательства до вынесения приговора судом.

Также для определения понятия иных мер уголовно-правового характера, следует уточнить, какие цели предполагаются достигнуть в результате их применения. Является очевидным то, что основной целью является недопущение совершения нового противоправного деяния, запрещенного уголовным законом, которое посягало бы на общество, ставя под угрозу его безопасность. Таким образом, сущность данного института заключается в том, что суд выносит приговор лицу, совершившему преступление, в целях предупреждения с его стороны новых преступлений. Данная мера является неким государственным осуждением данного лица. Вся совокупность иных мер уголовно-правового характера предназначена для достижения единой цели – защита общества и предупреждение государства. Это позволяет говорить о целенаправленной

деятельности государства, которая заключается в осуществлении комплекса мер правового воздействия, направленных на противодействие совершению преступлений.

Также следует ясно понимать, что иные меры уголовно-правового характера не должны противопоставляться наказанию.

Следует отметить, что иные меры имеют существенное отличие от наказания. А именно, они отличаются их предназначением. Основной целью иных мер уголовно-правового характера является воспитание лица, совершившего преступление, удержание его от повторного совершения. Назначение и реализация иных мер являются значимыми составляющими для восстановления социальной справедливости. Вынесение же обвинительного приговора с назначением наказания и иных мер уголовно-правового характера являются двумя основными формами реализации уголовной ответственности. Также наиболее явным отличием иных мер уголовно-правового характера является то, что они не включены в законодательный перечень видов наказаний. К наказанию относятся только те виды наказания, которые включены в перечень видов наказаний. Остальные меры не содержатся в санкциях статей Особенной части УК РФ.

Однако, в некоторой степени иные меры уголовно-правового характера имеют определенное сходство с уголовным наказанием, поскольку они назначаются по приговору суда применительно к лицам, подлежащим уголовной ответственности за совершенные ими противоправные деяния, а также применение иных мер заключается в установлении запретов и ограничений прав и свобод виновного лица. [8, с.169]

Таким образом, уголовное законодательство, выражая потребности общества, с одной стороны, развивает институт иных мер уголовно-правового характера, а с другой стороны – не содержит определений относительно понятия иных мер уголовно-правового характера целей, видов, что в современных условиях влечет необходимость дальнейшего научного исследования указанного института и четкого закрепления в уголовном законе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Санайлов Т. А. Иные меры уголовно-правового характера: к вопросу становления правовых мер принуждения // Вестник Воронежского института ФСИН России. - 2012. - № 1. - С. 119 - 125.
2. Сундуrowa O. Ф. Понятие и юридическая природа иных мер уголовно-правового характера // Вестник Владимирского юридического института.-2006. №1. С. 251 - 254.
3. Карпов В. С. К проблеме определения понятия меры уголовно-правового характера и его регламентация в уголовном кодексе РФ // Иркутский юридический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации». – 2013. - № 3. - С. 30 - 33.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М., 1992. С. 568.

5. Уголовное право. Общая часть / Отв.ред. И.Я. Козаченко, З.А. Незнамова. М., 1997. С. 313–314.

6. Ширяев В.Ф. Наказание в системе мер уголовно-правового воздействия: теория и практика. Вологда, 2004. С. 433.

7. Данелян Р. С., Хачиян В. Н. Понятие и содержание иных уголовно-правового характера // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. – 2010. №1. С. 84 - 90

8. Степашин В. М. Иные меры уголовно-правового характера // Вестник Омского университета. – 2009. - №1. – с.167 – 171.

УДК 336.717.06:657.2123(062)

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ВЗЫСКАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Шикула А.Ю., гр. 31-Ю(б)

Рук. Дихтяр А.И.

Кредитором в обязательстве может быть абсолютно любое лицо почти всё или абсолютно всё время своего существования. Конкретно с проблемой взыскания дебиторской задолженности неизбежно сталкивается любое коммерческое юридическое лицо, любой индивидуальный предприниматель. Дебиторская задолженность как таковая представляет собой сумму долгов, причитающихся «нашему» предприятию. Ей, соответственно, противопоставлена кредиторская задолженность – то есть сумма «наших» долгов перед другими лицами[1].

Для юридических лиц наиболее предпочтительны не единовременные, а постепенные расчеты по обязательствам – рассрочки, кредиты. Объясняется это тем, что имеющиеся в распоряжении крупные суммы предприятие не сберегает, а вовлекает в оборот, чтобы породить суммы ещё крупнее. Поэтому перечислить суммы по договорам сразу и полностью подчастую возможным не представляется. В результате у предприятия скапливаются долги. Чаще всего долги отдаются добровольно в пределах установленных сроков возврата или с незначительным выходом за них. Но предпринимательская деятельность напрямую связана с риском, а это значит, что платежеспособность всегда может резко упасть. Снизился спрос, случилась авария, в затылок дышат конкуренты, «свои» должники не отдадут деньги – и предприятие уже не в состоянии рассчитаться с кредиторами.

Главный интерес любого кредитора – вернуть долг. Вернуть его любыми законными и полузаконными средствами, дабы рассчитаться по собственным долгам и получить прибыль. А в возврате долгов лучше всего разбираются юристы. Многие из юристов возврат дебиторской задолженности вообще имеют в качестве основной специализации.

Начнем рассмотрение проблемы оптимизации процедуры взыскания дебиторской задолженности с корня самой проблемы. Итак, ООО «Рога и копыта» реализует одноименную продукцию. В интересах избежания накопления дебиторской задолженности общество ищет надежных контрагентов. На этом этапе необходимо анализировать деловую репутацию потенциальных партнеров, разумно поискать всю информацию о контрагенте в интернете, найти сведения о нем в ЕГРЮЛ или ЕГРИП, связаться с партнерами, проводить переговоры, просить предоставить разного рода лицензии, сертификаты, награды, прочую информацию об организации у нее самой. Если сделка крупная, стоит уже на этом этапе делать запросы в налоговые органы, в Росреестр, дабы избежать всевозможных неожиданностей. Многие будущие кредиторы таким действиям внимания почти не уделяют, доверяясь «первым встречным». На первый-третий год работы большинство из таких кредиторов закрывается. Потому что недобросовестных организаций на рынке полно, и их количество растет, а неосторожные кредиторы – их основной хлеб. Иногда даже вполне добросовестная организация может подвести, если её руководителю будет ясно, что к задолженности кредитор относится недостаточно серьезно и большой инициативы в получении удовлетворения не проявляет. Ну а самый надежный и проверенный партнер всегда может попасть в форс-мажорную ситуацию, поэтому абсолютно уверенным в возврате долга не стоит быть никому и никогда[2].

Предположим, что общество «Рога и копыта» контрагента выбрало идеально – это ИП Бендер О.И. – давний и проверенный партнер ООО. Теперь нужно заключить договор. Существенным условием любого договора, по ГК РФ, является предмет. Предположим, что Бендер оставил обществу долговую расписку, согласно которой реально занял деньги в сумме 1000 рублей; а также по договору, согласно которому ему предоставляется трехмесячная рассрочка оплаты, приобрел товар на сумму 300 000 рублей. Предположим, что договор содержал также условие о неустойке в размере 0,1% за каждый последующий день просрочки. В дальнейшем у предпринимателя сложилось тяжелое финансовое положение – в виду сильной режущей травмы шеи он долгое время провел в больнице и был не в состоянии вести дела. В результате три месяца прошли, а «Рога и копыта» не получили ни 300 000, ни даже 1000 рублей. Казалось бы, деньги для юридического лица небольшие, но предприятие само с трудом держится на плаву, поэтому взыскивать необходимо, причем как можно скорее. Согласно ст. 314 ГК, в случае, если договором срок исполнения обязательства не определен, оно должно быть исполнено в разумный срок. Предположим, что в расписке срок не указывался. Для долговой расписки по закону срок исполнения составляет 30 дней с момента востребования суммы кредитором. Договором же срок определен, поэтому по прошествии трех месяцев обязательство следует считать неисполненным. Здесь у ООО есть 3 пути – простые переговоры, претензионный и судебный порядок решения проблем с задолженностью. Как правило, эти три порядка применяются последовательно от переговоров к суду. Хотя в принципе можно обойтись без переговоров и претензий. Иногда. Во-первых, это не всегда целесообразно, а во-вторых, не

всегда это позволяет закон или договор. В договоре, в частности, может быть сказано, что споры между сторонами разрешаются путем переговоров. В этом случае несоблюдение претензионного порядка для суда является основанием отказа в принятии иска. Как таковые переговоры носят неформальный характер, поэтому претензия, прилагаемая к иску, служит доказательством их полного или частичного провала. Вообще претензия есть, по сути, формально-легальные переговоры. В расписке, данной О. Бендером, срок возврата долга не указывался, поэтому претензионный порядок в данном случае абсолютно неизбежен[3].

В претензии нелишне будет указать, что в случае неисполнения обязательства в установленный (теперь уже претензией) срок должником кредитор подаст иск в суд. Кроме того, стоит предусмотреть, что отказ от оплаты задолженности необходимо отправить в письменном виде в определенный срок (определяемый договором, либо разумный). В претензию опционально можно добавить «пряник», предоставив, например, на определенный период право должнику вернуть долг без уплаты неустойки и (или) предусмотренных договором процентов. Однако «пряниками» следует распоряжаться осторожно, так как некоторые должники их воспринимают как доказательство несерьезности ваших намерений.

Далее, вспоминая о суде, нельзя не вспомнить об исковой давности и о доказательной базе. Согласно ст. 203 ГК РФ, течение срока давности прерывается совершением обязанным лицом действий, свидетельствующих о признании долга. Это означает, что если в каком-либо из письменных документов, подписанных должником после истечения срока, установленного первоначальным договором для возврата задолженности, содержится информация о конкретной задолженности и о конкретном должнике и из документа не следует, что должник не признает наличие долга, исковая давность начинает течь заново. По указанной причине и в целях сбора доказательств перед судом целесообразно составить с должником акт сверки взаимных расчетов.

Срок, предоставленный двумя претензиями, истек. По расписке индивидуальный предприниматель деньги вернул, а вот на погашение задолженности по договору у О. Бендера денег нет. По крайней мере, он сам так говорит (а имущество понемногу перевозит в другой город). ООО «Рога и копыта» собрало все доказательства, составило исковое заявление, нашло деньги для уплаты пошлин и услуг юриста и обратилось в суд. О том, что Бендер переезжает, обществу сообщает Елена «Эллочка» Щукина, хозяйка соседнего магазина. Обществу необходимо срочно принять меры по обеспечению дальнейшего исполнения. В гражданском процессе такие меры по закону допускаются:

- если их непринятие может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта;
- в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю.

Заявление об обеспечении иска может быть подано в суд одновременно с исковым заявлением или в процессе производства по делу до принятия судебного акта, которым заканчивается рассмотрение дела по существу. Ходатайство об

обеспечении иска может быть изложено в исковом заявлении. Суд вправе наложить арест на денежные средства или иное имущество, принадлежащие ответчику и находящиеся у него или других лиц, а также принять иные обеспечительные меры или даже несколько обеспечительных мер. Суд учитывает разумность, обоснованность и соразмерность требования. Обеспечительные меры – чрезвычайно оперативный и эффективный метод взыскания задолженности – мало того, что заявление рассматривается уже на следующий день после подачи, а меры применяются немедленно, так ещё и в случае выигрыша дела после суда они будут сохраняться вплоть до фактического исполнения[4].

Итак, «Рога и копыта» заявление подали, счета и оставшееся в городе имущество Бендера арестовали, дело выиграли, получили на руки исполнительный лист и отправились в службу судебных приставов. Пристав Ипполит Воробьянинов исполнительное производство возбудил и забыл. Не потому забыл, что халатен, а потому, что завал у приставов в службе неимоверный, объемы работы невыполнимые – как следствие, постоянная текучка и низкая квалифицированность кадров. Как показывает статистика, только по 25% процентам дел из поступивших в ФССП в среднем оканчиваются взысканием долга, все остальные покрываются вековой пылью, ибо срока давности у исполнительного производства нет. Поэтому с приставом нужно работать. Причем не покладая рук. По факту, юрист должен работать либо за пристава, либо на пристава. Нужно самостоятельно готовить и посылать запросы в банки, налоговые органы, Росреестр, составлять для пристава все документы, чтобы ему оставалось их лишь подписать, предоставлять ему транспорт. В общем, всячески «кормить с ложечки».

Ограниченно эффективен при взаимодействии с приставами также метод «кнута и пряника». И это почти единственный метод, позволяющий работать со службой судебных приставов, расположенной в другом городе. «Пряники» представляют собой разного рода подарки (не взятки, а именно подарки, например, ручки или кружки с фирменной символикой), положительные характеристики, составленные руководителем фирмы и даваемые приставу, разного рода грамоты, приглашения на тренинги и прочее. «Кнутом» же являются жалобы – по подчиненности, в прокуратуру, в суд. Особенно эффективны жалобы на бездействие руководства ФССП в суд. Чаще всего из-за таких дел руководители заставляют приставов заниматься конкретно вашей задолженностью.

Руководитель «Рогов и копыт», господин Фунт, человек неглупый, направил весь цвет юристов «Рогов и копыт» на взаимодействие с приставами, и своё получил. Сначала получил арестованную часть долга, а потом и часть вывезенного Бендером в другой город имущества. В результате он по факту получил удовлетворение, но в результате финансового кризиса, случившегося после решения суда в законную силу, рубль резко обесценился. К счастью, здесь помогла статья 208 ГПК, позволившая подать в суд заявление об индексации денежных сумм на день исполнения решения суда.

А если бы у Бендера имущества не обнаружилось, а статус ИП у него все ещё оставался, пожалуй, последним шансом для ООО хоть что-нибудь взыскать было бы возбуждение процедуры банкротства. Альтернативно на любой из рассмотренных стадий можно было бы попытаться «продать» долг, то есть заключить договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга). Естественно, что всех денег от фактора также получить не выйдет[5].

Анализ всех «стадий» взыскания долгов показывает, что, во-первых, правильный выбор контрагента и грамотное составление договора решает большую часть проблем, а во-вторых, на каждой из приведенных «стадий» необходима большая доля усердия, оперативности и стремление взыскать задолженность, не дожидаясь следующего этапа. Иначе на взыскание может уйти слишком много времени при всё снижающемся шансе на успех.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]: <http://slovari.yandex.ru/>
2. Как взыскать долг [Электронный ресурс]: <http://lawyer-kazan.ru/>
3. Взыскание долгов [Электронный ресурс]: <http://pravoektb.ru/>
4. Как взыскать долг в суде [Электронный ресурс]: <http://pravo-78.ru/>
5. Методы взыскания долга [Электронный ресурс]: <http://www.vivat-consult.ru/>

УДК: 339.543.4

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОЧТОВЫХ ОТПРАВЛЕНИЙ

Шишкина О.Н., гр. 32-Ю

Рук. Кочетков А.Б.

Таможенное администрирование в Российской Федерации осуществляется на базе действующего таможенного законодательства, основой которого являются Решения Евразийской экономической комиссии, устанавливающие порядок таможенного тарифного и нетарифного регулирования [3, с. 120].

Тарифное регулирование представлено Единым таможенным тарифом Таможенного союза, который представляет собой свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, которые представляет собой систематизированный в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности таможенного союза (далее - ТН ВЭД ТС) нормативно-правовой акт Таможенного союза.

Согласно проекту, подготовленному Евразийской экономической комиссией, основные направления работы по совершенствованию таможенного администрирования включают в себя, в частности:

- внедрение принципа первичности электронных документов и сведений в электронном виде при построении таможенных технологий и подготовке нормативных правовых актов;
- внедрение принципов «единого окна» и «одной остановки» в работу пунктов пропуска;
- создание механизмов расширенного использования предварительной информации для обработки грузовых автомобилей и железнодорожных составов в пунктах пропуска, а также для ускорения погрузки-разгрузки при морских и воздушных перевозках;
- создание условий, способствующих преимущественному использованию предварительного таможенного декларирования товаров вместо обязательного предварительного информирования о товарах как минимум в 25% случаев;
- внедрение принципа «однократного представления» документов в государственные органы, в том числе через наднациональные и национальные порталы государственных органов;
- обязательное условие широкого внедрения автоматического выпуска - снятие с инспектора ответственности за выпуск товаров, решение по которым принимается информационными системами автоматически;
- отказ от представления в таможенные органы сертификатов соответствия (качества) и санитарно-гигиенических сертификатов (изменение принципа контроля таких товаров - сертификаты должны быть у импортёра и предъявляться непосредственно при торговле);
- внедрение уникального идентификатора (кода) для каждого участника ВЭД вне зависимости от того, резидентом какого государства - члена Таможенного союза он является, и использование этого номера в таможенных целях;
- создание условий для обработки не менее 30% товарооборота уполномоченными экономическими операторами за счёт радикального снижения административных барьеров для добросовестных участников ВЭД;
- создание в основных автомобильных, воздушных и морских пунктах пропуска специальных коридоров для ускоренного пропуска граждан государств - членов Таможенного союза.

Требования таможенных органов по таможенному администрированию вытекают из их функциональных обязанностей и полномочий, установленных Федеральным законом «О таможенном регулировании в Российской Федерации», к основным из которых можно отнести следующие:

- требовать документы и сведения, которые обязательны для представления при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу;
- принимать меры для обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и Российской Федерации;

– производить документирование, видео- и аудиозапись, кино- и фотосъемку фактов и событий, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу и осуществлением перевозки, хранения товаров, находящихся под таможенным контролем, совершения с ними грузовых операций;

– устанавливать и поддерживать официальные отношения консультативного характера с участниками внешнеэкономической деятельности, иными лицами, деятельность которых связана с осуществлением внешнеэкономической деятельности, и их профессиональными объединениями (ассоциациями) в целях сотрудничества и взаимодействия по вопросам внедрения наиболее эффективных методов осуществления таможенного оформления и таможенного контроля и другие правомочия [5, с. 136].

В соответствии с действующим таможенным законодательством, для возможности перевозчику ввезти иностранные товары и транспортные средства международной перевозки на таможенную территорию Таможенного союза предшествуют определенные, установленные предварительные формальности, которые на уровне таможни должны быть выполнены еще до их фактического ввоза. Предварительное исполнение такого рода формальностей дает право перевозчикам перемещать товары и транспортные средства через таможенную границу Таможенного союза, заявляя их таможенному органу от собственного имени путем внесения сведений в свои стандартные транспортные и товаросопроводительные документы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993, на 2013г.
2. Бакаева О.Ю., Матвиенко Г.В. Таможенное право России. – М.: Юристъ.
3. Габричидзе Б.Н., Черниковский А.Г. «Таможенное право», 2012.
4. Габричидзе Б.Н. «Российское таможенное право». Учебник для вузов. «Норма». - М., 2012.
5. Драганов В.Г. Основы таможенного дела, 2012.
6. Рассолов М.М., Н.Д. Эриашвили. Таможенное право. – М.: ЮНИТИ.
7. Козырин А.Н. Таможенное право России. Общая часть, 2012.

УДК 342.518

ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ (1917 – 1920-е гг.)

Шляхова В.В., гр. 21-Ю
Рук. Астрахан В.И.

Проблемы развития современного российского государства неразрывно связаны с укреплением национального суверенитета, своевременным

определением угрозы внутренней и внешней безопасности. Признание безопасности в качестве одного из основных условий нормального развития общества и государства неразрывно связано сегодня с проблемой эффективности работы спецслужб, что заставляет обратиться к опыту деятельности отечественных спецслужб на переломных этапах развития российского государства. В связи с этим уникальный опыт становления и развития Всероссийской чрезвычайной комиссии по борьбе с контрреволюцией и саботажем и её центрального аппарата в чрезвычайных условиях Гражданской войны должен быть тщательно проанализирован и исследован. Изучение истории ВЧК весьма актуально для понимания не только событий Гражданской войны и первых лет нэпа, но и последующих лет.

После победы Октябрьской социалистической революции, свергнутые эксплуататорские классы начали активную борьбу против советской власти. Весьма опасной формой подрывной работы являлся саботаж. Чиновники учреждений бывшего Временного правительства отказывались работать на Советскую власть. Они саботировали выполнение важнейших работ по выдаче заработной платы, обеспечению телеграфной и телефонной связи, снабжению населения продовольствием [1, с. 10].

Вся тяжесть борьбы с первыми контрреволюционными выступлениями пала на плечи Военно-революционного комитета, созданного 12 (25) октября 1917 г. при Петроградском Совете рабочих и солдатских депутатов, но в связи с ликвидацией ВРК, объявленной 5 (18) декабря 1917 г., вопрос о создании специального органа для выполнения работы по охране государственной безопасности Советской страны встал с особой остротой.

Ф.Э. Дзержинский разработал и представил Совету Народных Комиссаров проект создания специальной комиссии по борьбе с контрреволюцией и саботажем. 7(20) декабря 1917 года Совнарком образовал Всероссийскую чрезвычайную комиссию по борьбе с контрреволюцией и саботажем при Совете Народных Комиссаров, определил её задачи, структуру и меры наказания виновных.

В правовом положении органов безопасности в 1917 – 1923 гг. следует различать два периода: первый (7 (20) декабря 1917 – 6 февраля 1922 гг.) – ВЧК – орган с чрезвычайными полномочиями при СНК РСФСР; второй (6 февраля 1922 – 2 ноября 1923 гг.) – Государственное Политическое управление при НКВД РСФСР и других союзных республик.

При образовании ВЧК было установлено ее непосредственное подчинение СНК РСФСР, а в последующем СНК СССР. Лишь короткий отрезок времени, с 6 февраля 1922 г. по 2 ноября 1923 г. органы госбезопасности организационно входили в НКВД. В последующем это было признано нецелесообразным.

Функции ВЧК, основные направления ее деятельности и рамки полномочий определялись высшими органами власти и управления РСФСР. Основными задачами ВЧК были [2, с. 67]: выявление и пресечение тайной подрывной деятельности, и подавление открытых выступлений противников советской власти; осуществление руководства работой местных ЧК и других подчиненных

ей структур, определение их штатов, назначение должностных лиц, утверждение и отмена решений местных органов и др.; право вести оперативно-розыскную работу, дознание и следствие с передачей дел после окончания предварительного следствия в судебные органы, на предприятия и в учреждения для принятия административных мер воздействия; право на применение мер пресечения: арестов, выемок, обысков, а также административных мер: штрафов и высылки.

Структура и состав ВЧК формировались постепенно. Во главе аппарата ВЧК стоял ее председатель. На эту должность был назначен Ф.Э. Дзержинский на заседании СНК 7 (20) декабря 1917 г. ВЧК действовала как коллегиальный орган. При председателе ВЧК состояла коллегия. Вначале в ВЧК были созданы три отдела: информационный, организационный и борьбы с контрреволюцией и саботажем. 8 (21) декабря 1917 г. образуется Президиум ВЧК в количестве 5 человек: председателя, двух заместителей и двух секретарей. Большую опасность в то время представляла спекуляция, борьбой с которой также пришлось заняться ВЧК. Поэтому на заседании коллегии ВЧК 11(24) декабря 1917 г. было решено создать четвертый отдел - по борьбе со спекуляцией.

С самого начала своей деятельности ВЧК наделялась правом ареста контрреволюционеров. Постановлением от 8 (21) декабря 1917 г. СНК возложил на ВЧК борьбу с общеуголовным преступлением - спекуляцией, и она начинает приобретать черты чрезвычайного органа. Важное значение для правового статуса ВЧК имело постановление СНК от 18 (31) января 1918 г., установившего, что ВЧК занимается розыском, пресечением и предупреждением преступлений, передавая материалы для предварительного следствия в следственную комиссию трибунала. Таким образом, четко разграничивалась компетенция органов ВЧК и следственных комиссий трибуналов. Это нормальное положение было нарушено наступлением немецких войск, в связи с чем 21 февраля 1918 г. было принято постановление СНК «Социалистическое Отечество в опасности». Исследователи истории ВЧК считают, что это постановление наделило ВЧК правом внесудебного решения дел с применением высшей меры наказания - расстрела. ВЧК становится чрезвычайным органом [3, с. 11]. Представляется, что наделение ВЧК этим правом даже в тех сложных условиях не было необходимым. Это затем привело к злоупотреблениям в данных органах, так как нарушалась общепринятая система борьбы с преступностью, исчезли такие стадии, как предварительное расследование и судебное разбирательство. Нарушались такие демократические принципы, как отделение суда от администрации, следствия от суда. Органы ВЧК вели не только оперативную работу, но и проводили следствие и выносили постановление, т.е. приговор, заменяя, таким образом, следственные и судебные органы.

В конце концов, ВЧК действительно превратилась в чрезвычайный орган, как по своим задачам, так и по своим полномочиям.

Классовое противостояние в стране достигло своего апогея в 1917–1922 гг. Многие историки при рассмотрении процессов, происходивших в новом государстве, обращают больше внимания на крайние формы и методы борьбы противников. Нельзя утверждать, что большевики применяли террор, брали

заложников, создавали концлагеря и т.п., а белые вели борьбу исключительно агитацией и пропагандой. Широкое применение насильственных мер стало неотъемлемой стороной жизни послеимператорской России. Крайней мерой борьбы с политическими противниками и у красных, и у белых стал террор.

Постановлением СНК от 5 сентября 1918 г. в Советской России был введен «красный террор», продолжавшийся два месяца. В последующем к этой мере советская власть прибегала неоднократно, официально не объявляя об этом. «Красный террор» являлся общегосударственной централизованной и целенаправленной политикой большевиков в годы Гражданской войны и первых лет нэпа, вплоть до прямых указаний правительства о масштабах и способах репрессий по всей стране. Применялся на практике, как путем реализации законодательных актов, так и вне каких-то законов. Органам ВЧК было предоставлено право во внесудебном порядке арестовывать, вести следствие и приводить приговоры в исполнение.

«Белый террор» был не менее масштабным, чем «красный», и также носил массовый характер. «Белый террор» проводили демократические антибольшевистские правительства, а также интервенты с целью подавления революционных политических настроений, уничтожения большевистского подполья, партизанского движения, лиц, служивших в РККА, ВЧК и органах советского управления, подавления партизанского движения.

Таким образом, мы видим, что ВЧК возникла для решения чрезвычайной, кратковременной задачи – слома сопротивления вооруженных контрреволюционных выступлений, саботажа чиновников. Само название «Чрезвычайная» свидетельствовало о намечавшемся кратковременном сроке ее существования. Это был не наркомат, а всего лишь одна из комиссий, которые создавались чуть ли не ежедневно для решения различных оперативных вопросов.

ВЧК, созданная как чрезвычайный орган защиты, выполнила поставленные перед ней задачи и заложила основы дальнейшей деятельности органов госбезопасности. Переход к новой политике в хозяйственной и социально-политической сферах потребовал соответствующей реорганизации спецслужбы. Перед государством и партией встал вопрос о ее реформировании.

Итак, официальными причинами реформы были: завершение Гражданской войны; укрепление Советской власти; переход к новой экономической политике, потребовавшей укрепления законности в стране.

Декрет ВЦИК РСФСР от 6 февраля «Об упразднении Всероссийской Чрезвычайной комиссии и о правилах производства обысков, выемок и арестов» упразднил ВЧК и возложил на НКВД наряду с другими задачами следующие: подавление открытых контрреволюционных выступлений, в том числе бандитизма; принятие мер охраны и борьбы со шпионажем; охрана железнодорожных и водных путей сообщения; политическая охрана границ РСФСР; борьба с контрабандой и переходом границ республики без соответствующих разрешений; выполнение специальных поручений Президиума ВЦИК или СНК по охране революционного порядка.

В составе НКВД было создано Государственное Политическое управление под председательством народного комиссара внутренних дел. ГПУ и его органам были даны права производства обысков, выемок и арестов.

ГПУ создавалось как центральное учреждение, осуществлявшее возложенные на него задачи по всей территории республики. На местах создавались подчиненные ему местные органы госбезопасности. С упразднением ВЧК и образованием ГПУ, ВЦИК утвердил «Положение о Государственном политическом управлении».

В Положении на органы ГПУ возлагались задачи по предупреждению и подавлению открытых контрреволюционных выступлений, как политических, так и экономических, а также раскрытию контрреволюционных организаций и лиц, деятельность которых направлена к подрыву хозяйственных органов республики.

Вхождение ГПУ в состав НКВД (с 6 февраля 1922 г. по 2 ноября 1923 г.) дало некоторый опыт обеспечения безопасности государства и общества наркоматами внутренних дел союзных республик. Это было впервые в истории советской власти и привело в большей мере к негативным последствиям: ухудшению согласованности, большей затрате сил и средств, дублированию и параллелизму, созданию аналогичных звеньев в каждой республике и др.

За время своей четырехлетней боевой деятельности ВЧК превратилась в мощный, хорошо организованный и четко действовавший государственный аппарат. В результате проведенных преобразований в стране были созданы профессиональные, дисциплинированные спецслужбы, подчиненные воле правящей Коммунистической партии.

На протяжении всего периода 20-х гг. XX века статус спецслужб неуклонно повышался как в государственном механизме в целом, так и внутри правоохранительной системы. Советские органы государственной безопасности накопили громадный практический опыт борьбы с заговорщиками и шпионами, выработали новую тактику оперативной работы, которая впоследствии была воспринята спецслужбами современной России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Софинов П.Г. Очерки истории Всероссийской Чрезвычайной Комиссии (1917–1922 гг.). М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. 248 с.
2. Плеханов А.М. Кто Вы, «Железный Феликс»? М.: Издательский Центр «Аква-Терм», 2013. 927 с.
3. ВЧК. 1917-1922. Энциклопедия / авт.-сост. А.М. Плеханов, А.А. Плеханов. М.: Вече, 2013. 512 с.

УДК 343.541:612.63] (062)

ИЗНАСИЛОВАНИЕ, ПОВЛЕКШЕЕ БЕРЕМЕННОСТЬ ПОТЕРПЕВШЕЙ

**Шорина Д.А., гр. 34-Ю(б)
Рук. Герасина Ю.А.**

В последние годы во всем мире усилилось внимание к проблеме сексуального насилия. В России данная проблема носит довольно распространенный характер и рассматривается как общественно значимая. Такое явление встречается во всех слоях общества, любой расы и национальности, в каждом городе и в самом маленьком селе. Повседневная жизнь демонстрирует широкое распространение разных форм насилия, таких как насилие в семье, изнасилования, инцест, сексуальная эксплуатация подростков.

В переводе с латинского «изнасилование» означает «кража», что уже наглядно показывает насколько это слово подходит к такого рода трагедии для любой женщины, подвергшейся сексуальному насилию, не говоря уже о несовершеннолетних лицах. Ведь, в первую очередь, это кража здоровья, душевного равновесия. Таким образом, изнасилование на сегодняшний день – это самое распространённое преступление в мире.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в мире как минимум одна из пяти женщин подвергалась изнасилованию хотя бы один раз в жизни. Так, на 100 тыс. женщин в США приходится 36 изнасилований в год, в Турции – 14, в Японии – 12, в Англии – 3, в Норвегии – 1. Результаты исследований в Канаде показали, что каждая четвертая девочка подвергается насилию в возрасте до 18 лет. При этом 85-90% преступников известны ребенку, из них: 35-40% – отцы, братья, дедушки; 45-50% – соседи, друзья; 10-15% – знакомые или посторонние.

Согласно мировой статистике, изнасилование происходит каждые 6 минут. По данным МВД, ежегодно совершается 14-15 тыс. изнасилований. В эти данные входят лишь зарегистрированные правоохрнительными органами сексуальные преступления. Например, из пяти пострадавших женщин заявление об изнасиловании зачастую подает только одна. Связанно это с тем, что потерпевшие боятся огласки или осуждения со стороны общественности.

Закон ч.1 ст.131 УК РФ характеризует изнасилование как половое сношение с применением физического насилия, с угрозой его применения к потерпевшей и к другим лицам, а равно с использованием беспомощного состояния потерпевшей.

Состав данного преступления формальный. Признание его оконченным, не требует наступления последствий для потерпевшей, а если они наступают, то остаются за рамками оконченного состава, за исключением предусмотренных в качестве квалифицирующих или особо квалифицирующих признаков, регламентированных в ч.2 и ч.3 ст.131 УК РФ.

Одним из последствий изнасилования может стать нежелательная беременность потерпевшей, наступление которой специалисты оценивают неоднозначно. Например, И.Г. Соломоненко считает, что «наступление нежелательной беременности в результате изнасилования не влияет на квалификацию» [1]. Такого же мнения придерживаются и другие ученые, такие как А.Б. Борисов и Р.В. Закомолдин [2]. Они указывают, что изнасилование, повлекшее беременность потерпевшей следует квалифицировать по ч.1 ст.131 УК РФ, но объяснения своей позиции авторы не дают.

А вот кандидат юридических наук, доцент Т.В. Кондрашова уже давно предлагала закрепить наступление беременности в качестве квалифицирующего обстоятельства, так как беременность является дополнительной травмой для потерпевшей. Такое мнение нашло поддержку Н.В. Тыдыковой, которая считает, что «к составной части здоровья следует относить благополучное использование репродуктивных способностей, так как в качестве последствия половых преступлений вероятна беременность и связанные с ней отрицательные последствия медицинского, социального и экономического характера. Это показывает повышенную общественную опасность деяния, а поэтому, нуждается в выделении в соответствующий квалифицирующий признак» [3].

Некоторые специалисты внематочную беременность и беременность при наличии противопоказаний к родам и искусственному ее прерыванию относят к одному из видов неосторожных тяжких последствий, которые нашли свое закрепление в п. «б» ч.3 ст.131 УК РФ. А.П. Дьяченко и Э.Ф. Побегайло к тяжким последствиям относят беременность малолетних и несовершеннолетних [4].

Беременность от изнасилования является единственным социальным показанием для искусственного прерывания при сроке до 22 недель, что само собой подчеркивает особый статус такой беременности. Согласно социальному опросу, проведенного среди взрослого женского населения, на вопрос сделали бы они аборт в случае беременности от изнасилования, 70% ответили положительно и выступили за аборт. В странах, где аборт запрещен, дорогостоящи или труднодоступны, женщины прибегают к нелегальным абортам, и порой с летальными исходами. Согласно исследованиям в Индии, 20% девушек, желающих сделать аборт, забеременели в результате изнасилования. В России в то же время, по данным Министерства здравоохранения РФ, велико число беременностей и абортов именно у подростков до 16 лет.

Также как и в случае нежелательной беременности, женщины не защищены от всевозможных инфекций, передающихся половым путем (ИППП). В Таиланде исследователи выяснили, что одна из десяти жертв изнасилования перенесла ИППП. Женщины, перенесшие ИППП, могут иметь осложнения при беременности, включая самопроизвольные выкидыши, сепсис, преждевременные роды. Некоторые ИППП также повышают уязвимость женщин перед ВИЧ-заболеванием.

Внематочную беременность относят к тяжким последствиям, т.к. она требует оперативного вмешательства, а при наличии противопоказаний к родам и

искусственному прерыванию беременности из-за угрозы здоровью и жизни потерпевшей.

Беременность в малолетнем возрасте опасна для развивающегося организма и чревата осложнениями дальнейшей репродуктивной деятельности. Однако существует противоречие в отнесении беременности несовершеннолетних (в частности в возрасте от 16 до 18 лет) к тяжким последствиям, специалистами, которые беременность совершеннолетней к таковым не относят. Согласно их мнению вступление в добровольные половые отношения с лицами, достигшими 16 лет, по закону не преследуется. Значит, наступление беременности у таких лиц не составляет опасности и относить беременность 16-18-летней жертвы изнасилования к отягчающему обстоятельству также нет оснований.

Если отнесение беременности от изнасилования поставить в зависимость от возрастных критериев потерпевшей, то неизбежны проблемы, сопряженные с ситуациями добросовестного заблуждения виновного относительно возраста потерпевшей, особенно пограничного с совершеннолетием. Согласно правоприменительной практике при добросовестном заблуждении виновного относительно несовершеннолетнего возраста потерпевшей содеянное оценивается как простое изнасилование (ч.1 ст.131 УК РФ). Наступление беременности у несовершеннолетней ведет к возникновению вопроса об оценке содеянного, который на практике может быть разрешен по-разному. Исключить такие противоречия и вопросы можно только одним способом – признанием наступления беременности от изнасилования тяжким последствием для всех жертв изнасилования, независимо от их возраста.

Психологи подчеркивают особую тяжесть социальных, нравственных и психологических последствий беременностей, наступивших от изнасилований. Они считают, что такие беременности в большинстве своем воспринимаются агрессивно и вызывают острое желание избавиться от них любыми способами. В качестве таких способов может быть стремление сменить место жительства, уход из семьи, употребление успокаивающих и наркотических средств (алкоголизация, курение, прием транквилизаторов и пр.).

Из вышеизложенного следует понимать, что толкование отношения законодателя к наступлению беременности в результате изнасилования противоречиво, и, значит, на практике будут возникать различные споры, устранить которые можно уточнением закона или его официальным толкованием.

Поэтому вполне обоснованным и справедливым будет законодательное закрепление в ст. 131 УК РФ такого квалифицирующего признака, как «изнасилование, повлекшее беременность потерпевшей», поскольку такое последствие при изнасиловании может наступить, что приведет к трудностям в квалификации действий преступника. Вряд ли будет правильным в такой ситуации квалифицировать действия лица по признаку «изнасилование, повлекшее иные тяжкие последствия».

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовное право России. Общая и Особенная части: Учебн.пособие / Под ред. Доктора юридических наук, профессора В.К.Дуюнова. - 2-е изд. – М.: РИОР, - 2014. – С. 299
2. Уголовное право России. Практический курс: учебно-практ. пособие: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «юриспруденция» / Под общ. ред. А.И. Бастрыкина; под науч. ред. А.В. Наумова.- 3-е изд., перераб и доп. -М.: Волтерс Клувер,- 2007.- С. 808
3. Коргутлова Т.А. Половые преступления: теоретические и практические аспекты/ Т.А. Коргутлова//Современное право. -2009. - № 10.-С.138-144.
4. Дьяченко А.П. Уголовно-правовая охрана прав граждан в сфере сексуальных отношений: Учеб. Пособие-М.-1995.- 68 с.

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ**

UDK 621.8.031

**GOODWILL IN ACCORDANCE WITH IFRS:
CALCULATION METHODS AND IMPAIRMENT**

**Baboshina M.A., gr. 41-B
Head Popova L.V.**

Because the development of market economy, many companies to maintain business climate pay great attention to its reputation. In accounting, Russian organizations use the term «goodwill», and in the international practice the concept of «goodwill». Goodwill defines the image, business communications company, that has a value assessment.

In order to assess a company's reputation, it is necessary to have a mutually beneficial business relationships with partners, employees friendships, favorable location of the company, exclusive benefits, highly qualified management and other factors. Therefore, goodwill is considered as a non-current asset with an indefinite useful life, namely, as an intangible asset.

The main features of goodwill are [2]:

- 1) the inability to separate its implementation, its direct relationship with the company and investment in it;
- 2) its assessment does not depend directly on the value of an investment that is not taken into account and reflected in the statements of assets and liabilities (contingent liabilities and internally generated intangible assets);
- 3) his assessment can vary greatly during the period , that is, the valuation of the company is based on certain assumptions that may not be justified;
- 4) it can be a subjective assessment, that is, different companies can acquire different assessments of future economic benefits from joint ventures as a result of the fact that it is caused by factors that can be difficult to determine reliably.

Based on the characteristics of goodwill, it can be characterized as an investment in order to obtain economic benefits in the future.

IAS number 22 «Business Combinations» defines goodwill as the difference between the fair value of the company and all of its assets. This difference can be positive or negative. Plus goodwill shows a premium in anticipation of future economic benefits. Negative – it's price reduction, that is, sale of the company for a price below market value. [1]

In accordance with IAS 36 «Impairment of Assets», goodwill must be tested for impairment once a year. In addition, each firm calculates goodwill in accordance with international standards. Previously, goodwill represents the residual value of the fair value of investments, net of the fair value of net assets. Now by the International Financial Reporting Standards (International Accountant Standard Board) jointly with the U.S. financial standards (Financial Accountant Standard Board) has developed a

new version of calculating goodwill, in accordance with which the goodwill is considered as the difference [2]:

- between the sum of the fair value of the consideration for the shares in the company, the fair value of non-controlling interest in the company (usually referred to as minority interest) and the fair value of the equity interest in the acquiree prior to obtaining control (if the purchase was carried out in several stages) and
- the fair value of the net assets at the date of purchase. [2]

Analyze the general approach to the calculation of goodwill is possible when comparing two versions of standards (Table 1):

Table 1 – Comparative analysis of calculating goodwill, [2]

	Former calculation method	New method
1) The fair value of the consideration (including the investment to date of purchase)	100%	
2) Costs associated with the acquisition of company	100%	0%
3) The fair value of the minority interest	0%	
The fair value of the net assets	acquired share	100%
Goodwill (1 + 2 + 3 – 4)		

New method of calculating goodwill allows to compare the fair value of the subsidiary with the whole amount of its net assets, not just the part that is in the controlling shareholder. The fair value of the subsidiary consists of the fair value of the consideration transferred the controlling shareholder, and the fair value of non-controlling interests (DNA). [2]

Consequently, the full payment of goodwill is as follows: [3]

$$\text{Goodwill} = (\text{investment controlling shareholder} + \text{fair value of the NCI}) - \text{net assets of the subsidiary} \quad (1)$$

Carry out the calculation of goodwill new method with the following data: The controlling shareholder has acquired 80% stake in a subsidiary for 700 thousand dollars. Value of the net assets of the subsidiary at the acquisition date amounted to 500 thousand dollars. NCI (DNA) in the subsidiary amounted to 300 thousand dollars.

Solution:

We use the formula (1) and reduce the calculation of goodwill in Table 2.

Table 2 – Calculation of full goodwill method [3] Thousand dollars

Index	Units
Investment controlling shareholder	700
Noncontrolling interests (NCI)	300
Net assets of subsidiary	(500)
Goodwill	700+300-500=500

This example was obtained positive goodwill, which is regarded as an intangible asset of the company and shall be audited annually for impairment (that is not applied to depreciation) .

Impairment is recognized if the carrying amount (carrying value) of an asset exceeds its recoverable value (recoverable value). In determining the recoverable amount is selected by the value of the large costs: net realizable value or value in use.

Net realizable value (netrealizable value, fair value less costs to sell) - the difference between the expected selling price less the estimated costs associated with the implementation. [1]

Value in use (value in use) - is the cost of the asset, calculated by discounting the future cash flows from the asset, including the cost to eliminate it. [1]

From this it follows that the recoverable value is the amount that the company expects to receive or from sale or use of the asset. [1]

Impairment testing of goodwill is performed in several stages:

- 1) Determine the recoverable amount by comparing the net realizable value and value in use. Selected by the highest cost value;
- 2) Select the recoverable amount is compared to the carrying value;
- 3) If the carrying value is less than the recoverable amount, no impairment. If the carrying amount is greater than its recoverable, their difference is an impairment loss. [3]

Example of calculation of goodwill impairment loss is presented in Table 3.

Table 3 – Calculation of goodwill impairment loss

Index	Units
Carrying value	900
The recoverable amount	(650)
Impairment loss	250

Impairment loss is allocated between the controlling and non-controlling shareholders in proportion to the percentage interest in a subsidiary. [1]

Thus, goodwill is a significant part of the intellectual and commercial property company, its intangible capital. The forming of goodwill provides the company with a good reputation, recognition and brand recognition in the global market, the confidence of clients and partners.

LIST OF REFERENCES

1. Zabute I. Goodwill: methods of calculation and impairment// International Financial Reporting Standards (IFRS)
2. Article: Goodwill: methods of calculation and impairment. - 2010. - № 4 [electronic resource]. URL: http://dipifr.info/articles/zabuta_goodwill.html
3. A. Savelyev Goodwill American. - 2009 [electronic resource]. URL: http://gaap.ru/articles/49411/index.php?ID=49411&index_php%3Fauth_service_id=VKontakte

4. Zabute I. Goodwill arising on acquisition of a subsidiary. - 2010 [electronic resource]. URL: <http://www.cfin.ru/investor/ao/goodwill.shtml>

UDK 657.6

IMPLEMENTATION CHALLENGES INTERNATIONAL AUDITING STANDARDS IN THE RUSSIAN PRACTICE

Kralicheva N.I., gr. 41-B
Head Maslova I.A.

International Standards on Auditing (ISA) - it documents forming uniform requirements under which ensures an appropriate level of audit quality and associated services. ISAs are designed for use in the audit of the financial statements, but they can be adapted for the audit of other information. MCA structure shown in Figure 1

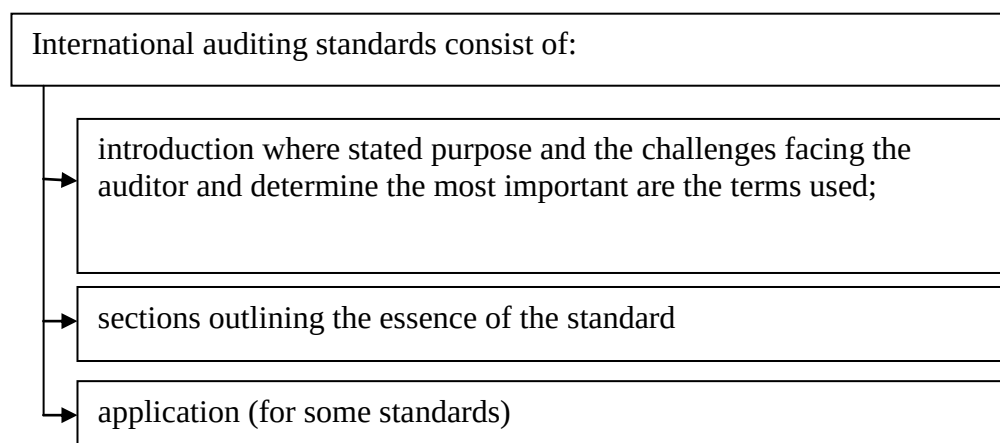


Figure 1 – Structure of international auditing standards

Development, implementation and promotion of international auditing standards directly involved in the International Federation of Accountants [1].

Application of international auditing standards that have long been successfully used in many developed countries, is an important and necessary condition for Russia due to the fact that the integration of Russia into the world economy forms the basis for the development of the audit as a full member of the market infrastructure, which in turn gives rise to the need to improve the quality of audit services and the professionalism of auditors.

Currently in Russia there are federal rules auditing standards (FRAS)[2] , self-regulatory organizations and standards .Foreign and domestic scientists for quite some time studying the problem of transformation of international standards on Auditing (ISA) in the Russian practice .

The main problems associated with the introduction of international auditing standards in Russia (Figure 2)

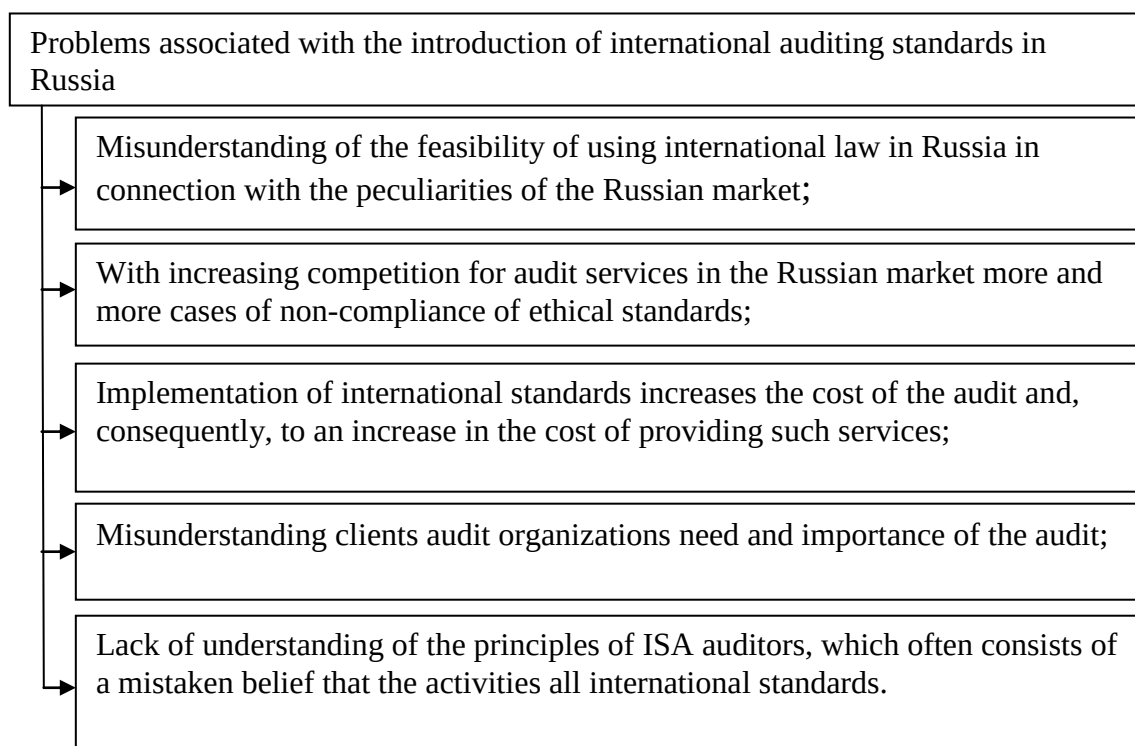


Figure 2 – The main problems associated with the introduction of international auditing standards in Russia

Consider the comparative characteristic of some international and national standards in Table 1[3].

Table 1 – Comparative characteristics of international auditing standards with Russian Auditing Standards

International Standards of Auditing	Federal Rules of auditing standards	Differences standards
ISA 200, «The overall objectives of the independent auditor and the audit in accordance with International Standards on Auditing»	FRAS 1 «Purpose and basic principles of the audit of financial statements (accounts)»	Both documents are broadly similar in content, but more detailed FPSAD 1, for example, it includes determinations made ISAs into a single document «Glossary.» In this case, unlike ISA 200 FPSAD 1 does not contain requirements for adherence to technical standards
ISA 220, «Quality Control Audit of Financial Statements»	FRAS 7 «Quality Control for Audit assignments»	Standards are similar in content. Unlike ISA 220 Russian standard describes the hierarchy of employees of the audit firm and the application does not contain similar ISA 220, describing

		policies and procedures internal control quality
ISA 230, «Audit Documentation»	FRAS 2 «Documenting audit»	Russian standard contains more detailed information on documenting audit procedures, document storage policy
ISA 300, «Planning an Audit of Financial Statements»	FRAS 3, «Planning an Audit»	Russian standard contains more detailed information on planning the audit, as well as additional information (eg description of pre-planning stage, as well as applications that contain samples of the audit plan and the audit program)
SA 320, «Materiality in planning and conducting the audit»	FRAS 4, «Audit Materiality»	Russian standard more detailed and contains additional requirements for the development of internal audit organizations procedures and standards for the definition of materiality in the audit process

From the above comparison shows that the majority of Russian standards analogous ISA except some significant differences. To alleviate the above problems were created in Russia regulating organization of auditors (ROA), which is entrusted with the functions including the development of standards ROA. Self-regulating organization of auditors functioning as a professional association, an independent, legally and organizationally, and at the same time accountable to stakeholders. The composition of stakeholders include members of ROs, management and employees of enterprises, investors, lenders, regulators, and others who use the results of the activities of accountants and auditors in the process of making certain decisions. These organizations represent the legitimate interests of its members in their dealings with the federal authorities, state authorities of the Russian Federation, local self-government. Their regulatory function is expressed in developing and establishing mandatory to perform their members rules of professional activity, internal rules and operating standards and professional ethics. They also monitor the activities of its members for compliance with laws and established rules, deal with complaints on their actions. State control over the activities of self-regulatory organizations (ROs) auditors by the Ministry of Finance of the Russian Federation. Nonprofit organization acquires the status of a self-regulating organization of auditors from the date of its inclusion in the state register of self-regulating organizations of auditors.

LIST OF REFERENCES

1. International auditing standards // [electronic resource]. – Mode of access: <http://www.i-ias.ru>
2. Federal auditing standards // [electronic resource]. – Access mode: <http://www.minfin.ru>
3. Regulating organization of auditors // [electronic resource]. – Access mode: <http://www.as-audit.ru>

УДК 336.2

**ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ
ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ И НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ
СТОИМОСТЬ**

**Абрамова А.А., гр. 41-Н
Рук. Коростелкина И.А.**

В связи с вступлением России в ВТО, а также с возникающими сложностями при оформлении финансовой отчетности появилась необходимость упрощения первичного документооборота по налоговым платежам.

Первичный документ представляет собой бухгалтерский документ, который оформляется в момент совершения хозяйственной операции в целях подтверждения ее осуществления.

В Федеральном законе от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», вступившего в силу с 01.01.2013 года отсутствует понятие «унифицированная форма». В связи с чем организации вправе сами разрабатывать формат первичных учетных документов.

Одним из основных первичных документов является товарная накладная, значение которой заключается в отражении продажи товаров сторонней организации. Таким образом, товарная накладная позволяет учесть расходы организации при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль.

Еще одним первичным документом является счет-фактура – документ, необходимый при совершении сделок со сторонними организациями. Он имеет важное значение, так как является основанием для акцептования предъявленных сумм налога на добавленную стоимость к вычету.

Плательщики НДС обязаны вести журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур. С 01.01.2014 года вступил в силу Федеральный закон от 28.06.2013 г. № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям», в котором установлена обязанность ведения журнала учета лицами, не являющимися плательщиками налога, а также лицами, осуществляющими посредническую деятельность.

В связи с развитием экономического сектора в стране, появилась необходимость упростить документооборот хозяйствующих субъектов. Федеральной налоговой службой Российской Федерации был разработан универсальный передаточный документ, который используют для отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете, подтверждения расходов при определении налоговой базы по налогу на прибыль, а также при обосновании права на вычет налога на добавленную стоимость. Данным документом организации имеют право пользоваться с 2013 года, однако, в настоящее время универсальный передаточный документ не является популярным среди хозяйствующих субъектов.

Универсальный передаточный документ в бухгалтерской отчетности заменяет:

- 1) товарную накладную (форма ТОРГ-12);
- 2) счет-фактуру;
- 3) накладную по отпуску материалов на сторону (форма М-15);
- 4) акт о приеме-передаче объекта основных средств (форма ОС-1);
- 5) товарно-транспортную накладную.

Налоговой Службой отвергнут список хозяйственных операций, при которых можно воспользоваться оформлением данного документа (рис. 1).



Рисунок 1 – Факты хозяйственной жизни, отражающиеся в универсальном передаточном документе

На практике неоднократно возникали вопросы по оформлению универсального передаточного документа при учете расходов по налогу на прибыль, а также получения вычета по налогу на добавленную стоимость. Рассмотрим структуру данного документа (рис. 2).

За основу данного документа взята счет-фактура.

Универсальный передаточный документ обладает полем «Статус», где налогоплательщику необходимо указать «1», если документ объединяет счет-фактуру и первичный документ, или «2», если заменяет первичный документ.

На основании универсального передаточного документа со статусом «1» можно произвести вычеты по НДС и списать затраты по налогу за прибыль. Универсальный передаточный документ со статусом «2» можно использовать для расчета налога на прибыль. [1]

Универсальный передаточный документ

Статус: ☐ 1 – счет-фактура и передаточный документ (акт) ☐ 2 – передаточный документ (акт)

Счет-фактура № _____ от _____ (1)
Исправление № _____ от _____ (1a)

Приложение № 1
к постановлению Правительства Российской Федерации
от 26 декабря 2011 г. № 1137

Продавец (2)
ИНН/КПП продавца (2a)
Грузоотправитель и его адрес (2b)
Грузополучатель и его адрес (3)
Классификация-расчетному документу № _____ от _____ (4)
Покупатель (5)
ИНН/КПП покупателя (6)
Валюта, наименование, код (7)

№ п/п	Код товара работ, услуг	Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Единица измерения	Количество	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога – всего	В том числе сумма акциза	Налоговая ставка	Сумма налога, предъявляемая покупателю	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом – всего	Страна происхождения товара		Номер таможенной декларации	
											Ци, ФОР, код	Краткое наименование		
А	Б	1	2	2a	3	4	5	6	7	8	9	10	10a	11
Всего к оплате														

Руководитель организации или иное уполномоченное лицо (подпись) (Ф.И.О.) _____
Главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо (подпись) (Ф.И.О.) _____
Индивидуальный предприниматель (подпись) (Ф.И.О.) _____ (реквизиты свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

Основание передаточного документа (приложение)

2. Данные о транспортировке и грузе

Товар (груз) передан/услуги, результаты работ, права сданы (подпись) (Ф.И.О.) _____ [10]
Дата отгрузки, передачи (сдачи) « ____ » ____ 20 ____ г. [11]
Иные сведения об отгрузке, передаче (ссылки на неотъемлемые приложения, сопутствующие документы, иные документы и т.п.) [12]
Ответственный за правильность оформления факта хозяйственной жизни (подпись) (Ф.И.О.) _____ [13]
Наименование экономического субъекта – составителя документа (в т.ч. комиссионера / агента) [14]

Товар (груз) получен/услуги, результаты работ, права приняты (подпись) (Ф.И.О.) _____ [15]
Дата получения (приема) « ____ » ____ 20 ____ г. [16]
Иные сведения о получении, приеме (информация о наличии/отсутствии претензий, ссылки на неотъемлемые приложения, и другие документы и т.п.) [17]
Ответственный за правильность оформления факта хозяйственной жизни (подпись) (Ф.И.О.) _____ [18]
Наименование экономического субъекта – составителя документа (подпись) (Ф.И.О.) _____ [19]

М.П.

-  - счет-фактура;
-  - товарная накладная;
-  - статус универсального передаточного документа;
-  - поля обязательные для заполнения при оформлении документа статус «1».

Рисунок 2 – Структура универсального передаточного документа

При определении расходов необходимо учитывать, что они должны быть подтверждены и оформлены документально в соответствии с п. 1 ст. 252 Налогового Кодекса Российской Федерации, а при подтверждении данных налогового учета используется первичная документация. Таким образом, универсальный передаточный документ может являться основанием для подтверждения затрат при выполнении определенных условий (рис. 3).

При обосновании права на вычет налога на добавленную стоимость аналогичная ситуация.

Таким образом, универсальный передаточный документ позволяет сократить документооборот, а также упростить учет при осуществлении хозяйственных операций. Данная форма документа может заполняться в электронном виде в программе 1С «Бухгалтерия».

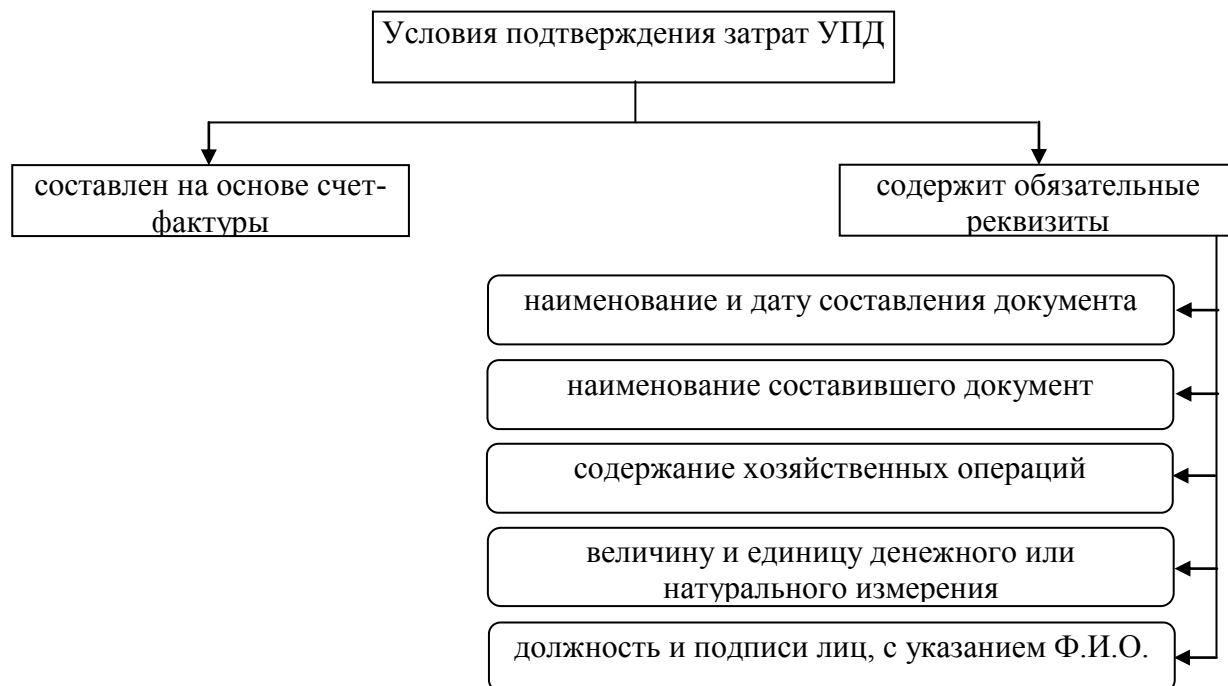


Рисунок 3 – Условия подтверждения затрат с помощью универсального передаточного документа

Минусом универсального передаточного документа является скептическая настроенность граждан. Проявляется это, в первую очередь, в организациях, где налажен документооборот, и перестройка на новую систему учета первичной документации крайне проблематична. Кроме того, при обосновании вычетов по налогу на добавленную стоимость на практике также существует ряд разногласий с налоговыми органами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Применение универсального передаточного документа // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/consultation/239682/>
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
3. Универсальный передаточный документ – альтернатива счету-фактуре и накладной // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.buh.ru/articles/documents/34425/#briefly_34478
4. Как правильно оформить универсальный передаточный документ // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n127575>

5. Первичные документы в бухгалтерском учете // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bikr.ru>

НАЛОГИ КАК ОСНОВА ДОХОДНОЙ ЧАСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ГОСУДАРСТВА

Анисимова Д.С., гр. 21-Э

Рук. Псарева О.В.

Государственное регулирование экономики осуществляется посредством методов прямого (инвестиции, дотации, субвенции или субсидии, трансферты, цены) и косвенного (промышленная, денежно-кредитная, страховая, амортизационная и налоговая политика) воздействия.

От успешного функционирования налоговой системы во многом зависит результативность принимаемых экономических решений. Устанавливая налоги, субъекты и объекты налогообложения, налоговые базы, ставки налогов, льготы и санкции, изменяя условия налогообложения, государство стимулирует предпринимательскую деятельность в одних направлениях и сдерживает ее в других исходя из общенациональных интересов.[2]

Сущность налогообложения заключается в прямом изъятии государством определенной части валового общественного продукта в свою пользу для формирования бюджета, т.е. централизованных финансов государства.

Финансовое обеспечение государственного бюджета:

- налоговые поступления (все виды федеральных, региональных и местных налогов, а также пени и штрафы, взимаемые за нарушение законодательства), примерно 90%;

- неналоговые поступления (доходы от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, доходы от ВЭД, доходы от приватизации и др.), примерно 10%.[1]

Рассмотрим структуру налоговой части консолидированного бюджета. Для этого воспользуемся данными, взятыми с официального сайта Федеральной службы государственной статистики и из научных журналов за 2012 год.

Наибольшие суммы поступлений приходятся на такие налоги как налог на прибыль организации, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на добычу полезных ископаемых. Сравним отдельные виды поступивших налогов в консолидированный бюджет 2012 года с данными предыдущих лет.

С 2006 по 2008 год поступления налога на прибыль в консолидированный бюджет возрастали, в 2009 году поступления сильно упали на 1348,6 млрд. руб. С 2010 года данный налог снова по возрастающей начал пополнять консолидированный бюджет нашей страны. Такую же ситуацию снижения поступлений в данный период времени можно наблюдать и с поступлениями НДС и налога на добычу полезных ископаемых.[3]

Вероятно, причинами такого снижения стали, во-первых, снижение ставок данных налогов, во-вторых, международный экономический кризис, который непосредственно отразился на деятельности организаций.

Что касается остальных видов налогов, то с каждым годом их поступления в бюджет возрастают.

Помимо доходов и расходов в структуре консолидированного бюджета Российской Федерации следует также рассмотреть задолженности по налогам и сборам.

Всего задолженность в 2012 году составляет 675,3 млрд. руб., что намного ниже, чем в 2007 и в 2011 годах. Наибольшая задолженность наблюдается по налогу на добавленную стоимость от 242,9 до 354,3 млрд. руб. в разные годы. Наименьшая задолженность в консолидированный бюджет по акцизам по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации.

По субъектам РФ наибольшая задолженность, в период с 2007 года по 2012, у Центрального федерального округа, в который входит Орловская область, но сумма задолженности по налогам в Орловской области значительно ниже, чем у города Москва. Задолженность города Москва занимает в 2012 году 62% всей задолженности Центрального федерального округа, тогда как Орловская область всего 0,6%.

Таким образом, можно сказать, что налоги – это неотъемлемая и наибольшая часть консолидированного бюджета РФ, так как они составляют примерно 90% всей его доходной части. Наибольшей суммой поступлений в бюджет обладают такие налоги как налог на прибыль организации, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на добычу полезных ископаемых, но они же больше всего подвержены изменениям в экономической сфере страны.

В заключении, следует отметить непосредственную взаимосвязь между финансовой и налоговой системой. Ведь налоги являются основной доходной частью для обеспечения финансовой деятельности государства. Можно сказать, что налоговая система – это часть финансовой системы государства, представляющая собой совокупность государственных мероприятий, направленных на обеспечение собираемости налогов, контроль за правильностью и своевременности уплаты налогов, пресечение налоговых преступлений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Стратегические ориентиры совершенствования налоговой системы России//Финансы и кредит. -2013. -№ 42. - С. 43-47
2. Кизимов А.С. Международный опыт и российская практика налогового стимулирования инновационной деятельности//Финансы. -2008. -№7. -С.33-38
3. Официальная статистика/Финансы/[Электронный ресурс].- http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/

УДК 336.22

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ НЕДВИЖИМОСТИ

Анисимова О.В., гр. 41-Н
Рук. Попова Л.В.

Имущественный налоговый вычет – это право налогоплательщика получить сумму налога на доходы физических лиц, которая ранее была уплачена в бюджет при приобретении либо продаже жилья. Более наглядно данный налоговый инструмент представлен на рисунке 1.

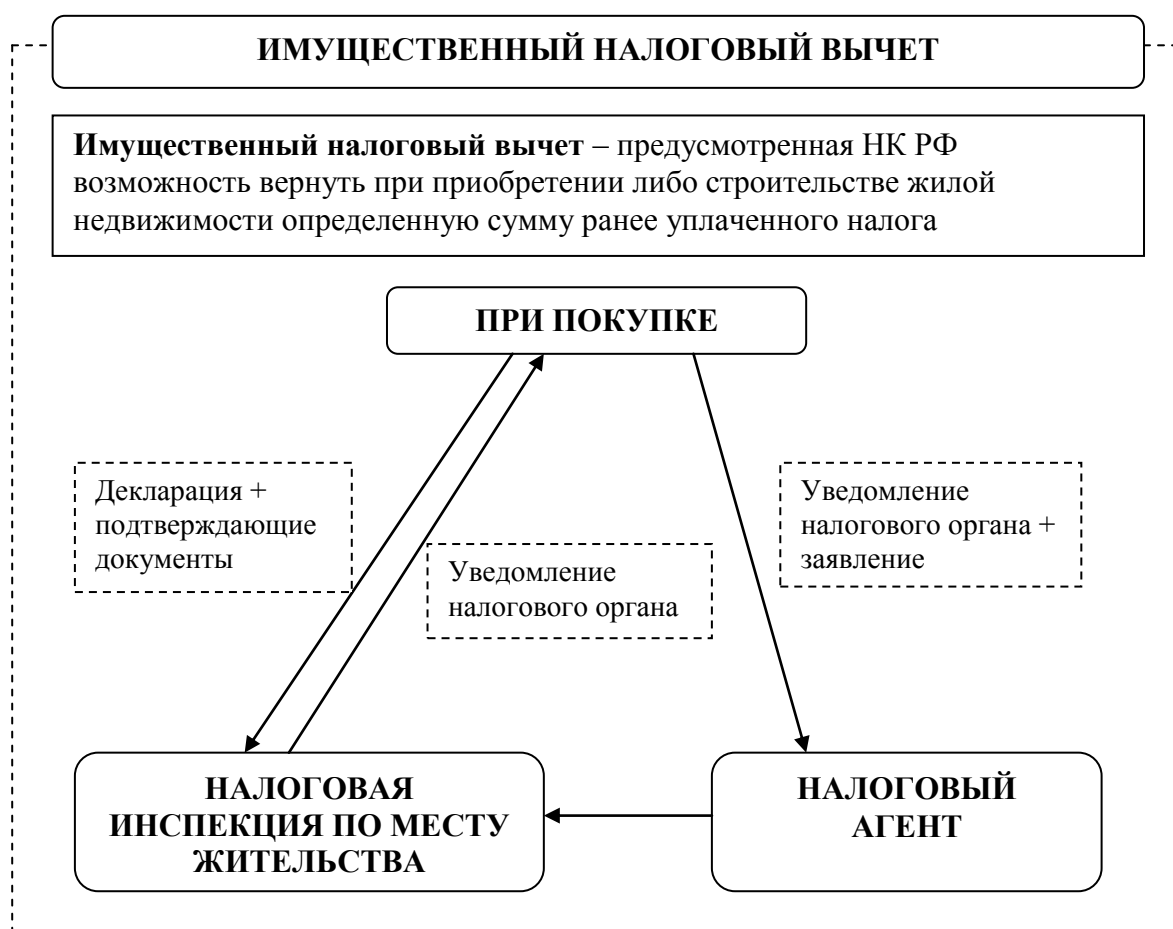


Рисунок 1 – Схема имущественного налогового вычета

Правом на имущественные налоговые вычеты обладает налогоплательщик, который осуществлял определенные операции с имуществом, в частности:

- продажа имущества;
- покупка жилья (дома, квартиры, комнаты и т.п.);
- строительство жилья или приобретение земельного участка для этих целей;

– выкуп у налогоплательщика имущества для государственных или муниципальных нужд.

С начала 2014 года вступила в действие новая редакция статьи 220 Налогового кодекса РФ, которая посвящена имущественным вычетам по НДФЛ. Самое важное изменение касается вычета при покупке квартир, домов или земельных участков для индивидуального жилищного строительства.

На рисунке 2 представлены нормативы, на основании которых можно получить имущественный налоговый вычет.

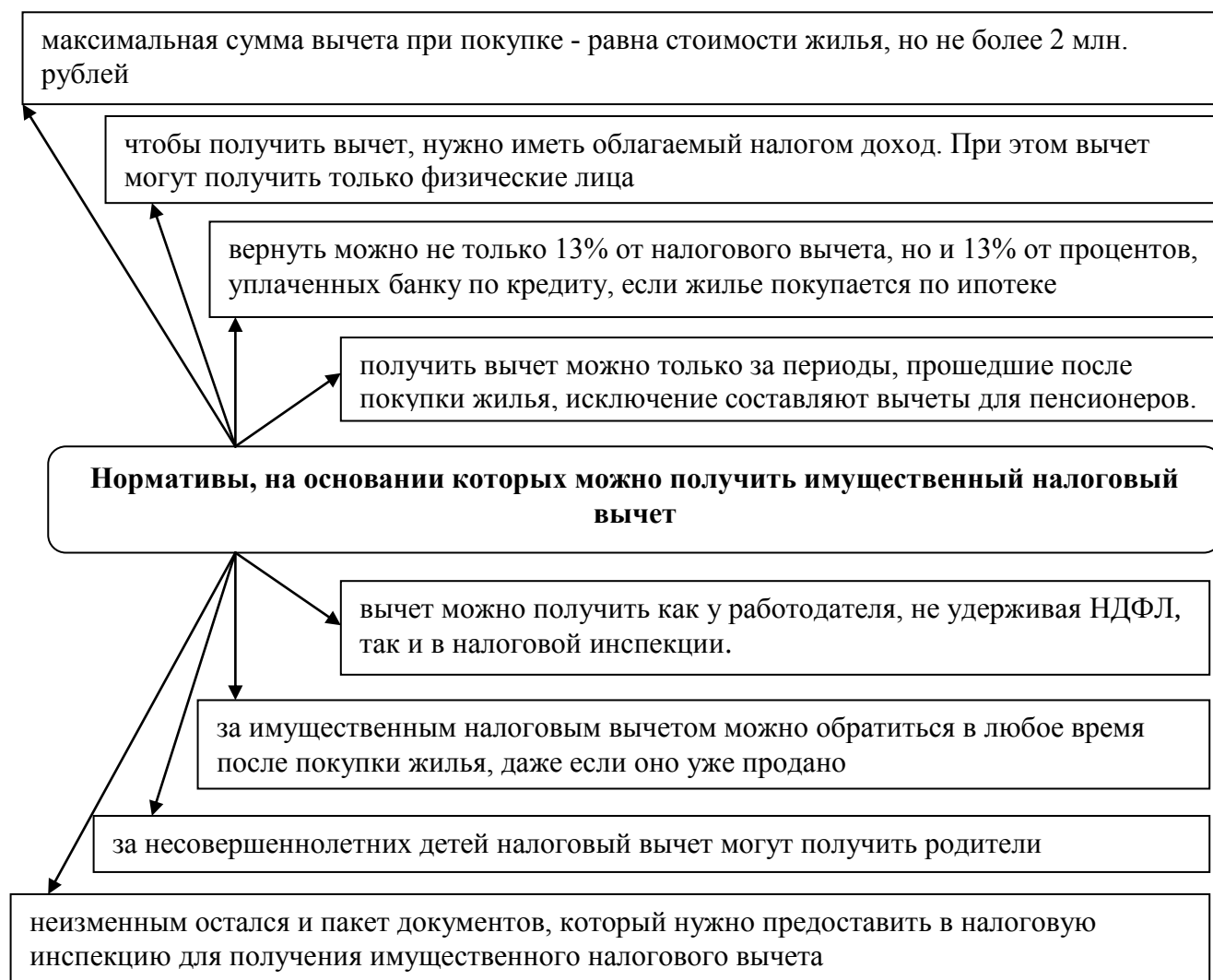


Рисунок 2 – Нормативы, на основании которых можно получить имущественный налоговый вычет

В данный момент вычет предоставляется не один раз, как было раньше. Вычет можно заявлять несколько раз, до тех пор, когда налогоплательщик его полностью не использует. Размер вычета остался прежним – 2 миллиона рублей.

До вступления в силу Федерального закона «О внесении изменения в статью 220 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» - ФЗ-212 от 23.07.2013 г. имущественный налоговый вычет действовал только в отношении

одного объекта недвижимого имущества, а также его можно было получить у одного налогового агента по своему выбору или при подаче налоговой декларации в налоговый орган. В отношении расходов на погашение процентов по кредитам, то ранее по данному объекту не действовало никаких ограничений по сумме.

Основные изменения в законе о налоговом вычете коснулись возможности получения вычета в полном объеме, если стоимость имущества меньше 2 млн. рублей, а также получения возврата НДС по процентам по ипотеке [1].

На рисунке 3 представлены изменения в получении имущественного налогового вычета с 2014 года при приобретении недвижимости.

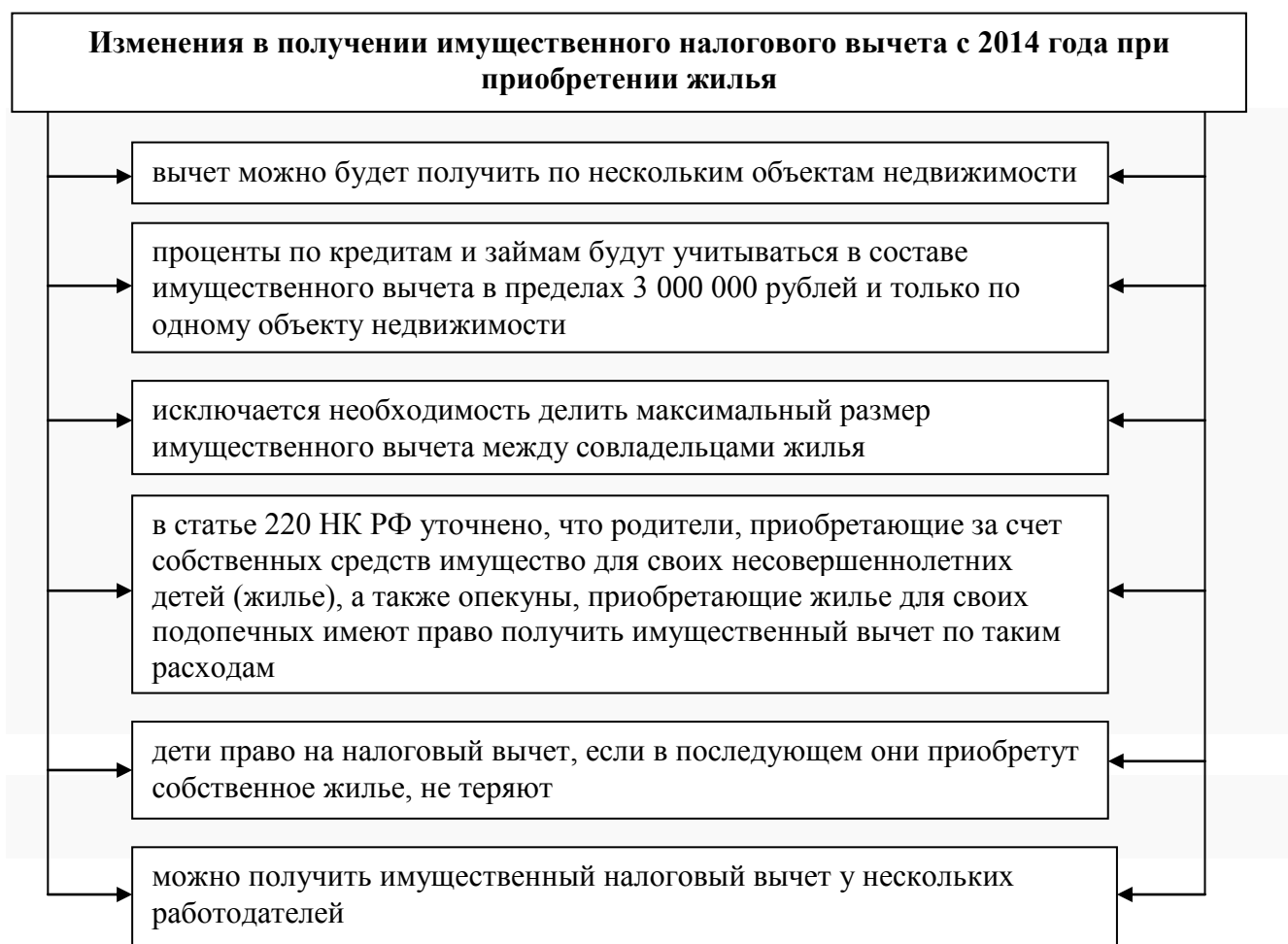


Рисунок 3 – Изменения с 2014 года в получении имущественного налогового вычета при приобретении недвижимости

Максимальный срок, в течение которого налогоплательщик может получить остаток имущественного вычета, законом не установлен. Если в течение этого периода законодатели решат увеличить максимальный размер имущественного вычета, то у налогоплательщика данный максимальный размер налогового вычета не увеличится.

В Федеральном законе «О внесении изменения в статью 220 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» четко говорится о том, что норматив

(ограничение) в 3 000 000 рублей не применяется по тем кредитам и займам, которые налогоплательщик получил до 01.01.2014 г. [1].

Т.е. если налогоплательщик получил ипотечный кредит или заем на приобретение или строительство жилья до 2014 года, то норматив к таким процентам уже не применяется, и налогоплательщик сможет учесть проценты по таким кредитам и займам в составе имущественного вычета без ограничений.

Однако возврат НДФЛ по процентам может быть произведен только по одному объекту. На рисунке 4 представлена динамика численности физических лиц, получивших имущественный налоговый вычет за период 2010-2012 гг. в Российской Федерации.

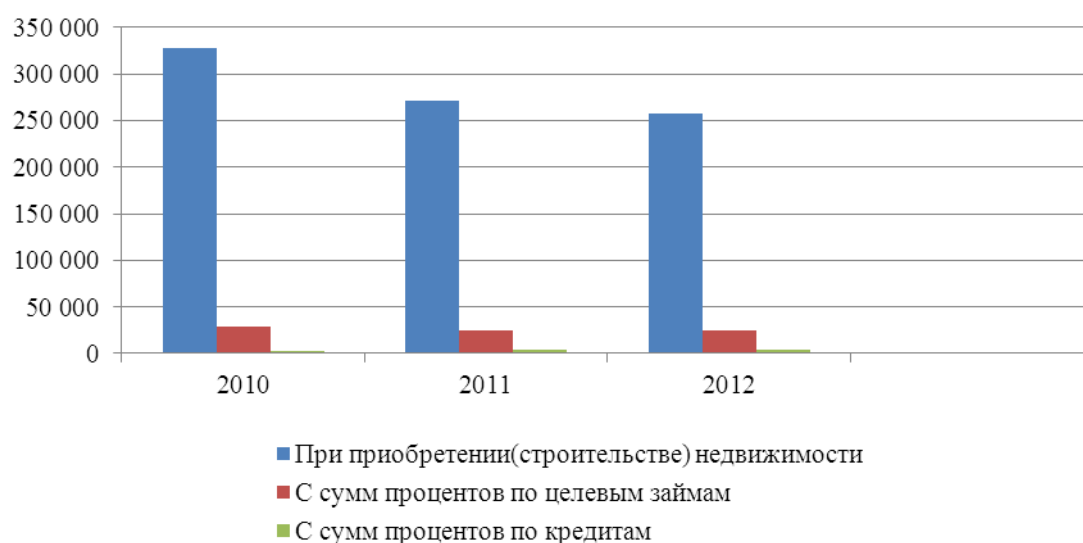


Рисунок 4 – Динамика численности физических лиц, получивших имущественный налоговый вычет за период 2010-2012 гг. в Российской Федерации

Из рисунка 4 видно, что наибольшее количество физических лиц получают имущественный налоговый вычет при приобретении недвижимости. За период 2010-2012 гг. сократилось количество лиц, получающих вычет. Однако, имущественный вычет с сумм процентов по кредитам возрос. Что касается вычета с сумм процентов по целевым займам, то он на протяжении данных лет оставался приблизительно на одном уровне.

Таким образом, изменения при получении имущественного налогового вычета актуальны только для тех налогоплательщиков, которые приобретают жилье стоимостью менее 2 000 000 рублей и жилье в долевую собственность или в общую совместную собственность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Изменения в НК РФ и бухгалтерском учете, вступившие в силу с 01.01.2014 года [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/vos/online_seminar/507636/

2. Федеральный закон от 23.07.2013 № 212-ФЗ «О внесении изменений в статью 220 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154019/

УДК 35.087.437

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АКТИВОВ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

**Бабакина Е.В., гр. 21-Э-М
Рук. Барсукова О.В.**

Пенсионная реформа в России предусматривает создание системы пенсионного обеспечения, которая основана на многоступенчатом подходе к формированию пенсии:

- 1) базовые пенсии,
- 2) трудовые пенсии,
- 3) негосударственные пенсии.

Негосударственное пенсионное обеспечение, согласно концепции реформы, призвано создать основу пенсионного содержания населения страны. Следовательно, пенсионное содержание будет состоять из государственных и дополнительных, негосударственных поступлений, формируемых за счет различных пенсионных программ предприятий, организаций, административно-территориальных образований, личного пенсионного страхования граждан, производящих накопление денежных средств в страховых компаниях или негосударственных пенсионных фондах.

Деятельность фонда по негосударственному пенсионному обеспечению включает аккумулирование добровольных пенсионных взносов, размещение пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда и выплату негосударственных пенсий его участникам независимо от их государственного пенсионного обеспечения.

Для обеспечения платежеспособности по обязательствам перед участниками фонд формирует страховой и пенсионные резервы. Источниками их образования являются пенсионные взносы и доходы фонда от размещения пенсионных взносов [2].

Размещение пенсионных резервов осуществляется на принципах, представленных на рисунке 1.

Размещение пенсионных резервов, сформированных в соответствии с правилами фонда, производится исключительно в целях сохранения и прироста пенсионных резервов в интересах участников, фонды осуществляют размещение пенсионных резервов через управляющего, который должен способами, предусмотренными гражданским законодательством Российской Федерации, обеспечить возврат переданных ему фондом пенсионных резервов по договорам

доверительного управления и иным договорам в соответствии с законодательством Российской Федерации, за исключением случаев размещения пенсионных резервов в государственные ценные бумаги, ценные бумаги субъектов Российской Федерации, банковские депозиты и иных случаев, предусмотренных Правительством РФ.



Рисунок 1 – Принципы размещения пенсионных резервов

Деятельность фондов по размещению пенсионных резервов не относится к предпринимательской деятельности и не может регулироваться соответствующими законодательными актами. Порядок размещения пенсионных резервов и контроля за их размещением устанавливается Правительством РФ.

Хранение сертификатов ценных бумаг и (или) учет и переход прав на ценные бумаги, в которые размещены пенсионные резервы, осуществляются на основе договора фонда на услуги депозитария.

Доход, полученный от размещения пенсионных резервов, направляется на пополнение пенсионных резервов и покрытие расходов, связанных с обеспечением деятельности фонда, в соответствии с правилами фонда.

Покрытие расходов, связанных с обеспечением деятельности фонда, осуществляется за счет использования имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, и дохода, полученного от размещения пенсионных резервов.

При этом отчисления на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда, не должны превышать 20% дохода, полученного от размещения пенсионных резервов в течение первых трех лет деятельности фонда, и 15% дохода, полученного от размещения пенсионных резервов в дальнейшем [3].

Для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности негосударственных пенсионных фондов и компаний по управлению их активами Инспекция негосударственных пенсионных фондов устанавливает следующие требования (Рисунок 2).

Контроль за соблюдением требований осуществляется на основании квартальных балансов фондов, к которым прилагаются расчеты фактических значений нормативов.

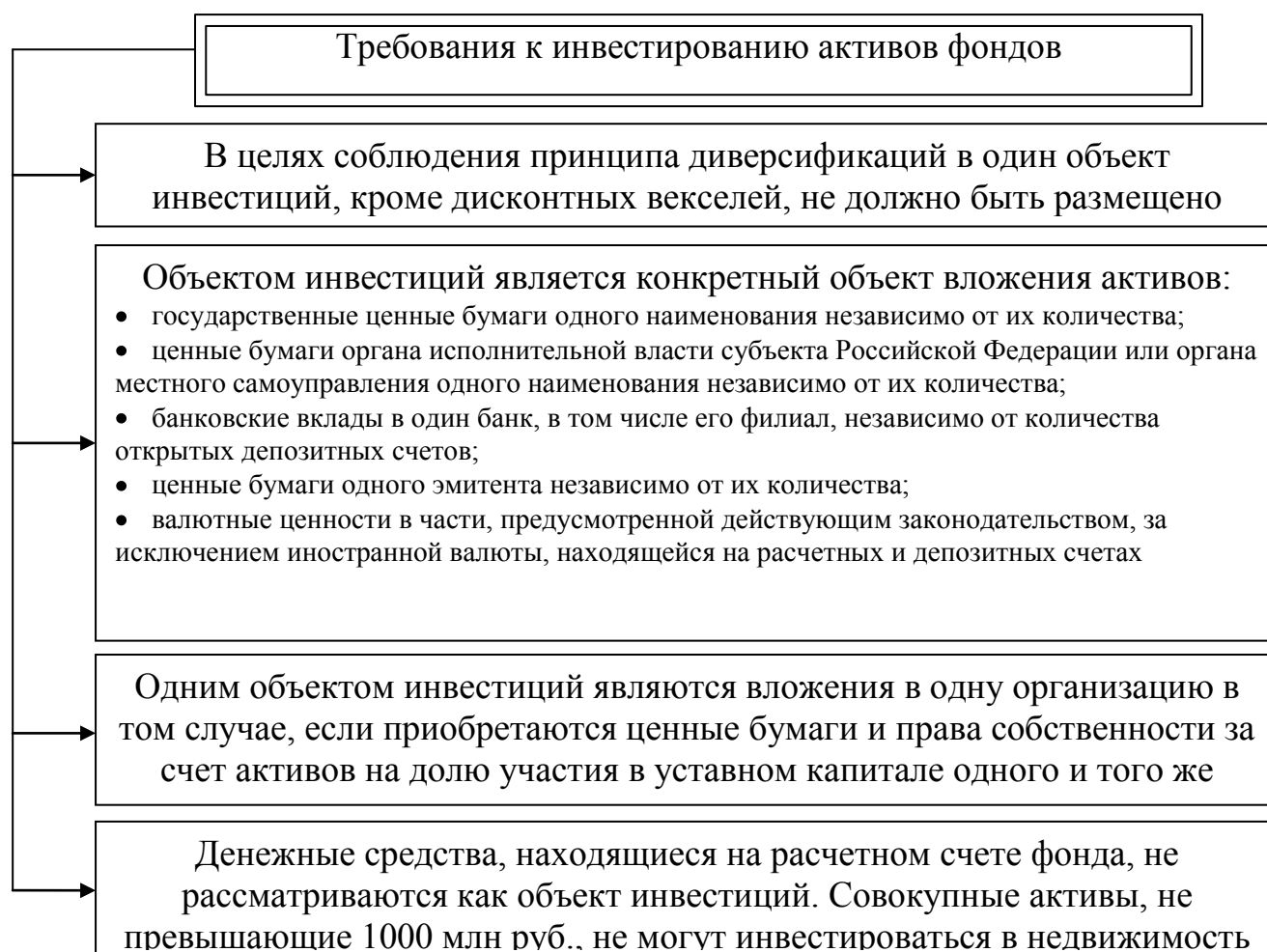


Рисунок 2 – Требования к инвестированию активов фондов

В случае нарушения экономических нормативов Инспекция дает фонду предписание о приведении этих нормативов в соответствие. При неисполнении предписаний Инспекции предусматривается аннулирование лицензии.

Правила инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов представлены на рисунке 3.

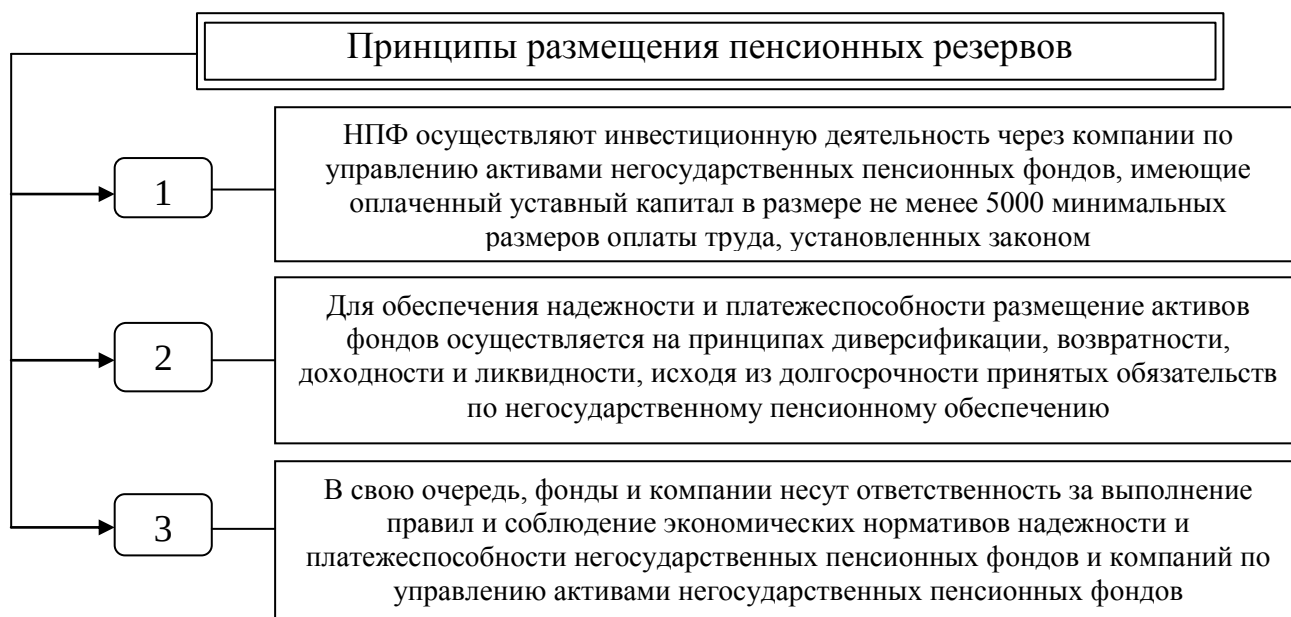


Рисунок 3 – Принципы размещения пенсионных резервов

Таким образом, если сложившаяся структура активов не отвечает правилам размещения активов негосударственных пенсионных фондов, Инспекция дает фонду указания о приведении структуры активов в соответствие с установленными требованиями. Неисполнение предписаний влечет за собой приостановление деятельности фонда с последующим аннулированием лицензии.

Под особым контролем находятся поступления доходов от размещенных активов фонда и исполнение им обязательств перед участниками. Это требование представляется особо актуальным, поскольку защита прав инвесторов способствует оздоровлению и дальнейшему развитию фондового рынка в России. Для поддержания стабильности на рынке ценных бумаг государственные органы управления имеют возможность воспользоваться достаточным количеством законодательных мер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Килячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. – М.: Юристъ, 2010. – 704 с.
2. Интернет ресурс: <http://delovoymir.biz> – Окончательный проект пенсионной реформы.
3. Интернет ресурс: <http://www.pensionobserver.ru> – Особенности развития накопительной пенсионной системы.

УДК 336.276

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Балакина В.О., гр. 31-Э

Коллекторское агентство, также известное как долговое агентство - агентство, профессионально специализирующееся на внесудебном взыскании просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности, а также бизнес, целью которого является содействие производству платежей по задолженностям физических и юридических лиц.

Понятие коллекторского агентства пришло в Россию из Соединенных Штатов Америки. Фактически, коллекторское агентство представляет собой посредника между кредитором и должником, берущего на себя обязательство проводить работу по возврату долга за определённый процент. Нередко сами агентства могут выступать в качестве кредитора, когда первоначальный кредитор переуступает агентству право требования по долгу по договору цессии – продаёт долг.

Первые коллекторские агентства в России создавались как дочерние предприятия банков и работали исключительно с задолженностями перед банками-учредителями этих агентств. Таким, к примеру, было Агентство по сбору долгов при банке «Русский стандарт», зарегистрированное в 2001 году. Активно же на открытый рынок специализированные коллекторы стали выходить сравнительно недавно. На российском рынке услуг коллекторские агентства появились в 2004 году. Первое профессиональное коллекторское агентство в России – ЗАО «ФАСП» – было зарегистрировано 9 августа 2004 года. В сообществе взыскателей эта дата стала считаться - датой образования отрасли взыскания проблемной задолженности в РФ. В 2014 году отрасль отметит свое 10-летие. На сегодняшний день коллекторские агентства для осуществления своей профессиональную деятельность по взысканию задолженности применяют две основные формы сотрудничества с банками:

1. Агентский договор (ст. 779 ГК РФ). В данном случае коллектор по поручению банка за вознаграждение совершает действия, направленные на взыскание задолженности. Коллектор в рамках указанной правовой конструкции может выступать как от своего имени, так и от имени банка, в зависимости от условий агентского договора. Правоотношения между должником и банком в такой ситуации сохраняются в неизменном виде. Наличие агентского договора между банком и коллектором не лишает должника права взаимодействовать напрямую с банком по всем вопросам, связанным исполнением кредитного договора. При этом для совершения действий от имени банка агенту требуется доверенность.

2. Уступка права требования (цессия) (гл. 24 ГК РФ). В данном случае банк фактически продает право взыскания задолженности по кредитному договору

коллекторскому агентству, а сам устраняется из указанных правоотношений. При этом банк передает коллектору все документы, удостоверяющие данное право, и сообщает сведения, имеющие значение для его осуществления (ст. 385 ГК РФ). Тем не менее, стоит отметить, что при такой правовой конструкции коллекторскому агентству переходит только право требования по кредитному договору. Остальные права и обязанности банка, сохраняются, а сам договор продолжает действовать.

На данный момент в России продолжается наблюдавшийся в последние годы рост объемов кредитования населения. По данным Банка России, с начала 2013 года он составил 21,5%. Одновременно за этот период увеличилась и доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов, предоставленных физическим лицам – с 4 до 4,5%¹. В связи с этим все большую актуальность приобретают коллекторские агентства – коммерческие организации, специализирующиеся на взыскании долгов. Наибольшую известность коллекторские агентства получили в связи со своей деятельностью по взысканию задолженности по кредитам. Однако стоит отметить, что они также занимаются долгами по ЖКХ, телекоммуникационным услугам, проверкой залогового имущества, долговым консалтингом. Также существует отдельное направление – корпоративные коллекторы, которые специализируются на долгах организаций.

Если вы дольше, чем полгода не платили по кредиту, велика вероятность что к вам в один далеко не прекрасный день в дверь постучатся коллекторы. Банки уже давно не занимаются возвратом долгов сами. Они либо продают такие долги коллекторским агентствам с дисконтом, либо заключают договор на возврат ими просроченной задолженности с клиента. Если заемщик не платит по кредиту два месяца – банкам выгоднее самим заниматься «выбиванием» долга. А вот если он попал в категорию «злостных неплательщиков» – вот тут и подключаются коллекторские агентства.

Первое, о чем нужно знать – это то, что визит коллектора не должен быть сюрпризом. Банк обязан предупредить вас о том, что ваш долг передали для взыскания третьим лицам. Если этого не произошло – это повод начать судебное разбирательство.

Второе. Мифы об агентствах, которые «выбивают» долги с помощью бейсбольных бит и прочие легенды – всего лишь сказки. На деле все прозаичнее. Первые несколько недель коллекторы будут часто звонить, напоминая о непогашенных долгах. Иногда они бывают очень навязчивы. Однако время звонков жестко определено – если вам звонят после 11 часов вечера или раньше 7-8 утра – это тоже повод подать жалобу. Либо в Общество о защите прав потребителя, либо в Роспотребнадзор.

Третье. После того, как коллектор убедится, что телефонные звонки не действуют и должник не возвращает кредит, он попытается встретиться с ним лично, чтобы убедить погасить долг. Но ни угрозы собственности, ни угрозы жизни использовать он не имеет права. Если же такое произошло – при наличии записи диктофона или сотового телефона можно смело идти в суд.

Четвертое. При личной встрече сотрудник коллекторского агентства обязан предоставить служебное удостоверение и документы, которые подтверждают, что вы обязаны вернуть долг. Это необходимо для защиты от мошенников, которым излишне доверчивые должники нередко отдают просроченные платежи на руки. А потом выясняется, что посетитель оказался вовсе не коллектором, а преступником, и долг по-прежнему остался за заемщиком.

Пятое. Коллектор не имеет права раскрывать сумму вашей задолженности кому бы то ни было – будь то дети, супруги, другие родственники, соседи, друзья, знакомые, коллеги по работе или начальники. Это запрещено. При нарушении этого правила опять же следует подавать жалобу или (при наличии доказательств) идти в суд. Правда, сотрудник коллекторского агентства может применить разрешенный прием – заявиться к вам на работу, к вашему начальству, и заявить о том, что он желал бы поговорить с вами по поводу возврата долгов, по которым вы не платите уже несколько месяцев. И это не будет нарушением правил или законов. Именно так чаще всего коллекторы оказывают давление на должников.

Согласно проекту закона «О деятельности по взысканию», взыскатель имеет право устанавливать контакт с должником посредством sms-сообщений, звонков, писем и личных встреч. При этом взыскателю категорически запрещается:

Размещать на внешней части конверта, адресованного должнику, информацию о наличии у заемщика просрочки.

Анонимно общаться с должником: коллектор обязан представиться, назвав фамилию, имя, отчество, название коллекторской фирмы и свою должность.

Беспокоить заемщиков в период с 22.00 до 6.00.

Слишком часто общаться с заемщиками (более 3-х раз в сутки или более 2-х раз в течение часа).

Сообщать информацию о просрочке должника третьим лицам (сотрудникам, руководству заемщика, его близким родственникам).

УДК 334.021.1

РАЗВИТИЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ ЗАНЯТИЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В ГОРОДЕ ОРЛЕ

**Биркун А.Н., гр. 31-У
Рук. Шibaева Н.А.**

За последние годы в России обострилась проблема, связанная с ухудшением здоровья населения, увеличилось количество людей, употребляющих наркотики, злоупотребляющих алкоголем и пристрастившихся к курению. Всё это отрицательно воздействует на качество человеческого капитала и трудовых ресурсов страны. К основным причинам, негативно влияющим на состояние здоровья населения, следует отнести снижение уровня жизни, ухудшение условий учебы, труда, отдыха и окружающей среды, а также ухудшение качества и

структуры питания, увеличение чрезмерных стрессовых нагрузок, снижение уровня физической подготовленности и физического развития практически всех социально-демографических групп населения, в том числе молодёжи.

В настоящее время физической культурой и спортом в стране занимается всего 8 - 10% населения, тогда как в экономически развитых странах мира этот показатель достигает 40 – 60% [3]. Подобная проблема существует и в городе Орле.

На наш взгляд, сегодня самая острая и требующая срочного решения задача - низкая физическая подготовленность и неудовлетворительное физическое развитие детей и подростков. Реальный объем двигательной активности учащихся не обеспечивает полноценного развития и укрепления здоровья подрастающего поколения.

В новых социально-экономических условиях произошли негативные изменения в постановке физкультурно-оздоровительной и спортивной работы в школах, колледжах, вузах, трудовых и производственных коллективах. Увеличивается число учащихся и студентов, отнесенных по состоянию здоровья к специальной медицинской группе.

В городе Орле с 1991 года продолжается тенденция сокращения сети физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений. Многократное повышение стоимости физкультурных и спортивных услуг сделало недоступными учреждения физической культуры и спорта, туризма и отдыха для занятий многих, и в первую очередь для молодёжи.

Соответственно развитие доступного танцевального спорта в городе, как закрепление здорового образа жизни у подрастающего поколения, достаточно актуальна и своевременна.

Спортивные танцы достаточно популярны в среде молодёжи во всём мире. Существует даже танцевальная терапия, которая помогает:

- снять напряжение, избавиться человеку от страха и усталости;
- помочь замкнутым, необщительным, эмоционально неуравновешенным людям получить равновесие;
- поддержать людей с психическими и физическими недостатками;
- выявить творческие способности и повысить собственную самооценку человека [2].

В нашем городе на данный момент нет ни одной федерации, отвечающей за развитие танцевального спорта, есть только региональные отделения федераций. Кроме того, в Орле нет единого танцевального центра, на базе которого предполагается развивать различные танцевальные направления. На наш взгляд, целесообразно предложить создание в городе Орёл танцевального центра и Федерации танцевального спорта.

Подобного рода организации успешно действуют во многих крупных городах России, принося положительные эффекты при организации досуга и спортивных мероприятий для детей и подростков. Это огромные многофункциональные комплексы, в них представлены различные хореографические и спортивные секции: от народных, до современных. На базе

данных центров проводятся мастер-классы, чемпионаты, фестивали, балы, открытые уроки и просто занятия. Наличие танцевальной федерации и единого центра в городе Орле будет способствовать как повышению качества жизни населения, так как приобщению подрастающего поколения к спорту.

На территории города Орла осуществляет свою деятельность Управление Молодежной политики, Физической культуры и Спорта. Основным документом в сфере молодежной политики является городская долгосрочная целевая программа «Молодежь города Орла». В рамках данной программы выделены приоритетные направления деятельности, одним из которых является формирование системы выявления и поддержки талантливой молодежи. На базе данной целевой программы возможна и реализация этого проекта. Для этого необходимо расширить программу в отношении не только талантливой молодёжи, но и для массового распространения среди молодежи вообще физкультуры и спорта.

Кроме того, спортивная часть программы, на наш взгляд может финансироваться на основе частно-государственного партнерства, которое предполагает совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях [5].

Танцевальный бизнес сегодня один из самых прибыльных, а значит, может быть привлекательным для предпринимателей. Входной барьер в отрасль не высок, спрос растёт, гарантируется хорошая норма прибыли. Отрасль претерпевает бурный рост и требуется осмысление складывающихся в ней элементов и технологий [4]. Соответственно часть финансовых ресурсов, возможно, привлекать за счёт частных инвестиций. Другую же часть финансирования должны взять на себя местные органы власти. В администрации нашего города существует программа «Опора кредит», в рамках которой осуществляется помощь малому и среднему бизнесу в виде предоставления помещений, разработки бизнес-планов или субсидий [6].

По нашему мнению, в настоящее время правовая и нормативная базы в области физической культуры и спорта не позволяют осуществить право каждого гражданина России на занятия физической культурой и спортом. Бюджетное финансирование не обеспечивает в полной мере, как потребности спорта высших достижений, так и развитие спорта для всех, а для инвесторов, готовых вкладывать средства в физическую культуру и спорт, не созданы соответствующие условия.

Недостаточное количество людей регулярно занимающихся физической культурой и спортом в значительной степени обусловлено практически полным отсутствием пропаганды здорового образа жизни и ценностей физической культуры и спорта в средствах массовой информации, особенно на телевидении [1].

На наш взгляд, важной составной частью социальной политики государства, а также непосредственно администрации города Орла должно быть развитие физической культуры и спорта, а основная её цель должна быть направлена на эффективное использование всех возможностей в оздоровлении населения, воспитании молодежи, формировании здорового образа жизни и достойного

выступления российских спортсменов на крупнейших международных соревнованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лёшин О.Г., Соколова Т.М.. Методическое указание по прохождению курса «Физическая культура».
2. Танцевальный Интернет-портал ProfiDance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://profidance.ru/rubriki/tancevalnaja-psihologija/psihologija-tanca/80-tancevalnaya-terapiyaceli-zadachi.html>.
3. Рожков П.А. Физическая культура и спорт в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moy-bereg.ru/fizicheskaya-kultura/fizicheskaya-kultura-i-sport-v-rossii-3.html>.
4. Соболева И.В. Танцевальный бизнес Санкт-Петербурга и Ленинградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/13_122402.doc.htm.
5. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Государственно-частное_партнёрство.
6. В Орле подвели итоги программы поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opora-credit.ru/news/business/detail.php?ID=40355>.

ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ: ПРИЧИНЫ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

**Булгакова Н.С., Фомина Ю.В., гр. 41-ФК
Рук. Гордина В.В.**

В настоящее время масштабы международного движения капитала в мире огромны и сопоставимы с объемом мировой торговли. Россия на протяжении 10 лет относится к странам, где наблюдается превышение вывоза капитала над его ввозом, причем это связано не с незначительностью притока капитала в нашу страну, а с большими масштабами его оттока. Так, по статистике организации GlobalFinancialIntegrity, Россия занимает третье место в мире по объему незаконно вывезенного капитала за 2000-2013 гг., и эта цифра составила 503 миллиард долл.

К причинам бегства капитала из России можно отнести:

1) влияние долгового кризиса в Еврозоне привело к тому, что российские дочерние компании иностранных банков стали активно выводить средства на депозиты в материнские банки. Это спровоцировало дефицит ликвидности в российских банках, которые ЦБ и Минфин вынуждены покрывать за счет кредитования банков и размещения в них бюджетных депозитов. Масштаб оценивается 12-17 миллиардов долларов.

2) крупные компании и банки вынуждены увеличивать объем зарубежных вложений по причине низкой отдачи от вложений во внутренние активы, а также рисков глобальной рецессии.

Среди структур, нарастивших иностранные активы, помимо дочерних компаний нерезидентов оказались крупнейшие госбанки. Удивительно, но этот процесс был поддержан монетарными властями, которые в условиях ослабления рубля продолжали наращивать масштабы наделения банков дешевыми рублевыми ресурсами.

На все это повлияло вывоз капитала для погашения зарубежных займов и трудности рефинансирования этих долгов. Данный фактор вносит наибольший вклад в бегство капитала.

3) высокая вероятность потери бизнеса из-за политической неопределенности, растущей коррупции и высоких ставок по кредитам, приводит к тому, что капитал уходит туда, где больше прибыли.

4) большой вывоз капитала в оффшоры, связанный с недостаточной защитой прав собственности и высокой коррупцией, в России оборачивается обратным его ввозом в наименее рискованной для владельца капитала форме – займов и кредитов. Данная ситуация обусловлена слабостью финансового рынка, которому остро не хватает кредитных ресурсов.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы движения капитала в России:

1) инвесторы опасаются вкладывать инвестиции в нашу страну из-за того, что рынок в России зависит от цен на нефть;

2) основная масса бизнесменов считает, что выгоднее инвестировать за рубежом и использовать легальные офшорные схемы, которые защищают инвестиции по английскому праву;

3) коррумпированность чиновников и бизнесменов.

Отток капитала из России продолжается весь кризисный и посткризисный период. В 2008–2011 годах среднегодовой отток составил примерно \$76 млрд.

После того как этот показатель достиг \$54,6 млрд в 2012 году (после \$81,4 млрд годом ранее), появилась надежда, что с восстановлением экономики в стране и мире «бегство» капитала из России по крайней мере сведется к нулю. Но за первое полугодие 2013 года чистый отток капитала, по оценке Центробанка, составил 38,3 млрд долларов, по итогам года же он был равен 62,7 млрд долларов.

По данным платежного баланса чистый ввоз/вывоз капитала из России в 2005–2013 годах представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Чистый ввоз/вывоз капитала из России в 2005–2013 годах

	Чистый ввоз/ вывоз капитала частным секторо м (2+5)	Чистый ввоз/ вывоз капитала банками (3+4)	в том числе:		Чистый ввоз/ вывоз капитала прочими секторам и (6+7+8)	в том числе:		
			иностран ные активы	иностранны е пассивы		иностранны е активы	иностранны е пассивы	«чистые ошибки и пропуски платежног о баланса» *
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008 год	-133,6	-55,2	-63,3	8,1	-78,3	-174,2	98,9	-3,1
2009 год	-57,5	-32,2	10,0	-42,1	-25,3	-53,3	34,3	-6,4
2010 год	-30,8	15,9	-1,7	17,6	-46,7	-62,9	25,4	-9,1
2011 год	-81,4	-23,9	-31,8	7,8	-57,4	-107,7	58,9	-8,7
2012 год	-54,6	18,5	-14,8	33,3	-73,1	-102,6	39,8	-10,3
2013 год	-62,7	-6,0	-26,3	20,2	-56,7	-154,4	109,4	-11,7

Из таблицы 1 видно, что за анализируемый период наибольший вывоз капитала наблюдался в 2008 году, данную ситуацию можно объяснить нестабильной экономической обстановкой в стране, связанной с финансовым кризисом. За период 2008 – 2012 годов в оффшорные юрисдикции было вывезено более 56,6 млрд. долларов, что составило 15,2% федерального бюджета или 2,7% ВВП. Данные показатели в 3 раза превысили расходы на науку и образование, в 5 раз расходы на ЖКХ. Если российское правительство не начнет бороться с незаконным вывозом капитала из страны, то в последующие годы данные показатели могут перегнать рекорд 2008 года. Необходимо отметить, что значительный суммарный объем вывоза капитала наносит существенный урон российской экономике, который с каждым годом становится все труднее покрывать продажами российской нефти и газа.

В экспорте и импорте капитала нашей страны в отличие от остальных стран с формирующимся рынком, преобладают прочие инвестиции (займы, кредиты и банковские вклады).

Оценим масштабы «бегства капитала» в сравнении с сальдо текущего баланса и притоком частных иностранных инвестиций (прямых и портфельных). Для этого обратимся к рисунку 1, где ПИИ – прямые иностранные инвестиции.

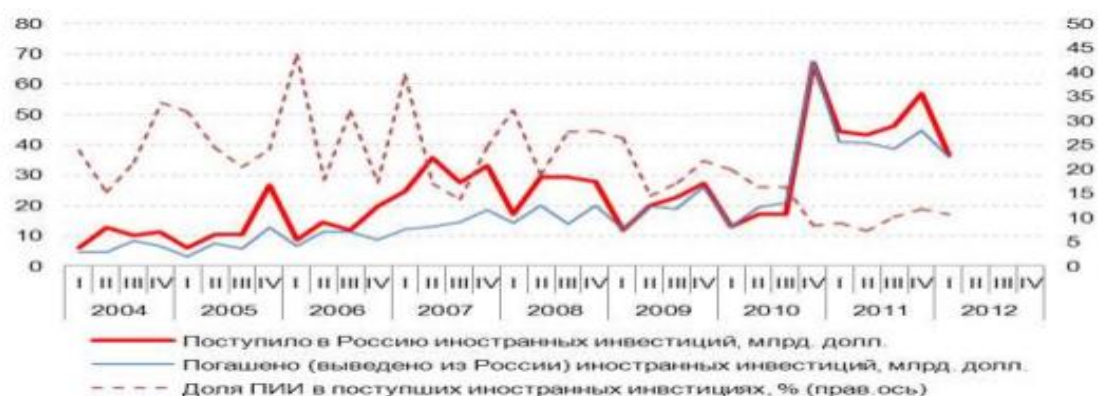


Рисунок 1 – Динамика притока иностранного капитала, млрд. долл.

На основе рисунка 1 и данных платежного баланса можно сказать, что в период 2004-2012 гг. отток капитала из страны составил 30% экспорта или 20-25 млрд. долл. в год. Несмотря на то, что капитал, вывозимый нелегально из России преимущественно не имеет криминального происхождения, он уклоняется от российских налогов и представляет собой недорогой источник капитала для мировой экономики. Ни колебания политического климата, ни финансовый кризис не оказали видимого воздействия на вывоз капитала из России, что позволяет прогнозировать его в будущем на том же уровне.

В таблице 2 представлены данные о странах и территориях, в которых сосредоточены накопленные иностранные инвестиции в экономике России и накопленные российские инвестиции за рубежом.

Таблица 2 – География накопленных иностранных инвестиций в экономике России и инвестиций из России, накопленных за рубежом, по состоянию на конец 2012 г. (в %)

Страна и территория	Накопленные российские инвестиции за рубежом				Накопленные иностранные инвестиции в России			
	всего	пря- мые	порт- фель- ные	прочие	всего	пря- мые	порт- фель- ные	прочие
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Офшорные страны и территории в том числе	-	-	-	-	-	-	-	-
Кипр	20,7	38,5	19,4	8,9	23,9	26,4	22,7	17,5
Люксембург	11,7	0,6	2,9	19,6	1,6	0,8	0	4,0
Швейцария	-	-	-	-	9,5	4,4	0,4	25,1
Британские Виргинские острова	2,5	3,5	12,3	1,3	6,8	3,2	28,1	12,4
Офшоропроводящие страны, в том числе	-	-	-	-	-	-	-	-
Нидерланды	13,5	1,9	0	10,3	24,8	34,3	1,4	4,1
Великобритания	7,2	3,0	50,2	7,8	3,9	4,1	0	4,1

Таблица 2 показывает, что основная масса российского капитала за рубежом находится в офшорах и офшоропроводящих странах, таких как: Кипр, Люксембург, Британские Виргинские острова, Нидерланды и Великобритания. Основная масса российских инвестиций сосредоточена в Кипре (20,7%) и Люксембурге (11,7). Из этих же стран и территорий поступила и основная масса иностранных инвестиций в Россию, что свидетельствует не столько о транснациональной зрелости российского бизнеса и высокой привлекательности нашей страны как места приложения капитала, сколько о кругообороте российского капитала между Россией и офшорными территориями. По данным статистики Банка России на указанные страны и территории приходится 76% накопленных активов и 40% накопленных обязательств российских банков.

Одним из способов решения данных проблем может послужить закрепление централизованной системы перевода денежных средств за границу, т. е. все расчетные операции должны будут проходить через счета в ЦБ РФ, а также введение специального налога (налог на вывод капитала), который будет зачисляться в федеральный бюджет. Ставка налога должна быть фиксированной и высокой, чтобы владельцам капитала было невыгодно переводить деньги в иностранные банки. Например, можно установить ставку на уровне 80% для всех лиц, кто выводит из российской экономики более 1 млн. руб. в месяц. Дополнительные поступления от налога будут инвестироваться в российскую экономику, что приведет к повышению уровня ее развития и улучшению инвестиционного климата. В результате станет привлекаться больший объем зарубежных инвестиций.

В заключении хотелось бы отметить, что ограничить движение капитала можно посредством снижения ставок, что одновременно обеспечит удешевление кредита для экономики и населения и эффективную защиту от притока спекулятивного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булатов А. Россия в международном движении капитала: сравнительный анализ // Вопросы экономики – М., 2011 - №8
2. Гельвановский М. И. Отток капиталов из России в условиях мирового экономического кризиса / Экономический журнал – М., 2010 - №1
3. Каурова Н. Н. Бегство капитала из России. Угроза или реальность / Финансы и кредит – М., 2012 - №12
4. Тахумова О.В. Бегство капитал из России: причины и меры противодействия / Экономика и социум – М., 2014 - №1
5. Центральный банк Российской Федерации // internetresource <http://www.cbr.ru/>

УДК 336.77

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Ван Хуэй, гр. 21-Э-М

Рук. Фокина О.Г.

Процесс развития системы кредитования, затрагивает экономические интересы всех без исключения субъектов, функционирующих в различных сегментах рынка. Система кредитования коммерческих банков, являющаяся одним из базовых элементов кредитной системы государства, характеризуется многогранностью финансовых отношений и активной функциональной ролью в механизме аккумулирования сбережений экономических агентов, их институционального «связывания» в соответствующих организационных формах и трансформации в инструмент долгосрочных инвестиций.

Эффективному банковскому кредитованию реального сектора экономики препятствуют проблемы, связанные с двойственным характером кредитного процесса, определяемым субъектами кредитной сделки. Данные проблемы целесообразно представлять как с позиции кредитора, так и с позиции заемщика.

К проблемам кредитора относятся:

- информационные, обусловленные сложностью сбора информации для анализа качественных и количественных параметров деятельности заемщика;
- инструментально-методические, существующие ввиду отсутствия эффективных инструментов и методик для оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта, ориентированных на специфику его деятельности;
- правовые, имеющие место в процессе управления предоставленным кредитом, связанные с недостаточной правовой защищенностью кредитора в случае нарушения заемщиком условий кредитной сделки.

Для заемщика характерны трансакционные проблемы, возникающие вследствие необходимости поиска и получения кредитного продукта; и репрезентативные, обусловленные высокими требованиями к качеству бизнес-проектов кредитуемых сделок. Отношение кредитов к ВВП выросло в России за последние десять лет с 15% до 45%, что уже вполне сопоставимо с показателями Польши или Чехии. При этом кредиты корпоративному сектору преобладают в общем объеме и составляют около 35% к ВВП. А если дополнительно учесть 300 млрд. долларов, которые российские компании должны иностранным банкам напрямую, получится, что российский корпоративный сектор имеет задолженность в размере 55–60% ВВП. Отечественные компании предельно закредитованы.

В посткризисный период в банковских активах следует отметить резкий рост доли ценных бумаг с 8,4% на 1 января 2009 года до 17,2% к концу 2010 года. Увлеченность банков ценными бумагами (в первую очередь долговыми) объясняется тем, что, несмотря на рост числа заемщиков с высоким кредитных

качеством, их по-прежнему остается мало. Таким образом, рост доли ценных бумаг в активах был обеспечен сокращением доли ссудного портфеля. В целом изменения в структуре активов свидетельствуют о том, что банки фактически были вынуждены искать альтернативные кредитованию способы вложения средств, пока ситуация в экономике не начнет улучшаться, и, соответственно, кредитный риск снизится до приемлемого уровня. Во второй половине 2010 года кредитование начало постепенно оживать, и доля кредитного портфеля растет с 2011 года.

Пока самым маржинальным сегментом в банкинге остается розница. В 2011 году потребительское кредитование увеличилось в три раза по сравнению с 2010 годом. В 2012 году кредитов было выдано уже на триллион рублей – четверть от кредитного портфеля российских банков. Общая сумма кредитов физическим лицам на 1 января 2013 года составила 7 трлн. рублей. Из них 1,6 трлн. рублей – ипотека, 800 млрд. рублей – автокредиты, еще 500 млрд. рублей – жилищные кредиты (обеспечены не жильем, а, например, инвестиционными контрактами с дольщиками, в течение 2-3 лет такие кредиты обычно превращаются в ипотечные). В два и более раза увеличили свои ссудные портфели такие розничные банки из сотни крупнейших, как: КБ «БНП Париба Восток» ООО, ТКС Банк (ЗАО), Связной Банк (ЗАО), ООО «ХКФ Банк». Около 60% рынка (4 трлн. рублей) – необеспеченные потребительские кредиты, которые при ухудшении ситуации на рынке грозят превратиться в «токсичные» долги со всеми вытекающими для банков неприятностями.

При этом банкиры не обращают внимания на тот факт, что вклады и кредиты населению представляют собой сообщающиеся сосуды: по мере раскручивания потребительского кредитования и ипотеки, кредитов с серьезным первоначальным взносом, происходит торможение роста вкладов физических лиц.

По мере того как накапливается объем выданных потребительских кредитов, запускается мощный механизм торможения кредитования.

Значение индекса кредитного здоровья, рассчитываемый FICO и НБКИ (Национальное бюро кредитных историй), по состоянию на 1 июля 2013 года составил 104 пункта, что является наименьшим показателем с января 2010 года. Индекс вычисляется на основе расчета доли «плохих» долгов среди их общего числа. На 1 июля 2013 года 9,81% кредитов попадали в эту категорию, тогда как в июле 2012 года – 7,75%, в январе 2012 года – 7,05%.

Следствием бурного развития розничного кредитования в России стало формирование группы заемщиков, активно наращивающих обязательства без должной оценки своих возможностей для их обслуживания. Так, количество заемщиков, имеющих 5 и более действующих кредитов, достигло 450 тыс. человек по состоянию на 1 июля 2013 года.

Повышение совокупного коэффициента просроченной потребительской задолженности (КП) до уровня выше 18%, а совокупного коэффициента потенциально невозвратной потребительской задолженности (КН) до уровня выше 15% свидетельствует о высоких кредитных рисках в банковском секторе и указывает на появление признаков финансовой дестабилизации.

Динамика социально-экономических процессов и роль банковского кредита в экономике, обуславливают необходимость его активного использования в достижении макроэкономических целей, а соответственно корректировки приоритетных направлений государственного регулирования развития структуры и параметров рынка банковского кредитования в России.

Решение задач развития банковского кредитования в России требует количественного увеличения и качественного улучшения кредитного портфеля, что на современном этапе невозможно без осуществления государством прямого регулирования и управления данной сферой. Одним из направлений государственного регулирования является организация контроля со стороны государства и системообразующих банков, за системой инвестиционного кредитования и внедрение прозрачных схем кредитования, основанных на форме государственно-частного партнерства.

Необходима также целевая программа, которая способствовала бы трансформации коротких денег на балансах банков и на денежном рынке в единые инвестиционные ресурсы своего, российского происхождения.

Еще одним приоритетным направлением государственного регулирования кредитной деятельности является обеспечение конкуренции на рынка банковского кредитования, являющейся необходимым условием эффективного распределения рисков и реального увеличения доступности банковского кредитования. Основной проблемой развития конкуренции в сфере кредитования коммерческих банков является существующая система рефинансирования, ограничивающая доступ к ней значительного числа средних и мелких банков, вынуждая их создавать значительный запас ликвидных активов в ущерб развитию кредитования.

В рамках существенного изменения порядка функционирования такой формы государственной поддержки реального сектора, как субсидирование процентных ставок по кредитам, целесообразно отказаться от ставки рефинансирования как исходного показателя, определяющего размер субсидии по кредиту, в пользу средневзвешенных ставок удорожания по предоставляемым хозяйствующим субъектам кредитным ресурсам, которые должны рассчитываться отдельно для каждого региона России.

Соответствующие показатели можно группировать согласно статусу заемщика (отдельно по кредитам малому, среднему бизнесу; по кредитам представителям корпоративного бизнеса). При этом каждая из двух групп будет включать в себя средневзвешенные ставки удорожания, рассчитанные в зависимости от срока кредитования. Субсидирование должно осуществляться дифференцированно с учетом статуса заемщика и срока предоставления ему кредитных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитический бюллетень. Банковская система России: тенденции и прогнозы [Электронный ресурс] URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_banki_12.pdf

2. Официальный сайт делового журнала «Банковское обозрение» [Электронный ресурс]. URL: <http://bosfera.ru/>

УДК 336.71.178.3

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ НА ПУТИ К ВНЕДРЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА

Ветрова А.А., гр. 41-Б

Рук. Гордина В.В.

В 2010 году Российская Федерация стала официальным членом Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору. Присоединившись к Базельскому комитету, российский банковский регулятор тем самым согласился сплотить усилия по обеспечению устойчивости банковских систем и предотвращению мировых финансовых кризисов.

В настоящее время в Базельский комитет входят 27 стран, чья работа ориентирована на повышение устойчивости национальных банковских систем перед возможными кризисами, снижение их зависимости от цикличности, уменьшение их уязвимости в отношении риска острого дефицита ликвидности, повышение качества кредитного портфеля, улучшение корпоративного управления и управления рисками, повышение прозрачности банковских систем для рынков капитала.

Впервые внимание регуляторов к нормативам достаточности капитала банков было обращено в начале XX столетия. В первой половине XX века (1914 – 1952 г.г.) подходы к оценке достаточности капитала базировались на соотношении собственного капитала к общей сумме депозитов, т.е. капитал рассматривался в качестве инструмента защиты вкладчиков. Во второй половине XX столетия (1952 – 1988 г.г.) взгляды регулирующих органов на адекватность капитала коренным образом изменились [1]. Теперь потребность в капитале зависела не от депозитов, а от качества активов, т.е. достаточность капитала указывала на то, какие убытки может понести банк без ущерба для вкладчиков и кредиторов. В 1988 году внедрен первый международный стандарт (Базель I), в соответствии с которым оценка достаточности капитала стала производиться в зависимости от структуры активов и степени их риска. При этом в расчет принимался только кредитный риск. В 1998 году при оценке достаточности капитала стали учитывать рыночный риск. В 2004 году Базельский комитет опубликовал документ «Международная конвергенция в методах измерения капитала и стандартах капитала: новые подходы» (Базель II), где четко выделены основные элементы: «Минимальные нормативы капитала», «Пруденциальный надзор за достаточностью капитала» и «Рыночная дисциплина», модифицирована методика определения веса кредитного риска в портфеле активов банка, и стал учитываться операционный риск.

Время присоединения России к Базельскому комитету совпало с моментом запуска стандартов Базель III, являющихся дополнением в Базелю II. В целом Базель III характеризуется повышением требований к достаточности капитала, ликвидности и доле заемного капитала. Вводятся улучшения по кредитному риску контрагента и рыночному риску для торгового портфеля. В целях покрытия убытков банковского сектора во время системного экономического спада создается буфер консервации, а для ограничения избыточной кредитной активности банков создается контрциклический буфер (величина буферов составляет нефиксированный процент от величины совокупных активов, взвешенных по уровню риска) [2].

Таким образом, российскому банковскому регулятору приходилось одновременно совершенствовать законодательную базу в соответствии с Базелем II и Базелем III. Банк России опубликовал целый ряд документов в рамках внедрения стандартов Базельских соглашений в России (таблица 1).

Таблица 1 – Нормативные документы Банка России в рамках конвергенции в стандартах банковского регулирования

Базель II	
Оценка кредитного риска с использованием подхода на основе внутренних рейтингов	Письмо № 192-Т «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков» (01.2013)
Рыночный риск	Положение № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» (09.2012)
Операционный риск	Положение № 3 46-П «О порядке расчета размера операционного риска» (ноябрь 2009 года); Письмо № 69-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы надлежащего управления операционным риском» (05.2012)
Второй компонент / ВПОДК	Письмо № 96-Т «О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала» (06.2011)
Система вознаграждений	Указание Банка России № 2894-У «Об оценке экономического положения банков» (октябрь 2012 года); Письмо 38-Т «Методики корректировок вознаграждений с учетом рисков и результатов деятельности» (03.2012)
Базель III	
Общее внедрение Базельского соглашения	«Стратегия развития банковского сектора на период до 2015 года» (01.2011)
Достаточность капитала	Положение № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций» (12.2012)
Ликвидность	«Стратегия развития банковского сектора на период до 2015 года» (01.2011)
Показатель «леверидж»	
Стресс-тестирование	Письмо № 193-Т «О Методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости» (12.2012)

Кроме того, в марте 2011 Банк России опубликовал официальное сообщение, где говорится о необходимости реализации положений Базель III в России. В документе говорится, что Российская Федерация как участник «Группы 20» и Базельского Комитета должна обеспечить своевременную и надлежащую реализацию в российском банковском секторе новых международных регулятивных требований. Сроки внедрения международных стандартов банковского регулирования и надзора в России представлены на рисунке 1.

	2011 год	2012 год	2013 год		2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	На 1 января 2019 года
			01.04	01.10						
Базель III										
Базовый капитал (минимально допустимый показатель)			Рекомен- дуется начать приме- нение	Обяза- тельное приме- нение						
Собственные средства (капитал)			Рекомен- дуется начать приме- нение	Обяза- тельное приме- нение						
Капитал первого уровня (основной капитал) (минимально допу- стимый показатель)			Рекомен- дуется начать приме- нение	Обяза- тельное приме- нение						
Буфер консервации капитала							0,625%*	1,25%*	1,875%*	2,5%*
Показатель кратко- срочной ликвидности		Начало периода наблюдения				Обяза- тельное приме- нение				
Показатель чистого стабильного фондирования		Начало периода наблюдения							Обяза- тельное приме- нение	
Показатель «леверидж»	Начало периода наблюдения	Период параллельного расчета (с 1 января 2013 года по 1 января 2017 года) Раскрытие информации с 1 января 2015 года							Обяза- тельное приме- нение	
Базельские стандарты в России (дополнительные аспекты)										
Внутренние процедуры оценки достаточности капи- тала (ВПОДК)	Рекомен- дуется начать приме- нение									
Оценка кредитного риска с использо- ванием подхода на основе внутренних рейтингов	Пилотный проект для восьми банков					Рекомен- дуется начать приме- нение**				
Рыночный риск			Обязательное применение							
Операционный риск			Обязательное применение							
Стресс-тестирование			Рекомендуется начать применения							

Рисунок 1 – Сроки выполнения Базельских соглашений в РФ [3]

Интеграция Базельских стандартов в российскую нормативно-правовую среду имеет ряд характерных особенностей. Перед российскими финансовыми учреждениями стоит непростая задача одновременного внедрения Базеля II и Базеля III, в то время как европейские страны более 10 лет ведут последовательную работу по внедрению этих стандартов. Требования Банка России являются более жесткими, чем требования Базельского комитета, в целом ряде областей. В частности, текущие нормативы достаточности капитала, установленные Банком России, на 25% выше принятых Базельским комитетом. Российский регулятор также предъявляет более жесткие требования к учету субординированных кредитов. Стоит также отметить, что в отличие от Базеля III, который исключает привилегированные акции из расчета величины базового капитала, российские нормативные документы допускают включение

определенных видов привилегированных акций в расчет данного показателя. Кроме того, в России действуют весьма жесткие требования в отношении ликвидности в виде трех обязательных нормативов, которые в некоторой степени сопоставимы с аналогичными требованиями Базеля III. Банком России уже принят целый ряд элементов Базеля II, в частности упрощенный стандартизированный подход к оценке кредитного риска, упрощенный подход к оценке рыночного риска, а также базовый индикативный подход к оценке операционного риска. С позиций требований к капиталу осторожность Банка России стала положительным фактором готовности Российского банковского сектора к кризису 2008-2009 годов. Отсутствие возможности использовать квази-инструменты для повышения уровня капитала позволило России относительно безболезненно пережить кризис по сравнению с США и странами ЕС. Более того, норматив достаточности капитала Н1 уже давно был установлен в РФ на уровне 10%, то же самое касается нормативов ликвидности, которые действуют в РФ с середины 90-х годов. Несмотря на это, по словам ведущего аналитика агентства S&P в РФ, Ирины Велиевой, «банковская система России характеризуется низким уровнем достаточности капитала и нуждается в дополнительном капитале с целью покрытия текущих рисков» [1]. Внешние источники пополнения этого капитала (помощь со стороны акционеров и помощь государства) исчерпаны в ходе кризиса 2008-2009 годов. Поэтому эксперты видят гибридные инструменты в качестве наиболее вероятных источников наращивания капитала. Поддержание надлежащего уровня достаточности капитала и ликвидности требует серьезных инвестиций. Следовательно, рост стоимости затрат, связанных с обеспечением соблюдения требований регуляторов, может оказать негативное влияние на рентабельность российской банковской системы в целом.

Подведем итоги всему вышесказанному. Российская банковская система столкнулась со следующими ключевыми проблемами при внедрении международных стандартов банковского регулирования и надзора. Во-первых, российским банкам необходимы изменения в структуре баланса, чтобы выполнить требования по краткосрочной ликвидности и структуре капитала. Во-вторых, сектор коммерческих банков нуждается в разработке мер по достижению банками установленных показателей, а также в организации и проведении мероприятий по снижению стоимости применяемого регулирования и снижению возникающих рисков. Однако соблюдение Базельских соглашений несет российскому банковскому сектору и определенные возможности: усиление устойчивости банков к стрессовым ситуациям, увеличение их кредитных рейтингов и полноценное участие в международных финансовых отношениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Михалева И.В. Базель III – новая реальность// Аналитический банковский журнал. – 2013. - №08 (210) – С. 60 – 65.

2. Внедрение стандартов Базеля 2 и Базеля 3 в России. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ey.com/Publication/Implementing-Basel-in-Russia-Rus.pdf>.

3. Базель 3: Новые стандарты капитала и ликвидности FAQs. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.moodyanalytics.com>.

УДК 336.226.11

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ: МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

**Власова М.И., гр. 22-Э
Рук. Фокина О.Г.**

Налоги – необходимое звено экономических отношений любого общества. Налоги как особая форма финансовых отношений обеспечивают формирование доходной части бюджетов всех уровней и являются эффективным инструментом государственного регулирования социально-экономических отношений.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что налог на доходы физических лиц, занимающий одно из основных мест в налоговой системе Российской Федерации, непосредственно влияет как на построение всей налоговой политики государства, так и на финансовое состояние граждан. Поэтому необходимость тщательного рассмотрения и нахождения путей совершенствования и преобразования данного вида налога является важнейшим элементом налогового законодательства.

Одной из целей налогового регулирования является увеличение налогооблагаемой базы региона по налоговым доходам. Существуют определенные методы увеличения налогооблагаемой базы региона по налогу на доходы физических лиц. Оценка стратегий налогового регулирования регионального развития возможна по величине потерь, которые несут государство, регионы и налогоплательщики. Государство и регионы терпят налоговые убытки, если население, организации из-за введенных налогов и увеличения налогового бремени ограничивают потребление, что ведет к снижению объема реализации, прибыли и, как следствие, к сокращению налоговых поступлений. Основным источником налога на доходы физических лиц являются удержания из заработной платы работников. Установленный федеральным законом минимальный размер оплаты труда является низшей границей заработной платы работников, полностью отработавших норму времени за месяц и выполнивших норму труда. В минимальный размер оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и иные компенсационные и социальные выплаты.

В соответствии со статьей 133 Трудового кодекса, минимальный размер оплаты труда не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека[1]. Однако на практике величины соотношения, как правило, ниже предусмотренного законом о бюджете. Фактическое соотношение за последние 10 лет минимального размера оплаты труда не превысило 23% от величины прожиточного минимума. Ниже приведем расчет для определения соотношения минимальной заработной платы и прожиточного минимума в целом по Орловской области [2] (таблица 1).

Таблица 1 – Отношение оплаты труда к прожиточному минимуму и минимальной оплате труда в Орловской области, руб.

Годы	Средняя з/п	Прожиточный минимум	Минимальный размер оплаты труда	Отношение прожиточного минимума к минимальной з/п, раз	Отношение средней оплаты труда к	
					Прожиточному минимум, раз	Минимальному размеру з/п, раз
2009	9956	4234	2948	1,4	1,9	5,9
2010	10600	4480	3847	1,2	2,1	7,3
2011	14602	4966	3958	1,3	2,2	7,6
2012	16200	5236	4800	1,1	2,4	8,5
2013	22000	6152	5205	1,2	2,5	9,0

Из таблицы 1 видно, что МРОТ значительно ниже прожиточного минимума, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости большей части населения и ухудшении их благосостояния. Это, в свою очередь, приводит к ухудшению экономики региона в целом.

В связи с этим одной из актуальных проблем при планировании налога на доходы физических лиц является решение задачи по увеличению налогооблагаемой базы за счет приближения основной государственной гарантии – минимального размера оплаты труда к величине прожиточного минимума. В то же время повышение минимального размера оплаты труда позволит вывести из «тени» скрытую заработную плату, а дополнительные налоговые сборы компенсируют затраты на повышение заработной платы работников бюджетной сферы.

Так, проектом федерального закона «О поэтапном повышении минимального размера оплаты труда» предусматривается осуществить повышение лишь на основе фиксации процента соотношения МРОТ и прожиточного минимума. Однако это приведет к скачкообразному росту минимального размера оплаты труда. Более того, в этом случае повышение минимальной заработной платы будет сопровождаться ростом размера повышения производительности труда, что не совсем корректно, так как именно в первые два года размер минимальной заработной платы будет оказывать наименьшее влияние на экономику. Поэтому целесообразно осуществлять повышение в виде серии равных платежей. При этом обязательно должен учитываться уровень инфляции в связи с зависимостью уровня прожиточного

минимума от роста цен. При планируемом снижении уровня инфляции размеры повышения минимальной заработной платы должны быть скорректированы в целях избежания снижения реальной величины минимального размера оплаты труда.

Таким образом, если минимальную оплату труда привести к уровню прожиточного минимума, то в целом от такого повышения выигрывает бюджет области. Если к прожиточному минимуму приводить налоговые вычеты, то в этом случае в более выгодном положении налогоплательщик. То есть государство будет способствовать снижению налоговой нагрузки на малообеспеченные слои населения и выводу из «тени» заработных плат многих организаций. При таком раскладе выходом может служить лишь соразмерное увеличение заработной платы, существенно отличающейся от прожиточного минимума в большую сторону, за счет чего можно будет сбалансировать доходные ресурсы областного бюджета и собственные доходы налогоплательщика.

Таким образом, необходимость повышения минимального размера оплаты труда является общепризнанной и важнейшей проблемой российской социальной политики. Но на практике повышение минимального размера оплаты труда идет очень медленно, что фактически превращает указанные нормы законов в декларативные. Более того, не происходит какого-либо устойчивого повышения минимального размера оплаты труда относительно прожиточного минимума.

Для снижения несоответствия между минимальным размером оплаты труда и среднегодовым прожиточным минимумом в некоторых наиболее обеспеченных субъектах Федерации в статью 2 Закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» были внесены изменения и дополнения, согласно которым законодательным органам государственной власти субъектов Российской Федерации (за исключением субъектов РФ – получателей дотаций) было разрешено принимать законы, устанавливающие более высокий по сравнению с установленным федеральным законом размер минимальной заработной платы [3]. Тем не менее в целом по стране проблема выравнивания соотношения минимального размера оплаты труда и среднегодового прожиточного минимума по-прежнему остается чрезвычайно актуальной.

Однако предлагаемые изменения не учитывают существующий механизм изменения соотношения между минимальным размером оплаты труда и величиной прожиточного минимума, в частности то, что согласно действующему законодательству соотношение между минимальным размером оплаты труда и величиной прожиточного минимума на очередной финансовый год устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете, а разработка федерального бюджета, обеспечение его исполнения, установление величины прожиточного минимума на душу населения и рассмотрение предложений о соотношениях между величиной прожиточного минимума и минимальным размером оплаты труда относятся к полномочиям Правительства РФ. В конечном счете, как представляется, существенное и сбалансированное повышение минимального размера оплаты труда является сложной совокупностью проблем, которые должны решаться на основе всесторонней и продуманной концепции,

при условии должного финансово-экономического обоснования этого процесса (с учетом инфляционных последствий, реальных возможностей бюджета и др.) и комплексных изменений в действующем законодательстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» в редакции Закона РФ от 20.04.2007 № 54-ФЗ.
2. Официальная статистика / Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Закон РФ от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» в редакции Закона РФ от 03.12.2012 № 233-ФЗ.
4. Закон РФ от 02.12.2013 № 336-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».

УДК 330.322.012

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ СТРАНЫ

**Головина О.В., гр. 21-Э-М
Рук. Гордина В.В.**

Для современной России характерны весьма существенные диспропорции в социально-экономическом развитии регионов. Сегодня разрыв между ними в уровне экономического развития и жизни населения достиг того предела, который представляет для страны уже не только экономическую и социальную проблему, но и проблему национальной безопасности, угрожая территориальной целостности российского государства. Для преодоления этих диспропорций необходимы инвестиции, в том числе и внешние, в наиболее отсталые регионы страны с целью их развития. Поэтому с позиции государственного управления необходимо разрабатывать политику, направленную на повышение инвестиционной активности в регионах Российской Федерации. Кроме того, включение Крымской республики в состав Российской Федерации требует решения таких задач, как создание транспортных и энергетических связей с основной территорией страны, интеграция региона в финансовую и бюджетную системы, распространение социальных и прочих обязательств на жителей Крыма. Всё это требует значительных капиталовложений. Внутренние источники инвестиционных ресурсов для субъектов экономики крайне ограничены, поэтому актуальной является оценка необходимости и возможности привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.

Использование иностранных инвестиций как источника финансирования имеет ряд преимуществ, в частности их использование позволяет:

— оживить экономику;

- стимулировать развитие собственных производительных сил общества;
- способствовать эффективному производству и подъему экономики.

Также можно отметить косвенные преимущества иностранных инвестиций:

- привлечение новых технологий, оборудования и ноу-хау;
- возможность подготовить специалистов, управленцев и предпринимателей, владеющих современными технологиями управления и организации производства;
- активизация экспортного потенциала страны-донора.

По состоянию на конец 2013г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 384,1 млрд. долларов США, что на 6,0% больше по сравнению с 2012 годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 65,7% (на конец 2012г. - 60,1%), доля прямых инвестиций составила 32,8% (37,5%), портфельных - 1,5% (2,4%).

В 2013г. в экономику России поступило 170,2 млрд. долларов иностранных инвестиций, что на 10,1% больше, чем в 2012 году. Это положительная тенденция.

Однако, рассматривая принципиальную сторону процесса привлечения капитала из-за рубежа, необходимо учесть, что капитал иностранных инвесторов стремится в те страны, где существует благоприятный инвестиционный климат. Данное понятие включает в себя различные параметры, в числе которых обычно рассматривают: налоговое законодательство страны-донора; возможности эффективного вложения капитала, степень развития инфраструктуры; уровень квалификации трудовых ресурсов и управленческого персонала; наличие запасов полезных ископаемых; отношение к иностранным капиталовложениям со стороны местных властей и общественности [1].

Статистические показатели и опросы предпринимателей демонстрируют, что инвестиционный климат в регионах России в целом неблагоприятен, однако существенно отличается от региона к региону. Эта неравномерность показывает, что не только федеральные законодатели и правоприменители, но и руководители регионов несут ответственность за инвестиционный климат, и что опыт регионов-лидеров мог бы помочь развитию менее успешных регионов.

Агентство стратегических инициатив в 2012 году разработало «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата».

Стандарт призван улучшить инвестиционный климат в субъектах Российской Федерации; разработать, с учетом лучших региональных практик, необходимый минимум условий, позволяющий создать предпосылки для увеличения притока инвестиций в регионы. Особенно значимое влияние на содержание Стандарта оказали меры, которые были приняты для обеспечения благоприятного инвестиционного климата руководством Республики Татарстан, Пермского края, Калужской, Липецкой, Свердловской и Ульяновской областей. В целом Стандарт предусматривает регулярно работающую систему взаимодействия бизнеса и власти.

От региональных органов власти требуется комплекс мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона, защиты прав инвесторов, повышение прозрачности системы поддержки предпринимателей.

К числу таких мер относятся: разработка инвестиционной стратегии региона и необходимой инфраструктуры, плана создания инвестиционных объектов, внедрение процедур оценки регулирующего воздействия нормативных актов в сфере предпринимательской деятельности, создание совещательного координационного органа и специализированной структуры по привлечению инвестиций, наличие в субъекте РФ единого регламента сопровождения инвестиционных проектов и др. [2]

Одним из факторов, влияющих на активность иностранных инвесторов, является вывоз капитала, к показателям которого относятся как легальный отток капитала в виде прямых, портфельных и кредитных инвестиций, так и нелегальный – в виде невозвращенной валютной выручки и сумм, перечисленных за рубеж по фиктивным контрактам.

Этот показатель является индикатором в формировании оценки привлекательности российского инвестиционного рынка, поскольку вывоз капиталов из Российской Федерации рассматривается как свидетельство низкой привлекательности рынка для самих российских инвесторов.

Высокий уровень вывоза капитала частным сектором объясняется в частности созданными в российской экономике условиями, благоприятствующими использованию бизнесом оффшорных юрисдикций.

Если ознакомиться с данными Росстата по объему инвестиций из России, накопленных за рубежом за прошлый год, то крупнейшими получателями инвестиций являются Нидерланды, Кипр, Швейцария, США, Великобритания, Люксембург, Беларусь, Сент-Китс и Невис, Британские Виргинские острова и Австрия. Вместе с тем крупнейшими инвесторами России были Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай, Великобритания, Германия, Британские Виргинские острова, Ирландия, Япония и Франция. Как видно, во многом это одни и те же страны, в том числе и оффшорные юрисдикции.

Можно говорить о том, что реинвестирование денег в экономику России происходит при активном использовании оффшоров. Российский бизнес пользуется ими не только в целях экономии на налогах и сокрытия экономических неналоговых преступлений, но и для защиты собственности, предотвращения недружественных слияний и поглощений, а также чтобы сделать операции с активами более удобными (имеется в виду, в частности, наследование бизнеса и передача прав с использованием траста, которые сейчас практически не регулируются). Следовательно, бороться с оффшорами нужно не столько с помощью «закручивания гаек», сколько ослабляя налоговое и административное давление на бизнес, совершенствуя налоговое администрирование, а также создавая в России институт траста [3].

На инвестиционный климат влияет также внутренняя и внешняя информационная политика. Западные СМИ позиционируют Россию как страну с экстремальными условиями жизни, высоким уровнем преступности и коррупции, политически и экономически нестабильную и при этом практически не говорят о позитивной правоприменительной практике в отношении знаковых инвестиционных проектов и удачных бизнес-кейсах иностранных инвесторов и бизнесменов в России. В этой связи представляется необходимым устанавливать конструктивное

сотрудничество и вести честный непредвзятый диалог с иностранными информационными агентствами, газетами, журналами и СМИ, корректировать имидж России за рубежом.

Кредитные стимулы также играют существенную роль в привлечении инвестиций. Использование бюджетного финансирования инвестиционных проектов и выдача инвестиционных кредитов на льготных условиях становятся важным источником привлечения инвестиционных ресурсов. [1].

Одним из специальных инструментов стимулирования иностранных инвестиций выступают гарантии, предоставляемые государством банкам и иным финансовым институтам, финансирующим инвестиционные проекты. Для активизации прямых иностранных инвестиций при наличии высоких инвестиционных рисков правительство может осуществлять такие гарантии для экспортеров капитала, с осторожностью относящихся к политическому климату в стране.

Среди мер, обеспечивающих благоприятный инвестиционный климат в стране, можно выделить следующие:

- налоговые вычеты на оборудование, технологии, затраты на НИОКР и обучение персонала;
- пониженные ставки корпоративного налога;
- беспошлинный ввоз комплектного оборудования и запчастей в инвестиционных целях;
- меры поощрения слияний и поглощений компаний;
- страхование инвестиций;
- отдельная ставка налога на дивиденды;
- пониженная ставка налога на доходы физических лиц-нерезидентов (заработная плата иностранных специалистов) и др. [4]

В обобщенном виде можно обозначить несколько основных критериев инвестиционной привлекательности региона для иностранных инвесторов:

- 1) открытость, прозрачность и честность в отношениях с инвесторами, реализация принципа защиты их прав и законных интересов;
- 2) наличие индустриальных парков, инновационных кластеров и прочих территорий с особыми режимами налогообложения и администрирования и упрощенной регистрацией предприятий (особые экономические зоны);
- 3) создание специальных структур по работе с инвесторами, отделенных от региональных администраций (за счет дистанцирования от властей и понимания интересов инвесторов доверия к таким структурам со стороны бизнеса больше);
- 4) поощрение развития бизнеса на начальном этапе;
- 5) сочетание экономического и социального развития: строительство жилья, дорог, школ, детских садов, модернизация жилищно-коммунального хозяйства и прочей жизненно важной инфраструктуры, а также благоустройство территорий;
- 6) поддержка малого и среднего высокотехнологичного и перспективного бизнеса.

Таким образом, в рамках государственной инвестиционной политики, в целях выравнивания экономического развития Российской Федерации и снижения дотационного финансирования необходимо основные акценты сделать именно на развитии инвестиционной привлекательности регионов, что позволит не только увеличить объем иностранных инвестиций в Россию, но и создать благоприятные условия для национальных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Прокопьева Е.Л., Мещерякова Е.А. Организационные и экономические аспекты привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику // Финансы и кредит. 2013. №5. С. 29-33.
2. Кочемасова А.В. Мировой опыт привлечения прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации экономики // Финансы и кредит. 2013. №18. С. 66-77.
3. Воронина Л.А., Горецкая Е.О. Иностранные инвестиции как современный источник финансирования российской экономики // Дайджест-финансы. 2007. №2. С. 2-10.
4. Турыгин О.М. Роль внешних источников финансирования в формировании инвестиционных ресурсов российской экономики // Финансы и кредит. 2013. №5. С. 17-28.

УДК 339.178.2(470+571)(062)

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В РФ

**Гомонова Н.А., гр. 32-Э
Рук. Барсукова О.В.**

Оборот рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2013 года составил 840 млрд рублей. Темпы прироста рынка в 1 полугодии 2013 года относительно аналогичного периода прошлого года составили 38%, снизившись с 70% за аналогичный период 2012 года (рис. 1) [1].

Динамика факторингового рынка, однако, всё еще опережает сегменты кредитования крупного бизнеса (10,8% за 1 полугодие 2013 по сравнению с 1 полугодием 2012), что привлекает на рынок новых игроков (Банк «ГЛОБЭКС», МДМ Банк, Первый Республиканский Банк).

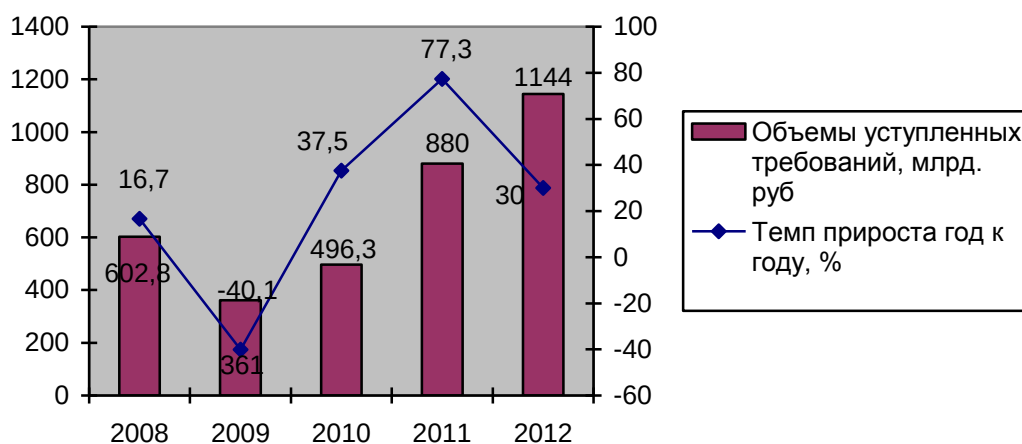


Рисунок 1 – Темп прироста рынка факторинга 2008-2012

Как и прежде, замедление темпов роста рынка объясняется усиливающимся эффектом высокой базы и ослаблением перетока клиентов из банковского кредитования, поскольку они в значительной мере уже охвачены факторами (рис. 2). Вместе с этим, эффект перехода крупных клиентов с банковских кредитов на факторинг пока не исчерпал себя – об этом свидетельствует то, что портфели трёх крупнейших Факторов выросли в основном за счет сделок с крупными поставщиками. [2]

Быстрее рынка в 1 полугодии росли сразу 5 крупнейших Факторов из ТОП-10 (у нескольких компаний темпы прироста превысили 100%). При этом помимо органического роста портфелей существующих Факторов, рост рынка факторинга уже в ближайшем будущем поддержит появление на нем ряда новых небольших игроков. В ближайшем будущем факторинговый рынок, скорее всего, пополнится и одним крупным игроком: о своем намерении вступить в международную факторинговую ассоциацию Factor Chain International (FCI) в конце августа 2013 года заявил Райффайзенбанк. [3]

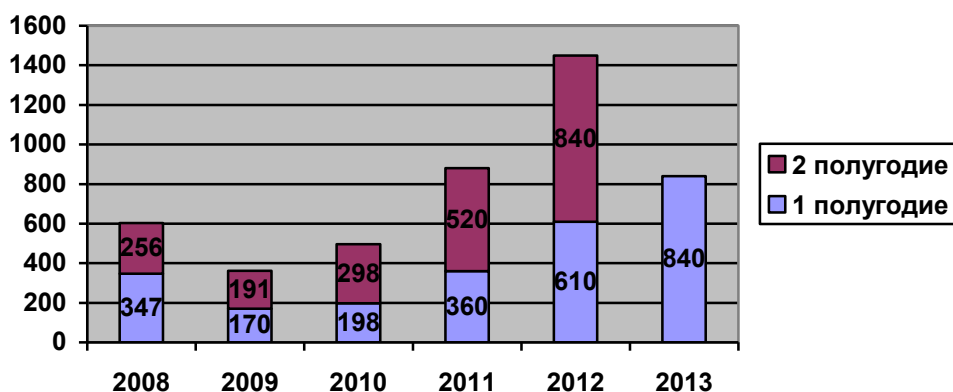


Рисунок 2 – Темпы прироста оборота рынка факторинга 2008-2013 (1 полугодие) млрд. руб

Ставки для субъектов МСБ (малого и среднего бизнеса), скорее всего, будут незначительно расти на фоне усиления специализации Факторов.

Доля внутреннего безрегрессного факторинга сократилась на 2 п.п. Если в 1 полугодии 2012 по сравнению с 1 полугодием 2010 доля безрегрессного факторинга выросла почти в 3 раза (с 12,4 до 34,6%), то в 1 полугодии 2013 года наблюдалось небольшое её сокращение (до 32,3% в общем объеме сделок). Динамику сегмента обуславливает усиление концентрации лидера рынка, ВТБ Факторинг, на продуктах с регрессом (их доля в 1 полугодии 2013 года выросла почти на 10 п.п. до 66%) в результате реализации ряда крупных сделок. Кроме того, часть Факторов, имеющих банковскую лицензию, переключилась на более доходные сегменты, в частности на потребительское кредитование. [4]

Некоторые участники рынка отмечают тенденцию к осознанному поиску Факторами новых продуктовых решений под определенные сегменты рынка. Значительная часть игроков расширила свои продуктовые линейки, либо готовит новые предложения, например, электронный факторинг и возможность работы по международным контрактам (рынок международного факторинга вырос более чем вдвое по сравнению с данными прошлого года).

Сегодня на рынке факторинга выделяется несколько разновидностей электронного факторинга. Первая из них позволяет фактору взаимодействовать с клиентом по передаче реестров денежных требований, вторая дает возможность наладить документооборот между тремя сторонами сделки - клиентом, фактором и дебитором. Факторинговые интернет-системы - это системы дистанционного банковского обслуживания, использующие современные технологии удаленного доступа клиентов к программным модулям банка через веб-интерфейс и позволяющие клиентам совершать предусмотренные договором факторинга операции в режиме реального времени. [4]

В ближайшее время факторинговые системы будут все больше интегрироваться с мобильными устройствами и приложениями, а также с электронными системами документооборота. Кроме того, будут создаваться специальные продуктовые модули под конкретные виды факторинга, например для международного факторинга или для отдельных отраслей, где факторинг востребован, но имеет специфику, в частности в автомобильной отрасли.

Одним из ближайших нововведений должны стать приложения для мобильных устройств, позволяющие отслеживать информацию о факторинговых услугах вне офиса. Большинство опрошенных Факторов (38%) планирует внедрять электронный факторинг только после появления «первички» в электронном виде, и лишь 7% участников не собираются оформлять сделки в безбумажном виде в течение 2013–2015 годов.

Ускорить динамику рынка факторинга способно получение Факторами доступа к финансированию госзаказов. Открыть рынок госзаказов для Факторов может внесение поправок в закон №44-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», вступающий в силу с 2014 года, которые готовит факторинговое сообщество. Переход крупных подрядчиков, работающих по

госконтрактам, на факторинговые схемы финансирования, способен существенно увеличить потенциал рынка.

В случае если до середины 2014 года поправки к 44-ФЗ, предлагаемые факторинговым сообществом, будут приняты и вступят в силу, то в 2014 году российский рынок способен показать темпы прироста порядка 40%. Если же факторам не удастся пролоббировать внесение в новый закон поправки о возможности переуступать права требования, то, в соответствии с базовым сценарием, темпы прироста составят около 25%, а в случае ухудшения экономической конъюнктуры и дальнейшего снижения темпов роста ВВП - не более 15%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леднев М.В. Конкуренция на российском рынке факторинга: тенденции и прогнозы//: «Банковское кредитование», № 3, 2010
2. Сударева Т.В. Факторинг в России: настоящее и будущее//: «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет», № 3, 2010
3. Соколова Н. Пять факторов о факторинге// Еженедельник «Предприниматель Петербурга» от 14.02.2005, № 6
4. Информационный портал factorings.ru «Факторы уходят в online» [Электронные ресурсы] // <http://www.factorings.ru/article/136/>

УДК 338.23

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ КАК ИНСТРУМЕНТ СТАБИЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВРЕМЯ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА

**Горелова А.В., гр. 21-Э-М
Рук. Греков И.Е.**

Февральская статистика дала российским чиновникам неожиданный повод для оптимизма. Хотя в феврале экономика нашей страны выросла на 0,3% после январского спада на 0,6% и нулевой динамики в декабре, однако, из-за угрозы санкций страна установила абсолютный рекорд по оттоку капитала и дефициту региональных бюджетов.

Внешнеполитический тектонический сдвиг, включая присоединение Крыма к России, резкое ухудшение отношений с США и ЕС, экономическая неопределенность, похоже, стали катализатором, ускорившим переход российской экономики в своеобразный мобилизационно-кризисный режим. Теперь главным (если не единственным) ее инвестором будет правительство, для которого первым приоритетом остается оборонно-промышленный комплекс. За два месяца начала года было профинансировано более трети годовых назначений

по разделу «Национальная оборона». Остальным же секторам экономики остается подсчитывать потери от санкций и ожидаемого снижения кредитных рейтингов.

Ужесточается чистка рынка от частных банков с одновременным усилением роли госбанков. В период ослабления экономики и резкого подорожания зарубежных займов, перед лицом возможных санкций со стороны Запада, доступ к государственной поддержке у госбанков заметно выше, чем у прочих.

И наконец, государство делает основную ставку на собственные инвестпроекты. Перспектива развертывания кредитования таких проектов под низкие ставки за счет средств Центробанка, которая еще недавно считалась экстравагантной идеей, сейчас всерьез обсуждается. [1]

27 января Банк России продал рекордное за два года количество валюты для поддержания рубля. Объем интервенций на валютном рынке составил 1,15 млрд долл. Это значение является наибольшим с осени 2011 года. [2]

Резкий скачок курсов доллара и евро спровоцировал панику среди населения и привел к дефициту наличной иностранной валюты в офисах банков. Кредитные организации начали лимитировать суммы продажи валюты «в одни руки».

С 28 марта 2014 года Центральный банк РФ сдвинул границы плавающего валютного коридора бивалютной корзины вверх на 5 копеек. На текущий момент границы валютного коридора корзины определены в интервале 36,25-43,25 рубля. Об этом свидетельствуют материалы ЦБ РФ.

Это восьмое повышение границ коридора в марте. За февраль ЦБ РФ семнадцать раз повышал границы валютного коридора. В январе 2014 года ЦБ РФ сдвигал границы коридора 14 раз, в том числе 29 и 30 января – сразу на 25 копеек вверх. В декабре 2013 года регулятор сдвигал границы валютного коридора восемь раз. [3]

Изменения в интервенционной политике ЦБ связаны с тем, что в условиях высокой волатильности из-за ситуации на Украине Центробанк с 3 марта перешел на ежедневный режим определения параметров объема накопленных интервенций, необходимых для сдвига валютного коридора.

3 марта 2014 года совет директоров ЦБ РФ принял решение временно повысить ключевую ставку с 5,5% до 7% годовых. Такое решение направлено на предотвращение возникновения рисков для инфляции и финансовой стабильности. Пересмотр процентных ставок призван способствовать успокоению на рынках и снижению волатильности котировок. Повышение ключевой ставки может привести к росту курса рубля в среднесрочной перспективе, причем Центробанк не намерен снижать ключевую ставку в ближайшие месяцы. [4]

В этой связи следует напомнить, что Банк России прекратил проведение операций по ставке рефинансирования. Регулятор намерен использовать ключевую ставку в качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики. К 1 января 2016 года ЦБ скорректирует ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки. До указанной даты ставка рефинансирования будет иметь второстепенное значение. [5]

Утром 21 марта 2014 г в свете санкций США Visa и MasterCard перестали проводить платежи по картам банка «Россия», «Собинбанка», «СМП банка» и «Инвесткапиталбанка». [6] Банк России в свою очередь поддержал «СМП Банк» наличными на миллиард рублей. Это позволило компании выплачивать всем желающим вкладчикам средства без ограничения. Речь идет о получении средств с корсчета банка в ЦБ.

К российским дочерним компаниям международных платежных систем Visa и MasterCard могут применить штрафные санкции в случае серьезных издержек российских банков из-за прекращения оказания системами услуг по проведению платежных операций для клиентов банков.

В Госдуму внесен законопроект, который запретит размещение операционных центров и платежных клиринговых центров платежных систем вне России. Законопроект устанавливает, что при осуществлении операторами, находящимися на территории Российской Федерации, перевода денежных средств должны привлекаться операционные центры и платежные клиринговые центры, которые не только соответствуют требованиям федерального закона «О национальной платежной системе», но и обязательно находятся на территории Российской Федерации. [6]

Кроме того, Центробанк разрабатывает меры по созданию системы расчетов внутри страны. Речь идет о создании системы, которая будет обеспечивать бесперебойно внутренние расчеты, тем более что они составляют порядка 90% расчетов платежными картами.

По состоянию на 01.04.2014 стоимость бивалютной корзины снизилась до 41,06 руб. На этих уровнях ЦБ не проводит валютные интервенции. Рубль продолжил укрепление против доллара, достигнув отметки 35,07.

Можно сказать, что происходящее переформатирование экономической политики способно повлиять на будущую динамику российской экономики намного сильнее, чем дополнительные расходы на финансирование пенсий, зарплат и инфраструктуры в Крыму.

При мобилизационно-кризисном режиме приоритет получают внутренние проекты, что не может не радовать. Основным положительным влиянием мобилизационно-кризисного режима можно считать постепенное репатриирование российского капитала из-за рубежа. Эти средства могли бы заменить отсутствующие иностранные инвестиции, однако положительный эффект от возвращения капитала из офшоров будет виден не сразу – через 3–5 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башкатова А. Россия вошла в мобилизационно-кризисный режим // Независимая газета. – 2014. – 26 марта.
2. ЦБ РФ продал валюты на 39,55 млрд руб – рекорд более чем за два года [Электронный ресурс] // РИА Новости <http://ria.ru> / Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20140129/991911325.html>

3. Агамалова А. ЦБ повысил границы бивалютного коридора еще на 10 копеек // Ведомости. – 2014. – 13 марта

4. О ключевой ставке Банка России [Электронный ресурс]: Пресс-служба Банка России от 14 марта 2014г // Центральный банк Российской Федерации (Банк России) <http://www.cbr.ru> / Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=14032014_1330144.htm

5. Центробанк РФ прекратил проведение операций по ставке рефинансирования [Электронный ресурс] // Клерк.Ру <http://www.klerk.ru> / Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/news/341742/>

6. Проблемы с обслуживанием карт испытывают семь российских банков [Электронный ресурс] // Новости-Интерфакс <http://www.interfax.ru> / Режим доступа: <http://www.interfax.ru/russia/366311>

УДК 336.226.11

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПЛАТЫ НДФЛ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**Горчакова А.И., гр. 34-Э
Рук. Варакса Н.Г.**

Налог на доходы физических лиц является важнейшей составляющей налоговой системы любой страны. Благодаря подоходному налогообложению физических лиц обеспечивается значительная часть доходов государственного бюджета, решаются необходимые вопросы социальной политики, а также поддерживается достойный уровень жизни населения и социальная справедливость. Поэтому любые вопросы, возникающие по поводу данной темы, являются актуальными для российского общества.

В настоящее время, как государство, так и население волнуют вопросы относительно реформирования налога на доходы физических лиц для совершенствования его фискальных функций и достижения социальной справедливости налогообложения. Для того чтобы определить степень необходимости данной реформы и дальнейшего использования путей совершенствования налогообложения физических лиц в России, следует изучить опыт зарубежных стран в области налогообложения физических лиц.

Сейчас во многих странах применяется прогрессивная шкала налогообложения. Однако в России данная система налогообложения физических лиц не используется.

Современная экономическая теория рассматривает необходимость прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц для установления, так называемого «принципа справедливости», который был сформулирован еще А. Смитом в 1776г. и предполагал, что налоги должны взиматься в соответствии со способностями и силами налогоплательщика.

В настоящее время прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц применяется во многих развитых и развивающихся странах мира. Примеры таких стран и соответствующие им ставки налога на доходы физических лиц приведены в таблице 1.

Из таблицы видно, что ставки НДФЛ в разных странах значительно изменяются в зависимости от уровня получаемого дохода. Так, например, в США налог на доходы физических лиц занимает значительную часть в структуре государственных доходов (40%) и если бы в стране использовалась единая ставка налога как в России (13%), то их доход сократился бы в 2,5 раза. [3]

Таблица 1 – Прогрессивные ставки налога на доходы физических лиц в развитых и развивающихся странах [1]

Страна	Ставка НДФЛ
США	До 9075 долл. – 10% 9076 – 36900 долл. – 15% 36901 – 89350 долл. – 25% 89351 – 186350 долл. – 28% 186351 – 405100 долл. – 33% 405101 – 406750 – 35% Свыше 406751 – 39,6%
Германия	До 8004 евро – 0% 8005 – 52881 евро – 14% 52881 – 250730 евро – 42% Свыше 250731 евро – 45%
Великобритания	До 7475 фунтов – 0% 7475 – 35000 фунтов – 20% 35000 – 150000 фунтов – 40% Свыше 150000 фунтов – 50%
Франция	До 5963 евро – 0% 5963 – 11896 евро – 5,5% 11897 – 26420 евро – 14% 26421 – 70830 евро – 30% 70831 – 150000 евро – 41% 150001 – 1000000 евро – 45%
Китай	До 500 юаней – 5% 500 – 2000 юаней – 10% 2000 – 5000 юаней – 13% 5000 – 20000 юаней – 20% 20000 – 40000 юаней – 25% 40000 – 60000 юаней – 30% 60000 – 80000 юаней – 35% 80000 – 100000 юаней – 40% Свыше 100000 юаней – 45%

Канада	До 42707 долл. – 15% 42707 – 85414 долл. – 22% 85414 – 132406 долл. – 26% Свыше 132406 долл. – 29%
Италия	До 15 000 евро – 23% 15000 – 29000 евро – 29% 29000 – 32000 евро – 31% 32000 – 70000 евро – 39% Свыше 70000 – 45%

Начиная с 1 января 2001 г. с введением главы 23 НК РФ «Налог на доходы физических лиц», в России не применяются прогрессивные ставки налогообложения и на настоящий момент установлена единая ставка – 13%. [2]

Подобный переход на единую ставку и отказ от прогрессивного налогообложения предполагал легализацию оплаты труда работников, увеличение доходов государственного бюджета. Также предполагалось значительно упростить процедуру уплаты налога на доходы физических лиц и придать экономике нашей страны инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов.

Следует отметить, что НДФЛ в 2011 г. занимал третье место в структуре налоговых доходов бюджета РФ, и его доля при этом составляла 21%. Проанализируем теперь опыт зарубежных стран и сравним долю налога на доходы физических лиц в доходной части бюджетов данных стран (таблица 2).

Таблица 2 – Доля подоходного налога в общих налоговых поступлениях некоторых развитых стран мира и России за 2003–2013 гг., % [2, 3]

Страна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Австрия	44	45	45	46	46	48	45	43	45	46	47
Бельгия	35	35	34	34	34	34	32	30	32	33	34
Великобритания	33	33	34	34	35	35	33	31	33	34	34
Германия	29	30	27	27	28	29	27	26	27	28	28
Дания	59	60	59	58	58	57	54	51	54	55	57
Ирландия	35	34	34	35	35	34	32	31	32	33	34
Исландия	34	34	35	36	36	39	37	35	37	38	39
Италия	28	29	28	28	28	28	26	25	26	27	27
Канада	41	42	41	42	42	42	40	38	39	41	41
Норвегия	29	28	28	28	28	30	29	27	28	29	30
США	44	44	46	47	47	48	45	43	45	47	48
Финляндия	43	40	40	37	37	36	34	32	34	35	35
Швейцария	38	35	36	34	34	35	33	32	33	34	35
Швеция	40	39	39	39	39	39	37	35	36	38	38
Россия	11	11	12	12	15	17	18	21	26	23	21

Проанализировав таблицу, видно, что доля налога на доходы физических лиц в зарубежных странах значительно выше по сравнению с Россией. Несмотря

на то, что доля НДФЛ в доходной части бюджета РФ возросла за последние 10 лет, его показатель далеко не соответствует уровню зарубежных стран.

По мнению большинства развитых стран, применение единой ставки НДФЛ предполагает социальную несправедливость и влечет за собой значительный разрыв между доходами богатых и бедных слоев населения. А с введением прогрессивной ставки налогообложения такой разрыв значительно уменьшается и в целом приводит к снижению социального неравенства в обществе. [1]

В России уже не раз предлагалось введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц.

Первый законопроект предлагала партия «Справедливая Россия» в 2010г. Также вносились предложения по введению прогрессивных ставок налогообложения фракцией КПРФ в 2010г. и в 2011г.

Предложенная прогрессивная шкала НДФЛ фракцией КПРФ в январе 2010г. представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Прогрессивная шкала НДФЛ, предложенная фракцией КПРФ в 2010г. [6]

Размер годового дохода физического лица	Налоговая ставка
До 520 000 руб.	10%
От 520 001 руб. до 600 000 руб.	5 200 руб. + 13% с суммы, превышающей 52 000 руб.
От 600 001 руб. до 1 400 000 руб.	76 440 руб. + 15% с суммы, превышающей 600 000 руб.
От 1 400 001 руб. до 1 800 000 руб.	196 440 руб. + 18% с суммы, превышающей 1 400 000 руб.
Свыше 1 800 001 руб.	268 440 руб. + 20% с суммы, превышающей 1 800 000 руб.

Предложенный партией «Справедливая Россия» законопроект в сентябре 2010г. представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Прогрессивная шкала НДФЛ, предложенная партией «Справедливая Россия» в 2010г. [3]

Размер годового дохода физического лица	Налоговая ставка
До 3 000 000 руб. включительно	13%
От 3 000 000 руб. до 15 000 000 руб.	390 000 руб. + 25% с суммы, превышающей 3 000 000 руб.
От 15 000 000 руб. до 30 000 000 руб.	3 390 000 руб. + 35% с суммы, превышающей 15 000 000 руб.
Свыше 30 000 000 руб.	8 640 000 руб. + 50% с суммы, превышающей 30 000 000 руб.

При реализации проекта депутаты предполагали, что доходная часть бюджета могла бы увеличиться на 450 млрд. руб.

Однако данные предложения о разработке прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц были отклонены 15 марта 2013 года Государственной Думой. При этом бюджетный комитет Госдумы в своих заключениях на документы отмечал, что использование такой системы с 1992 по 2001 год показало ее неэффективность. Также сообщалось, что в направлениях налоговой политики не предусмотрено изменение шкалы НДФЛ в среднесрочной перспективе, по крайней мере, до 2018 года. Но никто не исключает, что это может произойти и позже.

Таким образом, вопросы о реформировании системы уплаты НДФЛ остаются на данный момент спорными, и какие-либо изменения в отношении рассматриваемого вопроса не предполагаются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мировые налоговые ставки [Электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <http://www.worldwide-tax.com>
2. Федеральная служба Евростата [Электронный ресурс]: Евростат. - Режим доступа - <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа – URL: <http://www.gks.ru>

УДК 005.912: 004.891](062)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ В ДОКУМЕНТАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ

Дворниченко Ю.В., гр. 33-Э
Рук. Реброва Т.И.

Как известно, делопроизводство (документационное обеспечение управления) представляет собой отрасль деятельности, обеспечивающая документирование и организацию работы с официальными документами на предприятии [1]. По мере роста организации для обеспечения оперативной обработки документации по личному составу и эффективной работы с персоналом возникает необходимость в средствах автоматизации.

Для повышения эффективности управления в различных сферах деятельности широко применяются технологии интеллектуальных систем. Начиная с 1990-х годов, начались разработки систем, основанных на знаниях в виде экспертных систем.

Экспертная система – система, в которой заложен опыт специалистов в заданной предметной области, представленный знаниями, которые сформулированы на естественном языке или легко взаимодействуют с

естественным языком и реализованы с помощью правил [2]. Экспертные системы могут быть как самостоятельными в виде отдельных универсальных оболочек или прикладными системами. Особенностью экспертных систем является то, что они могут:

- решать задачи в слабо формализованных предметных областях;
- имеют развитый интерфейс с пользователем;
- могут решать сложные задачи в некоторых случаях лучше, чем люди;
- способны обосновывать свои действия.

Экспертные системы позволяют решать следующие задачи:

1) диагностика работников и связанные с ней стандартные кадровые процедуры;

2) построение многомерных многофакторных моделей при расчетах, например, иными словами, анализ групповых потоков и диагностика организации;

3) обучение персонала, которое фактически формирует руководителю честолубивую команду [1].

В экспертных системах способ представления знаний характеризуется моделью представления знаний, которая выбирается разработчиком экспертной системы. На практике нашли широкое применение эвристические модели представления знаний, такие как, продукционные, фреймовые, семантические сети (таблица 1).

Таблица 1 – Эвристические модели представления знаний

Модель	Форма отношений	Особенности
Продукционная модель	ЕСЛИ < условие> ТО < действие1> ИНАЧЕ< действие2> >	Правило означает, что если условие истинно, то выполняется действие 1, в противном случае действие 2. Условие – это образец для поиска в базе знаний. База знаний состоит из множества правил. Правила можно изменять достаточно легко. Модель является наглядной и простой для составления ее экспертом. Поэтому данная модель нашла широкое применение.
Семантическая сеть	– связи типа «часть-целое», «класс-подкласс»; – количественные связи (больше, меньше, равно...); – пространственные (далеко от, близко от, за, под...);	Модель – это ориентированный граф. Вершины графа соответствуют понятиям, а соединяющие их дуги связям между понятиями.

	– временные (раньше, позже, в течение ...); – атрибутивные (иметь свойство, иметь значение) – и другие связи.	
Фреймовая модель	Структура фрейма в виде списка свойств: (имя фрейма: (Имя слота 1: значение); (Имя слота 2: значение); (Имя слота N: значение)).	Модель была впервые предложена Марвином Минским в 1979 году. Фрейм – абстрактный образ для представления некоего стереотипа восприятия. Различают фреймы образцы или прототипы, которые хранятся в базе знаний и фреймы - экземпляры, которые создаются для отображения реальных фактических ситуаций на основе поступающих данных. Заполняя фрейм-прототип текущими данными, мы получаем фрейм-экземпляр.

Одно из отличий технологий экспертных систем выражается в способности экспертных систем пояснять свои рассуждения в процессе получения решения. Очень часто эти пояснения оказываются более важными для пользователя, чем само решение. Модуль «объяснительная компонента» реализован во многих оболочках экспертных систем. Объяснительная компонента на естественном языке объясняет полученное решение и отвечает на вопросы, как и почему было получено именно такое решение. Наличие данной компоненты увеличивает доверие пользователя к системе.

Модуль подсистемы автоматизированного представления знаний присутствует далеко не во всех экспертных системах. Наличие данного модуля ускоряет процесс разработки прикладных экспертных систем. Данный модуль автоматизирует процесс наполнения базы знаний правилами. Ввод правил осуществляется экспертом в диалоге с системой [3].

На сегодняшний день существуют отечественные разработки экспертных систем, основанных на прецедентах. Для ускорения создания экспертной системы используется компонент приобретения знаний. В настоящее время существуют либо готовые прикладные экспертные системы, ориентированные на работу в конкретной предметной области либо так называемые оболочки. Оболочки экспертных систем можно наполнять базой знаний в виде правил и базой данных для создания прикладной системы. Так в базу данных могут быть введены,

например, нормативных документов, различные справочные данные, компетенции сотрудников либо описания удачных решений каких-либо производственных проблем. Таким образом, это позволит руководителю принимать объективные решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Делопроизводство: образцы, документы. Организация и технология работы. Более 120 документов / В. В. Галахов [и др.]; под ред. И. К. Корнеева, В. А. Кудряева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби; Проспект, 2005. – С. 214
2. Сидоркина И.Г. Системы инженерии знаний – [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://faculty.ifmo.ru/csd>
3. Берестова В. И. Использование компьютерных экспертных систем в документационном обеспечении управления – [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/officeworkissue.html?>

УДК 336.761: 336.763.3 (470+571) (062)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РФ

Добрикова Д.А., гр. 41-ФК
Рук. Гордина В.В.

Рынок корпоративных облигаций – один из важнейших элементов фондового рынка любой страны, который обеспечивает предприятия среднесрочными и долгосрочными источниками финансирования, а владельцев облигаций – прогнозируемым уровнем дохода.

Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что корпоративные облигации представляют собой один из самых надежных инструментов для инвестиций, поэтому современную финансовую систему государства невозможно представить без развитого рынка корпоративных облигаций.

В настоящее время общемировой рынок корпоративных облигаций составляет около 40% всего рынка облигаций. По итогам 2012 года его объем составил около 3,890 трлн. долларов. Активнее всего рынок корпоративных облигаций развивается в Соединенных Штатах Америки, где основная часть корпоративных облигаций продается на Нью-Йоркской фондовой бирже [1].

В настоящее время рынок корпоративных облигаций в России растет и развивается, хотя и не так быстро, как за рубежом. Об этом можно судить исходя из роста ежегодного объема рынка рублевых корпоративных облигаций в обращении (рис. 1).

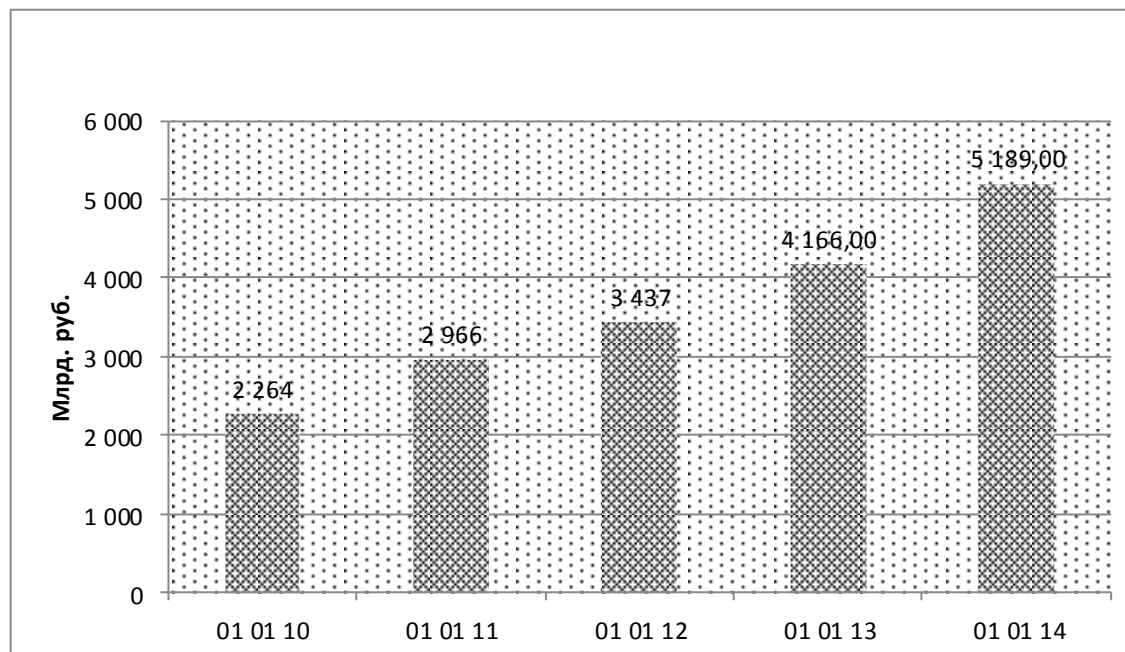


Рисунок 1 – Объем рынка рублевых корпоративных облигаций в обращении в 2009-2013 гг.

Согласно рисунку 1, объем рынка корпоративных облигаций за период 2009-2013 гг. ежегодно увеличивается. В 2013 году был реализован рекордно высокий объем данных ценных бумаг суммарным объемом 5 189 млрд. рублей, что на 24,6% выше показателя предыдущего года. В целом за 5 лет прирост суммарного объема размещения корпоративных облигаций составил 129,2%.

Не смотря на то, что в настоящее время рынок корпоративных облигаций является перспективным сегментом российского финансового рынка, облигации в нашей стране все еще не являются полноценным инструментом для привлечения средств. Корпоративные облигации в России составляют всего 7,8% от ВВП, эта сумма существенно меньше той, что составляет объем большинства восточно-европейских рынков корпоративного долга в национальной валюте.

В настоящее время рынку корпоративных облигаций присущ ряд проблем, решение которых должно способствовать дальнейшему ускоренному развитию и росту на этом рынке (рис. 2).

Остановимся более подробно на проблеме отсутствия у населения доверия к финансовому рынку. Опыт развитых стран показывает, что для обеспечения устойчивости финансового рынка большое значение имеет приход на рынок частных инвесторов. А реальным способом участия средних и мелких инвесторов являются их вложения в облигации корпораций.

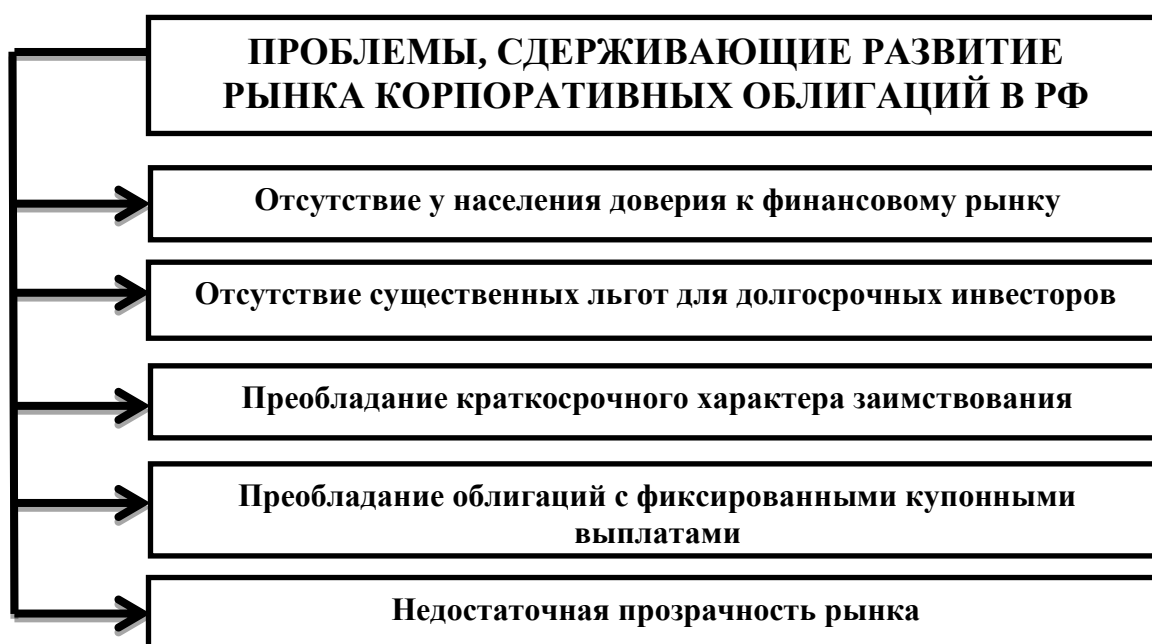


Рисунок 2 – Проблемы, сдерживающие развитие рынка корпоративных облигаций в РФ

Важным средством стимулирования участия населения на финансовом рынке является определение четких правовых рамок для создания компенсационных механизмов для граждан, инвестирующих свои средства на финансовом рынке. Таким источником выплат гражданам может быть Компенсационный фонд, который будет формироваться за счет взносов профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих услуги гражданам при непосредственном участии государства. На законодательном уровне нужно определить круг лиц, которые вправе будут получать выплаты из Компенсационного фонда, основания таких выплат и контроль над инвестированием средств этого фонда[2]. Выплата компенсаций будет осуществляться в случаях, связанных главным образом с потерей компанией способности выполнять свои обязательства перед третьими лицами.

Немаловажной проблемой развития рынка корпоративных облигаций в России является отсутствие существенных льгот для долгосрочных инвесторов, что обуславливает краткосрочный характер облигационных заимствований. Решение данной проблемы лежит через налоговый механизм, а именно:

- введение необлагаемого налогом минимума прибыли от роста курсовой стоимости ценных бумаг;
- предоставление налогового кредита для приобретения ценных бумаг;
- исключение из объектов налогообложения инвестиций в облигации и акции предприятий сектора «высоких технологий».

В России преобладают облигаций с фиксированными купонными выплатами. Фиксированный характер купонных ставок означает, что абсолютная

величина текущего дохода, выплачиваемого эмитентом облигаций, известна вплоть до момента погашения или до момента оферты. Для повышения эффективности рынка корпоративных облигаций, используя опыт развитых стран, большее распространение должны получить долговые обязательства с не фиксированной, а с плавающей ставкой купона, которая определяется на основании базовой ставки и фиксированного спреда. В качестве базовой ставки может выступать практически любой показатель, который может быть однозначно определен, например: официальный уровень инфляции, ставка рефинансирования и т.п.

Удерживает большую часть инвесторов от покупки корпоративных облигаций российских предприятий и недостаточная прозрачность данного сегмента фондового рынка. Для повышения эффективности системы раскрытия информации на рынке ценных бумаг необходимо создать систему публичного раскрытия информации организациями, которые оказывают розничные услуги на финансовых рынках.

Кроме того, на сегодняшний день еще одним сдерживающим фактором развития данного сегмента фондового рынка является конфликт с Украиной вокруг статуса Крыма: из-за угроз введения санкций в отношении России повышаются геополитические риски, что отражается на облигационном рынке ростом доходностей. Так, облигации эмитента первого эшелона – Россельхозбанка – сейчас торгуются с доходностью под 10% годовых (ранее 6,5-7%), а ставки по бумагам эмитентов третьего эшелона и небольших игроков вроде Межтопэнергобанка, Татфондбанка, «Ренессанс Кредита» достигли 16% (ранее – около 11%). Следствием этого является то, что большинство эмитентов предпочитают откладывать размещения облигаций, а российские банки – основные покупатели корпоративных облигаций, сейчас не спешат расставаться с деньгами[3].

Конечно, перспективы дальнейшего развития рынка корпоративных облигационных займов будут зависеть от многих факторов, в том числе от характера проводимой государством экономической политики, тенденций на других финансовых рынках и макроэкономической обстановки. Тем не менее, российские корпоративные облигации прочно заняли нишу цивилизованного финансового инструмента и явились достойным конкурентом банковским кредитам и векселям. А решение существующих проблем приведет к тому, что в недалеком будущем выпуск облигаций станет неотъемлемой частью эмиссионной деятельности любого российского предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рынок корпоративных облигаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest-profit.ru/akcii-i-obligacii/obligacii/2069-rynok-korporativnyh-obligaciy.html>
2. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года от 29 декабря 2008 г. № 2043-р// Российская газета, 2009, - 27 января.

3. Объемы новых размещений упали до пятилетнего минимума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sia.ru/?section=410&action=show_news&id=277932.html

УДК 2964

МОНИТОРИНГ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Дудка А.О., гр. 23-Э

Рук. Фокина О.Г.

Как показывает мировой и отечественный опыт, бурный рост экономики, когда доходы населения существенно возрастают, а также период экономических кризисов, когда теряется доверие к традиционным финансовым институтам и формам сбережения денежных средств, нередко становятся благодатной почвой для активизации деятельности финансовых пирамид и различного рода финансовых структур, имеющих признаки финансовых пирамид.

Финансовая пирамида – инвестиционная структура, в которой основным источником дохода участников являются денежные средства, вкладываемые привлеченными участниками. [2]

Первые финансовые пирамиды появились еще в 117-18 веках. Например, пирамида шотландца Джона Ло в 1720 году едва не разорила Францию. Пирамиды существуют и достаточно активно создаются даже в наши дни, несмотря на то, что во многих государствах подобная деятельность запрещена. Одним из примеров крупных пирамид является МММ, организованное С. Мавроди в 90-х годах в России. Это была одна из крупнейших пирамид в 20 веке, с более 15 млн. участников. Закончилась она естественно крахом, как и все такие организации. Крах заложен в самом принципе работы финансовой пирамиды, независимо от ее названия или декларируемого устройства. Практически все пирамиды построены по так называемой схеме Понци (известный авантюрист начала 20 века), которую создатели теми или иными путями стараются скрыть от потенциальных вкладчиков. [1]

Основной принцип работы финансовой пирамиды заключается в постоянном вовлечении все большего количества вкладчиков, за счет их денег выплачиваются дивиденды тем, кто ранее вложил деньги в подобную структуру. И тут вступает в действие закон геометрической прогрессии. Для того что бы доходность оставалась на одном уровне, требуется экспоненциальный рост количества участников. Например, если на каждом уровне каждый вовлеченный будет привлекать всего по два человека, то уже к 31 уровню закончится все население Земли. Этим и обусловлен неизбежный крах всех финансовых пирамид. Пирамидами же подобные структуры называются из-за того, что львиную долю финансовых вливаний получает небольшая верхушка, включая, как правило, и основателя пирамиды. Близкие к верхушке участники могут даже

успеть получить небольшой доход, все остальные неизбежно теряют вложенные средства.

Следует отметить, что принцип пирамиды используется и в привычных всем вещам. Именно он лежит в основе любой схемы пенсионного обеспечения, основанной на распределительном механизме, – пенсионеры получают пенсии за счет ныне работающих граждан. Такой механизм работает без сбоев, до тех пор, пока число работающих граждан существенно превышает число пенсионеров. Когда соотношение изменяется, то система пенсионного обеспечения дает сбой. В свое время по принципу пирамиды в России для покрытия дефицита федерального бюджета выпускались так называемые государственные краткосрочные обязательства (ГКО).

Государственные краткосрочные обязательства (ГКО) – бескупонные долговые обязательства; доходом для инвесторов является разница между номиналом и ценой данного финансового приобретения на аукционе. [3]

Основой экономической модели ГКО стал механизм финансовой пирамиды, аналогичный схеме действия МММ. По оценке Михаила Хазина «Это была самая крупная финансовая афера за все постсоветское время». Создателем финансовой пирамиды в России выступило само государство, которое выпускало с 1993 по 1998 государственные краткосрочные облигации (ГКО). Из-за высокой инфляции поначалу спрос на них был низкий, но к 1998 году ГКО стали основным источником финансирования дефицита государственного бюджета. Само правительство стимулировало спрос на эти ценные бумаги с помощью средств полученных от их продажи. В итоге в августе 1998 года случился технический дефолт по ГКО, что привело к экономическому кризису и колоссальному обнищанию населения всей страны. Выплаты по ГКО заморожены. [3]

По статистике обманутые вкладчики могут рассчитывать в лучшем случае на возврат 5-10% от вложений и то далеко не всегда. [1]

Помимо классических пирамид, срок жизни которых, в основном не больше года, существуют и более долгосрочные проекты. Они основаны на том же принципе вложения денег, но доходность декларируют невысокую и прибыль извлекается за счет инвестирования в какие-либо финансовые инструменты. Такие проекты встречаются достаточно редко, их трудно распознать и они также имеют очень высокие риски, при достаточно низкой возможной прибыли.

К пирамидам можно отнести и компании, которые, терпя убытки, не публикуют реальные финансовые данные, а стараются привлечь еще больше вкладчиков и средств из других источников (банковские кредиты и т. д.). Это делается в расчете на будущую прибыль, из которой будут погашаться задолженности, но заканчивается затея обычно также, как и в ситуации с классическими пирамидами. [4]

Еще одной разновидностью пирамид, которая возникла совсем недавно, с развитием сети интернет являются НУІР или высокодоходные инвестиционные фонды. Основным принципом работы финансовых пирамид такого типа является все та же геометрическая прогрессия, замаскированная красивыми словами об инвестировании и работе на рынке Форекс. Создатели таких фондов обещают

гигантские проценты (до сотен процентов в день) и вложение денег на короткий срок (дни, недели). Выплаты как бы то же производятся ежедневно или еженедельно. Но вот срок существования таких фондов не превышает нескольких месяцев, затем создатели исчезают с фактически украденными деньгами, а некоторые особо наглые – обнуляют баланс текущих вкладов и выплат и начинают привлекать новых людей.

По времени существования пирамиды можно условно разделить на 3 группы: – быстрые (Fast HYIP) – существуют приблизительно неделю (5-50% в сутки); – средней продолжительностью – несколько месяцев (1-3% в сутки); – долгосрочные – существуют несколько лет (0,5-1% в сутки) [1]

Часто пирамиды используют системы электронных платежей (Perfect Money, AlertPay, Liberty Reserve) и банковские переводы. WebMoney старается не работать с такими пирамидами и при выявлении блокирует счета. [1]

В настоящее время финансовые пирамиды не рекламируют себя, а стараются прикрыться другими видами деятельности: торговля на рынках (фондовый или валютный), финансовое пари (беттинг) и др. При запуске этой системы многие вкладчики знают, что вкладывают свои деньги в пирамиду. Но когда число вкладчиков переваливает за несколько тысяч, большая их часть считает, что этот проект действительно рабочий и постоянно будет приносить прибыль (как пример, компания Делвани на рынке Форекс). [3]

В настоящее время в интернете очень много рекламы Форекс, других HYIP-проектов, где участники довольны и удачливы. Но достаточно зайти на тематические форумы, и вы увидите еще большее количество людей, которых эти проекты оставили без денег.

Теоретически, финансово грамотный человек может заработать какие-то деньги, используя пирамиды как инвестиционный инструмент. Правда риски будут громадные, и предсказать даже приблизительно процент прибыли невозможно. Поэтому лучше с подобными структурами (особенно если вы новичок в инвестировании) не связываться. Существует огромное количество других инструментов получения пассивного дохода. Свою пирамиду все же лучше не создавать, так как это уголовное преступление.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовые пирамиды в сети. [Электронный ресурс] URL: <http://internetsmarket.ru/pasivnyj-zarabotok/finansovye-piramidy-v-seti>
2. Официальный сайт рынка Форекс. [Электронный ресурс] URL: <http://forexaw.com/>
3. Краткосрочные облигации [Электронный ресурс] URL: <http://forexaw.com/>
4. Экономика Бизнес Наука: Инвестиции в финансовые пирамиды- это риск? [Электронный ресурс] URL : <http://ebs-today.ru/article.php?id=202>

УДК 336.748.12:336.717](062)

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кобзева Е.В., гр. 32-Э**Рук. Барсукова О.В.**

Денежно-кредитная политика – это составная часть экономической политики государства, объектами регулирования которой выступают спрос и предложение на денежном рынке, изменяющиеся в результате действий денежных властей, частных банков и небанковских организаций. Предметами регулирования являются банковские резервы, процентная ставка и валютный курс.

В идеале денежно-кредитная политика призвана обеспечить стабильность цен, полную занятость и экономический рост – таковы ее высшие и конечные цели. Основными ориентирами обычно выступают обеспечение роста ВВП, устойчивости национальной валюты и снижение инфляции.

Денежно-кредитная политика – чрезвычайно мощный, а потому необыкновенно опасный инструмент. С её помощью можно выйти из кризиса, но и не исключена печальная альтернатива – усугубление сложившихся в экономике негативных тенденций.

В качестве проводника денежно-кредитной политики выступает ЦБ РФ. От него зависит эффективность функционирования экономики. ЦБ предоставлены широкие полномочия и полная самостоятельность в вопросе о выборе методов и мероприятий по денежно-кредитному регулированию экономики страны в рамках действующего законодательства.

Цели денежно-кредитной политики формулируются в соответствии с принятыми на текущий год целями макроэкономической политики. На текущий 2014 г и предстоящий период 2015-2016 гг основной целью денежно-кредитной политики Банка России было поставлено обеспечение ценовой стабильности, которая подразумевает достижение и поддержание стабильно низких темпов роста потребительских цен и является одним из важнейших условий формирования сбалансированного и устойчивого экономического роста [1].

К 2015 году Банк России планирует завершить переход к режиму таргетирования инфляции, в рамках которого обеспечение ценовой стабильности признается приоритетной целью денежно-кредитной политики. Кроме того, неотъемлемыми характеристиками нового режима являются:

- объявление количественных целей по инфляции,
- принятие решений в первую очередь на основе прогноза развития экономики и динамики инфляции,
- активное информационное взаимодействие центрального банка с обществом и его подотчетность.

Невыполнение этих требований может препятствовать реализации мер денежно-кредитной политики и исказить их воздействие на экономику.

Задача ЦБ РФ состоит в постепенном снижении темпа роста потребительских цен. Целевая траектория инфляции в данном процессе должна определяться с учетом перспектив экономического роста. По прогнозам Банка России целевое значение изменения потребительских цен составит 5,0% в 2014 году, 4,5% в 2015 году и 4,0% в 2016 году. В период с 2011 по 2013 гг инфляция соответствовала плановому показателю только в 2011 г (Таблица 1).

Таблица 1 – Инфляция 2011 – 2013 гг.

Год	Инфляция, в %		Оценка
	Плановый показатель	На конец отчетного года	
2011	6 - 7	6,1	Входит в рамки официального прогноза. Рекордно низкий показатель за последние двадцать лет российской истории
2012	5 - 6	6,6	превысив официальный прогноз
2013	4,5 – 5,5	6,5	превысив официальный прогноз

Решения о направленности денежно-кредитной политики принимаются Банком России на основе комплексного анализа экономических процессов. В связи с тем, что влияние денежно-кредитной политики на экономику распределено во времени, особое внимание при ее проведении уделяется макроэкономическому прогнозированию и оценке рисков отклонения инфляции от целевого уровня.

Банк России намерен продолжить повышать гибкость курсообразования и к 2015 году завершить переход к режиму плавающего валютного курса, что позволит избежать возможного конфликта целей денежно-кредитной политики.

Успешность реализации государственной макроэкономической политики в значительной степени зависит от координации деятельности Банка России и Правительства РФ. Последовательное проведение бюджетной политики, направленной на обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, вносит позитивный вклад в поддержание финансовой и общей макроэкономической стабильности. При разработке и реализации денежно-кредитной политики Банк России придает большое значение развитию механизмов взаимодействия с федеральными органами исполнительной власти в области тарифной политики, управления остатками бюджетных средств на счетах в Банке России, пополнения и использования Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Основным направлением денежно-кредитной политики как составной части современной экономической политики России является постепенное снижение уровня инфляции и поддержание ее на определенном уровне.

Согласно с «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» Банком России в 2014 году был запланирован уровень инфляции 4,5% и его снижение к 2016 году до 4%.

На данный момент уровень инфляции значительно выше запланированного и в годовом выражении составляет около 6,64%, что выше не только целевого показателя на конец 2013 года, но и целевого диапазона.

По данным Росстата инфляция в России в марте 2014 года оказалась втрое выше, чем в марте 2013 года: 1% против 0,3% соответственно (рис. 1). В Москве потребительские цены за первый месяц весны 2014г. выросли на 1,3%, в Санкт-Петербурге - на 1,1%. В целом за январь-март 2014 года потребительские цены в России увеличились на 2,3% [3].

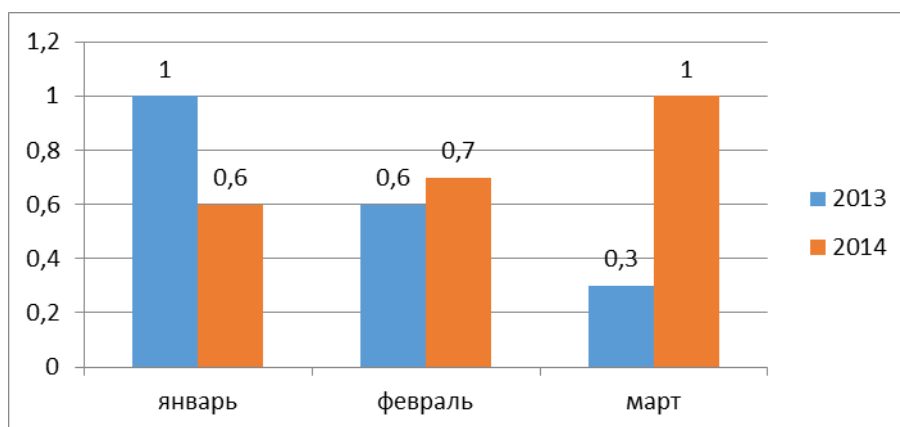


Рисунок 1 – Инфляция 2013 – 2014 гг.

На быстрый рост уровня инфляции значительное влияние оказали воздействия события, произошедшие в РФ (а именно: проведение Олимпийских и Паралимпийских игр, на которые было затрачено больше денежных средств, чем было запланировано, и присоединение полуострова Крым и города Севастополь). Также определенный вклад в рост потребительских цен внесла динамика курса национальной валюты (рис. 2).

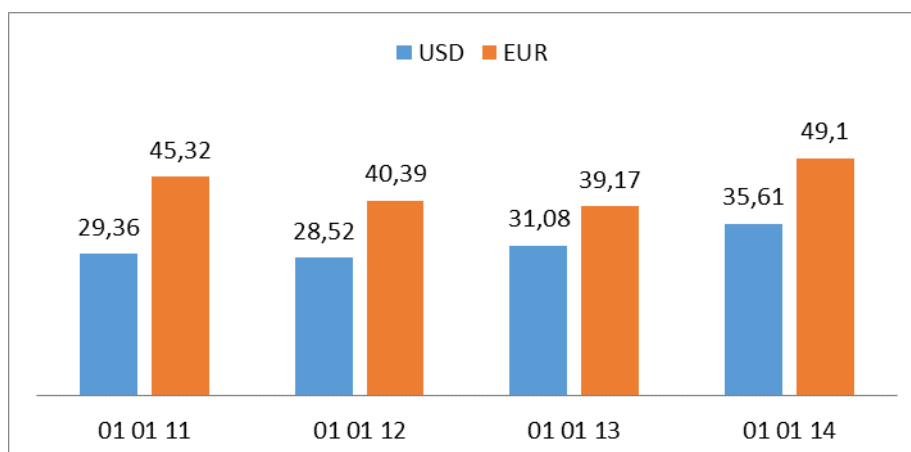


Рисунок 2 – Динамика курса руб/USD и руб/EUR

По оценке ЦБ при текущей направленности денежно-кредитной политики снижение темпов роста потребительских цен возобновится во второй половине 2014 г, и в среднесрочной перспективе можно ожидать замедление инфляции до целевых значений. В то же время, Министерство экономического развития отмечает, что инфляция к середине года выйдет за пределы 7% и только после этого пойдет на снижение и составит по итогам 2014 года более 5% [4].

По словам замглавы МЭР, нынешняя ситуация несколько лучше, чем в кризисном 2008 году, но российская экономика все еще подвержена сильному влиянию внешних факторов. Это показали события в Украине и последовавшее ухудшение отношений с Западом.

В настоящее время в РФ меньше, в процентах к ВВП задолженность корпоративного и банковского сектора, положительные валютные позиции, то есть к колебаниям курса и прочим событиям Россия готова лучше, чем в 2008 году. Но наблюдается крайне высокая чувствительность экономики – и динамики ВВП, а также корпоративного и банковского сектора – не только к динамике мировых цен на нефть, но и к ситуации, связанной с оттоком капитала.

Вместе с этим, по мнению замминистра МЭР, в колебании курса можно выявить и позитивные моменты. Так ослабление рубля может пополнить российский бюджет в 2014 году на 800-900 миллиардов рублей. Ослабление российской валюты приводит к росту инфляции и снижению внутреннего спроса. В этом смысле в краткосрочном плане теряется темп роста. Зато появляется дополнительный бюджетный ресурс, то есть чем хуже для валютного курса, тем лучше для бюджета, но это не означает, что лучше для экономики в целом.

В свою очередь, другие эксперты совершенно противоположного мнения. Они утверждают, что 2014 год станет годом социально – экономического провала, так как инвестиции продолжают утекать за рубеж, капиталы бегут из страны. Прогноз оттока капитала из России в 2014 году составляет от 100 до 150 млрд долл, инфляция в годовом выражении достигнет 7,5% [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что инфляция уже за первые 3 месяца 2014 года превысила предполагаемый уровень и активно продолжает свой рост. Данная ситуация негативно сказывается на экономике страны в целом и при пассивном отношении ЦБ может привести к финансовому кризису. Для предотвращения этого необходимо проведение мер, предотвращающих рост уровня инфляции, а именно пересмотра основных направлений, целей, задач и главных инструментов денежно-кредитной политики РФ. То есть эффективность экономики напрямую зависит от правильно выбранной стратегии проведения денежно-кредитной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов // Internet resource: <http://base.consultant.ru>
2. Мереминская Е. Сценарий кризиса // Internet resource: <http://www.banki.ru>

3. Инфляция и рост цен в России в 2014 году // Internet resource: <http://ria.ru>

4. Эксперты прогнозируют инфляцию в 6,5 - 8% по итогам 2014 года // Internet resource: <http://www.interfax.ru>

УДК 314.172

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

Ковалев А.А., гр. 41-МЭ

Рук. Краснобокая И.А.

Демографическая ситуация является самой острой проблемой в России в настоящее время, требующей немедленного решения. В современных российских условиях социально-экономическое развитие проходит в условиях недостаточного демографического потенциала населения. Поэтому возникает необходимость систематического изучения населения и проведения анализа по его основным показателям для выявления основных проблем, характерных для России, а также определения путей их решения.

Цель исследования – статистическая оценка демографической ситуации в России за 2009-2013 год.

В процессе исследования были использованы методы демографической статистики, которая включает в себя приемы общей теории статистики, что предполагает использование системы таких методов, как абсолютные, относительные и средние величины; динамические ряды, метод экстраполяции.

Во-первых, проведен анализ численности, состава и территориального размещения населения.

В таблице 1 представлена среднегодовая численность населения Российской Федерации за последние пять лет.

Таблица 1 – Среднегодовая численность населения в 2009-2013 гг.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднегодовая численность населения (тыс. чел)	142115	141956,5	141909	142409,6	142885,1

Половозрастная структура населения представлена следующим образом: численность женщин превышает численность мужчин в среднем на восемь процентов. Большая часть мужского населения находится в возрасте 20-25 лет, а также 50-55 лет. Меньше всего мужчин в возрасте от 65 до 70 лет, а также от 85 лет и выше. Что касается женщин, то примерно 1300 тысяч человек имеют возраст 50-55 лет и почти столько же женщин находятся в возрасте от 24 до 28

лет. Меньше всего женщин, как и мужчин, имеют возраст 65-68 лет, а также 85 и выше.

Особой характеристикой размещения населения по территории является его распределение между городом и селом. Соотношение городского и сельского населения отображено на рисунке 1.

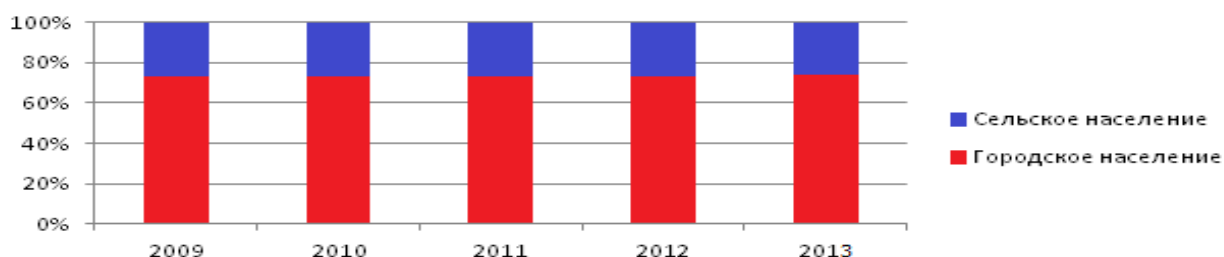


Рисунок 1 – Соотношение городского и сельского населения России в 2009-2013 гг.

Из рисунка 1 видно, что более 70 процентов населения России проживает в городах, и лишь менее 30 в селах и поселках. Из этого можно сделать вывод, что в России высокий уровень урбанизации, который идет за счет естественного прироста городского населения, формирования широких пригородных зон, миграции из сельской местности в городскую [1].

Во-вторых, проанализированы показатели воспроизводства населения.

В таблице 2 представлены основные показатели рождаемости и смертности за период с 2009 по 2013 гг.

Таблица 2 – Основные показатели рождаемости и смертности в 2009-2013 гг.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Число родившихся, тыс. чел	1610,1	1713,9	1761,7	1788,9	1805,1
Общий коэффициент рождаемости	11,338	12,078	12,414	12,562	12,633
Число умерших, тыс. чел	2080,4	2076,0	2010,5	2028,5	1928,7
Общий коэффициент смертности	14,639	14,624	14,168	14,244	13,498

Из таблицы 2 видно, что на каждую тысячу населения в России родилось в 2009-2013 годах до 16 детей, что говорит о низком уровне рождаемости в России, а уровень общего коэффициента смертности находится в пределах от 13,5 до 14,6, что говорит о том, что в России средний уровень смертности. Следует отметить, что превышение числа умерших над родившимися постепенно сокращается, однако это превышение остается довольно значительным.

В-третьих, проведен анализ показателей миграции населения.

На рисунке 2 представлена численность прибывших на территорию РФ и численность выбывших с нее в 2009-2013 гг.

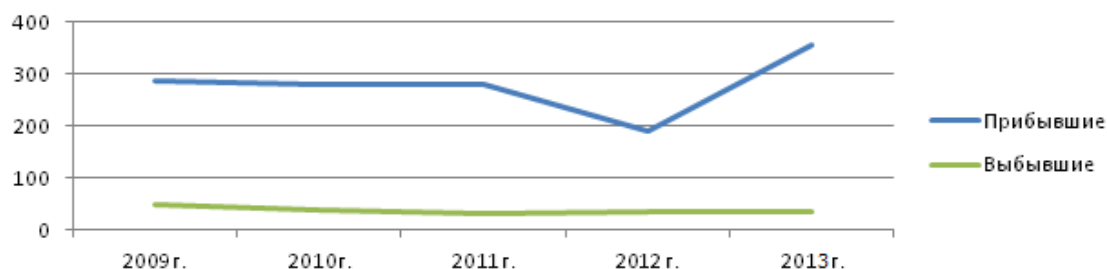


Рисунок 2 – Число прибывших и выбывших человек в 2009-2013 гг. (тыс. чел)

Из рисунка 2 видно, что число прибывших человек на территорию РФ намного превышает число выбывших с территории РФ. В 2012 году количество прибывших было меньше чем в остальные годы (191,7 тыс. чел). Однако в 2013 году этот показатель намного улучшился, количество прибывших увеличилось на 86 процентов по сравнению с 2012 годом.

Имея данные о количестве прибывших и выбывших, рассчитаны сальдо миграции, объем миграции и другие показатели миграции населения (таблица 3).

Таблица 3 – Основные показатели миграции населения в 2009-2013 гг.

Показатель	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Сальдо миграции	240,0	242,1	247,4	158,1	320,0
Объем миграции	334,0	321,1	312,4	225,3	393,0
Коэффициент миграционного прироста	1,690	1,706	1,743	1,106	2,240
Коэффициент миграционного оборота	2,352	2,263	2,201	1,577	2,751
Коэффициент эффективности миграции, %	71,9	75,4	79,2	70,2	81,4

Из таблицы 3 видно, что наибольшие сальдо и объем миграции были в 2013 году. В основном рост этих показателей произошел за счет притока населения из стран СНГ. В 2012 году сальдо и объем миграции оказались ниже, чем в другие годы. В среднем на два человека увеличивается каждая тысяча общего населения за счет миграции на протяжении пяти рассматриваемых лет. Примерно два человека из тысячи являются мигрантами (коэффициент миграционного оборота). Механический прирост имеет наибольший удельный вес в объеме миграции (в среднем 75 процентов), что говорит о высокой эффективности миграции [2].

В-четвертых, сделан прогноз численности населения на основе экстраполяции.

Математическая модель (модель тренда), отражающая численность населения России имеет следующий вид:

$$\hat{Y}_t = 143121,42 - 171,6381818t;$$

Используя данную модель, проведем прогноз численности населения России до 2016 года с доверительной вероятностью 98 процентов (таблица 4).

Таблица 4 – Прогноз численности населения России до 2016 года

Год	Прогноз (тыс. чел.)
2014	$139335,250 \leq \text{численность населения} \leq 143131,554$
2015	$138991,978 \leq \text{численность населения} \leq 142788,282$
2016	$138648,698 \leq \text{численность населения} \leq 142445,002$

Из таблицы 4 видно, что по численность населения до 2016 года будет стабильно уменьшаться. Это является серьезной проблемой для России, поэтому необходимо принимать меры по улучшению демографической ситуации в стране.

Мероприятия по улучшению демографической ситуации в России:

- улучшение медицинского обслуживания, помощь роддомам, увеличение зарплат медработникам;
- необходимо сделать приоритетным развитие системы здравоохранения, профилактической медицины, пропаганды здорового образа жизни;
- семья во всех средствах СМИ должна преподноситься в позитивном виде, как двое родителей (причем мужчина и женщина) и не менее троих детей.
- усиление материальной поддержки граждан, имеющих детей, за счет увеличения размера пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет работающим женщинам, введения выплаты пособия неработающим женщинам;
- предупреждение социально значимых заболеваний (сахарный диабет, туберкулез, онкологические заболевания, ВИЧ/СПИД, вирусные гепатиты и др.);
- содействие добровольному переселению в Россию соотечественников путем реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом и др. [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Библиотека менеджмента [Электронный ресурс]: Демографическая ситуация в России. – 2010. – Режим доступа: www.management.aanet.ru, свободный. – яз. рус.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Российский статистический ежегодник. – 2013. – Режим доступа: www.gks.ru, свободный. - яз. рус.
3. Научно-практический медицинский журнал [Электронный ресурс]: Демографическая ситуация в Российской Федерации. – 2013. – Режим доступа: www.rosmedportal.com, свободный. – яз. рус.

УДК 336.055

ДИНАМИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Крамская Ю.А., гр. 41-Б
Рук. Маслова И.А.

В системе социальной защиты населения кумуляция денежных средств в определенных фондах обусловлена необходимостью в обеспечении социальных интересов граждан. За счет целевых взносов осуществляется накопление средств в следующих фондах:

- фонд пенсионных накоплений, необходимый для реализации выплат пенсионерам, инвалидам и т.д.;
- фонд средств для выплаты пособий в случаях временной нетрудоспособности, материнства, несчастного случая, профзаболевания;
- фонд средств, направляемых на защиту интересов населения в отношении охраны здоровья.

В соответствии со статьей 954 Гражданского кодекса РФ, страховой премией обозначается плата за страхование, которую на условиях заключенного договора страхования страхователь обязан уплатить в пользу страховщика. Законодательством РФ предусмотрена возможность рассрочки уплаты страховой премии на условиях составленного и подписанного сторонами договора – уплаты страховых взносов. [1]

В теории и практике страхования в РФ выделяют обязательное и добровольное страхование, к первому из которых относится государственное социальное страхование; уплата страховых взносов по нему вменена в обязанность работодателю.

Страховые взносы – одна из основных доходных статей консолидированного бюджета РФ, на долю которой в нем приходится порядка 20%.

Объемы поступлений в виде страховых взносов в структуре консолидированного бюджета Российской Федерации из года в год изменяются; при этом наблюдается тенденция к увеличению их абсолютного значения (таблица 1).

Таблица 1 – Объем поступлений страховых взносов (до 2001 г.) и Единого социального налога (с 2001 г.) в период 1998-2002 гг., млн.руб.

Год	1998	1999	2000	2001	2002
Объем поступлений	180860,94	284066,9	407206,59	548614,62	748238,46

В течение 1990-1993 гг. в России были созданы соответствующие специальные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд (создан 20.12.1990 г.),

Фонд социального страхования (создан 01.01.1991 г.), Фонд обязательного медицинского страхования (создан 24.02.1993 г.). Эти действия стали первыми шагами в истории современной России в попытке разработки и практического внедрения эффективной системы социальной защиты населения.

С момента создания указанных фондов до 01.01.2001 г. платежи, вмененные в обязанность работодателям, направляемые в пользу первых, носили название страховых взносов. В соответствии с законодательной базой, в 2000 г. осуществлялись выплаты в базовом размере 37%: 28% в Пенсионный фонд РФ, 5,4% в Фонд социального страхования, 3,6% в Фонд обязательного медицинского страхования. Особенностью введенных в период 1990-1993 гг. законов стало то, что они вскоре после своего вступления в силу перестали соответствовать действительной экономической ситуации в стране [8], и, как следствие, невозможность выполнения определенных норм, содержащихся в них. Возможность преобразования принципиальных моментов системы социальной защиты населения вплоть до конца 1990-х гг. отсутствовала.

Стимулирующими ход реформирования указанной системы стали факторы, проявившиеся только к концу десятилетия:

- экономический (высокая инфляция, зарегистрированная в 1998 г., обесценила доходы населения, а также задолженность предприятий и государства по выплате заработной платы и пенсий);

- демографический (период существенного превалирования количества людей, вступающих в трудоспособный возраст, над людьми пенсионного возраста);

- политический (приход к власти нового политического лидера, обладающего требуемой для проведения подобных преобразований поддержкой избирателей, запасом «политического» времени и, самое главное, серьезной волей к реализации пенсионной реформы) [7].

Их совокупное воздействие обусловило разработку и принятие актов нормативно-правовой базы, регулирующих не только пенсионное, но и социальное и медицинское обеспечение. Основным актом, регулирующим уплату средств на указанные нужды, стал Налоговый Кодекс РФ, в котором единому социальному налогу посвящалась отдельная глава, введенная в действие 01.01.2001 г.

Функция контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов была возложена на налоговые органы. Цель данного действия видится в повышении эффективности контрольных мероприятий за процессом расходования средств по основаниям, предусмотренным системой социальной защиты, и в целом централизации внимания на результативности проводимой реформы социальной сферы жизни.

Предпринятые властью мероприятия по повышению уровня социальной защиты населения были восприняты последним неоднозначно. Уровень удовлетворенности социальной ситуацией до и после начала преобразований представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Удовлетворенность защитой социальных интересов [7]

Год	Интересы достаточно защищены	Интересы не защищены, готовность к решительным действиям	Интересы не защищены, но действовать не буду	Затруднились ответить
1998	3	49	21	26
1999	4	55	18	22
2000	8	44	24	23
2001	7	51	16	26
2002	10	41	29	18

Единый социальный налог просуществовал до 01.01.2010 г., когда согласно Федеральному закону № 212-ФЗ от 24 июля 2009 года в практику налогов и сборов вновь вводились страховые взносы, уплачиваемые отдельно в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования. [3]

В соответствии с информацией Минфина РФ от 18.07.2013 г., рассматривающей основные направления бюджетной политики на 2014 г., а также на плановый период 2015-2016 гг., объем поступлений в консолидированный бюджет РФ в виде страховых взносов во внебюджетные фонды к 2016 г. должен составить 5516,8 млрд.руб., что на 25% больше значения 2013 г. (таблица 4).

Таблица 4 – Объем поступлений страховых взносов во внебюджетные фонды РФ в соответствии с Информацией Минфина РФ от 18.07.2013 г., млрд. руб.

Год	2014	201	2016
ПФ РФ	3159,9	3502,7	3896,9
ФСС	563,6	628,1	698,2
ФОМС	744,7	831,5	921,7
Совокупное	4468,2	4962,3	5516,8

В настоящее время в России протекают процессы, которые позволят в ближайшем будущем унифицировать и стандартизировать учетные процессы российских и зарубежных компаний. Отмечено, что Россия в связи со своей значительной ролью в мировой экономике «объективно обречена на использование МСФО». [8]

Переход на МСФО повлечет за собой определенные изменения в отношении порядка формирования фондов с целью обеспечения социальной защиты населения. Так, в соответствии с МСФО 19 «Вознаграждения работникам», к выплачиваемым сотрудникам вознаграждениям относят: взносы на социальное обеспечение, пенсионные выплаты, выплаты при потере трудоспособности и др. Пунктом 27 указанного Стандарта закреплено, что в пенсионные выплаты могут осуществляться по двум схемам:

- по установленным взносам (актуарный и инвестиционный риски несет работник);
- по установленным выплатам (актуарный и инвестиционный риски несет работодатель).

Кроме того, в пункте 45 Стандарта «Вознаграждение работникам» выделены государственные пенсионные планы также с установленными выплатами и с установленными взносами по характеру обязательств предприятия в соответствии с планом. Финансирование государственных пенсионных планов осуществляется за счет распределения денежных средств: взносы устанавливаются на уровне, который, как предполагается, достаточен для выплаты пенсий, причитающихся в том же самом периоде, а будущие пенсии, заработанные в текущем периоде, будут выплачиваться за счет будущих взносов. Иными словами, определяется двухуровневый характер пенсионного обеспечения: государственный и организационный.

На организацию системы социальной защиты населения в той или иной стране оказывают политические, экономические и социальные явления, протекающие как на микро- (мировой уровень), так и на макроуровне (уровень отдельной страны). Появившаяся относительно недавно тенденция к стандартизации и унификации учетных систем государств, являющихся участниками мирового хозяйства, и постепенный переход в связи с этим России на МСФО являются основаниями утверждать, что в скором времени произойдет очередное изменение структуры механизма социальной защиты населения в Российской Федерации и порядка его обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский Кодекс РФ. Часть 2
2. Федеральный закон «О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ и в Фонды обязательного медицинского страхования на 2000 год» № 197-ФЗ от 20 ноября 1999 года
3. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» №212-ФЗ от 24 июля 2009 г. (в ред. Федерального закона N 428-ФЗ от 28.12.2013)
4. Информация Минфина РФ от 18 июля 2013 г. «Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70316412/>
5. Левашов В.К. Гражданское общество в современной России (социологические измерения). – М.: ИСПИ РАН, 2006. – 52 с.
6. Обзор социальной политики в России. Начало 2000 / Под ред. Т.М. Малевой / Н.В. Зубаревич, Д.Х. Ибрагимова и др.; Независимый институт социальной политики. – М.: НИСП, 2007. – 432 с.

7. Налоговая политика и пути выхода из кризиса [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nalog-forum.ru/attachfiles/nalog-politic-crisis.pdf>

8. Основные проблемы перехода России на МСФО [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/5218>

УДК 336.77.01

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА 2013-2014 Г.

**Кузнецова А.А., гр. 21-Э-М
Рук. Греков И.Е.**

Малый и средний бизнес играет огромную роль в развитии экономики многих стран, так как не только помогает решать проблемы, связанные с занятостью населения, но и повышает эффективность производства, стимулируя развитие конкуренции, а также является источником постоянных отчислений в бюджет налогов. Помимо прочего, малый и средний бизнес – это поддержка специализации и кооперации в разных отраслях (сфера обслуживания, мелкое и среднее производство) [1].

В прошлом году рост бизнеса банков в кредитовании МСБ основывался на комплексном обслуживании и новой технологии «кредитных фабрик». Это позволило преодолеть потери от ухода некоторых заемщиков в тень. В текущем году драйверы роста немного потеряли свое значение на фоне замедления экономики.

Летом 2013 года был поднят вопрос о предоставлении мелким предпринимателям двухгодичных налоговых каникул. Затем было выдвинуто предложение освободить от налогов только тех, кто впервые регистрирует свой бизнес и таким образом увеличить число малых и средних предприятий, а также легализовать теневую занятость, увеличив суммарное число ИП на 2 миллиона. Однако Минфин выступил против этого предложения, при этом согласившись с тем, что идея сама по себе хорошая и её просто нужно доработать.

Даже если решение о предоставлении налоговых каникул и будет принято, оно, прежде всего, будет касаться производственных и инновационных предприятий, то есть тех, которые являются наиболее важными для развития экономики страны.

Недавно агентство «Новые маркетинговые решения» (НМР) выпустило тайное исследование условий оборотных кредитов, непокрытых банковских гарантий и овердрафта для МСБ в 3-м квартале 2013 года. Всего в исследование попали 40 банков: в них обращался «тайный» клиент, являвшийся по легенде сотрудником небольшого предприятия.

Согласно результатам, разброс ставок по оборотным кредитам для МСБ достаточно велик – ставки находятся в пределах от 9% до 18% и в среднем колеблются возле 13%. В отношении графика погашения кредита банки

проявляют достаточную гибкость – это касается видов, периодичности, порядка внесения платежей и т.д.

По данным НМР, средняя годовая процентная ставка по овердрафту с обеспечением составляет 12,52%, без обеспечения – 12,60%. Средняя стоимость полугодовой непокрытой банковской гарантии равна 3,17% годовых с обеспечением и 4,17% при отсутствии обеспечения. Непокрытая гарантия на год в среднем обойдется в 3,26% и 3,89% годовых – соответственно, с обеспечением и без. Значения всех этих показателей по конкретным кредитным организациям в открытых материалах не раскрываются [2].

Как отмечают рейтинговые агентства и эксперты, темпы роста кредитования МСБ замедляются. За первые 6 месяцев 2013 года портфель кредитов МСБ в целом по рынку вырос всего на 15% против 23% в аналогичном периоде 2012 года. Это обусловлено целым рядом причин.

Во-первых, ослабло влияние массового внедрения «кредитных фабрик», которое было драйвером роста в сегменте почти весь 2012 год. Во-вторых, снизился спрос на кредиты: бизнес сейчас не готов вкладывать значительные средства в собственное развитие и расширение. В-третьих, растет просрочка. Кстати, есть мнения, что в случае существенного роста просрочки среди малого и среднего бизнеса банковский регулятор может взяться и за этот сегмент. В-четвертых, как ни странно, часть заявок МСБ в последнее время ушла из кредитов в лизинг и факторинг [4].

Наконец, на малый бизнес значительное давление оказывают факторы, которые вообще не связаны с банковским рынком в целом и с кредитованием в частности. Речь идет о факторах макроэкономического, фискального и т.п. характера.

Несмотря на некоторое охлаждение в сегменте МСБ, банки стремятся использовать свои возможности по максимуму и вводят новые продукты, следуя за спросом.

Конечно, кредитование малого бизнеса не может сравниться по доходности с потребительским кредитованием, да и большая часть компаний МСБ редко имеет кредитное качество выше среднего, на этапе начала развития бизнеса предприниматели чувствительно реагируют на ценовые параметры – стоимость открытия и обслуживания расчетного счета и, тем более, кредитные ставки.

Какой бы ожесточенной ни была конкуренция за малое или среднее предприятие, банки стараются не забывать и о рисках. Одной из основных проблем кредитования МСБ остается отсутствие ликвидного обеспечения. Но даже если у малого или среднего предприятия есть ликвидное обеспечение, то это решает лишь половину проблемы. В России до сих пор не решен вопрос о регистрации движимого имущества. А это означает, что кредитные организации по-прежнему работают с риском перекрестного залога, когда один и тот же залог передается в разные банки, и обнаружить это практически невозможно. Приходится либо верить клиенту, либо не рисковать [3].

В последнее время некоторые малые и средние предприятия, которые ранее выходили из «тени», стали вновь возвращаться в нее. Возможно, этому

способствует в том числе и ухудшение финансового состояния многих компаний МСБ вследствие замедления роста экономики. Отсюда и нежелание клиента раскрывать банку полную финансовую информацию о своем бизнесе.

Ряд банков сталкивается и с другими проблемами при кредитовании МСБ. Например, часть кредитных организаций вынуждена финансировать малый и средний бизнес средствами физических лиц, а депозиты, как известно, – самый дорогой источник фондирования. Иногда банки сталкиваются с конкуренцией со стороны микрофинансовых организаций, хотя большинство банкиров все же утверждают, что у них разная клиентура. Также далеко не у всех клиентов есть хорошая кредитная история, что часто вынуждает банки отказывать им в финансировании.

По мнению экспертов, в 2014 году не стоит ожидать взрывного роста объемов кредитования МСБ, что будет напрямую влиять на ценовые и неценовые параметры продуктов для малого и среднего бизнеса. Тем не менее с большой вероятностью этот сегмент рынка продолжит рост и сохранит свою привлекательность по сравнению с кредитованием физических лиц и крупных компаний.

Недавно Банк России объявил, что готов упростить порядок рефинансирования кредитов, выданных малому и среднему бизнесу под гарантии нового Федерального гарантийного фонда. В этом случае банк-кредитор не будет представлять в ЦБ бухгалтерскую отчетность заемщика – субъекта малого и среднего бизнеса, что позволит несколько упростить процедуру. Но для банков, особенно работающих с МСБ в рамках портфелей однородных ссуд, было бы интересно рефинансировать в ЦБ не каждый отдельный кредит, а пулы кредитов, что реально повысило бы доступность кредитов для малого бизнеса.

Также банки с нетерпением ждут принятия закона о регистрации движимого имущества, а сами малые и средние предприятия ожидают пересмотра и хоть какого-то снижения налоговой нагрузки. Помимо этого, и банки, и компании ожидают, что ранее заявленные механизмы по упрощению доступа МСБ к госзакупкам наконец-то заработают [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Девятаева Н. В. Малое предпринимательство: российский и зарубежный опыт [Текст] / Н. В. Девятаева, Л. О. Парфелкина // Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвуз. сб. науч. тр. – Вып. III / редкол.: Колесник Н. Ф. (пред.) [и др.] – Ковылк. тип., 2012 – 406с.
2. Девятаева Н. В. Организация, учет и особенности налогообложения малых предприятий: учеб. пособие/Н. В. Девятаева, Л. М. Макарова. – 2-е изд., испр. и доп. – Изд-во Мордов. Ун-та, 2008. – 232с.
3. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-сентябре 2013 года [Электронный ресурс] // <http://www.nisse.ru>

4. Кредит для малого бизнеса [Электронный ресурс] // <http://www.biznesvkredit.ru>

5. Кузнецова А. Ю. Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в России [Текст] / А. Ю. Кузнецова, Н. В. Девятаева // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 175-177.

УДК 339.54

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Кулешова М. В., гр. 22-Э
Рук. Фокина О.Г.

Всемирная торговая организация – международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов.

Предпосылкой создания ВТО можно считать возрастающую роль мировой торговли, заставившую индустриальные страны уже в XIX веке поддерживать на международном уровне ограниченную кооперацию по вопросам таможенных пошлин. Целью создания организации является необходимость институционализации и наднационального регулирования возросших объёмов внешней торговли в пределах признанных международно-правовых рамках.

Переговоры по вступлению РФ в ВТО продолжались рекордные 19 лет и закончились 16 декабря 2011 г. подписанием протокола о присоединении России к ВТО. 22 августа 2012 год Россия официально стала 156 членом ВТО. Для вступления в ВТО необходимо согласие всех ее членов. И если сначала, когда переговоры были многосторонними, переговорный процесс шел довольно-таки активно, то в двусторонних переговорах выявилось немало трудностей. Наиболее сложными оказались переговоры с ЕС, Китаем и США, а в последние годы – и с Грузией. Это стало причиной столь долгого вступления России в ВТО [1].

Членство в ВТО создаст благоприятные условия для формирования и экспансии новых секторов экономики. Именно на постиндустриальный прорыв должна быть нацелена внешнеэкономическая доктрина России. В этом отношении присоединение к ВТО может и должно стать одним из основных факторов модернизации и инновационного развития РФ.

К целям вступления РФ в ВТО можно отнести:

- Получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;

- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

По оценкам экспертов Российской Академии наук, всерьез рассуждать о последствиях вступления России в ВТО можно будет лет через пять. Но первые выводы можно сделать уже сейчас [2].

Сложившаяся на данный момент политическая и экономическая ситуация в мире, а также введение санкций против России оказывают негативное влияние на экономику нашей страны больше, чем членство России в ВТО.

К пострадавшим отраслям экономики от присоединения России в ВТО можно отнести:

1. Сельское хозяйство. К числу пострадавших отраслей сельского хозяйства экономисты относят свиноводство и рисоводство.

Вступив в ВТО, Россия снизила ставки на импорт свинины с 15 процентов до нуля внутри квоты и с 75 до 65 процентов в случае превышения квоты. В несколько раз уменьшились ставки на ввоз живых свиней. В результате импорт дешевой свинины из Европы резко вырос, снизив цены на эту продукцию в России на 30%. При этом себестоимость производства свинины в РФ увеличилась из-за дорогих кормов.

Похожая ситуация и в области рисоводства. После того, как ставка на ввоз этой культуры в Россию снизилась почти в три раза, полки магазинов оказались заполнены рисом иностранного производства.

По словам экспертов, в большинстве стран ВТО рисоводческая отрасль субсидируется государством. За счет этого, например, Китай и Таиланд продают рис на мировом рынке дешевле себестоимости. Без аналогичной поддержки российское рисоводство может деградировать, считают в Российском зерновом союзе.

Снижается государственная помощь сельхозпроизводителям. По договору о вступлении в ВТО допустимый объем государственной поддержки сельхозпроизводителей в 2012 году составил не более \$9 млрд. Постепенно его нужно будет снизить до \$4,4 млрд.

В июле 2012 года правительство РФ одобрило программу развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы, в рамках которой аграриям планируется выплатить 1,5 трлн. рублей. Чтобы не нарушить правила ВТО, чиновники решили изменить форму помощи, постепенно отступая от прежних форм прямого субсидирования, переходя к поддержке повышения доходности сельхозпроизводителей. Это более эффективно – развитые страны используют именно такой механизм, но при этом критерии отбора не позволяют безнадежно безответственным предприятиям получать немалые государственные средства и жить на них без всякой отдачи.

2. Сельскохозяйственное машиностроение. Раньше Москва дотировала кредиты на покупку отечественной техники. После запрета импортозамещающих субсидий фермеры стали переходить на импортные машины. Они дешевле, а в ряде случаев и надежнее.

3. Газовая отрасль. После вступления России в ВТО «Газпром» продает газ внутри страны с прибылью, не компенсируя низкие внутренние цены своими экспортными контрактами. Эти правила не касаются поставок газа некоммерческим потребителям, в отношении которых Российская Федерация сохраняет право применять такое регулирование цен на природный газ, которое будет обеспечивать социально-экономические цели и задачи России. Однако рост тарифов на газ для заводов и фабрик привел к росту цен на их продукцию.

4. Фармацевтика. Снижаются пошлины на ввоз в Россию импортных лекарств. По подсчетам Минэкономразвития, ставки таможенных пошлин на иностранные лекарства после вступления в ВТО снизились с 5-15% до 5-6,5% в течение переходного периода. Еще больше, до 2-3%, будут снижаться пошлины на медицинское оборудование и лекарственные субстанции.

При этом снижения цен на лекарства ждать не приходится: они ежегодно растут по всему миру. Максимум, что может произойти, – замедление роста цен на фармпродукцию.

5. Машиностроение. Таможенная пошлина на новые иномарки после вступления в ВТО снижается с 30% до 25%, а затем в течение 7 лет – с 25% до 15%. Российские автопроизводители начнут платить утилизационный сбор с 1 января 2014 года. Поправки в закон об отходах производства и потребления подписал президент Владимир Путин. Это означает, что отечественный автопром на внутреннем рынке будет работать на тех же условиях, что и зарубежные компании. Они платят сбор при таможенном оформлении с 1 сентября 2012 года. Новые поправки – один из этапов адаптации российского законодательства к условиям членства России во Всемирной торговой организации [3].

Базовая ставка для легковых автомобилей составляет 20 тысяч рублей, для грузовиков и автобусов – 150 тысяч. Итоговый размер платежа зависит от технических характеристик и износа машины. Это повлечет за собой рост цен для покупателей. От уплаты сбора будут освобождены личные машины беженцев, дипломатов, раритетные автомобили старше 30 лет и машины, прибывшие с территории Таможенного союза.

6. Лесная промышленность. После вступления в ВТО снижаются пошлины на вывоз древесины. В рамках квот, которые составляют 5,9 млн. кубометров для ЕС и 285 900 кубометров для других стран, пошлина на вывоз необработанной ели составляет 13%, сосны – 15% против существовавших ранее 25%. Экспортировать необработанную древесину станет выгоднее. Это может негативно сказаться на российских производителях мебели.

Негативные последствия вступления России могут привести к безработице, разорению сельского хозяйства, промышленности и других производств, приватизации общественных благ. Но наше правительство может исправить экономическую ситуацию в стране и даже сделать еще один шаг в сторону

построения постиндустриального общества. Для этого правительству необходимо предпринять следующие меры:

1. Стимулировать отечественные и зарубежные компании инвестировать денежные средства в развитие сельского хозяйства, машиностроения и другие отрасли промышленности;

2. Стимулировать развитие в стране деревообрабатывающей промышленности, что способствует уменьшению ввоза обработанной древесины и себестоимости, производимых в России изделий из дерева, а также повысит конкурентоспособность отечественных производителей на мировой арене.

3. Наладить переработку отходов, что позволит использовать их в производстве повторно. Это связано с тем, что ресурсы многих материалов на Земле ограничены; попав в окружающую среду, материалы обычно становятся загрязнителями; отходы и закончившие свой жизненный цикл изделия часто являются более дешевым источником многих веществ и материалов, чем источники природные.

Таким образом, вступление России в ВТО имеет как плюсы, так и минусы. Наша страна стала членом ВТО чуть больше года назад, поэтому делать какие-либо выводы, относительно развития экономики, рано. Если своевременно применить меры, уменьшающие негативные последствия после вступления РФ в ВТО, то можно добиться поставленных целей и вывести развитие экономики на новый уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Татарникова Е. А. Мировая экономика. Онлайн учебник. [Электронный ресурс] – URL: <http://be5.biz/ekonomika/etea/53.htm> (дата обращения: 16.04.2014).

2. Всемирная торговая организация. Что ждет Россию. Мировой опыт. [Электронный ресурс] – URL: <http://stop-vto.ru/wp-content/uploads/docs/stop-vto.pdf> (дата обращения: 17.04.2014).

3. Журнал Forbes. [Электронный ресурс] – URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=92428> (дата обращения: 16.04.2014).

УДК 334.012.64

ОСОБЕННОСТИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОНЯТИЯ «МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС»

Куликова Т.М., гр. 11-ФК-М
Рук. Гордина В.В.

Малое предпринимательство выступает в роли структурообразующего фактора современной экономики. Если крупные предприятия составляют стержень народного хозяйства, формируют его «консервативную основу», то

малые, обладая высокой мобильностью, гибкостью производства и управления, функционируют в качестве «революционного начала».

По данным Всемирного банка, общее число показателей, по которым предприятие можно отнести к субъектам малого бизнеса, превышает 50 [1]. Данные критерии можно поделить на две категории, в зависимости от используемого подхода – количественного, либо качественного (таблица 1, 2).

Кроме того, распространены комбинированные варианты определения малого бизнеса, использующие как количественные, так и качественные критерии одновременно (США, Япония, Германия, Франция и др.). Они объединяют в себе преимущества количественного и качественного подходов, но вместе с тем включают в себя и их недостатки.

Таблица 1 – Количественный подход отнесения предприятия к субъектам малого бизнеса

Достоинства подхода	Недостатки подхода	Пример критерия	Пример страны, применяющей данный критерий
- является очень распространенным; - удобен в использовании; - применяется в статистической отчетности и экономическом анализе;	- абсолютность; - отсутствие теоретической базы, определяющей выбор того или иного показателя и границ его изменения, и в связи с этим трудность их использования для сравнительного анализа;	численность рабочих, занятых на предприятии	почти все развитые страны мира, в т.ч. Россия
		величина капитала	Италия
		размер выручки	Россия
		размер годового оборота активов	Великобритания, Германия

Таблица 2 – Качественный подход отнесения предприятия к субъектам малого бизнеса

Достоинства подхода	Недостатки подхода	Пример критерия	Пример страны, применяющей данный критерий
- достижение некоторой степени теоретического обоснования и учет широкого спектра «интуитивно» присущих разным предприятиям качественных критериев, таких, как цели производства, характер менеджмента, особенности организации, способы финансирования и т.д.;	- сложность практического его применения (проблематично использовать в статистической отчетности и экономическом анализе); - опирается на субъективные суждения и опыт; - трудность доступа к внутрифирменной информации для определения ряда характеристик; - достаточно широкий спектр самих критериев;	немонополистическое положение на рынке	США
		роль собственника в управлении	Германия, Греция
		правовой статус	Франция
		форма собственности	Венгрия
		- стадии роста, отраслевая принадлежность, - географическая сфера деятельности, - специфические характеристики владельцев и управляющих, - типы проблем	Швеция
		характер взаимоотношений с крупными производственными структурами	Япония

Принцип отнесения предприятий к малым по количественному показателю действует и в российском законодательстве. Предельные значения доли участия РФ в УК компании, средней численности работников и значение выручки от реализации товаров определены в Федеральном законе РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» №209-ФЗ от 24.07.2007 г. [2, 3].

В научной отечественной литературе отражены различные точки зрения относительно содержания малого предпринимательства и понятия «малое предприятие». В таблице 3 приведены мнения российских авторов относительно ключевых черт, которыми должны обладать предприятия рассматриваемой категории.

Таблица 3 – Черты «малых предприятий» по мнению отечественных авторов

Автор	Содержание и основные черты «малого предприятия»
В. Рубе	характерными чертами малых предприятий являются их неустойчивость на рынке и личное участие хозяина в производстве
А. Блинов	малое предпринимательство – это технически и технологически передовая, мобильная, экономически эффективная и имеющая относительно небольшую численность работающих сфера экономики
А. Мишин	характерная черта малых предприятий – их узкая специализация
Б. Дуденков	малые предприятия имеют простую организационную структуру, тесные связи с заказчиками и территориальную близость к потребителям
А. Виленский	малое предпринимательство - это целый набор экономических, социальных, культурологических, политических свойств и характеристик некрупных субъектов хозяйствования
В. П. Буянов	ключевое отличие малого предпринимательства в некоем неформальном сочетании различных черт частного сектора
Е. Б. Крылова	основные черты малого бизнеса: являются юридически самостоятельными и независимыми в принятии хозяйственных решений, не господствуют в какой-либо сфере хозяйственной деятельности, не могут диктовать покупателям цены на свои товары и услуги; управление осуществляется непосредственно их владельцами; относительно небольшое число производимых продуктов; сравнительно ограниченные ресурсы
И. Н. Герчикова	малое предпринимательство - это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка
И. П. Долгорукова	малый бизнес - социальный институт, его основная черта – соединение функций собственника имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самоокупаемость бизнеса

Таким образом, число признаков малого предпринимательства множественно, и это затрудняет формирование целостного, концентрированного определения малого предпринимательства. Данные выше определения малых предприятий не обладают всей полнотой. Они учитывают лишь отдельные особенности организации, управления и характер производственного процесса.

Что касается малых инновационных предприятий, то можно утверждать, что универсального определения данной категории не существует. Более того, в зарубежной практике используются различные варианты названий для такого

рода компаний: «высокотехнологичная фирма», «фирма новейшей технологии», «фирма, основанная на использовании знаний» и так далее [5].

Сущность малого инновационного бизнеса в наибольшей степени заключена в определении понятия «инновации». Существует множество определений инноваций. В таблице 4 приведен ряд определений, анализ которых показывает, что в них присутствуют два момента: во-первых, инновация – это новая идея или продукт, услуга; во-вторых, это внедрение нового в производственную систему, в результате чего меняется сама производственная система, она переходит в новое качественное состояние.

Таблица 4 – Трактовка понятия «инновации» в научной зарубежной и отечественной литературе

Автор	Определение понятия «инновации»
Зарубежная литература	
<i>Б. Твист</i>	Инновация – процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание.
<i>Ф. Никсон</i>	Инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.
<i>Б. Санто</i>	Инновация – это такой общественный, технический, экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий и технологий.
<i>И. Шумпетер</i>	Инновация – новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом.
Отечественная литература	
Балдин К.В.	Инновации – это результат деятельности по обновлению, преобразованию, приводящей к замене одних элементов сфер человеческой активности другими, либо дополнению уже имеющихся новыми, т.е. это преодоление инерции сложившегося порядка.
Харин А.А., Коленский И.Л.	Инновации – это результат творческой и инвестиционной деятельности, направленной на разработку, изготовление и распространение новых видов товаров, услуг и технологий, организационных форм на уровне фирмы.
Азрилиян А.Н.	Инновация – это 1) вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии; 2) новая техника, технология, являющиеся результатом достижений научно-технического прогресса.
Баранчеев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М.	Инновация – это такое новшество, которое появилось в результате осознания потребности в нем, выбора инновационной стратегии развития, поиска и приобретения, адаптации к нему, рутинизации, т.е. включения в технологию и в свою культуру, использования, повышения компетентности и получения выгод. При этом новшество – это новый или обновленный продукт чьей-либо творческой деятельности, предлагаемый потребителям для дальнейшего использования.
Волынкина Н.В.	Инновация – вовлечение в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, содержащих новые, в том числе научные, знания с целью удовлетворения общественных потребностей и (или) получения прибыли.

Наиболее содержательным является определение понятия «инновации»,

данное в Федеральном законе от 23 августа 1996 года N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Согласно закону инновация – введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях. При этом инновации следует подразделять на: продуктовые, процессные, маркетинговые, организационные [5].

Таким образом, обобщая подходы к определению понятия «инновации» и учитывая, что в российском законодательстве действует принцип отнесения предприятий к малым по количественным показателям, можно сформулировать следующее определение малого инновационного предприятия.

Малое инновационное предприятие по количественному признаку относится к субъектам малого предпринимательства, занимается инновационной деятельностью и в течении отчетного периода имеет новые или значительно усовершенствованные продукты (услуги, производственные процессы), внедренные на рынке (либо в практику), отличается степенью риска, неопределенностью ожидаемых результатов деятельности, большим удельным весом затрат интеллектуальных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нестеренко, Ю.Н. Развитие малых инновационных предприятий промышленности России [Текст]: дис. док. экон. наук : 08.00.05 / Ю.Н. Нестеренко; ГОУ ВПО «Российский государственный гуманитарный университет». – Москва. – 2008. – 286 с.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW>

3. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 22. 07.2008 г. №556. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW>

4. Малое инновационное предпринимательство: управление и институционализация поддержки в регионе [Текст]: монография/А.А. Мерцалов, А.М. Ажлуни, А.А. Анненкова, В.И. Петрище. – Орел: издательство ОРАГС, 2005. – 212 с.

5. О науке и государственной научно-технической политике [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 23 августа 1996 года №127-ФЗ. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW>

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Леонова У.Е., гр. 31-Э
Рук. Барсукова О.В.

В настоящее время системы страхования депозитов существуют более чем в 70 странах мира. Практически все развитые страны, за исключением Австралии и Новой Зеландии, создали у себя подобные системы. И процесс построения систем обеспечения защиты средств населения, размещаемых в банках, продолжается[1].

Основой российской законодательной базы системы страхования банковских вкладов является закон, утвержденный Федеральным Собранием осенью 2003 года Федеральный закон №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Данный закон определяет основные механизмы создания, финансирования и управления системой страхования банковских вкладов в Российской Федерации.

Система страхования банковских вкладов позволяет решить одну из основных задач развития банковского сектора – оздоровление банковской системы, что достигается через систему отбора кредитных организаций. Банки, вступившие в систему страхования вкладов, должны отвечать критериям, установленным Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и указаниям Банка России от 16.01.2004 № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов». Прохождение кредитными институтами данной процедуры позволило регулятору «отсечь» наименее жизнеспособные из них, уменьшив тем самым уровень коррумпированности банковского сектора в целом. На рисунке 1 представлена динамика отзыва лицензий у банков за период 2000-2013 гг.

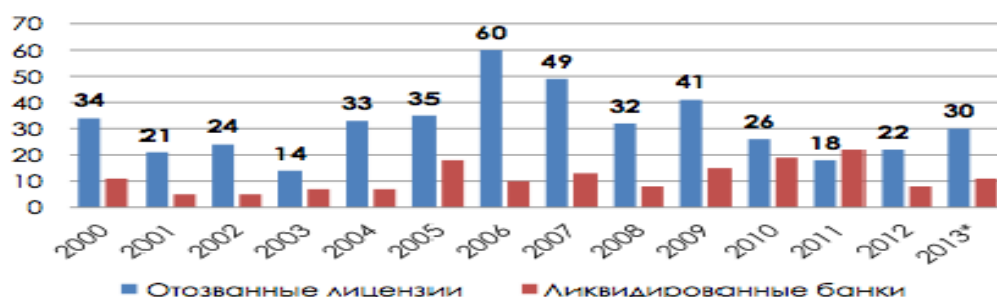


Рисунок 1 – Банки, прекратившие свою деятельность в 2000-2013 гг.

Состояние банковского сектора Российской Федерации после вступления в силу Закона характеризуется в целом положительной динамикой, экономическим

ростом, стабильностью национальной валюты, ростом доходов и, что немало важно, восстановлением доверия населения к банкам.

Если обратиться к цифрам, которые характеризуют основные параметры банковской системы, то можно отметить, что абсолютный капитал достиг 7 трлн. руб. Активы банков увеличивались в период с 2008 по 2013 года.

Особого внимания заслуживает рынок потребительского кредитования. Рост в 2012 году составил 36%, но в 2013 году данный показатель снижается и составляет 24%. На рисунке 2 представлена динамика кредитного портфеля в целом за период 2008-2013 гг.

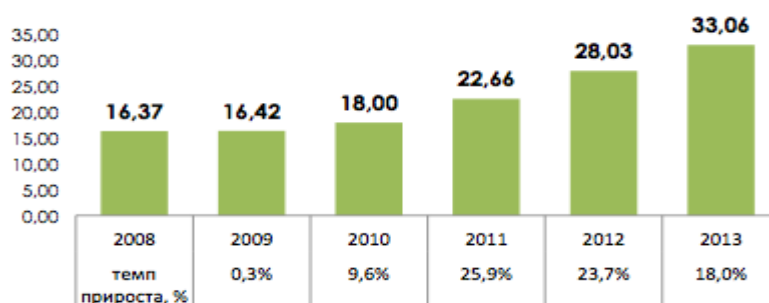


Рисунок 2 – Кредитный портфель банков в 2008-2013 гг., трлн. руб.

Если говорить о слияниях с точки зрения российского законодательства, то можно отметить, что был один случай слияния - два банка Самарской области объединились в 2006 году. Также за период существования ССВ произошло 469 присоединений.

Несмотря на довольно успешное развитие с момента своего создания, российская система страхования вкладов не лишена изъянов.

В таблице 1 представлены основные проблемы функционирования российской системы страхования вкладов и возможные пути их решения.

Таблица 1 – Проблемы функционирования российской ССВ и пути их решения

Проблемы	Пути решения
1.Недостаточный мониторинг деятельности банков, что несёт в себе риск для банковской системы в целом.	1.Совершенствование надзора за деятельностью банков - участников системы страхования вкладов.
2.Ограничения по государственной гарантии.	2.Увеличение суммы страховых выплат.
3.Несовершенство порядка определения размера страховых взносов банков-участников ССВ.	3.Изменение методики расчета взносов банков в фонд страхования, переход к системе дифференцированных взносов.
4.Ограниченный круг объектов страховой защиты.	4.Расширение круга объектов страховой защиты.
5.Недостаточная информированность населения о базовых принципах и параметрах системы страхования вкладов.	5. Более активное распространение информации о системе страхования вкладов.

Остановимся подробнее на первом и третьем методах решения данных проблем.

Прежде чем что-то делать со страхованием вкладов, необходимо урегулировать процесс в сфере надзора за деятельностью банков. Если надзор работает не профессионально, то система страхования вкладов всегда будет подвержена рискам. Есть временной интервал между фактической ликвидацией организации и отзывом лицензии. Этот интервал необходимо сократить. В противном случае появляются ситуации, когда крупные вклады собственников банка и их партнеров делятся на несколько мелких на сумму не больше 700 тыс. руб., а также появляются переводы средств со счетов юридических лиц на счета физических лиц. Чем раньше обнаруживается проблема, тем быстрее можно отреагировать на нее.

В США, например, отзывается больше лицензий, чем у нас. Однако в данной стране все это происходит незаметно, так как Федеральная Резервная Система видит реальную ситуацию в банке и решают ее задолго до того, как информация об этом доходит до вкладчиков.

В РФ данный механизм тоже необходим, так как тем самым было бы проще реагировать с точки зрения санации. Сейчас на принятие риска санации отводится 2-3 дня, что создает большую вероятность ошибки.

Важное направление развития российской системы страхования вкладов – введение дифференцированной системы взносов, уплачиваемых банками в фонд страхования вкладов. Главными целями введения систем дифференцированных страховых взносов является стимулирование банков к отказу от принятия избыточного риска и обеспечение большей справедливости процесса взимания взносов. Существующая у нас единая шкала взносов, хотя и оправдана на первоначальном этапе становления системы страхования вкладов, имеет определенный элемент несправедливости – наиболее надежные банки, не подвергающие систему страхования вкладов значительному риску понесения потерь, и слабые банки, ведущие неоправданно рискованную политику, платят одинаково, что провоцирует банки к менее ответственному поведению на рынке. Пока переход к такой системе в России, возможно, преждевременен – необходимо сначала добиться представления банками достоверной информации, позволяющей оценивать реальные риски их деятельности. Также необходимо разработать критерии, с помощью которых будет осуществляться оценка рисков системы страхования вкладов, ассоциирующихся с каждым конкретным банком, а также согласовать их с Банком России как надзорным органом и с банковским сообществом, которое должно подтвердить обоснованность применяемой методологии ранжирования банков по уровням рисков. Все это потребует значительных усилий и времени, однако, начинать работу нужно незамедлительно, опираясь на успешный опыт функционирования таких систем в различных странах. В числе последних примеров можно назвать Казахстан и Малайзию, внедрившие системы дифференцированных взносов в 2007 – 2008 годах, а также США и Турцию, недавно кардинально изменившие действовавшие в них ранее методы оценки рисков для целей взимания взносов с банков [2].

Для создания механизма дифференциации взносов в российской системе страхования вкладов на первом этапе необходимо провести учет уровня процентных ставок по вкладам граждан. Следующим этапом может стать учёт оценки всей совокупности рисков банков, которую проводит Центральный банк. В зависимости от уровня совокупного риска должен определяться размер взносов в фонд страхования. Данный метод оказал бы сдерживающее влияние на банки, ведущие высокорискованную деятельность. Есть соответствующий мировой опыт, вопрос только в том, чтобы его правильно адаптировать к российским условиям.

В заключение хочется отметить, что универсального механизма защиты вкладчиков не существует, однако в той или иной форме он является важной составной частью финансовой системы любой цивилизованной страны. Успех российской системы страхования вкладов в долгосрочной перспективе будет во многом зависеть от качества и своевременности проводимых в ней изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Букина О. Н. Совершенствование системы страхования банковских вкладов // URL: <http://www.iupr.ru/htm> (дата обращения 13.04.2014).
2. Тарадаева А. В. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов: перспективы развития национальной системы страхования банковских вкладов // Вестник волгоградского института бизнеса. 2011. №4 (17). С. 164-167.
3. Турбанов А. В., Евстратенко Н.Н. Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов// URL: <http://www.asv.org.ru/agency/appearance/001.doc> (дата обращения 13.04.2014).

УДК 657.6:311](062)

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ПРОВЕДЕНИЯ ДОКУМЕНТНОГО АУДИТА

Марина А.И., гр. 33-Э
Рук. Реброва Т.И.

Аудит (аудиторская проверка) – независимая проверка с целью выражения мнения о достоверности [1].

Под документным аудитом будем понимать анализ порядка документирования (записи информации на материальном носителе) на соответствие современным нормативным требованиям и методическим рекомендациям. Цель документного аудита - выявить и оценить степень и критичность отклонения от действующих правил, ГОСТа, типовых или от ведомственных инструкций по делопроизводству [3].

При оценке качества оформления управленческих документов в организации часто используют выборочный метод. Необходимо сказать, что

существует группа ГОСТов под названием «Статистические методы управления качеством продукции», которую лучше всего использовать при проведении документного аудита.

В данных гостах раскрывается ряд понятий, которые можно преобразовать под документный аудит, то есть допустить, что проверяемые документы – проверяемая продукция. Тогда получим следующее:

1. Контролируемая партия документов - совокупность единиц документов одного наименования, подготовленных в течение определенного интервала времени в одних и тех же условиях и одновременно представленных для контроля.

2. Выборка – единицы документов, отобранные из контролируемой партии для контроля и принятия решения о соответствии установленным требованиям.

3. Объем партии – число единиц документов, составляющих контролируемую партию, а также объем выборки - число единиц документов, составляющих выборку.

Применительно к документному аудиту для выборочного контроля должны быть представлены следующие однородные партии документов:

1. Документы подразделения
2. Документы организационной группы
3. Документы распорядительной группы
4. Документы информационно-справочной группы
5. Документы каждого наименования.

Для облегчения разработки плана проведения документного аудита структура связей между элементами различных партий может быть отображена в виде ориентированного дерева или же задана соответствующим теоретико-множественным представлением графов.

Способы отбора единиц документов и создание представительной выборки, которая в достаточной мере отражала бы свойства контролируемых партий в целом, также можно регулировать требованиями ГОСТа. Алгоритм же проведения документного аудита имеет следующий вид:

1. Определить, к какой группе организаций относится исследуемая организация:

- орган государственной или муниципальной власти;
- государственное учреждение;
- коммерческая структура;
- архив;
- другое (определить направление (сферу) деятельности и форму собственности)

2. Определить и внимательно изучить нормативные акты федерального уровня, определяющие порядок ведения делопроизводства (доу) в таких организациях данной группы, с данной формой собственности и данного направления деятельности;

3. Выявить локальные нормативные акты в самой проверяемой организации, которые регламентируют порядок оформления управленческих

документов в организации (инструкция по делопроизводству (стандарт предприятия по управлению документацией), инструкции по оформлению и подготовке отдельных видов документов, приказы и распоряжения, закрепляющие порядок подготовки отдельных видов документов)

4. Если локальные акты есть (пункт 3), то необходимо оценить их соответствие действующей нормативной базе, если их нет, то переходим к пункту 5;

5. Выявить виды документов по каждой группе управленческой документации, а именно:

- какие виды организационных, распорядительных и информационно-справочных документов, сопровождают деятельность каждого подразделения организации (на основе инструкции по делопроизводству или стандарта по управлению документацией предприятия или, при отсутствии последних, путем опроса и интервьюирования специалистов),

- построить граф $g(w,r)$; [3]

6. Разработать план аудита, определить какие подразделения и в каком порядке проверять (пути по графу $g(w,r)$);

7. В соответствии с разработанным планом аудита в каждом выбранном подразделении:

- документный аудит начинать с группы организационных документов, для них должен быть установлен самый высокий порог существенности $g_0 = 0,01$ и максимальное значение доверительной вероятности $\square = 0,99$. На основе них выбирается минимальный объем выборки организационных документов каждого вида для проверки. Так как организационных не так много, желательно их все проверить, хотя, проверив одно положение о подразделении, можно оценить уже существующую практику оформления всех аналогичных документов;

- в распорядительных документах главное внимание уделить структуре текста, т.к. от указания сроков выполнения поручений зависит исполнительская дисциплина;

- среди информационно-справочных документов выявить внутренние нерегистрируемые, проверить, не теряются ли документы;

8. Сравнить полученный уровень несоответствий g с g_0 , сделать выводы;

9. По итогам проверки подготовить отчет и познакомить с ним руководителя организации и подразделений.

Итак, выборочный метод является хорошо разработанной и многократно опробованной в различных приложениях конструкцией теории вероятностей. При проведении документного аудита выборочный метод позволяет вместо всей совокупности конкретной группы документов рассматривать лишь часть из них, сократив время проверки и количество проверяющих. Внутренний аудит должны периодически проводить специалисты организации, имеющие специальную подготовку. По его итогам должны составляться планы действий, корректирующих и предупреждающих дальнейшие ошибки

ЛИТЕРАТУРА

1. Аудит //Академик – [Электронный ресурс]. URL: <http://investments.academic.ru/702/%D0%90%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82> (дата обращения 21.03.2014)
2. ГОСТ 18321-73 Статистический контроль качества. Методы случайного отбора выборок штучной продукции // Ostapbenderx - [Электронный ресурс]. URL: <http://ostapbenderx.narod.ru/Index/51/5111.htm> (дата обращения 21.03.2014)
3. Фионова, Л.Р. Разработка алгоритма проведения документного аудита [Текст]/ Л.Р. Фионова // Делопроизводство. – 2013. – № 1

УДК 336.711.65 (470+571)(062)

**ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦБ РФ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

**Мироненко В.В., гр. 31-Э
Рук. Барсукова О.В.**

Функционирование рыночных отношений в Российской Федерации и задачи развития экономики страны в условиях нынешнего посткризисного состояния предъявляют особые требования к устойчивости и масштабам функционирования банковской системы. Обеспечение равновесия и устойчивости банковской системы сложно представить без решения вопросов, связанных с управлением банковской деятельностью и регулирования банковской ликвидности. Именно поэтому данные задачи становятся одними из приоритетных для Центрального Банка России. Актуальность темы данной статьи связана с тем, что система рефинансирования в России очень активно развивается, расширяется спектр и объем операций рефинансирования, усовершенствуется инструментарий анализа финансового состояния коммерческих банков. Но и в то же время история развития банковской системы последних двух десятилетий наглядно демонстрирует тот факт, что в кризисных ситуациях существующая система рефинансирования коммерческих банков в России не всегда способна обеспечить ожидаемую эффективность, в связи с отсутствием у кредитных организаций стабильных источников ресурсов, несоответствием инструментов рефинансирования Центрального Банка России требованиям денежного рынка, ограниченностью доступа к инструментам рефинансирования для регионального звена банковской системы, явными недоработками действующего механизма рефинансирования.

Для выполнения своих функций Центральный Банк России использует определённые инструменты и методы единой государственной денежно-кредитной политики. Одним из ее методов является рефинансирование коммерческих банков.

Рефинансирование – инструмент государственной денежно-кредитной политики. При этом рефинансирование осуществляется только Банком России.

Рассмотрев понятие, система, инструменты рефинансирования с точки зрения российских авторов, можно сделать вывод об отсутствии единого определения данных терминов. Чаще рефинансирование рассматривается как предоставление коммерческим банкам кредитов ЦБ РФ, когда они остро нуждаются в дополнительных ресурсах.

Операции рефинансирования выполняют для кредитных организаций определённые задачи: краткосрочное пополнение ликвидности; увеличение ресурсной базы для расширения активных операций; стабилизация деятельности коммерческих банков в критической ситуации; усиление инновационных возможностей инструментов рефинансирования; диверсификация рисков.

Обеспеченные кредиты Банка России можно разделить на 2 группы в зависимости от используемого обеспечения: кредиты, обеспеченные рыночными активами и кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами кредитных организаций.

Повышая или понижая официальную ставку рефинансирования, ЦБ РФ воздействует на возможности коммерческих банков в получении кредита, что в свою очередь влияет на экономический рост, денежную массу. Изменение ставки рефинансирования, вызывает изменение рыночного процента, отражается на состоянии платёжного баланса и валютного курса. Повышение ставки способствует притоку в страну иностранного краткосрочного капитала, а в итоге активизируется платёжный баланс, увеличивается предложение иностранной валюты, соответственно понижается курс иностранной и повышается курс национальной валюты. Снижение ставки приводит к противоположным результатам. Таким образом, в соответствии с долгосрочной кредитно-денежной политикой ЦБ РФ использует ставку рефинансирования как инструмент, способствующий нахождению оптимального соотношения между темпами инфляции и темпами вложения инвестиций.

В отличие от развитых зарубежных стран рефинансирование в России ориентировано только на уровень инфляции. В ЕС основная цель – обеспечение стабильности цен и стимулирование экономического роста, а в США – обеспечение экономического роста и полной занятости, а затем стабильность цен.

Изучение проблем организации рефинансирования в России выявило некоторые наиболее крупные из них.

Во-первых, российский механизм рефинансирования ориентирован преимущественно на самые крупные банки. Приведённый подход в целом соответствует международной практике, когда ресурсы передаются крупнейшим коммерческим банкам, а потом через механизм межбанковского кредитования доводятся до более мелких участников системы. Но именно возможность перераспределения ресурсов через межбанковский рынок в РФ отсутствует. Российский рынок межбанковского кредитования имеет ярко выраженное разделение: банки первого круга (крупнейшие отечественные банки и филиалы крупных международных банков), банки второго круга (средние банки

московской области и самые крупные региональные банки) и банки третьего круга (мелкие и средние региональные банки). Взаимное перераспределение ресурсов между данными уровнями даже при подъеме экономики ограничен из-за маленьких кредитных лимитов, которые выделены крупными банками на более мелкие. При спаде экономики срабатывает «эффект заслонки», который разделяет сегменты банковского сектора. При этом поступающие в банковскую систему ликвидные ресурсы не доходят до потенциально нуждающихся в них заемщиках, они оседают в крупнейших банках, а последние, не используя данные деньги, таким образом они минимизируют свои возможные риски и страхуются от потенциальных кредитных рисков других банков. Сейчас в РФ сложилась такая ситуация, когда узкая группа банков обладает избыточной ликвидностью, увеличивает своё присутствие на кредитном рынке, а мелкие банки вынуждены сокращать деловую активность, а это приводит к нестабильности на межбанковском рынке.

Во-вторых, у мелких и средних российских коммерческих банков существует нехватка залогового обеспечения для получения рефинансирования: оно предоставляется в основном под залог ценных бумаг, но в данным банкам сейчас закладывать фактически нечего, так как их ликвидные активы представлены рискованными вложениями, с которыми могут возникнуть проблемы при реализации в отличие от банков первого круга, у которых ликвидные активы – государственные и первоклассные корпоративные ценные бумаги, возможность быстрой реализации которых без значительных потерь на рынке достаточно высока. Как результат, банки второго и третьего круга почти не имеют доступа к инструментам денежно-кредитного регулирования и механизмам рефинансирования ЦБ РФ. Они могут получать только «сверхкраткосрочные» деньги в рамках внутрисдневных кредитов и кредитов «овернайт». А это приводит к ограниченным перспективам развития сектора малых и средних банков, который включает в себя как минимум 850 банков по всей РФ.

В-третьих, существует проблема сверхкраткосрочного характера предоставляемых коммерческим банкам ресурсов, что основано на теории минимизации рисков ЦБ РФ. Это связано с дороговизной заемных средств ЦБ. Сейчас ставка рефинансирования в Российской Федерации в разы превышает данную ставку в экономически развитых странах. Российская ставка рефинансирования связана с инфляцией – чем выше уровень цен, тем выше ставка рефинансирования. Так как инфляция в России остается достаточно высокой, то проблема дороговизны кредитов Банка России еще долго будет актуальной. Следовательно, фактически для большинства банков доступны только краткосрочные ресурсы. Очевидно, что данные ресурсы могут рассматриваться лишь как основание разрешения краткосрочных проблем с текущей ликвидностью, которые носят более технический характер (нехватка ресурсов в период налоговых платежей и др.). То есть такие ресурсы сложно учитывать в качестве средства разрешения основной проблемы банковского сектора РФ, которая связана с трансформацией краткосрочных пассивов в среднесрочные активы. Тем более ссуды Банка России не могут рассматриваться в качестве

основы для формирования и снижения стоимости среднесрочных кредитных ресурсов, столь нужных экономике России.

В ходе изучения путей совершенствования системы рефинансирования, можно предложить следующие пути решения проблем: предоставление коммерческим банкам финансирования без залога на срок до недели; консолидировать нормативные акты, регламентирующих применение Банком России инструментов рефинансирования коммерческими банками в единый документ; совершенствование системы риск-менеджмента в банковском секторе; расширение Ломбардного списка Банка России за счет дальнейшего включения в него ценных бумаг стабильно функционирующих коммерческих организаций; разрешение Банку России совершать операции на фондовых биржах с корпоративными ценными бумагами; законодательно закрепить возможности по привлечению различных специализированных организаций; создать возможности при необходимости использовать аукционы по предоставлению кредитов без обеспечения кредитным организациям с международным рейтингом долгосрочной кредитоспособности не ниже определенного уровня; создать «единый пул обеспечения».

Следовательно, из всего вышесказанного можно сделать вывод, о том, что нужно совершенствовать механизм рефинансирования коммерческих банков Центральным Банком РФ как инструмент поддержания стабильности банковской системы в условиях современной российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барагин В. Рефинансирование ЦБ РФ: расширение границ / В. Барагин // Рынок ценных бумаг. Компания эмитент. – 2008. – № 22 (373). – С. 33-36.
2. Благушин Д. С. Направления эффективного развития российской системы рефинансирования коммерческих банков: модель реализации / Д. С. Благушин // Банковские услуги. – 2009. – № 8. – С. 6-11.
3. Богопольская Б. В. Совершенствование системы рефинансирования / Б. В. Богопольская // Банковское дело. – 2007. – № 4. – С. 26-30.
4. Веселов А. И. Система рефинансирования Банка России: тенденции, проблемы и пути решения / А. И. Веселов // Финансы и кредит. – 2008. – № 27 (315). – С. 10-12.
5. Волчкова М. Н. Система рефинансирования Банка России: Формирование, структура и направления развития / М. Н. Волчкова // Банковские услуги. – 2008. – № 5. – С. 4-18.
6. Лаврушин О. И. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин. – М.: КНОРУС, 2008. – 768 с.
7. Тагирбеков К. Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело) – М.: ИНФРА-М, 2009. – 103 с.

УДК 336.57

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

**Митина Н.С., гр. 22-Э
Рук. Фокина О.Г.**

В условиях формирования социально-экономической ответственности государства перед гражданами, закончившими трудовую деятельность в связи со своим возрастом, вопрос пенсионного обеспечения является одним из самых актуальных. Поэтому формирование оптимальной модели пенсионного обеспечения является важной задачей государства.

До 2002 года в Российской Федерации действовала распределительная пенсионная система. За работающих граждан работодатель делал отчисления, которые шли на выплаты текущих пенсий. Данная система в СССР была эффективна, так как на одного пенсионера приходилось 8 работающих граждан. К концу XX века, соотношение числа работающих граждан на одного пенсионера сократилось до пяти.

При соотношении одного пенсионера к двум работающим гражданам система становится финансово неустойчивой. К 2000 году в России эта пропорция, составляла 1,37 работающих граждан на 1 пенсионера. Как следствие, такая пропорция негативно сказывалась на качестве жизни пенсионеров. В ходе реформирования пенсионных систем были сформированы две основных модели пенсионного обеспечения: распределительная (солидарная) и накопительная (сберегательная).

В рамках пенсионной реформы необходимо обеспечить преемственность и сохранить социально-страховой принцип функционирования этой системы, согласно которому трудовая пенсия представляет собой компенсацию части утраченной заработной платы работника в случаях достижения им пенсионного возраста, наступления инвалидности, а также в связи со смертью кормильца.

Пенсионная система должна базироваться на 3-уровневой модели (рис.1). Первый уровень – трудовая пенсия, формируемая за счет страховых взносов и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Второй уровень – корпоративная пенсия, формируемая работодателем при возможном участии работника на основании трудового и (или) коллективного договоров либо отраслевого соглашения. Третий уровень – частная пенсия, формируемая работником.

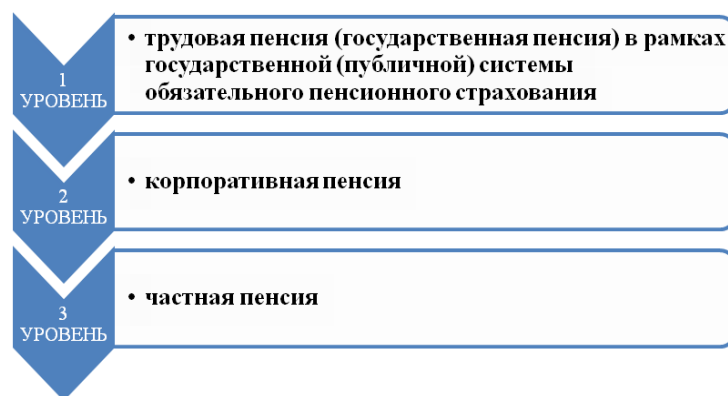


Рисунок 1 – Модель пенсионной системы РФ

В декабре 2013 года одним был утвержден Федеральный закон, в соответствии с которым до конца 2015 года работающие граждане 1967 года рождения и моложе имеют право сохранить существующий вариант пенсионного обеспечения, выбрав направление на финансирование накопительной трудовой пенсии 6% индивидуальной части тарифа страхового взноса, либо отказаться от финансирования накопительной трудовой пенсии с направлением 6% индивидуальной части тарифа страхового взноса на финансирование страховой трудовой пенсии [2].

Возможные варианты выбора тарифа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Возможные варианты выбора тарифа страховых взносов застрахованными лицами 1967 года рождения и моложе

Индивидуальный лицевой счет застрахованного лица					
1-й вариант			2-й вариант		
Всего	Тариф страхового взноса		Всего	Тариф страхового взноса	
	на страховую пенсию	на накопительную пенсию		на страховую пенсию	на накопительную пенсию
16%	10%	6%	16%	16%	0%

С 1 февраля 2014 года трудовые пенсии российских пенсионеров были проиндексированы на 6,5 процента. А в августе 2014 года будет проведена беззаявительная корректировка трудовых пенсий работающих пенсионеров.

В соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», с 1 января 2015 г. вводится новая пенсионная формула. Главная ее цель – обеспечить финансовую сбалансированность пенсионной системы и повысить солидарную ответственность государства, работодателей и самих работников за уровень пенсионного обеспечения.

Возраст выхода на пенсию остается прежним: для мужчин – 60 лет; для женщин – 55 лет. Минимальный страховой стаж для приобретения права на пенсию возрастет с 5 до 15 лет. Он будет увеличиваться ежегодно на 1 год начиная с 2015 г. Размер пенсии зависит от суммы набранных за страховой стаж индивидуальных пенсионных коэффициентов (ИПК) и стоимости 1 пенсионного коэффициента в году назначения пенсии.

Таким образом, размер будущей пенсии будет напрямую зависеть от зарплаты. Чем она выше и легальнее, тем больше будет пенсия.

Чтобы стимулировать граждан выходить на пенсию в более позднем возрасте, предусмотрены повышающие коэффициенты. Причем чем позже человек обратится за пенсией, тем больше она будет.

К страховой пенсии устанавливается фиксированная выплата в размере 3 935 руб. в месяц. Она также будет повышаться в случае более позднего выхода на пенсию. Для некоторых категорий граждан (лица старше 80 лет, инвалиды I группы и др.) предусмотрена повышенная величина фиксированной выплаты.

Лицам, проработавшим не менее 30 календарных лет в сельском хозяйстве, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности в размере 25% от суммы установленной фиксированной выплаты к соответствующей страховой пенсии на весь период их проживания в сельской местности.

Реализация данных мер позволит обеспечить достойный уровень пенсий гражданам на основе принципа социальной справедливости. Будет создана понятная и прозрачная пенсионная система, позволяющая гражданам выбирать наиболее приемлемую для них пенсионную стратегию.

При этом планируется:

- достижение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40 процентов утраченного заработка;
- достижение приемлемого уровня пенсий для среднего класса;
- достижение максимально возможной сбалансированности пенсионной системы [4].

Главными условиями реализации предлагаемых мер являются преодоление негативных тенденций на рынке труда, которые до сих пор проявляются в сохранении скрытой зарплаты и теневой занятости, а также повышение производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях»
2. Федеральный закон от 4 декабря 2013 г. № 351 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения»
3. Федеральный закон №167 – ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ»
4. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации Распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. №2524

УДК 338:332.012.332] (470+571)(062)

ИНОВАЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Михайлова Ю.А., гр. 21-У
Рук. Шibaева Н.А.**

Государственный сектор – система общественных институтов, определяющих поведение людей в повседневной жизни и включающих политические институты, законодательную и исполнительную власть, а также обеспечивающих производство основных общественных благ – социальное обеспечение, образование, здравоохранение. Организация государственного сектора считается консервативной, медленно развивающейся, получающей импульс от частного сектора, поэтому инновации в государственном секторе осуществляются с опозданием. Тем не менее, они существуют [2, С. 132].

Растущие объёмы государственных расходов, в том числе на осуществление крупномасштабных инфраструктурных проектов (Сколково, Чемпионат мира по футболу-2018) и в то же время невысокая эффективность их планирования, нецелевое использование государственных средств вызвали необходимость инновационной модернизации системы государственных закупок. С 1 января 2014 года в России в силу вступил Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Цель Федеральной контрактной системы – повышение качества обеспечения государственных нужд с помощью реализации системного подхода к формированию, размещению и исполнению государственных контрактов, обеспечение прозрачности всего цикла закупок – от планирования закупок в процессе составления проектов бюджетов, исходя из мероприятий целевых программ, до приемки результатов, устранение коррупции и других злоупотреблений в сфере обеспечения государственных нужд [1].

Одной из перспективных идей, касающихся внедрения инноваций в государственный сектор, является применение краудсорсинга. Само понятие происходит от английских слов «толпа» и «аутсорсинг» – термина, обозначающего передачу за вознаграждение части бизнес-процессов на обслуживание профессионалам. Широкую популярность в мире получили такие краудсорсинговые проекты, как Wikipedia (свободная энциклопедия, предлагающая всем пользователям готовить и править статьи), OpenStreetMap (свободная карта мира, предлагающая пользователям создавать карты городов). Внедрение краудсорсинга в государственном секторе будет способствовать созданию гражданского общества, в котором активность граждан, общественная экспертиза станут представлять важнейшие характеристики процесса принятия государственных решений. Краудсорсинг должен исходить из представлений о состоянии, проблемах и специфике деятельности конкретного органа власти, действующем нормативном окружении, принятой системе и структуре

управления. Краудсорсинг также должен основываться на активном режиме работы с ежедневным мониторингом поступающих предложений, постоянный диалог с экспертами, обеспечение прозрачности результатов обсуждения. Наконец, внедрение краудсорсинга потребует особого программного обеспечения. Но стихийное внедрение краудсорсинга может привести к нарушениям правил информационной безопасности и конфликтам с соответствующими надзорными органами, поэтому приоритетным является изначальное внедрение именно внутреннего краудсорсинга, создание внутри органа власти сравнительно независимой команды экспертов (по оценкам, в каждом органе власти насчитывается примерно 20% инициативных специалистов, способных генерировать новые идеи) [5].

Государственный сектор является крупнейшим потребителем информационных технологий в России. Государство усиленно пытается создать систему, позволяющую получать государственные услуги быстро, качественно и удобно. В стране построены многофункциональные центры, центры телефонного обслуживания, центры общественного доступа к информации, создан интернет-портал государственных услуг и единый сайт госзакупок, электронные платежные системы.

В результате проекта по внедрению системы программного обеспечения SAP (немецкого производства) для автоматизации работы административного департамента Министерства промышленности и торговли РФ время обслуживания пользователей сократилось на 50%, затраты на обслуживание оборудования – на 30%.

Происходит внедрение SAP и в другие организации. Экономический эффект от работы Аналитического центра при Правительстве РФ после внедрения системы SAP оценивается в 1 триллион рублей. SAP поддерживает проекты Инновационного центра «Сколково», в составе которого будет работать исследовательское подразделение SAP Lab.

Государственные структуры продолжают оставаться самым широким каналом утечек информации. В России 2013 год стал годом утечек из государственных организаций и муниципальных учреждений. Работники государственного сектора привыкли к распечатанным документам, поэтому к одному из наиболее распространенных каналов утечки информации относятся бумажные носители, забытые в общественных местах или просто выкинутые в урну, возросла доля утечек через сеть, а также доля утечек через электронную почту. Новшеством в данной области является внедрение в каждую организацию системы предотвращения утечек. Почти треть компаний уже используют системы для борьбы с утечками информации (Data Leak Prevention, DLP). Но DLP-проекты масштабны и затратны, а госструктурам зачастую не хватает ресурсов. Эту проблему возможно решить с помощью увеличения финансирования проектов обеспечения информационной безопасности в госсекторе [3].

Таким образом, в государственный сектор экономики нашей страны внедряются инновации, обеспечивается реализация принципа централизации в

сфере обеспечения потребностей государства. Инновации в госсекторе помогут увеличить эффективность отечественной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 43-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Белокрылов, К. А. Инновации в государственном секторе [Текст] / К.А. Белокрылов // Вопросы регулирования экономики. – 2012.- № 4. – С. 132-141.
3. Арсентьев, А. Утечки информации: госсектор под угрозой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/sredstva_zashchity_informatsii_i_biznesa_2013/articles/utechki_informatsii_gossektor_pod_ugrozoi/.
4. ИТ в госсекторе: как наверстать упущенное? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/node/77922>.
5. Краудсорсинг в государственном секторе: инновация с расчётом на гражданское общество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fbk.ru/publications/columns/7226/>.

УДК 311.42

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Нечаева А.А., гр. 41-МЭ
Рук. Краснобокая И.А.

Российский страховой рынок возник в 1992 г. Сегодня страхование – это неотъемлемая часть экономики.

Федеральной службой государственной статистики обобщены данные по итогам работы в 2012 году 436 страховщиков (с учетом микропредприятий). Наибольшее число учтенных страховых организаций зарегистрировано: в Москве (218), Московской области (31), Санкт-Петербурге (24). Число филиалов страховых организаций к концу 2012г. составило 5081 единиц (117,3% к предыдущему году), из них 4874 филиалов находилось в пределах Российской Федерации.

Анализ может быть проведен на основе таких показателей как количество страховых организаций, число филиалов страховых организаций, уставный капитал, количество заключенных договоров страхования, страховые премии, страховые выплаты, страховые суммы и т.д. Все описанные выше показатели деятельности страховых организаций представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности страховых компаний за 2009-2012 гг

	2009	2010	2011	2012	Темп прироста, %	
					2012 г. к 2011 г.	2012 г. к 2009 г.
Количество учтенных страховых организаций, единиц	693	600	514	431	-16,15	-44, 53
Число филиалов страховых организаций	5213	4567	4332	5081	17,29	-6,65
Уставный капитал, млн. руб.	150687,1	185145,3	177830,2	198644,1	11,70	25,15
Количество заключенных договоров страхования, млн.	120,0	128,1	134	140,7	5,00	-10,84
Страховая сумма по заключенным договорам, млрд. руб.	216739,2	332802,1	370384,2	312738,7	-15,56	59,35
Страховые премии (взносы) – всего, млн. руб.	979099,3	1036677,0	1269762,8	811025,8	-36,13	-15,05
Выплаты по договорам страхования – всего, млн. руб.	739908,1	774830,6	902205,7	376538,1	-58,26	-40,54
из них по договорам добровольного страхования	232853,5	235017,8	242452,5	293134,4	20,90	46,19

Состояние страхового рынка России можно оценить двояко. Во-первых, невооруженным глазом видно, что количество самих организаций с 2009 г. неуклонно сокращается (-44,53%), что говорит о высокой конкуренции на этом рынке. Но при этом оставшиеся фирмы развиваются, что заметно из прироста количества филиалов с 2011 г. (17,29%), хотя в целом за 4 года динамика отрицательная. Показатель финансового состояния также свидетельствует о росте благосостояния страховых организаций (25,15% за 5 лет).

Но, во-вторых, анализ непосредственной деятельности организаций говорит о негативной динамике, что может быть связано с изменением различных социально-экономических показателей. Прирост договоров страхования за 4 года упал (-10,84%), как и прирост по премиям (-15,05%) и выплатам (-40,54%).

Рейтинговый анализ страховых компаний проводится с целью установить уровень их финансовой устойчивости. Благодаря этому формируется рейтинг, основанный на степени надежности всех организаций, которые занимаются страхованием, в регионе или стране (Таблица 2).

В зависимости от задач исследования, конъюнктуры рынка страхования и прочих факторов используются различные показатели. Эти показатели основаны на данных, которые содержатся в балансе каждой страховой организации

Таблица 2 – Данные о деятельности страховых организаций за январь – июнь 2012 г.

Название страховой компании	Выплаты по всем видам страхования, млн. руб.	Общая сумма поступивших страховых премий, млн. руб.
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	5 574 299	15 651 832
ВСК	8 245 383	13 884 019
ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	3 958 771	6 831 299
ГУТА - СТРАХОВАНИЕ	1 656 745	2 571 439
ИНГОССТРАХ	13 259 531	25 253 869
РЕСО - ГАРАНТИЯ	10 724 788	21 708 955
РОСГОССТРАХ	20 018 161	39 550 254
СОГЛАСИЕ	5 326 848	11 844 295

В нашем случае базовым показателем для определения финансовой устойчивости 10 выбранных компаний является показатель уровня выплат. Он характеризует текущую надежность предприятия и высчитывается следующим образом:

Текущая надежность = Страховые выплаты / Общая сумма страховых премий

Например, для страховой компании «АВИВА» уровень устойчивости будет иметь вид:

$$Тек.н.(АВИВА) = \frac{324154}{1584277} = 0,2046$$

Аналогично высчитываются уровни для всех остальных компаний выбранной группы.

Получившиеся показатели группируются в рейтинг. Полученные данные свидетельствуют о том, какая компания обладает большей надежностью на рынке страхования (Таблица 3).

Таблица 3 – Рейтинг страховых организаций

Место в рейтинге	Компания	Текущая надежность
1	Группа наибольшей надежности: ГУТА - СТРАХОВАНИЕ	0,6443
2	ВСК	0,5939
3	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	0,5795
4	Группа достаточной надежности: ИНГОСТРАХ	0,525
5	РОСГОССТРАХ	0,5061
6	РЕСО - ГАРАНТИЯ	0,4942
7	СОГЛАСИЕ	0,4497
8	Группа наименьшей надежности: АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	0,3561

В нашем случае в группу наибольшей надежности входят компании, занимающие первые три места в рейтинге. Это ГУТА-СТРАХОВАНИЕ, ВСК, ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ. Соответственно значения уровней устойчивости в этой группе колеблются в интервале 0,6443-0,5795. Далее следует группа компаний с достаточным уровнем надежности, который колеблется в интервале значений 0,525-0,4497. Компаниями этой группы являются ИНГОСТРАХ, РОСГОССТРАХ и другие.

Самый низкий уровень текущей надежности находится в интервале 0,3561 - 0,0328. Страховые компании АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ СТРАХОВАНИЕ имеют неудовлетворительный размер показателя текущей надежности, что свидетельствует об их плохой финансовой устойчивости на рынке.

Если говорить о репутации изученных нами компаний на существующем рынке страхования, то в первую десятку входят такие компании как: РОССГОСТРАХ, ИНГОССТРАХ, РЕСО-ГАРАНТИЯ, АЛЬФА- СТРАХОВАНИЕ, ВСК. В целом все рассмотренные компании занимают высокие места в рейтинге компаний с высоким уровнем надежности.

В заключение можно сделать вывод о том, что являясь сравнительно молодым, рынок страхования еще не реализовал всего своего рыночного потенциала и не достиг еще надлежащего уровня развития.

В настоящее время финансовые ресурсы российских страховых компаний крайне ограничены в сравнении с объемами требуемого страхового покрытия и величины возможного ущерба при страховании особенно крупных рисков (технических, природных аварий и катастроф, морских, авиационных, экономических и иных катастрофических рисков).

Вместе с тем, в течение последних пяти лет прослеживается формирование устойчивых положительных тенденций по большинству показателей страхового дела в России.

В этих целях необходимо законодательно установить порядок, при котором все средства (без ограничений), направленные страховыми компаниями на пополнение страховых резервов, должны исключаться из налогооблагаемой базы.

Но нельзя не упомянуть о влиянии некоторых социально-экономических показателей, таких как уровень безработицы и убыль населения, как на финансовые результаты деятельности страховых фирм, так и на обстановку на рынке страхования в целом

Но все же будет важным заметить, что, несмотря на неустойчивое положение страхового рынка в России, государством начинаются разработки в области нормативно-правового регулирования страховой деятельности и устранения недостатков при осуществлении сделок. Растет поддержка отечественных организаций многими развитыми странами по вопросам урегулирования некоторых наиболее важных и крупных сделок в страховании имущества, а также в сфере страхования ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деятельность страховых организаций. 2013.: Стат. сб./ Российский статистический ежегодник - Федеральная служба государственной статистики. - М., 2013- 542 с.
2. [Эл. ресурс]. - Интернет-ресурс: - Режим доступа: [http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_24022010161429.html].

УДК 338.242

**ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ
В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ КОНСАЛТИНГЕ****Одринская О.В., гр. 31-У
Рук. Брехова Т.Б.**

Одной из существенных особенностей современного бизнеса является то, что с развитие новых технологий и ростом конкуренции значительно изменилась роль, отводимая потребителю. Соревнование между производителями привело к дроблению массового рынка на относительно небольшие ниши, где уже потребитель диктует свои условия производителям, а не наоборот. В результате производитель вынужден непрерывно приспосабливаться как к новым технологиям, так и к постоянно меняющимся запросам своих клиентов.

Сегодня непрерывные и довольно существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов стали обычным явлением, и предприятия, стремясь сохранить свою конкурентоспособность, вынуждены непрерывно перестраивать корпоративную стратегию и тактику. Однако в сложившихся условиях у фирм, организаций и т.п. подчас не хватает внутренних ресурсов для своевременного и адекватного реагирования на происходящие изменения.

В этой весьма непростой ситуации оказывается полезной помощь квалифицированного консультанта или компании, специализирующейся на предоставлении консалтинговых услуг [5].

В свою очередь, управленческий консалтинг – это предоставление независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации.

В современном бизнесе организационные инновации и изменения приобретают все более массовый характер. Возможность снижения издержек, более эффективного использования мощностей, выхода на новые рынки, обмена ценным опытом, знаниями и другие причины все больше подталкивают компании к организационным и управленческим инновациям. Однако опыт показывает, что вопреки верным финансовым расчетам и рыночным оценкам в процессе внедрения организационных инноваций возникают проблемы. Сопротивление

персонала мешает созданию единой слаженно работающей организации и обмену знаниями и опытом между группами сотрудников.

Соппротивление персонала организационным инновациям следует рассматривать как частный случай реакции сотрудников на любые организационные изменения. Это означает, что данный феномен существует по тем же психологическим законам и работать с ним можно и нужно по тем же основным принципам, что и при любых других организационных изменениях [1]. Здесь на помощь приходит консультант. Он при разработке программы по внедрению должен предварительно проанализировать отношение сотрудников организации к грядущим изменениям. Даже в организациях с высоким инновационным потенциалом и нацеленностью на нововведения возможно возникновение ситуаций, при которых проявляется неприятие, осторожность или даже сопротивление нововведениям со стороны персонала.

Обычными причинами сопротивления людей нововведениям являются следующие группы факторов:

- экономические (угроза безработицы; опасения относительно увеличения продолжительности рабочего дня и сокращения заработка и др.);
- личностные (нежелание расходувать силы на переобучение; страх перед неопределенностью, обусловленный непониманием сути и последствий нововведений; восприятие критики современных методов работы как личной обиды и др.);
- социально-психологические (стремление сохранить привычные социальные связи; уверенность в том, что любые новшества осуществляются, прежде всего, в интересах организации и ее руководства, а не рядовых работников; неприязнь к внешнему вмешательству в личные дела и к лицам, внедряющим нововведения и др.) [3].

Чаще всего сопротивление сотрудников нововведениям возникает в следующих случаях:

- когда людям не объяснены цели перемен;
- когда сотрудники сами не принимали участия в планировании этих перемен;
- когда игнорируются традиции коллектива и привычный для него стиль, режим работы;
- когда подчиненным кажется, что при подготовке реформ допущена ошибка;
- когда «перестройка» грозит подчиненным резким увеличением объема работ;
- когда сам инициатор реформ не пользуется уважением и авторитетом;
- если при планировании реформ коллектив не видит конечного результата, пользы для себя;
- если новшество может повлечь за собой сокращение персонала;
- когда реформа не приносит быстрых результатов;
- когда внутри коллектива есть групповой эгоизм [3].

Основу этих причин составляют дискомфортные ощущения человека, затрагивание и игнорирование его личных интересов, недостаточная информированность о характере и значении осуществляемых изменений.

Выявление и признание наличия антиинновационных факторов позволяет выработать меры, с помощью которых возможно существенно оптимизировать процессы реализации нововведений:

- выработка у членов организации позитивных установок относительно определенного нововведения;
- установление эффективных отлаженных коммуникаций, базирующихся на неформальности и высокой интенсивности общения;
- выявление и опора в осуществлении изменений на социально-активных, творчески мыслящих и действующих сотрудников, которые своей инициативностью вносят в деятельность организации конструктивную новизну.

Именно таким энтузиастам принадлежит особая роль в создании психологического климата, насыщенного преданностью делу, оптимизмом, терпимостью к неудачам. В целях поддержания в таких людях здоровых честолюбивых устремлений и значимости, целесообразно поддерживать в организации атмосферу внутренней конкуренции. Соперничество при разработке идей или продуктов между несколькими подразделениями и группами организации, хотя и сопряжено с большими издержками, но способствует продуктивной внедренческой работе [4].

Для того, чтобы эффективнее спланировать и осуществить проведение изменений в работе коллектива, консультант должен:

- проанализировать ситуацию и определить причины возможного сопротивления;
- заранее объяснить людям цели перемен и их последствия для коллектива и персонально для каждого сотрудника;
- привлечь сотрудников организации-клиента к планированию перемен;
- наладить «обратную связь»;
- учитывать привычки, традиции группы;
- создать в коллективе доверительную обстановку;
- отказаться от категоричности своих решений;
- дать людям почувствовать, что они сами пришли к правильному решению;
- постараться предварительно привлечь в сторонники желаемых перемен неформального лидера коллектива [2].

Таким образом, людям свойственно настороженно-негативное отношение ко всем изменениям, потому что нововведение обычно представляет потенциальную угрозу привычкам, образу мышления, статусу. Этого избежать полностью практически невозможно.

Придерживаясь определенных мер оптимизации процесса реализации инноваций, консультант поможет персоналу и организации в целом минимизировать негативное воздействие нововведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Красовский, Ю.Д. Организационное поведение [Текст]: Учебное пособие./Ю.Д. Красовский. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 511 с.
2. Силин, А.Н. Организационное поведение [Текст]: Учебник./А.Н. Силин. – Тюмень: Вектор Бук, 1998. – 340 с.
3. Соколова, М.М. Управленческое консультирование [Текст]: Учебное пособие./М.М. Соколова. – ИНФРА-М, 2012. – 215 с.
4. Стрекалов, О.Б. Инновационный менеджмент [Текст]: Учебное пособие./О.Б. Стрекалов. – Казань: КГТУ, 1997. – 246 с.
5. HR-Portal: Сообщество HR-менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/>.

УДК 336.71: 334.754 (571.17)

ПРЕИМУЩЕСТВА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

**Озерова О.С., гр. 41-ФК
Рук. Фёдорова О.А.**

В настоящее время банковский кредит снизил свои стимулирующие качества в результате ряда проблем, к основным из которых можно отнести: неспособность банка как кредитного института выдать крупный кредит одному заемщику, высокие цены на кредитные ресурсы для заемщиков, слабую капитализацию банковской системы, высокие кредитные риски.

Решение данных проблем уже активно начало осуществляться за счет развития в России синдицированного кредитования, которое полностью оформилось к 2004 году. А в 2011 году был создан Комитет по синдицированному кредитованию, в состав которого вошли представители более 20 кредитных организаций.

Синдицированный кредит – вид кредита, который предоставляется двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат, одному заемщику. Что касается процентов по синдицированному кредиту, то они начисляются по плавающей ставке. Ею обычно служит так называемая экранная ставка LIBOR + 0,5-3,5% годовых [3, с.15].

Целесообразность привлечения синдицированного кредита обусловлена рядом его преимуществ как для заемщика, так и для банков-участников, по сравнению с другими формами финансирования. Преимущества участия в синдицированных кредитах для банков-участников:

- 1) Диверсификация рисков между всеми участниками на фоне соблюдения норматива риска, установленного ЦБ РФ, каждым из банков.
- 2) Снижение рисков невозврата выданной доли кредита. Минимизация кредитного риска для банка возникает в результате того, что каждый банк –

участник синдикации проводит собственное исследование заемщика как с финансовой стороны, так и со стороны его рыночной репутации. Также любая синдицированная сделка относится к категории публичных сделок, а мировая практика показывает, что риск по публичной сделке всегда ниже, чем по локальной кредитной сделке «один на один».

3) Развитие впоследствии операций с заемщиком на двусторонней основе и расширение клиентской базы.

4) Участвуя во временном объединении кредитных ресурсов, банки могут получать дополнительные доходы в виде комиссий, но лишь в том случае, если являются организаторами, суб-организаторами или агентами банковских синдикаций.

5) Банк-кредитор может в любой момент продать полностью или частично свою долю в сделке, что увеличивает ликвидность данной сделки по сравнению с двусторонним кредитным договором «один на один»

6) Практика взаимодействия с финансово-кредитными организациями на международной арене укрепляет позитивное реноме банка на внешнем и внутреннем рынках, увеличивает число финансовых институтов, готовых работать с банком. [1, с.174].

Также существует большое количество преимуществ и для заемщика синдицированного кредита. Перечислим основные из них:

1) Значительный объем кредитования, которого часто невозможно достигнуть при работе с одним банком.

2) Уменьшение финансовых издержек и временных затрат на проведение переговоров и оформление договора на синдицированное кредитование по сравнению с привлечением той же суммы от разных банков.

3) Укрепляется репутация заемщика на внутреннем и внешнем финансовых рынках, что в дальнейшем позволит расширить базу кредиторов.

4) Синдицированные кредиты (как правило, в иностранной валюте) имеют длительные сроки (3–5 лет для известных компаний). Кредиты в российских рублях по международной классификации являются краткосрочными (на 1 год или на 6 месяцев).

5) Данные кредиты могут предоставляться без какого-либо обеспечения и на свободные цели, что очень удобно для заемщика

Несмотря на очевидные преимущества, список российских банков, равно как и российских заемщиков, на рынке синдицированных кредитов ограничен, а объем самого рынка в мировых масштабах незначителен.

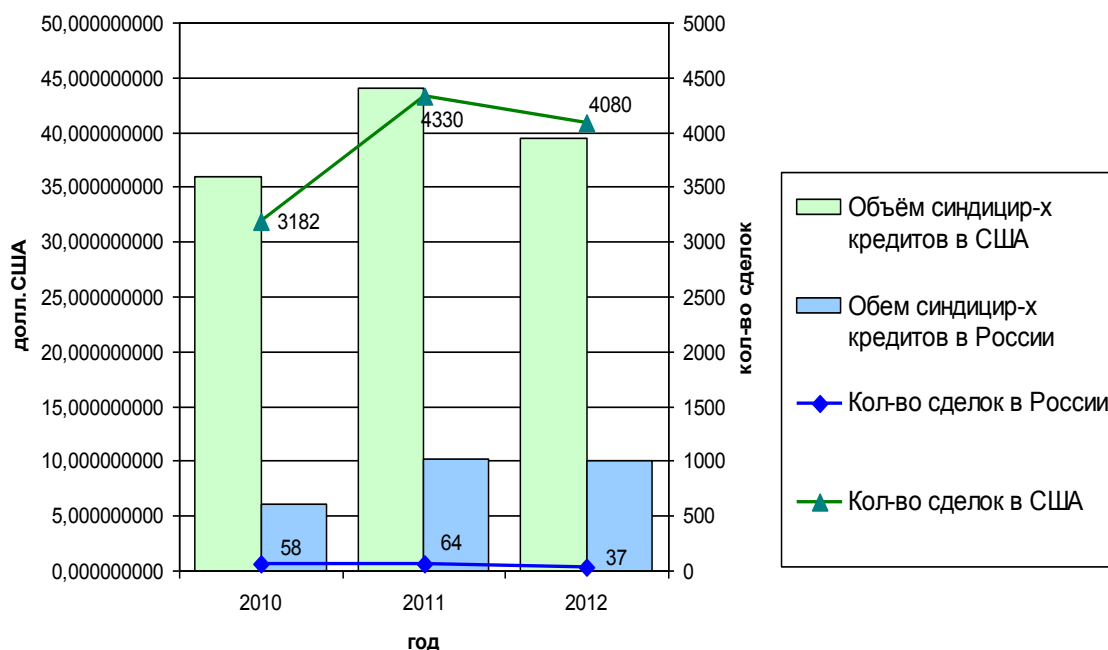


Рисунок 1 – Рынок синдицированного кредитования в России и США в 2010-2012 гг.

Рынок синдицированного кредитования США измеряется в трлн. долл. США, в то время как аналогичный отечественный – в млрд. долл. США, что наглядно представлено на рисунке. Общий объем синдицированных кредитов, выданных российским заемщикам в 2012 г. увеличился на 9,7% по сравнению с 2010 г. и снизился на 10,2%, по сравнению с 2011 г. С одной стороны, причина в ограниченных ресурсах самих банков, а с другой – в том, что заемщикам невыгодно брать кредиты на тех условиях, которые готовы предложить им банки. В США [4, с.2-3].

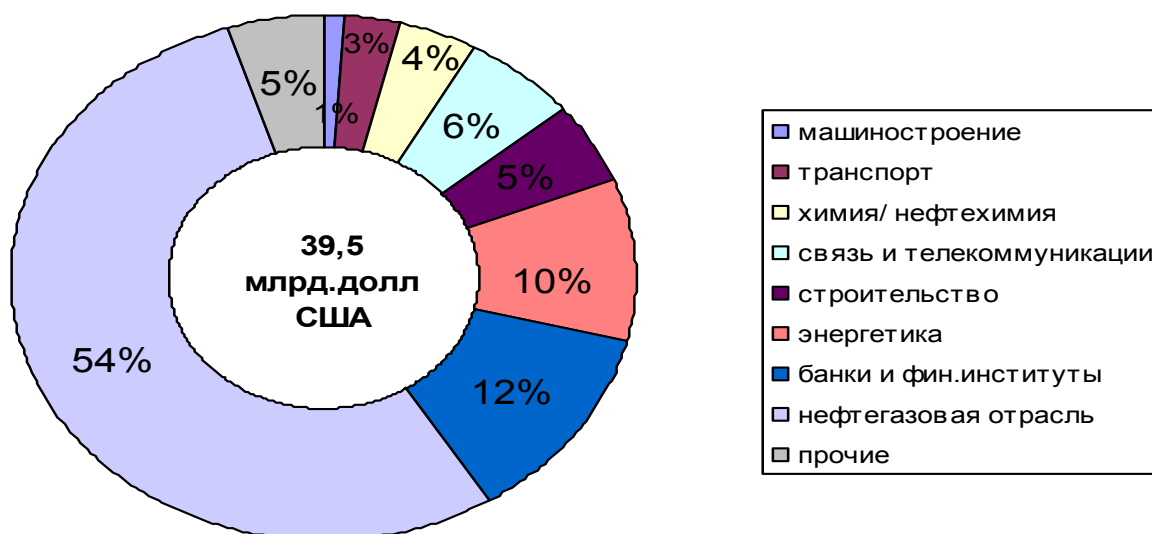


Рисунок 2 – Отраслевая структура синдицированных кредитов в 2012 году

В 2012 г. произошло изменение отраслевой структуры синдицированных кредитов. Наибольшую долю (54%) от общего объема сделок заняли синдицированные кредиты, предоставленные предприятиям нефтегазовой отрасли, 92% из которых составила Роснефть. На втором месте находится отрасль «банки и финансовые институты» – 12%, доля этой отрасли сократилась в 2 раза, по сравнению с 2011 г. [7].

Основную долю на рынке синдицированного в России кредитования занимают иностранные банки. Лидирующие позиции по итогам 2013 года принадлежат 4 инвестиционным банкам: BNP Paribas, Societe Generale, Citigroup, Raiffeisen Bank, которые в совокупности занимают более 50% рынка. В качестве конкурентов зарубежным банкам, кредитующим крупнейших заемщиков, могут выступать российские – ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк.

У синдицированных кредитов нет фундаментальных недостатков, однако в финансовом мире не существует идеальных инструментов. Среди недостатков можно выделить следующие:

1) возможные ограничения в деятельности банка в связи с подписанием договора привлечения синдицированного кредита. Так, это могут быть повышенные требования по соблюдению достаточности капитала, ограничения, связанные с приобретением или продажей активов.

2) сложности выбора организатора по причине отсутствия у российских банков – организаторов соответствующей репутации на международных рынках капиталов [6, с.3].

4) различные цели участников синдикации, что приводит к разногласиям в процессе организации синдицированного кредита. В этой связи при формировании синдикации банки – участники не желают идти на компромиссы с организатором, которому не безразлично на каких условиях получит кредит заемщик.

5) новый банк-участник может не выполнить условия синдиката, например, отказаться от выплаты своей доли кредита. В этом случае либо сделка будет считаться несостоявшейся, либо кредит будет размещен заемщиком (с его согласия) в меньшем объеме.

6) сложность согласования процентных ставок и комиссий среди банков – кредиторов.

7) не унифицированы и не стандартизированы пакеты документов, используемые различными банками в кредитном процессе. [5, с.20-22].

Итак, синдицированное кредитование позволяет устранить противоречие между ограниченными кредитными возможностями банков и значительными финансовыми запросами первоклассных заемщиков. Несмотря на сложности функционирования синдицированного рынка в России, практика показывает экономическую целесообразность дальнейшего развития данного вида кредитов как одного из эффективных механизмов, обеспечивающих необходимое финансирование промышленности с целью дальнейшего экономического роста. В настоящее время в России сложились условия, объективно способствующие дальнейшему развитию рынка синдицированных кредитов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нохашкеев С. С. Анализ синдицированного кредитования в России / С. С. Нохашкеев // Молодой ученый. – 2013. – №1. – С. 173-175.
2. Рыкова И.А. Механизм синдицированного кредитования в современных условиях / И.А.Рыкова // Финансы и кредит. – 2010. - №6. – С 7-9.
3. Сорокина И.О. Преимущества и «подводные камни» синдицированного кредитования / И.О. Сорокина// Финансовый менеджмент.- 2008.- №1.- С. 15-18.
4. Обзор рынка синдицированного кредитования в 2012 г. Аналитический отчет «АльфаБанк» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://alfabank.ru/f/1/investment/syndicate/SyndMarketReview_2012.pdf
5. Сорокина И.О. Негативные факторы развития синдицированного кредитования в России / И.О. Сорокина// Финансовый менеджмент.- 2010.- №6.- С. 20-24.
6. Попкова Л.А Синдицированное кредитование: преимущества, недостатки, тенденции развития рынка / Л.А. Попкова // Юридическая работа в кредитной организации. – 2012. - №2. – С. 3-6.
7. Financial CBONDS Information. Информационный ресурс агентства Cbonds, посвященное рынку синдицированных кредитов. <http://loans.cbonds.info/news/item/665679>.

УДК 368.811.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ И МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ В РОССИИ

**Озерова О.С., гр. 41-ФК
Рук. Рябинина Н.И.**

В современной экономике все более актуальным становится привлечение клиентов не только лучшим качеством и ценой, но и условиями оплаты. Торговый кредит, или отсрочка оплаты, дает большое конкурентное преимущество поставщикам товаров и услуг. Сегодня объем товарных кредитов, предоставленных поставщиками, в два раза превышает объем кредитов, предоставленных бизнесу банками.

При всем своем положительном эффекте для компании, предоставление отсрочек содержит в себе определенные риски. Обычно долги покупателей ничем не обеспечены. Несостоятельность контрагента, безнадёжная дебиторская задолженность, длительные просрочки платежей, коммерческие и политические риски – вот то, с чем сталкиваются компании, предоставляющие своим клиентам торговые кредиты. Именно для предотвращения таких случаев во всем мире уже более 100 лет используется специальное направление страхования – кредитное страхование (или страхование торговых кредитов). Страхование кредита

включает в себя страхование ответственности взявшего кредит лица, а также страхование риска не погашения этим самым лицом кредита. [1, с.17].



Рисунок 1 – Механизм страхования кредитных рисков

Страховым случаем может стать достаточно широкий круг событий: начиная от просрочки платежа со стороны покупателя и заканчивая его банкротством. В договоре купли-продажи указываются сроки платежа, и если они нарушаются, то для страхователя и страховой компании начинается так называемый период ожидания между событием, которое имеет признаки страхового случая, и признанием этого события страховым. В европейской практике период ожидания продолжается 180 дней, и за это время заинтересованные стороны могут выяснить, почему произошла задержка платежа. А клиент имеет возможность заплатить либо начать процедуру банкротства. Таким образом, возмещение убытков страхователю со стороны страховой компании происходит не ранее, чем через полгода [1, с.17].

Основной базовый принцип кредитного страхования заключается в том, что единичные сделки не страхуются. Страхуется весь оборот, который реализуется на условиях отсрочки платежа [3]. Причем данное требование вовсе не означает, что поставщик действительно застрахует весь торговый оборот: страховая компания оценивает и анализирует каждого покупателя, и по результатам этой оценки принимает решение: страховать поставки в его адрес или нет.

Одним из ограничивающих факторов является организационно-правовая форма компании-клиента, т.е. той компании, в чей адрес отгружается товар: ИП страховые компании на обслуживание могут не принимать. Но данную проблему может решить НФК [1, с.18].

В России кредитное страхование не выделено в отдельный вид страхования, его рассматривают в составе страхования финансовых и предпринимательских рисков. Ни в ГК РФ ч. 1 гл. 25 «страховании», ни в Законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» нет определения страхования кредитного риска. Поэтому, целесообразно было бы разработать закон, который гарантировал бы защиту, как интересов кредитора, так и интересов должника.

Частный бизнес часто предоставляет государственным предприятиям товары и услуги с отсрочкой платежа и последние долгое время не могут не оплачивать их. Хронические неплатежи ставят под вопрос создание и развитие малых и среднего бизнеса. Для устранения данной проблемы, разумно создать в стране специализированное государственное агентство по страхованию кредитных рисков. Агентство будет осуществлять страхование своевременной оплаты государственными органами и организациями за поставляемые им товары (работы, услуги) субъектами малого и среднего предпринимательства частной формы собственности [2].

Несмотря на все существующие проблемы в сфере страхования кредитных рисков, оно развивается. На данном рынке работают в основном зарубежные компании, так как они имеют больше опыта, а также некоторые российские: «Coface», «Euler Hermes», «Альфа Страхование», «Альянс», «Росно». В последнее время многие российские компании понимают необходимость и преимущества кредитного страхования, которые заключаются в следующем:

- гарантия возмещения убытков по застрахованным покупателям;
- профессиональная оценка кредитоспособности всего портфеля дебиторов;
- своевременное истребование задолженностей;
- более активно предоставление компанией (страхователем) отсрочки платежа покупателям;
- повышение финансовой устойчивости и кредитного рейтинга страхователя [3].

Итак, растущий спрос на кредиты в России и преимущества кредитного страхования должны подталкивать и спрос на данный вид страхования. Несмотря на его популярность, в России присутствуют серьезные проблемы в данной отрасли, которые, безусловно, нужно устранять.

ЛИТЕРАТУРА

1. А. Аникеев. Лидеры кредитного страхования в России уже определились // Банковское обозрение. – 2009. - №10 (76). – С.18.
2. Н. Першева. Финансовые риски под «крышей» страхования. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/61000/>.
3. Официальный сайт страховой компании «Coface». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.coface.ru/Kofas-predlagaet/Strahovanie-torgovyh-sdelok/Kreditnoe-strahovanie>.

УДК: 336.717.061

КРИТЕРИИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ШВЕЙЦАРСКИХ БАНКОВ ДЛЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

**Пенькова А.К., гр. 22-Э
Рук. Фокина О.Г.**

Исторически так сложилось, что на протяжении нескольких столетий Швейцария имела нейтралитет по отношению ко многим происходящим в мире событиям, поэтому ей удалось сохранить и развить свою экономику до высокого уровня. Сегодня страна является одной из богатейших стран в мире и одним из важнейших финансовых центров.

Банковская система Швейцарии высокоразвита. Ее совокупный баланс составляет почти 2,5 трлн швейцарских франков. Швейцарские банки обеспечивают 11% ВВП, 10% налоговых поступлений, 3% занятости в стране[1].

Выделяют следующие категории Швейцарских банков: государственные, или более точно кантональные банки; универсальные банки с акционерным капиталом; частные банки.

Кантональные банки считаются самыми надежными в мире. Они появились в результате необходимости развития экономики кантонов посредством выгодного кредитования при государственной поддержке. И в настоящее время их деятельность осуществляется в пределах кантона, но на национальном уровне они тесно связаны друг с другом. В Швейцарии существуют 24 кантональных банка. Баланс кантональных банков в общей сложности составляет 400 млрд франков, они занимают порядка 30% всего банковского сектора в Швейцарии.

Универсальные банки имеют достаточно широкий спектр банковских услуг, и они имеют крупные подразделения. Основное отличие универсальных банков от частных в том, что акции этих банков котируются на бирже, и они являются публичными компаниями.

Частные банки прежде всего нацелены на обслуживание состоятельных клиентов и обычно не предлагают коммерческое финансирование и не проводят торговые операции. Как правило такие банки не имеют рейтинга, депозиты в таких банках застрахованы на случай банкротства до 100 000 шв. франков.

Валюта – швейцарский франк – на протяжении последних ста лет является одной из самых надежных и стабильных валют, поэтому именно он, наравне с фунтом стерлингов и американским долларом, был выбран одним из девизов после Первой мировой войны на Генуэзской конференции в 1922 году. Франк сегодня хоть и зависит от валютного курса доллара и евро, все же сохраняет по отношению к ним определенный нейтралитет. Это связано и с геополитическим, и с экономическим положением Швейцарии по отношению к другим странам Европы. А, как известно, стабильная валюта, которая практически не поддается инфляции, является основой для развития стабильной экономики, а соответственно, и банковской системы[2].

Считается, что швейцарские банки не могут стать банкротами, так как их существенным отличием является то, что универсальные банки привлекают депозиты, платят по ним проценты и выдают кредиты под залог. Вся денежная масса банка формируется обычно за счет привлеченных заемных средств, поэтому невозвратность кредитов может сильно пошатнуть финансовую устойчивость любого банка, сделав его неликвидным на рынке, а значит, неспособным платить по своим обязательствам, то есть банкротом. Крупнейшие банки Швейцарии не предоставляют традиционные банковские услуги, они привлекают большие средства, но не обещают выплату «хороших» процентов по этим вкладам. Вместо этого они осуществляют доверительное управление (т.е. трастовые операции), весь доход от которых идет непосредственно владельцу счета (это могут быть инвестиции в безрисковые проекты, вложения в ценные бумаги), а за свои услуги банк взимает небольшую комиссию с оборота средств, это может быть 0,5-0,75% от общей суммы. С одной стороны, процент небольшой, но если учесть то, что в банковской системе «крутится» около 2,5 трлн. долларов США, то сумма получается значительная.

Одним из главных инструментов финансовой системы Швейцарии, как и в любой стране, является Центральный банк. При возникновении угрозы падения банковской системы страны он может профинансировать другие банки и дать им необходимую для выживания ликвидность.

Выгодность вложения денег в швейцарские банки сводится к следующим критериям:

1) Политическая стабильность. Более чем полуторавековое мирное существование страны в условиях постоянных военных конфликтов вокруг нее. Также соблюдаемый так называемый «вечный нейтралитет» - страна удержалась от участия в мировой войне.

2) Надежная национальная валюта. Швейцарский франк является одной из самых стабильных мировых валют и широко используется в межбанковских расчетах. Популярность этой валютной единицы существенно возрастает в период финансовых кризисов, она меньше всего подвержена резким колебаниям курса, что делает швейцарский франк довольно привлекательным в качестве резервной валюты.

3) Отсутствие налогов на вклады. Банковская система Швейцарии независима от налогового законодательства, в том плане, что все доходы, полученные в виде процентов от вкладов, в виде доходов от трастовых операций не облагаются налогами, что является порой решающим доводом в пользу сотрудничества с банком. Таким образом, имея счет в офшорной зоне (финансовый центр, привлекающий иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям), вкладчик не рискует своим капиталом, когда не декларирует получаемый доход и не платит подоходный налог. В других странах налог на прибыль по банковским операциям колеблется от 10 до 50%, поэтому выгода тут налицо.

4) Конфиденциальность. Причина популярности швейцарских банков также заключается в строжайшем финансовом законодательстве, особенно касательно

вопросов конфиденциальности. С 1934 года в банковской системе Швейцарии действует закон о неразглашении информации о клиентах. Этот принцип можно сравнить с врачебной тайной или конфиденциальностью переговоров адвоката со своим клиентом.

Налоговое законодательство в Швейцарии довольно мягкое. Вопросы уклонения от налогов, как правило, не рассматриваются в судах (а если и рассматриваются, то далеко не всегда решаются в пользу государства) – они находятся в компетенции профильных органов. Это обусловлено исторически сложившейся привычкой швейцарцев ставить интересы граждан выше интересов государства, так как предполагается, что человек совершил всего лишь ошибку – по забывчивости не указал точную сумму своих доходов.

Неплательщики налогов из других стран, хранящие вклады в швейцарских банках, подчас пользуются этой лазейкой. Кроме того, банкам запрещено предоставлять властям любую имеющуюся у них информацию об уклонении от уплаты налогов, но другое дело – явное мошенничество с налогами. Здесь помощь со стороны Швейцарии в расследовании махинаций зарубежных вкладчиков будет оказана, поскольку мошенничество по швейцарским законам, в отличие от неуплаты налогов, – уголовно наказуемое деяние.

5) Номерные счета. Именные банковские счета в швейцарских банках отсутствуют, вместо них каждому счету присваивается определенный номер. Конечно, сам номер счета имеет привязку и к имени владельца, но эта информация неизвестна даже работникам банка – лишь несколько человек (глава правления, члены руководства) имеют доступ к базе имен. Таким образом, огромные корпорации и компании могут без рисков утечки информации накапливать на своих счетах средства для осуществления крупных операций, сделок по слиянию и поглощению, и быть уверенными в том, что об этом не узнают их конкуренты или недоброжелатели.

6) Защита информации. Швейцарские банки очень быстро адаптировались к стремительным темпам технологического развития, диктуемым сегодняшним миром. Начиная с электронных переводов средств и до мегабитных технологий кодирования информации с целью обеспечения безопасности, швейцарские банки идут в первых рядах современной банковской практики.

Уже почти прошли времена бумажных карточек с подписями и чемоданов с деньгами – их все больше заменяют цифровые подписи и электронные переводы денег с использованием сети Интернет. Хотя вследствие появления новых технологий и техники, вытесняющих устаревшие цели и методы работы, некоторые учреждения постарше ослабевают и отмирают, это совсем не касается швейцарских банковских учреждений[3].

Таким образом, в настоящее время работа всех швейцарских банков регулируется законодательством и системой регулирования, что способствует максимальной защите депозитных вкладов и сбережений иностранных лиц, хранящихся на счетах. Также сохраняется строгая конфиденциальность в банковской сфере. Кроме этого, в Швейцарии финансовая устойчивость обеспечивает стабильные проценты по ставкам. Банковская система является

самой надежной во всем мире и именно здесь выгоднее всего хранить свои сбережения. Развитие такой системы происходило постепенно, и репутация складывалась годами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денежно-кредитная политика: сайт Национального Швейцарского Банка. – 2014 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 15.04.2014. – URL: <http://www.snb.ch/en/>. (дата обращения: 15.04.2014).
2. Курс швейцарского франка ЦБ РФ. – 2014 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 15.04.2014. – URL: <http://bankir.ru/kurs/valuta/shvejcarskij-frank>. (дата обращения: 15.04.2014).
3. Особенности Швейцарских банков. – 2014 [Электронный ресурс]. Дата обновления: 29.11.2013. – URL: <http://shvejcarskie-banki.ru/>. (дата обращения: 15.04.2014).

УДК 336.774

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Погорелова Н.М., гр. 41-ФК
Рук. Федорова О.А.**

Автокредит – это уникальный шанс для покупки нового автомобиля без сиюминутной выплаты полной стоимости машины. По сравнению с потребительскими кредитами уровень рисков при выдаче кредитов на приобретение автомобиля существенно ниже. Это обусловлено, прежде всего, тем, что приобретаемый в кредит автомобиль оформляется в качестве залога и в обязательном порядке страхуется, причем, как правило, в той страховой компании, которая является партнером банка. [4]

Кредиторы на российском рынке автокредитования представлены, главным образом, тремя группами банков. Это: универсальные банки, специализированные (розничные) банки и кэптивные банки автопроизводителей. К универсальным банкам относят те коммерческие банки, которые выполняют основные виды банковских операций: кредитные, депозитные, расчетные, фондовые, доверительные и др. – и обслуживающие всех клиентов, независимо от отраслевой принадлежности. Специализированные банки – банки, осуществляющие один или несколько видов банковских операций. Одним из видов специализированных банков являются розничные банки, ориентированные на предоставление банковских услуг физическим лицам. Кэптивные банки – это кредитные организации, созданные финансово-промышленной группой или частными лицами для обслуживания своих интересов. Применительно к сфере автомобильного бизнеса кэптивные банки представляют собой дочерние банки

крупных автопроизводителей, основным назначением которых является обслуживание операций материнской компании.

«В ближайшие 2-3 года все мировые автопроизводители, которые имеют собственные банки, выведут их на российский рынок, – считает Председатель Правления ООО «БМВ Банк». – Такое предположение основано на том, что сегодня практически все автопроизводители активно используют субсидированные кредитные предложения для привлечения клиентов, а также том, что Россия является одним из наиболее перспективных рынков, с точки зрения продаж новых автомобилей». Автобанки по сравнению с универсальными банками зачастую предоставляют лучшие условия кредитования своим клиентам. Например, максимальная процентная годовая ставка может быть значительно ниже ставки рефинансирования Центрального Банка РФ (одно время в Тойота-банке процентная ставка была равна 5,9%) (рис. 1). [6]

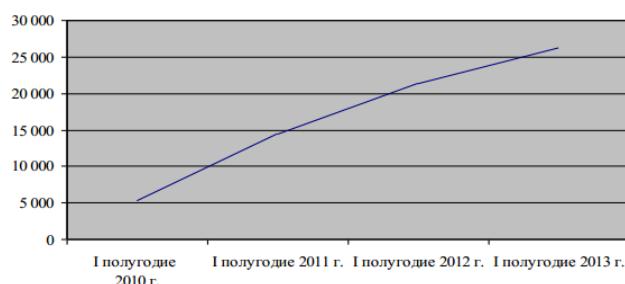


Рисунок 1 – Динамика роста количества выдаваемых автокредитов кэптивными банками (Тойота и БМВ банк) в I полугодиях 2010-2013 гг. [6]

Перспективы развития ситуации с экспансией кэптивных банков на российский рынок автокредитования вызывает дискуссию в кругах российских банкиров. Так, ряд специалистов полагает, что выход на рынок кэптивных банков вряд ли внесет серьезную корректировку в расстановку сил. Кэптивные банки предлагают не самые популярные для России марки автомобилей: «Тойота», «БМВ» или «Мерседес» не являются народными машинами. Между тем активность банков именно этих концернов наиболее заметна.

По прогнозам другой группы экспертов, перспектива утраты универсальными банками позиций на рынке автокредитования в пользу кэптивных банков неизбежна. Согласно прогнозу аналитиков ООО «Банк Русфинанс», уже в 2015 году около половины автокредитов в России могут выдаваться кэптивными банками. Основной рост доли банков автоконцернов будет обеспечен утратой позиций небольших универсальных банков. Некрупным универсальным банкам, неспособным составить конкуренцию банкам автоконцернов, придется искать новые ниши. [2]

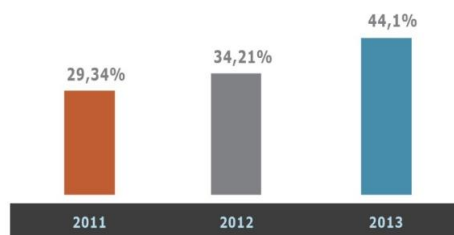
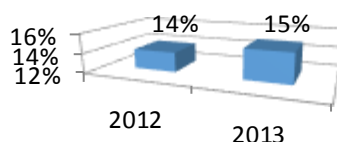


Рисунок 2 – Доля автокредитов в общем объеме кредитов в 2011-2013 гг. [1]

За последние два года объем выданных автокредитов увеличился на 20-30%. Результаты прошлого года во многом обусловлены запущенной в июле программой льготного автокредитования – за шесть месяцев действия программы банки выдали около 260 тыс. льготных автокредитов на машины до 750 тыс. руб. (рис. 2).

В Национальном бюро кредитных историй прогнозируют, что даже при сохранении в 2014 году прошлогоднего объема продаж уровень автокредитования может вырасти до 60%. Однако дилеры, опрошенные изданием, на рынке не



ожидают заметного роста и полагают, что объемы автокредитования сохранятся на уровне 2013 года, а если падение продаж продолжится, то спад будет и в кредитовании. Они также считают, что из-за девальвации рубля банки будут повышать ставки. По различным оценкам, рост ставок составит 1–3% и до 5%. [1]

Рисунок 3 – Средняя процентная ставка Сбербанка по автокредитам в рублях в 2012-2013 гг.

Повышение средней ставки по автокредитам на 1 процентный пункт обусловлено повышением рисков для банков за счет снижения требований к заемщикам и упрощения процедуры оформления кредита (рис. 3).

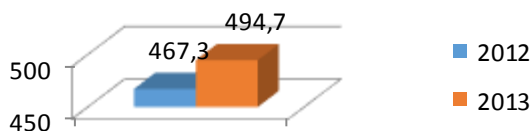


Рисунок 4 – Средний размер автокредита в 2012-2013 гг., тыс. руб.

Увеличение стоимости кредита на 27,4 тыс. руб. обусловлено ростом процентных ставок по автокредитам в 2013 году (рис. 4).

В то же время существуют некоторые проблемы, с которыми сталкиваются банки. Во-первых, некорректное оформление страховки, когда договор страхования заключается на срок меньший, чем срок действия кредитного

договора. В этом случае, если клиент уклоняется от продления страховки на автомобиль, риски банка существенно возрастают. Чтобы избежать такой ситуации, большинство банков включают в текст кредитного договора пункты о возможности применения в подобных случаях финансовых и нефинансовых штрафных санкций, вплоть до расторжения договора и изъятия машины. Во-вторых, рост просроченной задолженности по автокредитам. [3]

Еще одной проблемой рынка автокредитования является хищение кредитных средств. Для снижения риска реализации кредитного автомобиля на вторичном рынке без ведома банка необходимо регулирование и четкая регистрация всего залогового движимого имущества граждан. НБКИ выступает за законодательную передачу кредитным бюро функций регистратора залогового движимого имущества. [5]

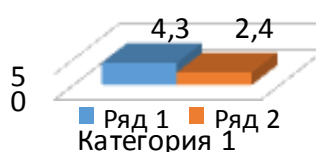


Рисунок 5 – Доля просроченной задолженности в 2012-2013 гг., млрд руб.

Объем рынка просроченной задолженности растет на 16,9% активнее, чем рынок автокредитования. По итогам 2013 года доля просроченной задолженности (отношение объема просроченной задолженности к автокредитному портфелю в целом) составила 42 млрд рублей. По состоянию на начало 2013 года этот показатель был равен 29,3 млрд рублей. Таким образом, за год доля просрочки в абсолютном выражении выросла на 43% (рис. 5).

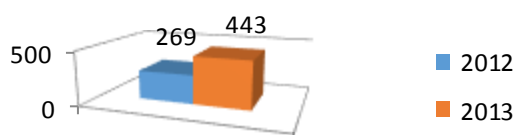


Рисунок 6 – Средний размер задолженности по автокредитам в работе у коллекторов по итогам 2012-2013 гг., тыс. руб.

Средний размер задолженности по автокредитам в работе у коллекторов по итогам 2013 года составил 443 тыс. рублей, что на 174 тыс. рублей больше аналогичного показателя 2012-го (269 тыс. рублей). Активный рост среднего долга вызван тем, что в последнем квартале банки решили передать долги на больших сроках просрочки, с которыми до этого они пытались работать сами (рис. 6). Предполагается, что, с учетом тенденций рынка, в 2014 году доля просроченной задолженности по автокредитам будет колебаться в коридоре 3,5–4,1% и может достигнуть 50 млрд рублей. [2]

Несмотря на наличие определенных проблем, рынок автокредитования успешно развивается. Автокредиты для банков – это, прежде всего, получение прибыли с минимальными рисками, так как приобретаемый автомобиль

одновременно является и залоговой базой по кредиту. Для населения – возможность осуществить желаемую покупку уже сейчас без сиюминутной выплаты полной стоимости автомобиля. Таким образом, стимулирование автокредитования является неотъемлемой частью развития банковской деятельности, денежного обращения в стране и повышения уровня жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бойко, М. Кредиты: опиум для народа [Текст]/М. Бойко//За рулем. -2013.- №11.-С.21-23
2. Воробьева, И.С.Анализ институциональной структуры российского рынка автокредитования в разрезе ключевых групп кредиторов[Текст]/И. С. Воробьева//Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2013.- № 29.- С. 6-11.
3. Воронов, А.В.Проблемы и перспективы рынка автокредитования в Российской Федерации [Текст]/А. В. Воронов//Вестник Томского государственного университета. Экономика. - 2013.- № 3 (23). - С. 131-138.
4. Кудрявцев, А.С. Автокредитование и его виды[Текст]/А. С. Кудрявцев//ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия.-. 2010.- № 07. -С. 25а-30.
5. Новиков, А.А.Преступления в сфере кредитования физических лиц[Текст]/Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. - 2012. - № 3.- С. 81-83.
6. Полунин, Л. В. Перспектива рынка автокредитования в России в условиях рецессии экономики [Текст] / Л.В.Полунин, М.А.Бибарова - Государева//Социально-экономические явления и процессы. -2014.- № 1 (059). -С. 81-85.

УДК 336.2

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Поздняк Е.А., гр. 41-Б
Рук. Васильева М.В.**

В условиях развития мировой торговли и интеграции России в международные экономические отношения экспортно-импортные операции играют все большую роль в экономической жизни страны. Доходы от внешнеэкономической деятельности составляют значительную часть поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации (рис. 1).



Рисунок 1 – Поступления в консолидированный бюджет РФ [1]

Наиболее эффективным средством государственного регулирования в сфере международных экономических отношений выступают налоги и налогообложение, поэтому особенности внешнеэкономической деятельности, налогообложение иностранных организаций, регулирование международного двойного налогообложения являются наиболее актуальными в современных условиях. Основным доходом от внешнеэкономической деятельности выступают таможенные платежи (рис. 2).

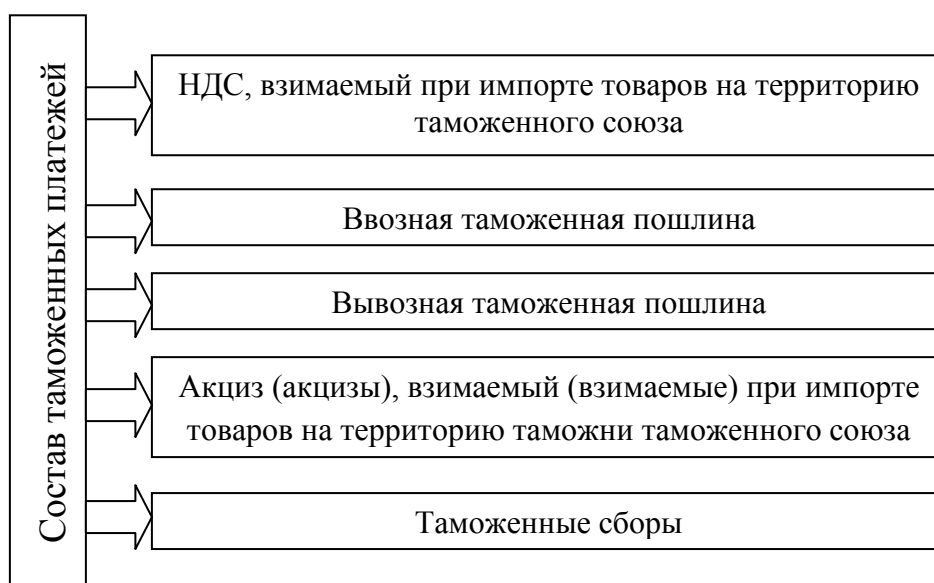


Рисунок 2 – Состав таможенных платежей

При пересечении таможенной границы Российской Федерации товарами, либо транспортными средствами таможенные органы начисляют таможенные платежи, при этом в большинстве случаев сумму таможенных платежей исчисляет сам налогоплательщик.

Таможенные платежи, подлежащие уплате, рассчитываются в валюте Российской Федерации, однако они могут быть исчислены и в иностранной валюте по курсу Центрального Банка России, действующего на день принятия таможенным органом таможенной декларации. Ставки по НДС, акцизам и таможенным пошлинам применяются на день принятия таможенной декларации.

Таможенные органы принимают таможенные платежи как в наличной форме, так и по безналичным расчетам. Более подробно рассмотрим особенности исчисления основных таможенных платежей.

Порядок исчисления и уплаты НДС, в том числе при экспорте и импорте товаров (работ, услуг), регулируется главой 21 Налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ), и будет зависеть от таможенной процедуры, которую проходят товары (работы, услуги). Налогообложение при экспорте российскими производителями товаров (работ, услуг) в соответствии с п. 1 ст. 164 НК РФ, происходит по ставке ноль процентов. Также российские организации имеют право на возмещение из бюджета налога, который был уплачен при экспорте.

В соответствии с пп. 4 п. 1 ст. 146 НК РФ налогообложению по НДС подлежит также импорт товаров на территорию Российской Федерации. Согласно п. 84 Таможенного Кодекса Таможенного Союза налог уплачивается через службу таможни в составе общих таможенных платежей. В зависимости от вида импортируемых товаров ставка налога может быть 0, 10 или 18%, (статья 164 НК РФ).

Некоторые импортируемые товары в зону РФ и зоны, находящиеся под юрисдикцией РФ, не подлежат налогообложению. К таким товарам относится, например, технологическое оборудование и комплектующие, запасные части к нему, также аналоги данного оборудования не должны производиться в РФ, в соответствии со списком, утвержденным Правительством Российской Федерации.

Несколько важных моментов при исчислении НДС при импорте представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Особенности исчисления НДС при импорте

Следует отметить, что НДС к вычету принимается в том периоде, когда импортируемые товары были оприходованы на балансе фирмы. Для подтверждения правовой возможности на получение налогового вычета в таможенные органы предоставляются следующие документы: внешнеэкономический контракт, счет (инвойс) и декларация на товары, в которой отдельной строкой указывается сумма НДС, уплаченного на таможне.

При импорте товаров сумму налога можно рассчитать по следующей формуле:

$$H = (TC + TP + A) \times N / 100\%, \quad (1)$$

где H – сумма НДС, которую нужно оплатить на таможне при импорте продукции;

TC – таможенная стоимость ввозимых товаров;

TP – сумма уплаченной пошлины на таможне;

A – сумма уплаченного акциза;

N – ставка НДС, по которой облагаются ввезенные товары [2].

В статье 4 Закона РФ «О таможенном тарифе» выделяет 3 вида таможенных пошлин:

- адвалорные (начисляются в % к таможенной стоимости);
- специфические (начисляются в установленном размере за единицу облагаемых товаров);
- комбинированные (сочетают оба названных выше вида).

Исчисление ввозной таможенной пошлины производится по формулам 2 – 3. В отношении товаров, облагаемых по специфической ставке:

$$\text{Размер ввозной пошлины} = Q \times Y \times Z / W, \quad (2)$$

где Q – количество товара;

Y – ставка ввозной пошлины в евро (долларах США);

Z – курс евро (доллара США) по отношению к рублю, установленный ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации таможенным органом;

W – курс валюты, в которой заявлена таможенная стоимость товаров, по отношению к рублю, установленный ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации таможенным органом [2].

2) В отношении товаров, облагаемых по адвалорным ставкам:

$$\text{Размер таможенной пошлины} = \text{Ст} \times \text{Стп} / 100, \quad (3)$$

где Ст – таможенная стоимость товара;

Стп – ставка ввозной таможенной пошлины, установленная в процентах к таможенной стоимости товара [2].

Вывозная таможенная пошлина исчисляется аналогично ввозной по формулам 2 и 3 в зависимости от вида пошлины.

Исчисление вывозной таможенной пошлины производится аналогично исчислению ввозной, то есть по формулам, применяемым в зависимости от вида пошлины, которая применяется к конкретному товару. Стоит отметить, что комбинированные ставки при вывозе товаров не применяются.

Комбинированные таможенные пошлины могут применяться только при импорте товаров. Таким образом, для избежания ошибок при осуществлении внешнеэкономической деятельности, предупреждения двойного налогообложения импортерам и экспортерам товаров необходимо знать особенности расчета и уплаты таможенных платежей, которые были представлены в данной статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. [Текст] / М.: Росстат – 2013. – 573 с.
2. Порядок начисления таможенных платежей [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.intersolution.ru/info/articles/text26/>
3. Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/10101366/>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
5. Таможенный Кодекс Таможенного Союза [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/custom_eaes/
6. Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

УДК 364.32

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОНД ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Привалова А.А., гр. 34-Э
Рук. Давыдова Л.В.

25 мая 1993 года создан Брянский территориальный фонд ОМС. Фонд действует на основании документа «О Положении и Правлении БТФОМС»,

утвержденного Постановлением Брянской областной Думы от 29.04.1996 г. № 342. Общая численность БТФОМС – 94 человек.

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Брянской области является некоммерческой организацией, созданной субъектом Российской Федерации для реализации государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования на территории Брянской области.

Территориальный фонд является юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством Российской Федерации, и в своей деятельности подотчетен администрации Брянской области и Федеральному фонду обязательного медицинского страхования. Для реализации своих полномочий территориальный фонд открывает счета, может создавать филиалы и представительства, имеет бланк и печать со своим полным наименованием, иные печати, штампы и бланки, геральдический знак-эмблему. Фонд осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти.

Задачами территориального фонда являются:

1. Обеспечение прав граждан в системе ОМС;
2. Обеспечение гарантий бесплатного оказания застрахованным лицам медицинской помощи при наступлении страхового случая;
3. Создание условий для обеспечения доступности и качества медицинской помощи;
4. Обеспечение государственных гарантий соблюдения прав застрахованных лиц на исполнение обязательств по ОМС.

Средства территориального фонда.

Доходы бюджета территориального фонда формируются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации. К доходам бюджета территориального фонда относятся:

- Межбюджетные трансферты;
- Платежи Брянской области на финансовое обеспечение дополнительных видов и условий оказания медицинской помощи;
- Доходы от размещения временно свободных средств.
- Начисленные пени и штрафы, подлежащие зачислению в бюджет территориального фонда;
- Иные источники.
- Расходы бюджета территориального фонда осуществляются в целях финансового обеспечения:
 - Выполнения территориальной программы ОМС;
 - Исполнения расходных обязательств Брянской области;
 - Ведения дела по ОМС страховыми медицинскими организациями.

Средства бюджета территориального фонда не входят в состав иных бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и изъятию не подлежат.

Органы управления территориальным фондом и организация деятельности.

Управление территориальным фондом осуществляется директором. Директор территориального фонда назначается на должность и освобождается от должности администрацией Брянской области по согласованию с Федеральным фондом. Также, он организует и осуществляет общее руководство текущей деятельностью территориального фонда, несет персональную ответственность за ее результаты, подотчетен правлению территориального фонда.

Директор территориального фонда:

1. Действует от имени территориального фонда и представляет его интересы без доверенности;
2. Распределяет обязанности между своими заместителями;
3. Представляет в администрацию Брянской области предельную численность, фонд оплаты труда, структуру территориального фонда;
4. Утверждает положения о структурных подразделениях, должностные инструкции работников территориального фонда;
5. Издает приказы, распоряжения административно-хозяйственного и организационно-распорядительного характера, дает указания;
6. Назначает на должность и освобождает от должности работников территориального фонда в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации;
7. Привлекает работников территориального фонда к дисциплинарной ответственности в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации;
8. Открывает расчетные и другие счета территориального фонда;
9. Организует ведение учета и отчетности территориального фонда.

Правление территориального фонда является коллегиальным органом, определяющим основные направления деятельности территориального фонда и осуществляющим текущий контроль за его деятельностью, а также иные полномочия в соответствии с федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними законами Брянской области.

Анализ поступления финансовых средств в доходы бюджета БТФОМС в 2010 году.

На 1 января 2011 года в Брянском территориальном фонде обязательного медицинского страхования (БТФОМС) состояло на учете 67985 страхователей, из них:

- 44337 (65%) – индивидуальные предприниматели;
- 21719 (32%) – юридические лица, в том числе в качестве страхователя неработающего населения зарегистрирована Администрация Брянской области;
- 1929 (3%) – обособленные подразделения, частные нотариусы и адвокаты, а также физические лиц, заключившие трудовые договоры с работниками, выплачивающими по договорам гражданско-правового характера вознаграждения.

Количество страхователей, состоящих на учете в БТФОМС по состоянию на 01.01.2011г. по сравнению с аналогичным периодом 2010 года снизилось на 2844 страхователя.

Основными источниками дохода БТФОМС являлись страховые взносы на ОМС работающего населения, налоговые поступления, межбюджетные трансферты ФФОМС и областного бюджета, прочие доходы (Таблица).

В доходы бюджета Брянского территориального фонда ОМС в 2010 году поступило 3429135,5 тыс. руб., что на 35645,2 тыс. руб. превысило утвержденные годовые назначения, к уровню 2009 года доходы уменьшились на 36585,0 тыс. руб. или на 1,1%.

В доходной части бюджетной отчетности отражены средства в виде остатков субсидий и субвенций прошлых лет, подлежащие возврату в сумме (-492,6) тыс. руб., из них:

- (-449,3) тыс. руб. – в областной бюджет;
- (-43,3) тыс. руб. – в бюджет Федерального фонда.

С учетом отражения произведенных возвратов доходы бюджета БТФОМС уменьшены на 492,6 тыс. руб. и составили 3429135,5 тыс. руб.

Снижение доходов бюджета БТФОМС в 2010 году по сравнению с 2009 годом в основном связано с уменьшением доходов бюджета БТФОМС в части средств Федерального фонда ОМС, передаваемых бюджету БТФОМС, в том числе:

- 719449,9 тыс. руб. – страховые взносы на ОМС (работающего населения), что на 8128,9 тыс. руб. или 1,1% больше утвержденных годовых назначений;
- 116974,8 тыс. руб. – налоговые доходы, что на 7976,1 тыс. руб. или на 6,4% меньше утвержденного, в структуре доходов на их долю приходится 3,4%;
- 2498799,6 тыс. руб. – безвозмездные поступления в сумме 2498799,6 тыс. руб., что на 13820,8 тыс. руб. или на 0,6% больше утвержденных плановых назначений, в структуре доходов на их долю приходится 72,9, из них:
 - средства областного бюджета, передаваемые бюджету БТФОМС, – 1503297,5 тыс. руб., что на 10088,5 тыс. руб. или на 0,7% меньше чем запланировано.

- межбюджетные трансферты Федерального фонда обязательного медицинского страхования – 995502,1 тыс. руб., что на 23909,3 тыс. руб. или на 2,5% больше утвержденных плановых назначений, в структуре доходов на их долю приходится 29,0% от общей суммы доходов, полученных БТФОМС в 2010 году.

В структуре поступлений преобладают средства областного бюджета, передаваемые бюджету БТФОМС на обязательное медицинское страхование неработающего населения, на их долю приходится 39,6%, средства ФФОМС на выполнение территориальной программы ОМС составляют 29%, страховые взносы на ОМС – 21%, налоговые доходы – 3,4%, прочие доходы – 2,7%, средства на реализацию национального проекта «Здоровье» – 5,5%.

Из общего объема доходов в 2010 году 3428642,9 тыс. руб. поступило:

- 3240981,9 тыс. руб. – на реализацию территориальной программы ОМС.

– 188153,6 тыс. руб. – на реализацию приоритетного национального проекта «Здоровье».

В среднем на 1 застрахованного неработающего жителя в 2010 году по Брянской области поступило 1648,1 руб. страховых взносов на ОМС неработающего населения. По уровню финансовой обеспеченности страховыми взносами на ОМС на 1 неработающего жителя Брянская область находится на 13 месте из 18 субъектов Центрального федерального округа или 73,9% средне сложившегося показателя по Центральному Федеральному округу (2231,0 руб.).

На 1 работающего жителя, застрахованного по обязательному медицинскому страхованию по Брянской области поступило 4 404,5 руб. По уровню финансовой обеспеченности страховыми взносами на ОМС на 1 работающего жителя Брянская область находится на 8 месте из 18 субъектов Центрального федерального округа или 105,9% среднего показателя по ЦФО (4155,8 руб.).

Из общей суммы доходов на реализацию Территориальной программы ОМС поступило 3217171,3 тыс. руб., что на 61575,7 тыс. руб. или на 1,9% меньше, чем в 2009 году. Таким образом, в расчете на 1 застрахованного по ОМС поступило – 2559,1 руб., что составляет 97,2% от утвержденного норматива (2631,8 руб.) и 63,0% от федерального норматива (4059,6 руб.).

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://тфомсбрк.рф/> - территориальный фонд обязательного медицинского страхования брянской области
2. <http://docs.cntd.ru/document/974020524>
3. <http://www.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about/territorial/bryansk>

УДК 336.748.3

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ОСЛАБЛЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ

**Ретинский Р.А., гр. 41-ФК
Рук. Гордина В.В.**

Валютные курсы играют важную роль в современной экономике, тесно связанной с международной торговлей. И изменение валютного курса оказывает непосредственное влияние на экспортно-импортные отношения, а также на экономическую ситуацию внутри страны.

Первый квартал 2014 года ознаменовался значительной девальвацией рубля. На рисунке 1 представлена динамика изменения бивалютного курса с начала 2014 года [1].

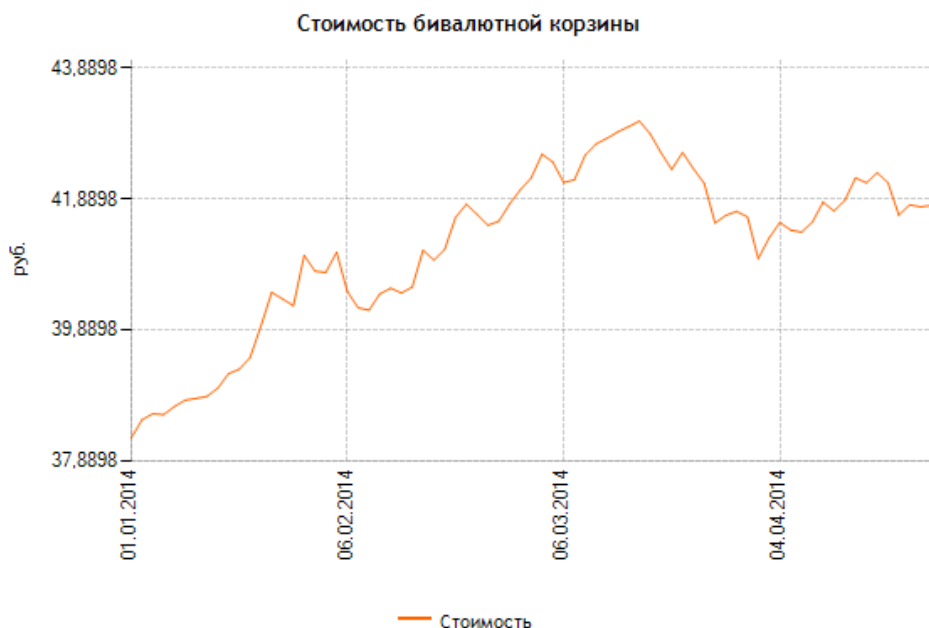


Рисунок 1 – Динамика курса рубля к бивалютной корзине за период 1.01.2014 – 25.04.2014

С начала года рубль относительно бивалютной корзины подешевел на 3,58 руб., или на 9,37%. Пиковое значение было достигнуто 18 марта – в день вхождения Республики Крым в состав РФ. После этого наблюдалось укрепление валюты до 2 апреля. Затем началась новая волна падения курса. На конец периода стоимость бивалютной корзины составила 41,8185 руб.

Следует разобраться, в чем причины такого резкого обесценения рубля.

В первую очередь это связано с событиями внутри нашего государства, нежели с новостями из Европы или Америки. Государство в лице Центрального Банка продолжает активно поддерживать экспортеров, которым жизненно необходим слабый рубль.

Есть мнение, что сейчас происходит временное ослабление рубля, так как Центробанк отказался от целевых валютных интервенций, перейдя к инфляционному таргетированию, а значит, курс национальной валюты стал более волатильным. Курс рубля, прежде всего, зависит от цены на нефть, а она сейчас находится на высоком уровне. Это значит, что рубль, спустя некоторое время, снова будет укрепляться. Для экономики это хорошо – удешевляется российское производство, при этом за экспорт мы получаем дорогую валюту. Рядовым гражданам также беспокоиться не о чем, рубль не упадет настолько, чтобы это сказалось на населении [2].

ЦБ России планирует в 2014 году подготовиться к переходу к дрейфующему курсу в 2015 году и политике сдерживания инфляции. С этой целью предусмотрено демонтировать механизм валютного коридора, который определяет объем валютных интервенций на открытом рынке.

В последние полгода явно проявляется тенденция снижения объемов валютных интервенций. Обычно во втором полугодии рубль ослабевает,

особенно, к концу года, что обусловлено ростом импорта товаров. Прежде стабильность рубля поддерживалась путем интервенций за счет валютных резервов. Сейчас власти, фактически, отказываются от этого пути. Ухудшение структуры платежного баланса является фундаментальным фактором ослабления рубля. Экспорт сокращается быстрее, инвестиционная привлекательность России падает, не исключается, что страна скоро столкнется с отрицательным сальдо платежного баланса. По предварительным оценкам, в 2013 году положительное сальдо составило 33 млрд. долларов, вместо 72 млрд. в 2012 году. Причем, отрицательными были балансы услуг и доходов. Балансы капитала и финансов также были отрицательными. В итоге валютные резервы сократились на 22,1 млрд. долларов.

Негативные ожидания в отношении рубля усугубляют также информации об оттоке капитала. Только в третьем квартале 2013 года объемы оттока капитала достигли 24 млрд. долларов. Предполагается, что негативный крен платежного баланса в 2014 году усугубится.

Также выделяют еще ряд причин:

1) Из-за искусственного поддержания курса в 2013 году рубль отстал от падения таких же «сырьевых» валют – падение рубля составило 7,12% (южноафриканского ранда – 19,49%, австралийского доллара – 14,21%, бразильского реала – 13,45%). Рубль «наверстывает» упущенное. График падения рубля сейчас полностью соответствует движению других «сырьевых» валют – рубль 3,49%, канадский доллар 4,5%, чилийский песо 3,28%.

2) Падение сводного индекса деловой активности PMI в Китае ниже 50 п. (49,6).

3) Продолжающееся сворачивание «количественного смягчения» в США. Именно поэтому Европа (евро) выглядит предпочтительнее.

4) Усиливающиеся тревожные настроения в мировой экономике.

Снижение курса российской национальной валюты ведет к росту цен на импортные товары. Закупки осуществляются в евро и долларах, и при прежней стоимости товаров в зарубежной валюте их цена в рублевом эквиваленте будет повышаться. С учетом инфляции, рост цен на импорт может стать довольно существенным.

Снижение курса рубля может быть выгодно топливному сектору. В условиях удорожания добычи и сокращающихся прибылей нефтяные компании заинтересованы в обесценивании рубля. Кроме того, девальвация нужна правительству для выполнения бюджетных планов. Порядка 60% бюджетных доходов формируется за счет нефтедолларов. Естественно, чем дороже доллар, тем больше рублей войдет в казну. Бюджет 2014 года довольно жесткий, он разрабатывался, исходя из цен на нефть на уровне 93 долларов. В нынешнем году есть риски снижения цен на нефть до 80-90 долларов, что может привести к изменению бюджетных параметров. Такие оценки озвучил министр финансов Антон Силуанов в ходе Гайдаровского форума. Если дефицит бюджета окажется больше запланированного, оставшуюся сумму придется собирать за счет девальвации рубля по отношению к доллару. Предполагается, что таким образом

можно будет хотя бы выполнить предвыборные обещания, связанные с реализацией социальных программ и повышением зарплат.

Укрепление национальной валюты, как известно, повышает прибыльность предприятий, зависящих от импорта, минимизирует валютные риски и способствует притоку иностранного капитала. Фактически, за прошедшие 10 лет российские власти надеялись модернизировать экономику за счет зарубежных технологий и привлечения инвестиций. Но уже можно констатировать, что эта политика провалилась. Известно также, что при последовательной девальвации возникает эффект замены импорта, что стимулирует внутреннее производство. Но этот эффект действует при отсутствии поляризации производственных мощностей или осуществляется путем эффективной структурной политики. Сейчас в России подобных предпосылок нет [3].

В структурном смысле экономика России регрессивна. Эта экономика может развиваться только при высоких энергетических ценах. Если эти цены не падают, но и не повышаются, экономика России не может расти, а девальвация рубля становится неизбежной. В этих условиях девальвация только укрепляет основы нынешней модели экономического развития.

Какие последствия ожидают россиян после такого резкого падения курса рубля. Прежде всего, возрастет инфляция. Эксперты подсчитали, что удешевление рубля по отношению к доллару на рубль ведет к росту инфляции на 0,5%-0,8%.

В прошлом году при росте курса доллара на 7,7% инфляция составила 6,5%. Будут увеличиваться цены на импортные товары. За ними поднимутся и цены на товары отечественного производства, что, безусловно, приведет к снижению уровня жизни населения [4]. Кроме того, девальвация рубля больно ударит по наукоемким, высокотехнологичным производствам, которые используют сложное иностранное оборудование.

Ослабление национальной валюты вызовет значительное отток капитала из России. В 2013 году согласно статистическим данным отток капитала из России составил 62,7 млрд. рублей. ЦБ РФ планировал снизить данную цифру в 2014 году до 20 млрд. долларов. Однако девальвация рубля ускорит «бегство» валюты из страны.

Пока нефть находится выше отметки 100 долларов за баррель, Банк России вполне может поддерживать курс национальной валюты. Ведущие финансовые специалисты страны, заявляют, что не стоит сейчас паниковать и скупать валюту, разумнее – выждать, когда рынок стабилизируется. Однако россияне усиленно покупают валюту. Банки сообщают о трехкратном росте продаж валюты в конце января и начале февраля.

Подводя итог, следует отметить, что девальвация рубля была вызвана, во многом отказом ЦБ РФ от таргетирования валютного курса. Поэтому началась стремительная коррекция рубля к его естественному значению. Это ведет как к положительным, так и отрицательным последствиям.

С одной стороны, стимулируется экспорт и пополняется бюджет государства, с другой – усиливается инфляция и отток капитала за границу. Что

касается перспективы изменения валютного курса, то ожидается укрепление рубля, или, по крайней мере, его стабилизация.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] – режим доступа: cbr.ru
2. РИА Новости [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://ria.ru/economy/20140223/996506689.html>
3. inoСМИ [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.inosmi.ru/sngbaltia/20140203/217142835.html#ixzz2zlxbmtqm>
4. Курсы валют в банках Москвы [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.exocur.ru/posledstviya-devalvatsii-rublya-dlya-ekonomiki-rossii/>

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В ШВЕЦИИ

Сапрыкина М.С., гр. 31-Э

Важным компонентом шведского социального государства является система здравоохранения и медицинского страхования. Изменения в социальной политике страны не обошли ее стороной, что выразилось в попытках реформирования. В общей сложности в 90-е годы в Швеции было проведено 5 реформ здравоохранения, основная цель которых – повышение его эффективности и качества медицинских услуг. В настоящее время шведская система здравоохранения представляет собой успешный пример бюджетной модели, построенной на принципе децентрализации.

Наряду с этим система медицинского страхования предусматривает выплату пособия по болезни, пособия по реабилитации и доплаты на приобретение вспомогательных средств.

Система медицинского страхования в Швеции включает в себя следующие компоненты: страхование по болезни, стоматологическое страхование и пособие родителям по болезни. Характерной особенностью шведской системы здравоохранения является то, что в отличие от других систем медицинского обеспечения, имеющих централизованный характер и организованных как большие национальные системы (например, как английская система медицинского обеспечения), система медицинского обеспечения в Швеции носит децентрализованный характер и возложена на 23 окружных совета – ландстинга (landsting), а также на органы более мелких территориальных образований – муниципалитеты (kommuner) в количестве 289 единиц.

Все эти органы отвечают за то, чтобы каждый житель соответствующей области имел свободный доступ к медицинскому обслуживанию. Каждый окружной совет является независимым региональным органом, члены которого избираются на местных выборах, и который имеет право взимания подоходного налога с жителей в пределах границ области. Окружные советы, руководимые

членами законодательных собраний, избираемых на общенародных выборах, облагают жителей области подоходным налогом. Более 80% от этого налога выделяется на финансирование здравоохранения.

Муниципалитеты являются владельцами и координаторами деятельности клиник и медицинских центров, выступая в роли работодателей для большинства медицинских работников. Врачи, имеющие частную практику, также в основном оплачиваются областными советами. Таким образом, основными субъектами проведения социальной политики государства с довольно широкими полномочиями в области медицинского обеспечения являются местные органы власти.

Функция государства в этой области – осуществление контроля за рациональным и целесообразным использованием ресурсов, и проверка соответствия действующей системы общественно-политическим целям в области здравоохранения, которые устанавливаются на государственном уровне. Реализацией этих задач занимается министерство здравоохранения и социальных дел, в круг обязанностей которого также входит разработка программ в области здравоохранения и медицинского страхования.

Все окружные советы, как правило, взимают плату с лиц, прибегающих к медицинской помощи, в качестве частичной финансовой компенсации за свои услуги. Эта плата, разная в разных областях, не покрывается медицинской страховкой: ее берет на себя сам пациент, что (в страховых терминах) является видом излишка. Она колеблется для застрахованных лиц между 11 и 16 евро за один визит к врачу. Однако установлен предел, ограничивающий сумму, взимаемую за визиты с одного пациента. Он равен около 100 евро за период в 12 месяцев. Посещение частных врачей оплачивается иначе: как правило, пациент выплачивает лишь часть гонорара врачу за каждое посещение (от 17 до 28 евро), остальная часть выплачивается из национальной системы медицинского страхования. Гонорары, выплачиваемые пациентами врачам, включают в себя не только посещение врача (независимо от того, является ли врач государственным или частным), но и выписку рецепта и больничного листа для получения пособия по болезни, исследования, на которые направляется пациент, лечение с использованием медицинской техники, а также направление к специалисту, но без оплаты первого посещения. Иная схема предоставления медицинских услуг действует в отношении стационарного лечения. В этом случае расходы на лечение в больнице оплачиваются местной кассой социального страхования и могут варьироваться от 50 до 2000 крон (примерно от 5 до 220 евро) в день.

Максимальный оплачиваемый срок лечения в больнице ограничивается двумя годами. Помимо медицинских услуг, предоставляемых застрахованным лицам, в рамках системы медицинского страхования предусматривается также ряд компенсаций, к числу которых, в частности, относится компенсация дорожных расходов для поездки в медицинское учреждение (дешевый тариф), компенсация расходов на покупку лекарств (свыше определенной суммы), а для хронических больных и болезней, угрожающих жизни, такая компенсация предоставляется для полного покрытия всех издержек. Плата, установленная на

случай госпитализации, не должна превышать 9 евро в день. Пенсионеры платят за больничное содержание столько же, сколько и все остальные с той разницей, что соответствующая сумма удерживается из их пенсий. В том случае, если лицо, обратившееся к врачу, не является жителем области, окружной совет взимает с него полную стоимость услуг.

Однако часто эти траты берет на себя другой окружной совет или страховой фонд соответствующего иностранного государства. Финансирование шведской системы медицинского обеспечения, таким образом, производится большей частью из подоходных налогов, взимаемых на уровне округов (72%), государственных трансфертов (13%), в незначительном объеме – взносов охваченных медицинским страхованием лиц (3,4%), а также из общего фонда медицинского страхования в размере 1,7%

Медицинское страхование включает также стоматологическое обслуживание и профилактику. Компенсация услуг зубного врача является частью всеобщей национальной системы медицинского страхования и распространяется на всех жителей Швеции в возрасте 20 лет и старше. Молодые люди, еще не достигшие 20 лет, и дети обладают правом на бесплатное лечение.

Согласно установленным правилам в рамках системы медицинского страхования лица, обращающиеся к зубному врачу, берут на себя оплату лечения в размере первых 100 евро; 50% того, что превышает эту сумму в пределах от 101 до 191 евро, обычно покрывается медицинской страховкой. Если расходы в ходе лечения конкретного больного выходят за пределы 191 евро, но не превышают 271, то страховкой покрывается 70%. Наконец, 90-процентное покрытие расходов производится в случае превышения суммы 484 евро. Деньги за работу в этом случае выплачиваются из фондов национального страхования непосредственно лечащему зубному врачу, либо, если зубной врач находится на службе у окружного совета, – соответствующему окружному совету.

В общем, следует заметить, что стоматологическая помощь обходится пациенту достаточно дорого. В большинстве случаев он оплачивает из своего кармана около 60% расходов, если они не превышают определенной суммы, и 25% сверх этой суммы, если расходы на курс лечения оказываются выше. Остальная часть выплачивается местной кассой социального страхования. С 1985 г. в схему компенсации в системе медицинского страхования были внесены изменения, суть которых состоит в том, что теперь государство производит компенсации расходов округов исходя не из количества посещения врачей, а в пропорции к числу жителей округа. Эта компенсация стала покрывать расходы не только на медицинскую помощь, как это было раньше, но и на различного рода профилактические программы.

Участие в системе медицинского страхования дает также право на получение пособия по болезни – компенсации, выплачиваемой за потерю дохода вследствие болезни или травмы. Для получения полного пособия (размер которого определяется суммой дохода) необходимо извещение местной кассы социального страхования.

Как правило, полное пособие составляет 90% от заработной платы и так же, как и другие формы доходов (в том числе и социального характера), облагается налогом. Интересным моментом можно считать то, что в отличие от системы пенсионного страхования, универсальность которой дает право на получение пенсии всеми жителями страны независимо от уровня их доходов, для выплаты пособия по болезни законом предусмотрен предел в доходах, превышение которого свыше 7,5 базовой суммы не дает права на получение пособия (разумеется, данное положение шведского социального законодательства можно рассматривать как нарушение принципа универсальности социального страхования, характерного для шведской системы).

Помимо общих пособий по болезни система медицинского страхования предусматривает также пособие родителям по нетрудоспособности в связи с болезнью детей, которое выплачивается в случае, если при болезни ребенка до 12 лет в семье с несколькими детьми мать находится в ожидании еще одного ребенка, а отец остается дома. В этом случае пособие по болезни выплачивается отцу, осуществляющему уход за ребенком. Срок выплаты пособия ограничен не нормами социального законодательства, а длительностью болезни ребенка.

Каждый из родителей имеет право на пособие по болезни ребенка в возрасте до 12 лет сроком до 60 дней в году, а от 12 до 16 лет – по заключению врача. Предусматривается вариант неполной занятости на рабочем месте (с 8 до 6 часов в день) с соответствующим снижением заработной платы. В среднем этой услугой в рамках системы медстрахования пользуются как отцы, так и матери от 6 до 7 дней в году.

В заключение следует отметить, что наряду с системой государственного медицинского страхования в Швеции существует небольшой сектор добровольного (частного) медицинского страхования, доля которого в общей структуре расходов здравоохранения не превышает 2,5%. Столь малая доля частного медицинского страхования (по сравнению с другими странами ЕС) объясняется, прежде всего, трудностями снижения издержек для частных страховых компаний, которые вызваны высоким уровнем налогообложения в этой области.

УДК 004.738.5:339.16.012.23] (062)

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

**Седоченкова А.С., Гнездилова А.С., гр. 41-ФК
Рук. Гордина В.В.**

Электронной коммерцией называют сферу экономики, включающую в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, а также бизнес – процессы, связанные с проведением таких

транзакций [1]. Можно выделить следующие основные виды электронной коммерции:

1) C2C – взаимодействие между частными лицами, не являющимися предпринимателями. Осуществляется на торговых площадках Интернет – аукционов, так как это более быстрый и дешевый способ покупки товара или услуги. Эта схема одна из самых популярных на российском рынке электронной коммерции. За несколько лет этот сегмент возрос на 30 – 50%.

2) B2C – взаимодействие между продавцом (юридическим лицом) и покупателем (физическим лицом). В большинстве случаев это розничная реализация товаров. Для покупателя такой способ совершения сделки удобнее всего, т.к. операция совершается без физического посещения магазина. Покупателю достаточно зайти на сайт поставщика посмотреть нужный товар, его характеристики и заказать.

3) B2B – взаимодействие между предприятиями в процессе производства и продажи товаров или услуг. Благодаря этому варианту электронной коммерции контрагенты отслеживают процесс выполнения какого-либо заказа, взаимодействуя с базами данных продавца.

Объем электронной коммерции в России в 2013 году составил 17 млрд. дол. Для сравнения данный показатель в США равен 264 млрд. дол., в Китае – 193 млрд. дол., в Германии – 52 млрд. дол., Бразилии – 12 млрд. дол. [2].

В таблице 1 представлены основные показатели, характеризующие состояние электронной коммерции в России в 2011 – 2013 гг.

Таблица 1 – Основные показатели российской электронной коммерции в 2011 – 2013 гг.

Показатели	Года		
	2011	2012	2013
Объем рынка, млрд. долл.	10	13	17
Объем нематериальных товаров, млрд.руб.	95	125	181
Объем материальных товаров, млрд.руб.	225	280	363
Доля электронной коммерции в российской розничной торговле, %	1,5	2,2	4,5
Число покупателей «в интернете», млн. чел.	19	23	27

В Рунете в настоящее время насчитывается около 40000 магазинов. Их оборот составил в 2013 году 4,5% розничной торговли. На основную долю этих магазинов приходится от 10 до 1000 заказов в сутки. Лишь в 5% магазинов пользуются наибольшей популярностью у потребителей, оформляющих более 1000 заказов в сутки.

Лидерами по посещаемости российскими клиентами являются такие интернет – магазины, как: Ozone, Wildberries.ru, Ulmart.ru, Svyaznoy.ru, Lamoda.ru, Enter.ru, Mvideo.ru, Eldorado.ru, D-shop.ru и Sormarket.ru. Среди лидеров Cross

border («зарубежные торговцы») в России отмечают следующие: Aliexpress.com, Alibaba.com, Ebay.com, Amazon.com и Taobao.com [2].

Наибольшим интересом у потребителей товаров, приобретаемых в сфере электронной коммерции, пользуются: одежда и обувь, электроника и техника, а также косметика и парфюмерия. В среднем рынок электронной коммерции к 2014 году возрос на 27%. Так, наибольшими темпами возросли покупки товаров для дома и мебели, для детей и для спорта. Средний темп роста (на уровне рынка) показали электроника и техника, косметика и парфюмерия, а также украшения и подарки. Следует отметить, что замедлился рост покупок одежды и обуви (около 20%).

Наиболее распространенным способом оплаты покупок «в интернете» у россиян до сих пор являются наличные средства (69%) и оплата картой (14%). Однако, % безналичных платежей ежегодно набирает популярность.

Трансграничные покупки составляют значимую часть электронной коммерции. В 2013 году они составили 16% от объема продаж материальных товаров или около 45 млрд. рублей. Данный сегмент электронной коммерции самый быстрорастущий. Средняя стоимость покупки россиянином товара в иностранном интернет – магазине составляет 45 – 100 долл.

Поскольку электронная коммерция развивается довольно быстрыми темпами необходимо отметить ее основные преимущества:

1) Электронная коммерция – довольно удобный способ покупки, т.к. покупку можно совершить из любой точки, где есть интернет. В последнее время все более популярной становится мобильная электронная коммерция.

Все большее число посетителей интернет-магазинов используют смартфоны и планшетные устройства для совершения покупок. По данным компании NewMR 30% российских пользователей совершили заказ через планшеты, 21% использовали смартфоны [3].

2) Отсутствие географических границ – с помощью интернета россиянам представилось возможным знакомство с товарами из зарубежных стран. Так можно заказать товар, например, из интернет-магазина Китая или США.

3) Широкий выбор предлагаемых товаров. Большое количество интернет – магазинов позволяет сравнивать качественные и ценовые характеристики товаров, и впоследствии совершать покупку более подходящего товара.

4) Круглосуточная доступность интернет – магазинов.

5) Благоприятные условия выбора товара, а также помощь в этом. Покупку в интернет-магазинах облегчает приятный интерфейс и удобный поиск. Также при выборе одного товара во многих магазинах появляется строка дополнительных предложений, подходящих к этому товару, либо похожих на него.

Удобным является и 3D просмотр вещей, а также видео с их качественными характеристиками. Некоторые магазины предлагают бесплатную онлайн-консультацию специалиста, а также магазины вещей вводят виртуальную примерочную.

6) Минимизируются затраты предпринимателей, связанные с обменом информацией, за счет использования более дешевых и современных средств коммуникации, а также затраты, связанные с маркетинговыми мероприятиями и инфраструктурой магазинов [3].

Для предпринимателя Интернет – магазина – это «золотая жила», так как сделки могут совершаться из любой точки мира, соответственно потенциальная аудитория просто огромна. К тому же предприниматель может гораздо удобнее, качественнее и своевременнее отслеживать спрос на свою продукцию. Еще одним плюсом является экономия на помещении и персонале.

7) Разнообразие способов оплаты: наличные средства, банковские карты, электронные деньги и т.д.

Можно выделить следующие проблемы электронной коммерции в нашей стране:

1) электронные денежные махинации – определенная часть потребителей находит некоторые электронные системы достаточно сложными, что побуждает их искать новые пути, являющиеся обманными. Однако, в последние пару лет доля «электронного мошенничества» сократилась, многие системы упростили процедуру оплаты;

2) нарушение авторских прав. Данная проблема касается текстовых и медиа – продуктов [4]. Потребитель, заказывая эти продукты через интернет должен быть уверен в том, что, распространяя данную продукцию, продавец не нарушает нормы 4 части Гражданского кодекса РФ;

3) низкое проникновение безналичных платежей;

4) недолжное выполнение или невыполнение партнерских соглашений и гарантийных обязательств. Хотя и в последнее время платежные системы требуют предоставления полной информации об участниках сделки, что позволяет сокращать риски невыполнения обязательств, участники сделки не всегда с ответственностью относятся к этому;

5) уклонение от уплаты налогов и несовершенство налогового законодательства в области электронной коммерции. Около 80% компаний, существующих на российском рынке электронной коммерции не платят НДС и социальные взносы, поскольку приобретают товар под видом физических лиц, а затем перепродают его по достаточно низкой цене.

Для оставшихся 20% характерно следующее: налоговый кодекс не учитывает особенности электронной коммерции, применяя к ней общие правила. Также в нашем законодательстве не определено, по какому принципу облагать налогами электронные продукты, реализуемые через интернет: как товары или как услуги [5]. На практике такие продукты облагаются, как услуга, что позаимствовано их опыта стран ЕС, где все интернет – продажи облагаются НДС, как реализация услуг;

6) невысокая привлекательность рынка для публичных инвесторов. Так, в 2013 году инвестиции в онлайн-ритейл (торговля через собственный интернет-сайт, каталог) составили 167 млн. долл., что на 50% ниже значения 2012 года.

Данный факт свидетельствует о том, что инвесторы не хотят вкладывать средства в интернет – магазины;

7) отток капитала из страны. Порождает данный факт несовершенство отечественной электронной коммерции. Иностранные магазины находятся в выигрышном положении из-за наличия эксклюзивных товаров, не представленных в российских интернет-магазинах, и более привлекательных цен. Однако, они зачастую уступают российским по оперативности доставки, гарантии сохранности товара при пересылке и возможностям обмена или возврата.

Таким образом, проанализировав ситуацию, сложившуюся в сфере электронной коммерции в России, необходимо отметить, что объем рынка электронной коммерции ежегодно увеличивается.

Доля электронной коммерции в российской розничной торговле также возрастает. И несмотря на существование в настоящее время ряда проблем, можно ожидать, что выход на рынок в дальнейшем станет проще, так как розничные торговцы, торговые марки и торговые площадки будут развивать новые возможности для взаимодействия. Это позволит увеличить круг потребителей, а, следовательно, и увеличить объемы интернет – продаж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>
2. Официальный сайт Ассоциации компаний интернет торговли. Аналитика [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.akit.ru/>
3. Официальный сайт Ассоциации развития электронной коммерции. Аналитика [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://arecomm.ru/>
4. Гражданский кодекс РФ (часть 4) от 18.12.2006 № 230 – ФЗ действующая редакция от 01.09.2013 // СПС «Консультант»
5. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 №146 – ФЗ, действующая редакция от 01.01.2014 // СПС «Консультант»

УДК 657.01 + 657.6

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА

**Скуридин В.С., гр. 33-Э
Рук. Коростелкин М.М.**

Глобализация экономики заставляет менеджмент компаний уделять значительное внимание конкурентоспособности не только выпускаемой продукции, но и конкурентоспособности самой организации. Улучшения не

должны быть случайными, их необходимо планировать и организовывать с целью достижения уровней лидеров наиболее эффективным и экономичным способом. Этой цели служит бенчмаркинг.

Бенчмаркинг происходит от английского слова «benchmark», которое в широком смысле означает что-либо, способное быть эталоном (стандартом, ориентиром) при сравнении с аналогичными предметами, действиями и т.п. В России устоявшегося определения бенчмаркинга не существует, но специалисты выделяют ряд его компонентов (рис. 1) [1].

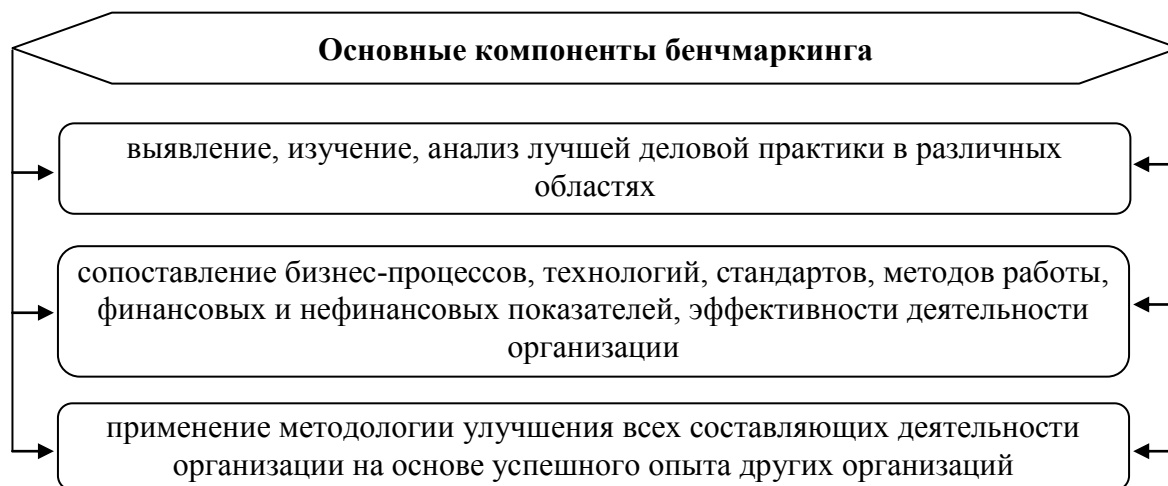


Рисунок 1 – Основные компоненты бенчмаркинга

С позиции практического применения в бухгалтерском учете бенчмаркинг можно определить как систематическую и непрерывную оценку процессов, практик и методологии учета компании, сравнение их с процессами, практиками и методологиями компаний-лидеров в целях получения информации и принятия решений, для усовершенствования собственной деятельности, включающей различные сегменты финансового и управленческого учета. Бенчмаркинг используется во многих сферах деятельности и активно применяется в странах с развитой рыночной экономикой.

Особенность бенчмаркинга в бухгалтерском учете состоит в том, что участниками процесса бенчмаркинга могут быть как компании конкуренты, так и компании, не являющиеся таковыми, что создает большие возможности для проведения сравнения.

Развитие российских компаний происходило на частично отгороженном внутреннем рынке, удар конкурентов сдерживался определенными защитными мерами государства, глобальная конкуренция недооценивалась. Вступление страны в ВТО обостряет вопрос выживания отечественных организаций, а, следовательно, и необходимость совершенствования их деятельности. Методология бенчмаркинга способствует повышению конкурентоспособности компании в короткие сроки с небольшими затратами. [1]

Суть бенчмаркинга состоит в сравнении различных процессов в собственной организации с лучшими методами организации производства. Опыт

развития бенчмаркинга во многих зарубежных странах свидетельствует о выигрыше всех участников, так как идея функционирования бенчмаркинга основана на концепции заинтересованных сторон. [2]

Особенностью и преимуществом для развития концепции бенчмаркинга в бухгалтерском учете является то, что схожие бизнес-процессы встречаются в компаниях, не являющихся прямыми конкурентами. Бизнес-процессы, подлежащие сравнению, могут быть связаны как с отдельными операциями учета заготовления, производства, поставки товаров (услуг), документального оформления операций, так и с комплексной системой данных операций.

Общая схема этапов проведения бенчмаркинга представлена на рисунке 2.

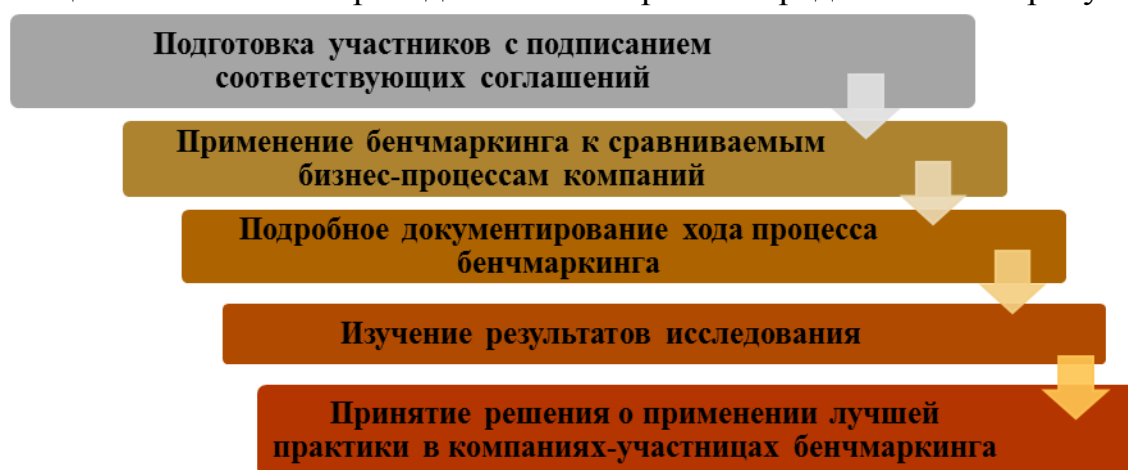


Рисунок 2 – Общая схема этапов проведения бенчмаркинга

Практическое проведение бенчмаркинга осуществляется многими зарубежными и некоторыми российскими компаниями. Основой проведения сопоставления и внедрения лучшей практики являются как собственные усилия, так и услуги специализированных компаний. Специализированные услуги в сегменте бухгалтерского учета оказывают аудиторские фирмы, профессиональные сообщества бухгалтеров, центры бенчмаркинга и т.п.

Наиболее влиятельные центры оказания услуг по бенчмаркингу представлены в таблице 1. [1]

Таблица 1 – Организации, оказывающие услуги по бенчмаркингу

Организации, оказывающие услуги по бенчмаркингу	Страна
Коммерческий информационный аналитический центр (КИА центр)	Россия
Международный информационный центр по бенчмаркингу (International Benchmarking Clearing house – IBC), создан Американским центром качества продукции Совет по бенчмаркингу Института стратегического планирования (Strategic Planning Institute Council of Benchmarking) Сектор бенчмаркинга Американского института сертифицированных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants)	США
Центр бенчмаркинга Объединенного королевства (The Benchmarking Centre United Kingdom Ltd.)	Великобритания
Немецкий центр бенчмаркинга (Deutsches Benchmarking Zentrum)	ФРГ

Deutsches EFQM Center (der Deutschen Gesellschaft fur Qualitat e.V.)	
Шведский институт качества (Swedish Institute of Quality)	Швеция
Business International Via Isonzo	Италия
The Ueropean Foundation for Quality Management	Бельгия

На современном этапе развития аудиторские компании, чтобы соответствовать общественному статусу профессии, должны учитывать современные тенденции развития общества, технологий, креативно воздействовать на запросы предпринимателей и предлагать услуги, способствующие повышению конкурентоспособности компании.

Аудиторы, обладающие профессиональными возможностями, компетенциями и дополнительными знаниями в области бухгалтерского учета, не только вправе, но и должны оказывать следующие услуги (рис. 3). [3]

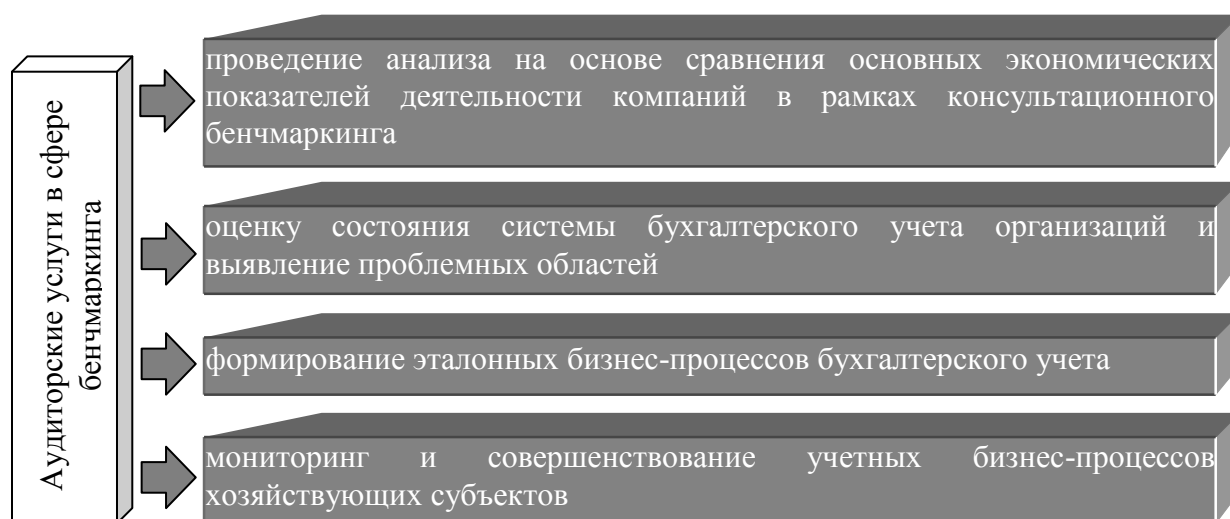


Рисунок 3 – Услуги в сфере бенчмаркинга, которые могут оказывать аудиторские компании

Успех в бизнесе должен базироваться на постоянном повышении эффективности хозяйственной деятельности, что требует сравнения экономических показателей организации с показателями конкурентов и лидеров. По результатам исследования экспертов Шеффилдского университета, 42% средних и малых компаний Европы используют финансовые показатели своих конкурентов для оценки собственной деятельности, а 74% менеджеров считают такой анализ эффективным.

Большинство российских организаций не участвуют в системном бенчмаркинге, но используют отдельные его процедуры, прежде всего, обмен опытом. В частности, исследования среди крупных компаний России показали, что принять участие в обмене опытом в сфере бухгалтерского учета готовы более 60% респондентов (рис. 4) [1].

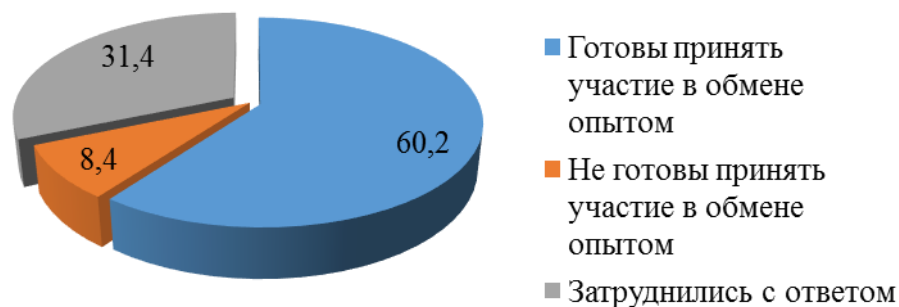


Рисунок 4 – Готовность компаний принимать участие в обмене опытом в сфере бухгалтерского учета

Необходимо отметить тот положительный момент, что значительного число организаций уже участвует в обмене опытом: более 36% участвующих в исследовании компаний уже принимали участие в обмене опытом в области бухгалтерского учета, а общее количество, принимавших участи в обмене опытом в разных сегментах деятельности (кадры, маркетинг и т.п.) составило 45,2% респондентов [1]. Продвижение передовых знаний бухгалтерского учета с использованием инструментария бенчмаркинга будет способствовать повышению престижа аудиторской профессии, укреплению общественной значимости деятельности аудиторских фирм, а это будет способствовать повышению эффективности всей учетно-аналитической работы и компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Л.Н. Концепция бенчмаркинга в бухгалтерском учете / Л.Н. Кузнецова: международный сборник научных трудов. Серия: бухгалтерский учет, контроль и анализ. Выпуск 2 (17). / - Житомир: ЖДТУ, 2010. - 448 с. - с. 168-177.
2. Свиридова Н.В. Сравнительный экономический анализ развития промышленных предприятий / Н.В. Свиридова, Ф.К. Туктарова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2011. - № 4 (20). – С. 137-146.
3. Кузнецова, Л.Н. Применение бенчмаркинга в аудите / Л.Н. Кузнецова // Бизнес Информ. – 2013. - № 7. - С.264-268.

УДК 336.63

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Слепых Л.В., гр. 41-ФК
Рук. Федорова О.А.

Одним из важнейших условий создания полноценной экономической системы инновационного типа в России сегодня выступает формирование устойчивого сектора малого предпринимательства.

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям, определенным в данном законе [1].

Сектор малых предпринимательских структур является основой создания и развития национальной экономики, поскольку обеспечивает социально-экономическую стабильность страны.

Доля малых и средних компаний в ВВП России на 2012 г. составляла порядка 20%, в то время как в странах Евросоюза, США, Китае этот показатель превышает 50%. Занята в малом и среднем предпринимательстве только четверть работающих россиян. К 2020 г. доля малого бизнеса в ВВП России должна составить 50%. В нем должно быть занято не менее половины экономически активного населения страны.

На рисунке представлены данные о количестве малых и средних предприятий России в 2010-2012 гг.

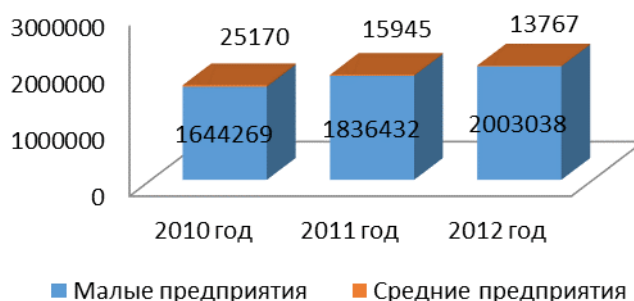


Рисунок 1 – Количество малых и средних предприятий России в 2010-2012 гг. [2]

Из рисунка 1 видно, что за отчетный период количество субъектов малого предпринимательства увеличилось. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. прирост составил 9,07%, в 2011 г. по сравнению с 2010 г. – 11,69%.

Число средних предприятий отражает отрицательную динамику. Их количество за отчетный период существенно снизилось. Так в 2012 г. в России было зарегистрировано 13767 предприятий, что на 2178 единиц меньше, чем в 2011 г.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости государственной поддержки в сфере малого бизнеса путем создания условий для наращивания

числа субъектов малого предпринимательства и их функционирования с высокой экономической эффективностью.

Политика государства, направленная на стимулирование развития субъектов малого и среднего предпринимательства, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную и другие виды поддержки.

Среди финансовых инструментов стимулирования развития малого предпринимательства в России выделяют следующие:

- банковское кредитование;
- лизинг;
- факторинг;
- налоговое стимулирование;
- предоставление субсидий и бюджетных инвестиций;
- государственные и муниципальные гарантии по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства.

Рассмотрим подробнее такие инструменты стимулирования, как банковское кредитование и лизинг.

За последние годы объемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса увеличивались. На рисунке 2 представлены данные Центрального Банка России о кредитах, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг.

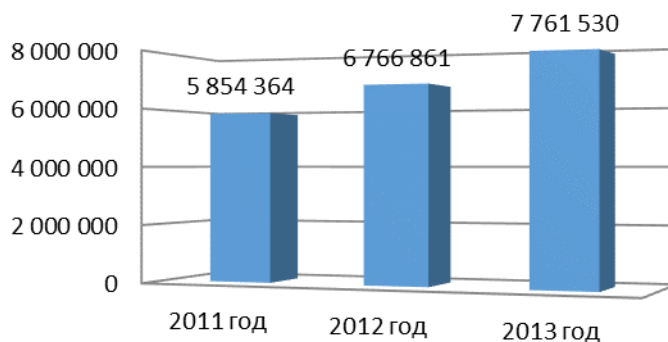


Рисунок 2 – Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг., млн. руб. [3]

Из рисунка 2 видно, что динамика объемов кредитования малого и среднего предпринимательства показывает постепенный рост общего размера выданных кредитов в течение всего отчетного периода. В 2011 г. данный показатель составлял 5854364 млн. руб. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. прирост составил 15,6%. В 2013 г. субъектам малого и среднего предпринимательства были предоставлены кредиты на сумму 7761530 млн. руб., что на 994669 больше, чем в 2012 г. В целом объемы кредитования за исследуемый период выросли на 32,6%. Такая тенденция свидетельствует о том, что заемные средства для малого бизнеса стали доступнее.

Несмотря на постепенное увеличение объемов кредитования, многие представители малого и среднего бизнеса испытывают существенные затруднения в получении кредитов. Наиболее распространенным препятствием для кредитования являются слишком высокие ставки по кредиту – 15-17% в процессе текущей хозяйственной деятельности, а по стартап-проектам – до 26%. Кроме того, существует проблема длительности срока рассмотрения кредитной заявки банком, что также оказывает негативное влияние на использование заемных средств малыми предприятиями.

Такой финансовый инструмент стимулирования предприятий малого и среднего бизнеса, как лизинг может использоваться для приобретения транспорта, оборудования, техники, недвижимости (за исключением земельных участков).

На рисунке 3 представлена доля лизинговых сделок с субъектами малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг. в их общем объеме.

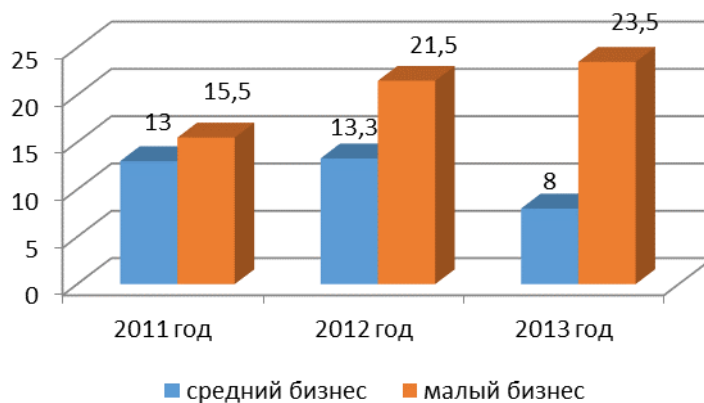


Рисунок 3 – Доля лизинговых сделок с субъектами малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг., %[4]

Из рисунка 3 видно, что в отчетном периоде произошло сокращение сделок, заключенных с субъектами среднего предпринимательства. В 2013 г. это сокращение наиболее существенно, 5% по сравнению с 2012 г.

В то же время объемы совершенных сделок с малым бизнесом каждый год увеличивались и выросли до 23,5% в 2013 г., что на 2% и 8% больше, чем в 2012 г. и 2011 г. соответственно.

Наибольшую заинтересованность в заключении лизингового договора проявляют субъекты малого предпринимательства, занимающиеся строительством, оказанием услуг, оптовой торговлей или сельским хозяйством.

Финансирование по лизинговой схеме обладает целым рядом достоинств. Оно позволяет получить в пользование основные средства, не изымая из оборота крупных сумм.

Кроме того, имущество, приобретенное в лизинг, будет стоить меньше, чем при его покупке в кредит. Лизинговые платежи обычно ниже банковских процентов, примерно 3–12% годовых.

Лизинг также позволяет экономить на налогах. Лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость, соответственно, уменьшают

облагаемую базу по налогу на прибыль, тогда как погашение кредита производится из прибыли.

Поскольку по договору лизинга имущество передается только в пользование, оно не числится на балансе предприятия и не подлежит налогообложению. Поскольку после выкупа имущество оценивается по минимальной остаточной стоимости, возникает экономия по налогу на имущество.

Таким образом, малый бизнес стал одним из важнейших секторов экономики, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в России.

Государством должны разрабатываться перспективные предложения по улучшению ситуации в сфере развития представителей малого и среднего предпринимательства, среди которых:

- снижение ставки по кредитам, предоставляемым бизнесу или установление льготных ставок;
- увеличение спроса на продукцию, работы и услуги субъектов малого и среднего предпринимательства, который в значительной степени был бы гарантирован государством, а соответственно привел бы к снижению рисков банков по невозврату кредита;
- широкое использование лизинговых операций;
- налоговое стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Российская газета. – 2007. – 31 июля.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.
3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
4. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/itogi_2013/part2/.

УДК 336.645.1

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Степина А.Р., гр. 21-Э

Инновационный путь развития экономики в настоящее время является ориентиром для большинства развитых экономик мира, Россия не является

исключением. Возможные пути финансирования инновационных процессов должны благоприятно воздействовать на стимулирование реального сектора экономики. Актуальность данной проблемы для России заключается в том, что не многие инвесторы способны рисковать и вкладывать свои средства в новые инновационные проекты, поэтому нужно им помочь. Инновационные процессы должны помочь раскрыть потенциал реального сектора экономики, гарантировать динамику устойчивой деятельности хозяйствующих субъектов.

Инновационная деятельность представляет собой взаимосвязанную совокупность видов работ по созданию и распространению инноваций.

Основными видами инновационной деятельности являются:

- научно-исследовательские опытно-конструкторские работы;
- технологические работы, подготовка производства и проведение промышленных испытаний;
- приобретение патентов, лицензий и ноу-хау;
- инвестиционная деятельность, необходимая для реализации инновационных проектов;
- сертификация и стандартизация инновационных продуктов и изделий, необходимых для их изготовления;
- маркетинг и организация рынков сбыта инновационной продукции;
- подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности.

На рисунке 1 представлена схема основных источников инновационной деятельности в зависимости от способа получения.

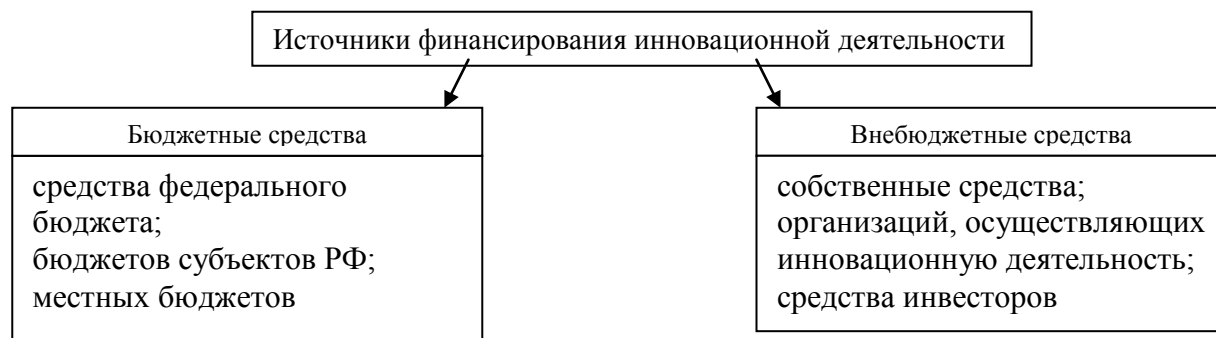


Рисунок 1 – Источники финансирования

Финансирование инновационной деятельности за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с целями и приоритетами государственной инновационной политики и предназначается как для решения крупномасштабных научно-технических проблем, так и для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства.

Удельный вес затрат на технологические инновации составил 8,5% как в 2011, так и в 2012 году. Так удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в общем числе обследованных организаций составило 2,6% и 3,0% за те же периоды соответственно. 1,9% и 1,6% – соотношение организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в 2011, 2012 годах. [1]

Финансирование инновационной деятельности за счет средств инвесторов реализуется в форме: кредитные инвестиции, лизинг, инвестиций в ценные бумаги (акций, облигаций, векселей), эмитируемые субъектами инновационной деятельности, прямых вложений в денежной форме.

Важную роль в создании инновационного климата в нашей стране играют инновационные фонды, которые по сути основаны на смешанной форме финансирования. Инновационные фонды формируются за счет средств организаций и предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, средств банков, страховых компаний и иных финансовых институтов. В создании и деятельности инновационных фондов могут принимать участие заинтересованные государственные органы и государственные высокобюджетные фонды. Основной целью инновационных фондов обычно является концентрация средств на приоритетных направлениях инновационной деятельности для финансовой поддержки перспективных инноваций.

Развитие индустрии венчурного капитала призвано способствовать привлечению внебюджетных средств в инновационную сферу. Нередко венчурный капитал служит своеобразным мостом к выходу инновационной компании на фондовый рынок. Одним из трендов второй половины 2012 года стало резкое повышение активности со стороны отечественных венчурных фондов. За август и сентябрь отмечен рост числа сделок на 78%. При этом общее число сделок превысило 80, а суммы инвестиций только за третий квартал превзошли отметку – 7 млрд. руб.

В России создана Российская венчурная компания (РВК), которая учредила вместе с частным бизнесом 12 фондов с объемом финансирования более 26 млрд руб. К январю 2013 года фонды РВК проинвестировали 139 инновационных компаний, объем составил 12,1 млрд. руб. В России рост венчурного инвестирования является важнейшим фактором для развития высокотехнологичных отраслей. Привлечение в российскую экономику венчурных инвестиций будет способствовать созданию конкурентоспособной технологической базы страны, формирующей перспективу общего роста экономики России. [2]

За последние несколько лет наибольшую популярность приобрели так называемые «неформальные инвесторы» или «бизнес-ангелы» (business angels), которые инвестируют свои личные финансовые ресурсы в новые и растущие малые фирмы. Об этом рынке известно гораздо меньше, чем о деятельности венчурных фондов. Одно из существенных отличий венчурных компаний от бизнес-ангелов заключается в том, что первые управляют чужими средствами, в то время как последние инвестируют свои собственные средства.

В 2013г. среднее количество бизнес-ангелов, входящих в одну ассоциацию, составило всего 18 человек, однако это на 6 человек больше, чем в 2012 г. [2]

Что касается основных секторов для финансирования венчурным капиталом – это ИТ, сфера услуг, промышленное производство, розничная и оптовая торговля, финансы и страхование. Инвестиции в инновации на начальных стадиях – чрезвычайно выгодный бизнес, поэтому, бизнес-ангелов побуждает финансовая

выгода. Вторая причина – это удовольствие, испытываемое от участия в управлении выращиваемой компанией и помощь начинающим предпринимателям.

Поэтому поддержка и стимулирование роста инвестиционного сообщества ранней стадии – ключевая задача государственных институтов развития. Один из самых эффективных инструментов достижения заявленной цели – организация сетей бизнес-ангелов.

По сравнению с предыдущим годом в 2013 году активность ассоциаций увеличилась по целому ряду направлений, что привело к увеличению общего объема сделок. По данным опрошенных ассоциаций в 2013 году средний объем инвестиций, сделанный всеми членами одной ассоциации составил 928 тыс. долл, что на 63% больше, чем в 2012 году. Средний размер инвестиций бизнес-ангелом на одну сделку – 232 тыс. долл. Указанные объемы инвестиций характеризуют только суммы, вложенные бизнес-ангелами, без учета средств институциональных соинвесторов. Таким, образом, суммарный объем сделок, заключенный при содействии ассоциаций, существенно превышает указанный уровень. [2]

В Российской Федерации наблюдается высокая концентрация венчурного капитала в нескольких отраслях инновационной деятельности. Существование такой тенденции на рынке венчурного финансирования приводит к увеличению в экономике страны доли конкретных отраслей, в частности, потребительского сектора. Неравномерное распределение венчурного капитала по стадиям – в свою очередь, результат предпочтений венчурных фондов финансировать инновационные предприятия на более поздних стадиях - является причиной низкого уровня инновационной активности со стороны малых и средних предприятий.

Поддержание реального сектора экономики в России инвестирование в инновации является перспективой, но учитывая недоверие инвесторов к государственным службам, а также учитывая российский инвестиционный климат, не каждый предприниматель готов вложить свои финансовые ресурсы, рискуя собственными или заемными средствами. Ориентация фондов на региональное развитие должно стать следующей задачей развития инновационного бизнеса.

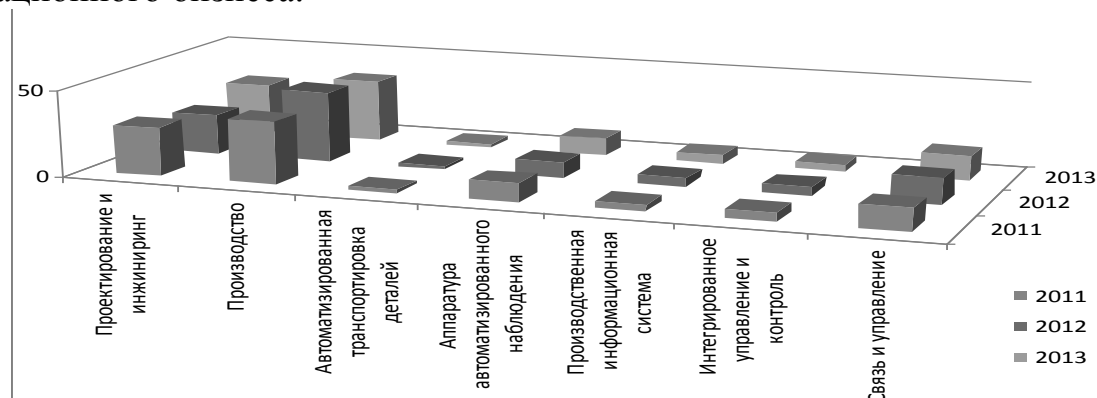


Рисунок 2 – Динамика изменения инновационных технологий [3]

Рассмотрим динамику создания передовых производственных технологий в целом по Российской Федерации по группам передовых производственных технологий в 2011-2013 годах. Проектирование и инжиниринг составляет 29,81% (426) от общего количества созданных инновационных технологий в 2013 году, что на 6,76% больше, чем в 2012 году (305). В 2011 году отношение было равно 27,77%. В отрасли производства, обработки и сборки в 2011 количество технологии было равно 405 от 1138 общего количества передовых технологий по всем отраслям, в 2012 – 548, 2013 – 517. Общее процентное соотношение созданных передовых производственных технологий за три года представлена на рисунке 2.

Предлагается два основных направления с целью решения вопроса финансирования инновационных процессов:

- ужесточить требования по раскрытию информации с целью привлечения отечественных и зарубежных частных венчурных инвесторов;
- организовать информационную поддержку инновационных компаний и венчурных фондов.

Однако необходимо отметить, что государственные бюджетные и внебюджетные источники финансирования инвестиционной и инновационной деятельности в дальнейшем будут продолжать играть ведущую роль и укреплять свои позиции по отдельным аспектам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика инноваций в России. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.pdf
2. Официальный сайт РВК. [Электронный ресурс] URL: http://www.rusventure.ru/ru/innovative_projects/
3. Ежегодное исследование рынка ангельских инвестиций. [Электронный ресурс] URL: <http://www.slideshare.net/fullscreen/SkolkovFoundation/ss-29311502/3>
4. Основные показатели инновационной деятельности. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

УДК 336.71:[336.77.067:347.27](062)

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТА КРЕДИТОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Тарасенко М.В., гр. 32-Э
Рук. Барсукова О.В.

Совершенствование способов обеспечения кредита является важным направлением в настоящее время. Существуют проблемы при кредитовании клиентов и как следствие возникают кредитные риски, оказывающие

существенное влияние на деятельность банка. В связи с этим, необходимо выделить основные методы управления кредитными рисками, которые бы способствовали сокращению убытков, связанных с просроченной задолженностью.

Залог как одна из форм обеспечения возврата кредита распространен в банковской практике. Залог обеспечивает не только уплату долга, но и возврат процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае невыполнения договора. Залогом обеспечивают обязательства юридических, физических лиц [1].

Проблемы управления рисками, связанными с залогом, требуют комплексного подхода, а сам процесс регулирования рисками, возникающими в процессе обеспечения кредита, должен включать в себя следующие элементы: мониторинг заложенного имущества, переоценка заложенного имущества, страхование, диверсификация предмета залога, грамотное юридическое сопровождение, компетентные сотрудники залогового отдела [2].

Существенной особенностью в банковской практике России является составление неэффективных планов залоговых схем. Это связано с фактическим отсутствием наблюдения за предметом залога. Целью мониторинга залога является его проверка, а именно: соответствие реальных характеристик залогового имущества тем, что указаны в договоре. Зачастую только в случае возникновения просроченной задолженности банки начинают обращаться к залому. Кроме того, необходим надзор за залогом, в процессе которого, следует осуществлять контроль за физическим состоянием обеспечения посредством выездных проверок предмета обеспечения [2].

На современном этапе совершенствования процесса обеспечения одним из направлений снижения рисков является применение дисконтирующих коэффициентов, посредством которых снижается риск обесценения залога. Дисконтирующие коэффициенты включают риск снижения стоимости имущества в период кредитного договора, а также риск неуплаты кредита. Рыночной стоимостью залога называют наиболее вероятную стоимость залога, по которой возможна реализация предмета залога в условиях конкуренции [3].

Стоимость залога имущества отражает способность предмета залога обеспечивать ссуду согласно банковским требованиям и возможность реализации предмета залога в случае такой надобности.

Понижающий коэффициент (коэффициент дисконтирования залоговой стоимости/залоговый дисконт) определяет залоговую стоимость. Коэффициент дисконтирования может изменяться в зависимости от вида имущества. Чем выше коэффициент дисконтирования, тем менее ценно обеспечение. Величина дисконта определяется исходя из вероятных потерь: непогашения кредита, неуплаты процентов, штрафов, пени и других факторов. Учитывается вероятность появления затрат на реализацию предмета залога [4].

В таблице 1 представлены размеры залоговых дисконтов по имущественным видам обеспечения, сложившиеся на рынке корпоративного кредитования.

Таблица 1 – Размеры залоговых дисконтов по имущественным видам обеспечения [5]

Вид имущества/ Величина дисконта	Недвижимость	Оборудование	Товары и сырьё	Автотранспорт
Максимум	50%	70%	50%	70%
Минимум	25%	20%	30%	30%
Наиболее используемая величина	40%	50%	50%	50%

Значительное варьирование величины дисконта в различных банках влияет на залоговую стоимость. Для клиентов становится наиболее выгодно воспользоваться услугами того банка, где залоговая стоимость будет ниже. В связи с этим возникает проблема, как банку наиболее точно определить понижающий коэффициент и, вследствие, залоговую стоимость, чтобы это не создавало угрозу риска для банка и не терять потенциальных клиентов, которые могли бы быть вполне платежеспособными заемщиками, но в связи с низкой оценкой имущества, не смогли взять кредит в том или ином банке.

Для решения данного вопроса необходимо уметь сопоставлять величину залоговой стоимости в настоящее время с будущей величиной, учитывая то, что реализация залога возможна раньше окончания кредитного договора [4]. Проведение эффективных расчетов может обеспечить лишь компетентный оценщик, имеющие не только необходимые знания в данной области, но и добросовестно относящийся к выполняемой работе. Одним из направлений является обращение к страховой компании. Страхование имущества как метод снижения рисков является наиболее эффективным. Даже в том случае, когда заложенное имущество испортится или будет потеряно, банк получит денежные средства по кредиту [2].

Важной задачей является обеспечение диверсифицированного портфеля обеспечения. Необходимость различных форм обеспечения очевидна в условиях нестабильной экономической ситуации: существуют определенные риски, связанные с тем видом имущества, которое используют в качестве залога. В том случае, если банк предпочитает использовать залог в качестве формы обеспечения кредита, то возможна диверсификация предмета залога [2].

Грамотное юридическое сопровождение и компетентные сотрудники залогового отдела являются неотъемлемыми элементами совершенствования процесса обеспечения кредита. Верное оформление сделок, а также процедуры, предусмотренные при оформлении залога, необходимы не только банку, но и клиенту. Сотрудники, которые прекрасно осведомлены вопросами, непосредственно касающихся их прямых обязанностей, компетентные кадры имеют конкурентное преимущество. Высокое качество человеческого капитала привлекает клиентов, тем самым обеспечивая успех деятельности банка.

Таким образом, проблемы, связанные с залогом, требуют комплексного подхода. В связи с этим перспективным направлением является внедрение электронной информационной системы. В настоящее время существуют

различные программы, обеспечивающие сведения о залоге, но они далеки от совершенства. Контроль должен быть системным, то есть необходимо не только контролировать неизменность качества и степень ликвидности залога, но и подтверждать правопринадлежность имущества, исключать его перезалог. Во избежание ситуации с перезалогом согласно ст. 338 ГК РФ банк имеет право получить заложенную вещь себе, в том случае, если это не промышленное оборудование, используемое в производстве или иная вещь, требующая особых условий хранения [6]. Так, в предлагаемой компьютерной программе должны содержаться сведения, касающиеся не только физического состояния залога, но и всех операций, проводимых с ним. Необходимо создание определенного реестра, в котором были бы отметки о том, что имущество уже заложено и дальнейший перезалог невозможен.

Таким образом, необходима регистрация заложенного имущества при составлении договора залога, причем доступ к реестру о заложенном имуществе должен быть доступен любой кредитной организации, использующей в качестве обеспечения залог.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виды обеспечения возвратности кредита и их взаимодействие с риском. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finote.ru/finansy/vidy-obespecheniya-vozvratnosti-kredita-i-ix-vzaimodejstvie-s-riskom/>
2. Организация залоговой работы в банке. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/credit/2007_2_article.htm
3. Обеспечение кредита: место и роль в кредитной политике. // Банковское дело № 9, 2006. – с. 42-45
4. Расчет коэффициента дисконтирования рыночной стоимости обеспечения. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://safbd.ru/sites/default/files/safbd-2007-3_122-127.pdf
5. Специфика использования активов в качестве залогового обеспечения по кредитам в банке. Современные аспекты. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.v-arka.com/specifika_ispolzovaniya_aktivov.html
6. Тайны перезалога. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/comm/1599>

УДК 333.723

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТОВ В ЦФО

Федяева М.С., гр. 31-ФК

Рук. Фёдорова О.А.

В связи с динамичным развитием российской экономики наравне с непрерывно увеличивающимися общественными потребностями все в большей степени проявляется фактор недостаточного государственного финансирования

(бюджетного финансирования), вместе с тем имеется большое количество крупных инвестиционных проектов, которые, вследствие их социальной направленности, масштабности и значимости для общества, не могут быть реализованы одной только сферой рыночных механизмов.

Под воздействием данных обстоятельств возникает необходимость создания инновационной системы, представляющую собой «взаимосвязь частных, государственных, общественных организаций, а также методов и механизмов их взаимодействия, стимулирующих создание и распространение новых знаний и технологий, являющихся двигателем экономики» [1].

Одним из вариантов такой системы является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП).

«Государственно-частное партнёрство (далее ГЧП) – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач, требующих большой объем инвестиций, на взаимовыгодных условиях» [2].

В настоящее время число ГЧП-проектов федерального, регионального и муниципального уровней по стране в целом увеличивается. К началу 2014 года на разных стадиях реализации в стране находилось 188 проектов. Еще порядка 60 проектов реализуется на принципах, близких к ГЧП. Их общая заявленная стоимость превышает 1 трлн. руб., причем почти 90 % от этой суммы - частные инвестиции, тем не менее ситуация в федеральных округах очень сильно разнится (рис. 1).

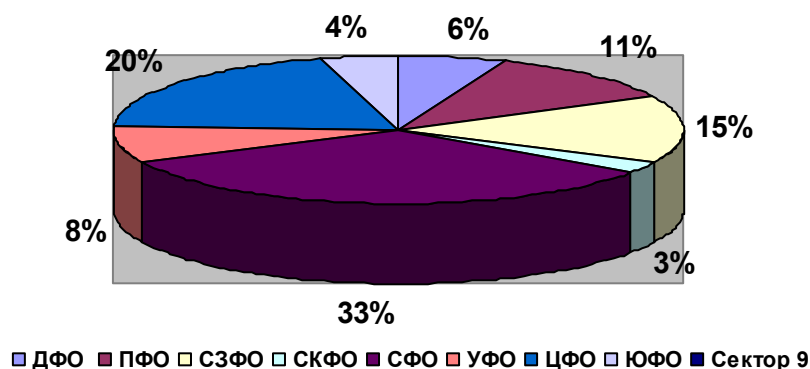


Рисунок 1 – Количество ГЧП-проектов в федеральных округах России (2012 г.)

Согласно данным, представленным на рисунке 1, наибольшее число проектов на территории Российской федерации реализовано в Северном федеральном округе (33%). На втором месте находится Центральный федеральный округ (ЦФО). Наименьшее количество ГЧП-проектов в Северо-Кавказском (3%) и Южном федеральных округах (4%).

Согласно данным ГЧП-инфо наибольший потенциал для применения механизмов ГЧП имеет ЦФО. Рассмотрим особенности реализации проектов ГЧП в его регионах. Важным показателем уровня ГЧП в регионе является развитие регионального законодательства субъектов РФ.

В 11 из 18 субъектов ЦФО приняты региональные законы о ГЧП. Отсутствие комплексного законодательства, регулирующего отношения в рамках ГЧП, порождает массу вопросов. Серьезной проблемой является неопределенность понятия ГЧП и отсутствие сколько-нибудь достоверной информации о количестве и структуре ГЧП проектов в регионах [3].

Но, несмотря на выделенные проблемы нормативной базы, даже наличие регионального законодательства о ГЧП не гарантирует его исполнения. Например, Ивановская и Орловская области имеют законы, связанные с развитием ГЧП, однако у них отсутствует опыт разработки и реализации проектов. А в Белгородской, Рязанской, Калужской, Тульской, Смоленской областях и городе Москва региональное законодательство не разработано, однако данные отрасли реализуют ГЧП-проекты.

Наибольшее число ГЧП-проектов в ЦФО принадлежит Тамбовской области (10 проектов). У Москвы и Тульской области по 5 ГЧП-проектов. Совсем не осуществляется разработка ГЧП-проектов в Ивановской, Курской и Орловской областях.

В ЦФО за период 2009-2014 гг. было реализовано 28% разработанных ГЧП-проектов (рис. 2).

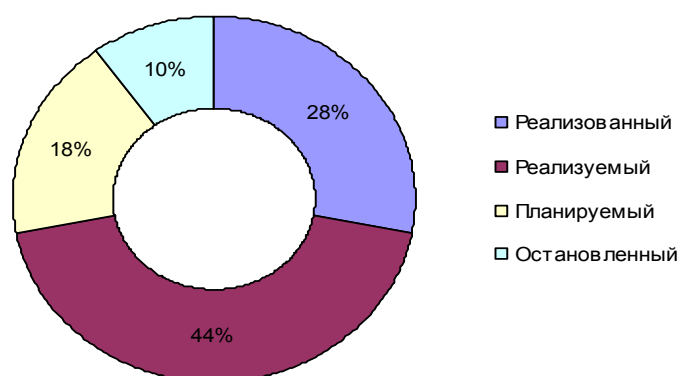


Рисунок 2 – Этапы реализации ГЧП-проектов в ЦФО

Согласно рисунку 2, большая доля проектов – 44% находится в данный момент на этапе реализации, а 10% – были остановлены в результате отсутствия средств и по другим причинам.

Большинство проектов в ЦФО разрабатываются и реализуются на региональном уровне. Их доля в общем числе проектов занимает 68%. Разработка проектов на муниципальном уровне составляет 18% и всего на 4% превышает данный показатель на федеральном уровне.

Наиболее распространенной формой ГЧП-проектов в ЦФО выступают концессионные соглашения (45%), что связано с наличием в России соответствующей законодательной базы, устанавливающей и регулирующей правоотношения между участниками ГЧП при данной форме.

В сфере ЖКХ и транспорта ГЧП-проекты распространены наиболее активно, чем в других сферах. Их количество составляет – 35 и 26 проектов соответственно (рис. 3).

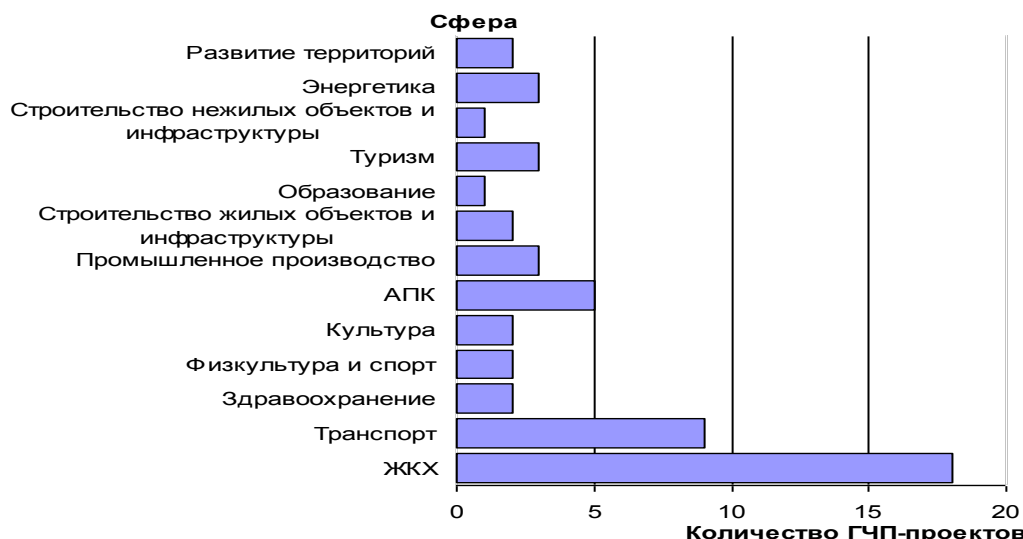


Рисунок 3 – Сферы разработки и реализации ГЧП-проектов в ЦФО

Согласно рисунку 3, наименьшее число проектов в ЦФО осуществляется в таких сферах, как строительство и образование.

ГЧП-проекты почти во всех сферах финансируются совместно и государством и частными инвесторами (таблица 1).

Таблица 1 – Структура инвестиций в проекты ГЧП в ЦФО 2009-2014 гг.

Сфера реализации проекта	Объем инвестиций в проект ГЧП (млн рублей)	
	Государственные	Частные
АПК	5639	17669
ЖКХ	20192	5102
Здравоохранение	4670	-
Культура	39	90
Образование	-	800000
Промышленное производство	29977	31504
Развитие территорий	9419	33175
Строительство	3597	17909
Транспорт	259872	46646
Туризм	13574	3000
Физкультура и спорт	999	-
Энергетика	718	14107

Согласно данным, представленным в таблице 1, можно сделать вывод, что наиболее инвестируемые частными лицами в ЦФО такие сферы, как АПК, культура, образование, промышленное производство, развитие территорий, строительство, энергетика, а культура и физкультура и спорт совсем не финансируются частными инвесторами [4].

Проанализировав рынок ГЧП в ЦФО можно сделать вывод, что он ежегодно развивается, однако его развитие замедляется следующими проблемами.

Одной из важнейших проблем является слабое развитие нормативно-правовой базы для применения ГЧП. Законодательство в этой области должно предусматривать многие инструменты, иметь высокий уровень проработки, не допускать двойного смысла положений, а также не противоречить федеральному законодательству с правовой точки зрения.

Вторая проблема – невысокий уровень компетентности гражданских служащих в сфере государственно-частного партнерства.

Еще одна проблема заключается в том, что государство не может освободиться от образа главного «регулятора», не старается быть в ГЧП-проектах равноправным партнёром. В будущем ГЧП необходимо сменить на ЧГП: частно-государственное партнерство – делая акцент на усиление значения именно частного воздействия в данном взаимодействии и, в целом, сократить роль государства.

Проблемой является также высокая доля остановленных проектов.

Среди положительных сторон можно отметить, помимо общей пользы механизма ГЧП, которая заключается в взаимовыгодном взаимодействии сторон и получение благоприятного социального эффекта, особенность ГЧП в ЦФО: активное финансирование частными инвесторами отдельных сфер социальной направленности: культуры, образования, в отличие от характеристики ГЧП-проектов по России в целом.

Таким образом, государственно-частное партнёрство является одним из наиболее значимых и универсальных механизмов, его роль в России в развитии отраслей экономической и социальной политики с каждым годом увеличивается и уже создаёт необходимый эффект. Поэтому необходимо при планировании и реализации ГЧП-проектов использовать опыт зарубежных стран с целью минимизации существующих проблем, для получения участниками государственно-частного партнерства наибольших выгод, а также для осуществления социально-важных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акинина, В. П. Государственно-частное партнерство как катализатор инновационных процессов / В. П. Акинина, Р. Г. Абасов // Финансы и кредит. - 2013. - № 9. – С. 45-50.

2. Свободная энциклопедия википедия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%EF%EE%F2%E5%EA%E0>

3. ГЧП инфо партнерства [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.pppi.ru/about/>

4. Центр развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/>

УДК 336.717.061:[343.72:004.77](062)

ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ КАРТ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

**Чибисова Е.А., гр. 32-Э
Рук. Барсукова О.В.**

Банковские пластиковые карты на сегодняшний день являются неотъемлемой частью современной жизни, и мы используем их, оплачивая различные счета и совершая всевозможные покупки. Безусловно, использование банковской карты предоставляет нам целый ряд разных преимуществ, но мошеннических действий с данными картами еще никто не отменял. Но узнав о некоторых нюансах, Вы сможете с легкостью оградить себя от кучи ненужных проблем.

Для того чтобы не стать обманутой жертвой мошенников, необходимо знать несколько основных видов мошенничества, связанных с использованием банковских пластиковых карт.

Кардинг – мошеннические операции с банковскими картами. Взламывая платежные системы или сервера интернет-магазинов, мошенники получают реквизиты. А двойники банковских сайтов сами собирают данные обманутых картодержателей.

Скимминг – мошенничество с банковскими картами, когда на банкомат устанавливают устройство (скиммер), который копирует все данные с магнитной полосы. Установив же мини-камеры или накладку на клавиатуру, мошенники получают Ваш ПИН-код.

Шимминг – мошенничество, когда в банкомат помещается устройство меньшего размера. Это устройство, толщиной не больше человеческого волоса, очень трудно обнаружить. Но шиммер не умеет считывать ПИН-код.

Банкомат-фантом вроде бы ничем на первый взгляд не отличается от настоящего. Но это просто пустая коробка с установленным скиммером. Если попытаться снять средства в этом банкомате, то банкомат выдает техническую ошибку или отсутствие средств на счете, Жертва идет искать другой банкомат, а мошенники уже получили все необходимые реквизиты и предвкушают обналичивание денежных средств.

Фишинг – мошенничество по получению конфиденциальных данных. Этот вид мошенничества не связан с банковскими картами напрямую.

Вы получаете письмо (будто бы от банка или от другой реальной организации), переходите, ничего не подозревая, по ссылке, которая есть в письме. Для входа в аккаунт вводите свой логин и пароль, что и получают злоумышленники. Потому что сайт был сделан мошенниками для сбора конфиденциальной информации.

Для создания сообщений используется логотип, стиль организации, от которой якобы отправлено письмо, оно может быть именным. Поэтому фишинг-

сообщения сложно отличить от настоящих, которые присылает Вам банк. Тех, кто создал эти сайты, обычно не находят, хотя и сайты эти долго не живут.

Вишинг – мошенничество по сбору конфиденциальной информации с использованием телефона, подвид фишинга. Жертве приходит SMS-сообщение, что с картой проблемы, с ней совершены мошеннические действия, а чтобы устранить угрозу, необходимо позвонить по указанному телефону. Жертва звонит, и ее просят назвать PIN-код или пароль. Информация собрана, дальнейшая схема известна.

Скотч-метод

Щель для выдачи денег на банкомате заклеивается скотчем. Пока жертва уходит выяснять, почему не получила денег, скотч отклеивается, а деньги получает мошенник. [2]

Доля России в общем количестве мошеннических операций по банковским картам составляет около 20%. В России, по данным Ассоциации российских членов Еуропау, в 2012 году объем мошеннических операций по банковским картам составил примерно 2,5 млрд долларов, а в целом в мире – около 13 млрд. Причем за прошлый год количество таких преступлений выросло на 60%.

Объективной статистики по киберпреступности в стране, в том числе по мошенничествам с платежными картами, нет, банки, как правило, не любят распространять информацию о мошеннических операциях с банковскими картами, ведь от этого может пострадать их имидж. Однако ЦБ с прошлого года уже начал формировать такую статистику.

У силовых ведомств есть данные о подобных преступлениях. Но преступления, связанные с использованием пластиковых карт, в статистике МВД отдельно не отражаются. Такие преступления могут квалифицироваться или как мошенничество, или как кража. [1]

Скимминг и интернет-мошенничество лидируют среди незаконных операций по банковским картам, подсчитала международная платежная система Visa. Только в этом году зарегистрировано более 1,2 тыс. случаев монтажа скиммингового оборудования на банкоматы Сбербанка и это в три раза больше, чем в предыдущем году. Чем больше устанавливается банкоматов, тем выше вероятность стать жертвой скимминга. Ущерб от действий мошенников составляет 600 млн.руб., сообщают представители кредитных организаций.

Представители Visa отмечают, что по сравнению с предыдущими исследованиями существенного изменения в уровне мошенничества в России не произошло – около 5 копеек на одну тысячу рублей.

Доля скимминга в общем объеме мошеннических операций с картами Visa составляет 49%. По данным Visa, доля интернет-мошенничества составляет 29%, украденных карт – 15%, других видов мошенничества – 7%. [4]

Такое состояние дел характерно именно для России, так как она имеет сильно выраженную экономику, направленную на оборот наличных денег.

Для того, чтобы не стать жертвой мошенников, придерживайтесь следующих правил:

- никому не давайте свою карту, используйте ее только по назначению;

- будьте внимательны, смотрите, не имеет ли банкомат «странные» конструкции: накладная клавиатура бывает заметна, под ней виден оригинал, а также мини-камера, которая может быть вмонтирована в банкомат;
- проверяйте доменное имя внимательно;
- не доверяйте сообщениям, которые просят внести ваши личные данные, лучше созвонитесь с банком, если вас что-то насторожило;
- регулярно обновляйте антивирусное ПО, которое отвечает за доступ к сайтам;
- никому не сообщайте ПИН-код;
- вводите его, прикрывая клавиатуру рукой;
- на банкомате всегда есть информация о телефоне, по которому вы можете заблокировать карту. Блокируйте карту, не отходя от банкомата;
- при получении карты нужно ее подписать, что снизит риск ее использования в случае утраты;
- регулярно меняйте ПИН-код. Специалисты советуют делать это не реже раза в 30-60 дней;
- уничтожайте чеки, на которых написан номер карты.

Рекомендации от Сбербанка:

1. Только мошенники могут запрашивать ваш номер мобильного телефона и другую дополнительную информацию, помимо идентификатора, постоянного и одноразового паролей.
2. Только мошенники могут запрашивать пароли для отмены операций или шаблонов в Сбербанк Онлайн. Если вам предлагается ввести пароль для отмены или подтверждения операций, которые вы не совершали, то прекратите сеанс использования услуги и срочно обратитесь в банк.
3. Только при мошеннических операциях реквизиты вашей операции не совпадают с реквизитами в полученном SMS-сообщении.
4. Только на мошеннических сайтах контактный телефон не соответствует официальным.
5. На мошеннических сайтах в адресной строке браузера отображаются цифры ip-адреса или любые домены кроме зарегистрированных доменных имен системы Сбербанк-Онлайн.

В принципе на сегодняшний день в России проблема мошенничества достаточно успешно решается и наблюдается снижение уровня скимминга в стране.

Такая тенденция связана, прежде всего, с активным внедрением банками чиповых карт, а также дополнительных решений по защите банкоматов от установки скимминговых устройств.

Активно растет использование устройств с технологией 3D Secure – Verified by Visa. Технология 3D Secure (от англ. Three-Domain Secure) – уникальная система обеспечения безопасности оплаты товаров и услуг в сети интернет, являющаяся частью глобальных программ MasterCard® SecureCode™ и Verified by Visa. О внедрении подобной технологии заявило большинство известных банков:

Сбербанк России, Райффайзенбанк, Ситибанк, «Авангард», Банк Москвы, ВТБ 24 и др. Данная система должна предотвратить рост интернет-мошенничества.

Банковские системы способны отслеживать все операции, вычисляют операции, совершенные обманым путем, реализуют способы их предупреждения.

Сегодня Microsoft старается обеспечить своих пользователей максимальной защитой. Компания объединяется с различными банковскими системами и другими учреждениями, занимается разработкой продуктов, которые обеспечивают защиту онлайн кредиток.

Созданные программы объединяются в специальную систему оповещения, которая информирует фирмы об утраченных или украденных кредитках. К базе имеют доступ полицейские структуры, банковские служащие. Работники банка анализируют причины утраты кредитки, таким образом координируется работа программного обеспечения. Исправление недостатков поможет избежать других случаев мошенничества, обеспечить сокращение количества краж.

Созданный проект способен работать не только на определение кредиток по номерам, но и вычислять логины и пароли на различных сайтах. [3] Таким образом, кражи онлайн кредиток в ближайшем будущем смогут прекратиться, и в борьбе с интернет-мошенниками наступит прогресс.

ЛИТЕРАТУРА

1. На долю России приходится пятая часть объема мошенничества с банковскими картами [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=4508872> (дата обращения: 10.04.2014).

2. Новое в мошенничестве с банковскими картами [Электронный ресурс]. URL: http://banker.ua/bank_news/banks/2013/05/27/1180460964/ (дата обращения: 8.04.2014).

3. Новые способы борьбы с мошенниками [Электронный ресурс]. URL: <http://creditcardsbank.ru/novye-sposoby-borby-s-moshennikami/> (дата обращения: 8.04.2014).

4. Скимминг лидирует среди видов мошенничества с банковскими картами [Электронный ресурс]. URL: <http://www.digit.ru/internet/20131202/408908322.html> (дата обращения: 11.04.2014).

УДК 336.711(100):330.322](062)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ В РОССИИ

**Шатурская М.А., гр. 31-Э
Рук. Барсукова О.В.**

Усиление взаимной экономической зависимости всех стран ведет к расширению сферы международных финансовых отношений, возрастанию

объема операций на финансовых рынках, увеличению валютных потоков из одних стран в другие. Россия в некоторой степени недавно вступила на путь финансовой глобализации. Наиболее существенные проявления этого процесса наша страна нашла в развитии банковского сектора [1].

В настоящий момент времени иностранные банки формируют одну из трех основных групп работающих в России банков наряду с государственными и российскими частными (рис. 1).

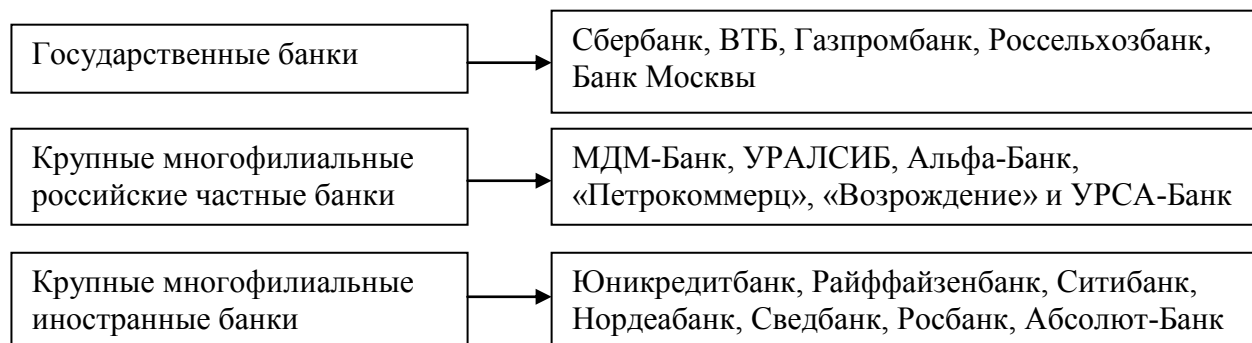


Рисунок 1 – Основные группы банков в России

Выделенные группы характеризуются следующими данными, представленными в таблице 1. По данным таблицы, наибольшее соотношение капитала с активами наблюдается в группе госбанков: здесь оно составляет 13,16%. Во многом это обусловлено высокими значениями данных показателей в «большой тройке» - «Сбербанк», «ВТБ», «Газпромбанк». На 2-м месте - банки с участием иностранного капитала (12,88%), на 3-м - группа частных банков (11,60%).

Высокая доля собственного капитала в совокупных активах говорит об устойчивости бизнеса, однако также может свидетельствовать о вероятном недоиспользовании возможностей для его роста.

Таблица 1 – Характеристика основных банковских групп на 2013 год

Банковская группа	Совокупные активы	Капитал
Государственные банки	15022 млрд. руб.	1977 млрд. руб.
Крупные многофилиальные российские частные банки	1924 млрд. руб.	223 млрд. руб.
Крупные многофилиальные иностранные банки	2129 млрд. руб.	274 млрд. руб.

Основными направлениями деятельности иностранных банков в России являются [3]:

- открытие и ведение банковских счетов;
- привлечение денежных средств во вклады;
- купля-продажа иностранной валюты;
- инкассация денежных средств, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

- осуществления операций по переводу денежных средств без открытия банковского счета;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;

Доля кредитных организаций с иностранным участием в России активно росла, начиная с середины 2000-х годов, однако в кризис 2008-2009 гг. и после кризиса рост прекратился.

По данным ЦБ на 1 января 2014 года, лицензию на банковскую деятельность имела 251 организация с участием нерезидентов, при этом у 76 кредитных организаций уставный капитал полностью сформирован за счет средств нерезидентов (Таблица 2, рис. 3).

Таблица 2 – Число иностранных кредитных организаций в России

	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Число кредитных организаций с иностранным участием	226	220	230	248	251
Из них со 100%	82	80	76	74	76
С 50%	26	31	37	44	47
Доля в общем числе кредитных организаций, %	24,5	28,1	27,7	26,1	26,4

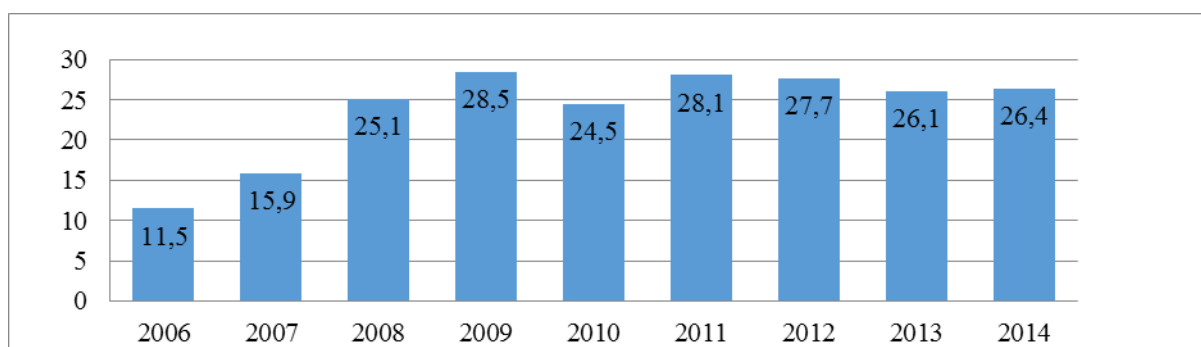


Рисунок 3 – Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы России на 01.01.2006-01.01.2014 гг.

Что касается темпа роста суммы иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций России наиболее высокий в 2013г., а низкий – в 2009 г. (рис. 4).

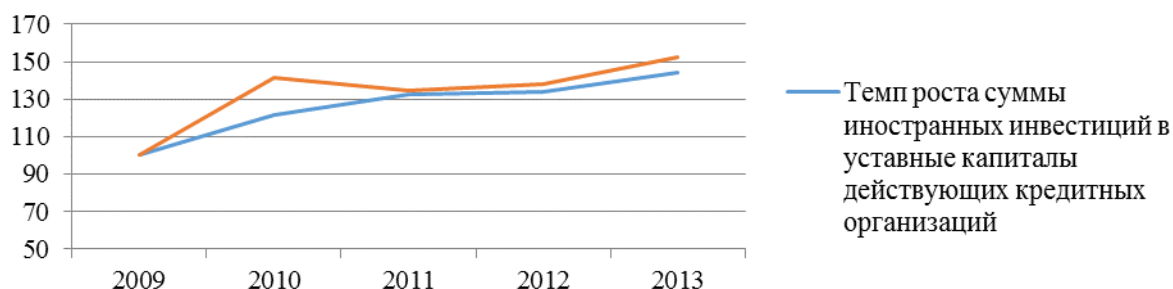


Рисунок 4 – Динамика роста иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих кредитных организаций в РФ

Это можно объяснить в первую очередь последствиями кризиса, из-за которого множество различных иностранных банков на территории нашей страны прекратили свою деятельность. Некоторым зарубежным банкам просто не удалось существенно нарастить объемы, что сделало их бизнес здесь нерентабельным [5]. Хотелось бы отметить, что в высшую группу надежности отнесены «дочки» крупных иностранных кредитных организаций. Об этом свидетельствует рейтинг, составленный журналом Forbes, характеризующий надежность крупнейших по размеру активов банков России в зависимости от оценок, присвоенных кредитным организациям международными рейтинговыми агентствами, такими как Fitch Ratings, Moody's Investors Service, Standard & Poor's [7].

Теперь, на основании рейтинга Forbes, составим и рассмотрим основные показатели наиболее надежных иностранных банков в России (Таблица 3).

Таблица 3 – Рейтинг наиболее надежных иностранных банков в РФ и их основные показатели за 2013 год

Наименование банка	Рейтинг (самый низкий из имеющихся)	Активы		Капитал		Вклады населения		Кредиты населению	
		место	млрд. руб.	место	млрд. руб.	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Ситибанк	BBB+ (Fitch)	18	325,6	14	52,5	62,5	22,9	39,7	36,4
Нордеа банк	BBB+ (Fitch)	25	260,8	27	24,7	8,4	3,5	17,4	10,4
Эйч-Эс-Би-си банк	BBB+ (Fitch)	54	101,8	66	8,8	-	-	0,1	0,6
Креди Агриколь	BBB+ (Fitch)	88	51,4	93	6,0	0,6	0,01	0	0
Юникредит банк	BBB (S&P)	8	865,0	7	111,0	60,0	8,0	111,5	23,3
Росбанк	Baa3 (Moody's)	10	648,5	9	100,2	138,7	25,3	215,4	50,6
Райффайзен банк	BBB (S&P)	12	607,4	10	87,1	218,9	42,1	123,5	34,3

Рассматривая данную таблицу, можно сделать вывод о том, что первое место из вошедших в список банков занял Ситибанк, который входит в Citigroup и начал работу в России в 1992 году. Стоит отметить, что самыми надежными

банками в России стали не самые крупные организации по размеру активов. Так, например, Ситибанк занимает только 20-е место по объему чистых активов, а «Нордеа» – 25-е [6].

Однако, вскоре «дочки» иностранных банков могут стать менее надежными, если ориентироваться в первую очередь на оценки рейтинговых агентств. Так, 25 марта 2014 года стало известно о понижении международным рейтинговым агентством Standard&Poor's прогноза по рейтингам четырех «дочек» со «стабильного» до «негативного». Были ухудшены прогнозы Райффайзенбанка, «БНП Париба», «Банк оф Токио-Мицубиси ЮФДжей (Евразия)», а также крупнейшего иностранного банка в России – «Юникредит Банка. Основной причиной изменений признается рост геополитических рисков и возможное введение санкций Евросоюзом и США.

Российский банковский сектор может стать менее привлекательным для зарубежных организаций из-за нестабильности на валютном рынке, отсутствия позитивных изменений на рынках акций и улучшений в сфере формирования благоприятного инвестиционного климата. [4].

В заключении, хотелось бы отметить, что присутствие иностранных банков на территории РФ имеет свои плюсы и минусы. Так, например, потребители смогут получить необходимые им банковские услуги, при этом качество услуг возрастет, а стоимость их уменьшится за счет роста конкуренции на рынке. Однако, с другой стороны, отечественные банки пока что не могут составить конкуренцию зарубежным кредитным организациям из-за отсутствия в арсенале отработанных методов менеджмента и маркетинга и недостаточного использования в работе проверенных механизмов контроля за рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Епишева Е.А. Иностранные банки в России// «Международные банковские операции», 2012г. - 459с.
2. Лепетиков Д. В. Иностранные банки в российской экономике: основные особенности и перспективы развития: автореф. канд. экон. наук, Междунар. гуманит. ун-т.- М., 2012.- 26 с.
3. Хамаганова Л. Д. Проникновение иностранного капитала в российский банковский сектор / Л. Д. Хамаганова // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2011. - № 2. - с. 83-87.
4. Шарипов М. А. Перспективы деятельности зарубежных банков в России / М. А. Шарипов // Региональная экономика. - 2012. - № 26. - с. 44-48.
5. <http://www.cbr.ru/analytics/>
6. <http://www.banki.ru/>
7. <http://www.forbes.ru/>

УДК 336.717-027.31(062)

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Шишкина А.С., гр. 32-Э
Рук. Барсукова О.В.**

Современный этап развития банковской системы России можно охарактеризовать высокой степенью насыщенности данного рынка финансовыми продуктами и услугами, что ведет к конкуренции между кредитными организациями. Поэтому преимущество получают кредитные организации, разрабатывающие и внедряющие новые технологии, разрабатывающие альтернативные каналы обслуживания клиентов, то есть осуществляющие инновационный процесс.

Инновация – использование в определенной сфере общественной деятельности результатов интеллектуального труда, а также технологических разработок, которые направлены на совершенствование социально-экономической деятельности.

Характеристики инновации:

- новизна (уникальность);
- удовлетворение потребительского спроса;
- практическая реализуемость [1].

Современная экономическая теория различает пять основных типов инноваций:

- 1) товарная (введение нового продукта);
- 2) технологическая (введение нового метода производства);
- 3) рыночная (создание нового рынка товаров или услуг);
- 4) маркетинговая (освоение нового источника поставки сырья или полуфабрикатов);
- 5) управленческая (реорганизация структуры управления).

В прошлом году банковские технологии быстро эволюционировали. В 2013 году произошел целый ряд технологических изменений, которые быстро подхватили коммерческие банки, что привело к изменению традиционной схемы взаимоотношений банк – клиент.

Так, Сбербанк запустил в промышленную эксплуатацию систему анализа фотоизображений, которая поможет выявлять случаи подлога (подделки) документов при подаче заявки на получение кредита.

Например, система позволяет обнаруживать попытки использования документов добросовестных клиентов банка мошенниками. Система распознавания лиц, которая стала элементом «Кредитной фабрики» Сбербанка, интегрирована с различными базами данных банка, в которых содержатся более 20 млн документов и фотографии заемщиков.

Также, банки и конкурирующие с ними небанковские организации сделали ряд шагов в направлении развития дистанционного обслуживания клиентов, а также интернет-банкинга.

Согласно прогнозам экспертов, в ближайшем будущем будут наблюдаться следующие тенденции развития банковских инноваций:

1. Интеграция платформ. Мобильные приложения будут все более сложными, а также будет стоять вопрос об интеграции всех электронных платформ. Банки будут синхронизировать личные кабинеты на своих сайтах с мобильными банками и строить гибридные платежные платформы по принципу все-в-одном.

2. Упрощение интерфейсов. Использование мобильных устройств для финансовых операций будет максимально упрощаться (например, вместо введения номера счета, достаточно будет его сфотографировать).

3. Переосмысление мобильных кошельков, которые превратятся в универсальные приложения. Другими словами, все покупки и финансы потребителя будут интегрированы и собраны в одном месте.

4. Консолидация рынка платежей. В 2014 году ожидается множество поглощений молодых компаний крупными игроками.

5. Оптимизация розничной сети. По причине роста мобильного банкинга, традиционным банкам придется отказаться от ряда своих филиалов; кредитные организации займутся поиском наиболее грамотного распределения отделений в пространстве. Банковские филиалы будут преобразованы в информационные центры и центры продаж.

6. Использование цифровых каналов связи. Так, вместо традиционной связи с колл-центром по телефону, банки сосредоточатся на поддержке клиентов через смартфоны, планшеты и т.д.

7. Доставка контекстных финансовых услуг. Банки будут больше озабочены персонализацией своих услуг, поэтому начнут предлагать дополнительные небанковские продукты. Так, на основе анализа геоположения, транзакций, а также демографических данных, банки смогут предложить услуги по прокату автомобилей, покупке билетов на различные мероприятия или аренде жилья [2, 4].

К основным проблемам в области банковских инноваций относится то, что в процессе внедрения банковских инноваций есть вероятность неудачи, связанная с выбором стратегии, а также отсутствие источников развития инноваций, незаинтересованность высшего руководства и несоответствие между изучением рынка, рекламой и непосредственным исполнением услуги.

В связи с этим возникает необходимость в грамотной и достоверной оценке как рисков от внедрения новой инновации, так и потенциальной прибыльности от ее введения.

В банковском секторе используются различные методы оценки эффективности инновационных продуктов (финансовые, качественные, вероятностные, статистические и другие).

При использовании финансового метода основными являются три показателя:

1. NPV (net present value) – чистый приведенный доход (чистая приведенная стоимость).

2. IRR (internal rate of return) – внутренняя норма доходности (внутренняя норма рентабельности).

3. Payback period – время окупаемости инвестиций.

У каждого из них есть как свои достоинства, так и недостатки, поэтому показатели используются в совокупности, при этом дополняя друг друга и давая более полное понимание об экономическом эффекте от инновационного проекта.

Сегодня кредитными организациями используются методики расчета экономической эффективности, опирающиеся на оценку статистических показателей учета доходов и затрат на разработку и внедрение инновации. Недостатками подобных подходов является субъективность или даже невозможность оценить некоторые параметры, например, качество обслуживания, и то, что производится оценка текущей ситуации на рынке, хотя рыночные условия быстро меняются, появляются новые участники с регламентами их деятельности.

Банковская деятельность связана с высоким уровнем риска, поэтому при расчете показателей необходимо учесть и фактор риска. Для этого используются различные подходы:

1. Ранжирование видов банковских инновационных продуктов с учетом оценки вероятности возникновения риска и расчет на этой основе среднего уровня риска. В этой связи целесообразно классифицировать банковские инновационные продукты по степени рисков, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация инновационных банковских продуктов

Виды банковских инновационных банковских продуктов	Группа риска инновационного банковского продукта
По цели развития банка:	
- реактивные	1
- стратегические	2
Основные	2
Обеспечивающие	1
Радикальные (или базовые)	3
Комбинаторные	2
Модифицирующие	1
Точечные	1
Системные	2
Нововведения, разработанные собственными силами	2
Нововведения, приобретенные у стороннего разработчика	1
Лимитированные	1
Нелимитированные	2
Технологические	2
Продуктовые	1

Данный подход позволяет отражать общие тенденции в определенном данном сегменте банковского сектора.

2. Учет общего уровня рисков в конкретном банке (рассчитывается по методикам ЦБ РФ). Согласно Положению ЦБ РФ № 89-П «О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков» от 24.09.1999, совокупный размер рыночного риска рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = 12,5 \times (ПР + ФР + ВР),$$

где ПР – это процентный риск (размер рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменениям процентных ставок);

ФР – фондовый риск (размер риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменению рыночных цен на фондовые ценности);

ВР – валютный риск (размер рыночного риска по открытым банком позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах);

РР – совокупный размер рыночных рисков [3].

Таким образом, благодаря оценке рисков можно еще на стадии принятия управленческого решения определить экономическую целесообразность внедрения и использования тех или иных инновационных систем и продуктов.

Еще одной важной составляющей является качественная система оценки персонала, определяющей основные задачи:

1.Формирование, а также пополнение инновационного кадрового резерва.

2.Определение основных направлений обучения сотрудника банка в рамках инновационного кадрового резерва.

3.Оценка инновационного потенциала кредитной организации в целом через оценку инновационного потенциала его сотрудников

4.Использование критериев поведения сотрудников на рабочем месте (эффективное использование рабочего времени, готовность принимать самостоятельные решения, готовность помочь коллегам, передача профессиональных знаний и новшеств).

Сначала устанавливается перечень основных обязанностей работника, затем – сфера ответственности банковского работника или наиболее конкретизированная функция. Следующий этап связан с использованием системы показателей, которые отражают результаты деятельности менеджеров банка в сравнении с предыдущим периодом в зависимости от конкретных функций работников. На заключительной стадии по каждому рассчитанному показателю устанавливаются индивидуальные оценки, которые учитывают и резервы работника. Оценка результатов труда работника производится путем соотношения фактических результатов с определенным стандартом, в котором зафиксированы четыре категории оценки (от «отличного исполнения» до «неудовлетворительно»).

Банки заинтересованы в разработке качественной стратегии своего развития и разработке новых банковских продуктов и услуг. Но также их задача состоит и в том, насколько правильно они смогут оценить потенциал каждого конкретного проекта, его возможную прибыльность или убыточность. В России большинство из нововведений осуществляются в русле мировой тенденции развития банковских инноваций, к которым относится расширение использования мобильных устройств, консолидация рынка платежей и доставка контекстных финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1.Дедегкаев В.Е. Особенности инноваций в банковском бизнесе // Креативная экономика. – 2008. - №9. – С.75-78

2. Кондрашов В.А. Тенденции развития банковских инноваций в современной России // Российское предпринимательство. – 2012. – № 8. – С.101-105
3. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2005. – 304 с.
4. Суранов С. Инновации в банковской сфере // Экономика и жизнь. – 2013. – №26. – С.74-79
5. FutureBanking. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://futurebanking.ru/>

УДК: 336.767.017.2: 330.322](062)

ВЛОЖЕНИЕ СРЕДСТВ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ КАПИТАЛА

**Шкарупа Е.А., гр. 41-ФК
Рук. Гордина В.В.**

Изменения, происходящие на национальном финансовом рынке (снижение процентных ставок по банковским вкладам, нестабильность курса доллара), повышают интерес людей к альтернативным способам сохранения и преумножения денежных средств. К таким способам можно с уверенностью отнести коллективную форму инвестирования или другими словами паевые инвестиционные фонды. В современных условиях развитие ПИФов в российской финансовой системе достаточно актуально.

Исходя из Федерального закона «Об инвестиционных фондах», паевой инвестиционный фонд – это обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией [1].

Иначе можно сказать, что паевой инвестиционный фонд представляет собой объединенные средства пайщиков, которые управляющая компания вкладывает в ценные бумаги или другие активы, разрешенные паевым фондам российским законодательством, с целью получения дохода.

Следует отметить, что инвестиционный пай представляет собой довольно рискованную ценную бумагу, не гарантирующую доходов. Прибыль можно получить лишь в том случае, если выкупная цена пая окажется выше той, по которой инвестор (владелец пая) его покупал.

В отличие от акционерного инвестиционного фонда в основе паевого инвестиционного фонда лежит правовой институт доверительного управления.

Иными словами, в рамках паевых фондов все инвестиционные отношения строятся на основе договора доверительного управления.

Паевые инвестиционные фонды бывают трех типов: открытые, интервальные и закрытые. В открытом фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай в любой рабочий день. В интервальном фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай только в определенные сроки – в так называемые «периоды открытия интервала».

Закрытые ПИФы создаются под какой-то проект, и продать свои паи можно только после завершения этого проекта. С точки зрения категорий и специализаций паевых инвестиционных фондов можно выделить фонды акций, облигаций, смешанных инвестиций, денежного рынка, индексные, драгоценных металлов и прочие.

Ядром нормативного регулирования деятельности паевых инвестиционных фондов является Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

Институциональная характеристика российских ПИФов за 2009-2013 года представлена в таблице 1 [2,3,4].

Таблица 1 – Институциональная характеристика российских ПИФов за 2009-2013 гг.

Дата	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Стоимость чистых активов, млрд руб	322, 231	439, 526	477, 254	532, 504	584, 524
Количество ПИФов, ед.	1249	1383	1423	1463	1468
Количество управляющих компаний, имеющих ПИФы, ед.	317	343	338	334	327

Согласно таблице 1, наблюдается положительная динамика развития ПИФов. За 5 лет общее количество ПИФов увеличилось на 219 ед., а управляющих компаний на 10 ед. Максимальное значение совокупной стоимости чистых активов приходится на 2013 год и составляет 584,524 млрд. рублей, из которых 430,652 млрд. рублей приходится на фонды закрытого типа.

Чтобы выяснить, какие именно ПИФы влияют на динамику стоимости чистых активов, необходимо рассмотреть стоимость чистых активов (СЧА) фондов в разрезе их основных категорий (таблица 2).

Таблица 2 – Структура стоимости чистых активов открытых и закрытых паевых инвестиционных фондов в России по итогам 2013 года, млрд. руб.[3]

Категория	Открытые	Закрытые	Доля открытых ПИФов, %	Доля закрытых ПИФов, %
1	2	3	4	5
Фонды акций	37, 923	32, 239	43,53	7,49
Фонды облигаций	30, 815	0,024	35,37	0,01
Фонды смешанных инвестиций	9, 884	71, 743	11,34	16,66
Фонды денежного рынка	1, 337	0	1,53	0,00
Индексные фонды	4, 547	0	5,22	0,00
Фонды фондов	2, 617	0	3,00	0,00
Ипотечные фонды		1, 872		0,43
Фонды художественных ценностей		0,248		0,06
Фонды недвижимости		161, 651		37,54
Рентные фонды		162, 873		37,82
Всего	87, 125	430, 652	100,00	100,00

Анализируя фонды закрытого типа, следует отметить, что согласно таблице 3, на российском рынке паи этих ПИФов используются пайщиками, в основном, как инструмент инвестирования в объекты недвижимости. Подтверждением тому выступает консолидированная доля рентных фондов и фондов недвижимости, составляющая 75,36% от совокупной доли СЧА ЗПИФов. При этом в основной своей массе данные фонды не нацелены на массового инвестора. В последнее время, появляются новые фонды недвижимости, начиная от рентных фондов, имеющих стабильный невысокий доход, до фондов, занимающихся девелопментом и строительством новых объектов. Данный сегмент имеет очень большие перспективы, и его популярность будет лишь увеличиваться с ростом экономики в ближайшие годы.

Инвестору, для того чтобы стать пайщиком паевого инвестиционного фонда, необходимо учитывать как достоинства ПИФа, так и его недостатки.

Перечислим сначала главные экономические преимущества паевого фонда:

- операции с крупными пакетами ценных бумаг снижают транзакционные издержки;
- владение акциями компаний разных отраслей снижает инвестиционный риск;
- управляющий паевого фонда, анализируя рынок, находит самые выгодные моменты для покупки и продажи акций;
- при выходе из ПИФа инвестор забирает свои деньги;
- инвестиционный пай можно купить или продать у торгового агента;
- паевой фонд освобожден от уплаты налога на прибыль;

– управляющий регулярно публикует всю информацию, связанную с работой паевого инвестиционного фонда.

Но ПИФы на современном этапе имеют ряд недостатков:

1) К сожалению, можно увидеть только общую информацию о ПИФе. Например, продолжительность деятельности фонда и прибыльность можно узнать из печатных изданий. Но детальная информация о паевом инвестиционном фонде скрыта от третьих лиц. Она недоступна даже клиентам фонда. Администрация фонда может предоставить лишь данные, характеризующие общую картину отдельных частей фонда без аналитики.

2) Более высокий риск по сравнению с инструментами с фиксированной доходностью и законодательно гарантированным возвратом средств – депозитами, высокорейтинговыми облигациями. Однако есть ПИФы, инвестирующие только в высокорейтинговые облигации и банковские депозиты (фонды денежного рынка), которые за счет диверсификации могут служить инструментом дополнительного увеличения надежности (понижения рисков).

3) Дополнительные расходы на оформление и хранение инвестиционных сертификатов.

4) Постоянно выплачиваемое вознаграждение управляющей компании, даже в моменты, когда фонд терпит убытки.

5) Часто для открытых ПИФов законодательство накладывает ограничения на то, какие акции и облигации может покупать управляющий фондом. Частный инвестор не имеет таких ограничений.

6) Для возмещения расходов, связанных с выдачей и погашением инвестиционных паев, управляющие компании вводят скидки и надбавки. Надбавка – это денежные средства, требуемые управляющей компанией или агентом дополнительно к стоимости паев при их выдаче. Скидка – это денежные средства, удерживаемые управляющей компанией или агентом из стоимости паев при их погашении.

7) Если на фондовом рынке начинается затяжное падение цен, то управляющие компании ПИФов распродают не все акции, а только часть активов.

Таким образом, проанализировав деятельность ПИФов на российском рынке ценных бумаг, можно сделать вывод, что индустрия российских инвестиционных фондов развивается достаточно динамично. ПИФы позволяют обеспечить высоколиквидные приросты капиталов пайщиков при существенной простоте работы с ними. Поэтому паевые инвестиционные фонды могут рассматриваться нами как перспективный институт коллективного инвестирования на российском финансовом рынке, способный стать альтернативой банковским вложениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (в ред. от 23.07.2013) // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс»

2. Статистика рынка. Количество ПИФов [Электронный ресурс]: // Национальная лига управляющих / URL: http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm?tab=tab1.

3. Статистика рынка. СЧА ПИФов [Электронный ресурс]: // Национальная лига управляющих / URL: <http://www.nlu.ru/stat-scha.htm>.

4. Статистика рынка. Количество УК [Электронный ресурс]: // Национальная лига управляющих / URL: http://www.nlu.ru/stat-count_uk.htm.

УДК 339.001.36

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Шульдешова С.В., Тюрина А.Н., гр. 31-У
Рук. Шibaева Н.А.**

Ленинградская область является одним из передовых российских регионов по социально-экономическому развитию со значительной долей в ВРП обрабатывающей промышленности, высокотехнологичного сельского хозяйства, а также активно развивающейся транспортно-транзитной инфраструктурой. Динамичное развитие данных отраслей региональной экономики, создание новых точек индустриального развития в области и необходимость повышения конкурентоспособности региональной экономики предъявляет высокий уровень спроса на результаты деятельности научно-инновационного комплекса.

Основные компоненты инновационного потенциала Ленинградской области: ресурсный потенциал, научно-технический потенциал и кадровый потенциал.

На сегодняшний день на территории Ленинградской области расположен целый ряд объектов, относящихся к научно-инновационному комплексу, и обладающих определенным инновационным потенциалом.

К элементам инновационного потенциала Ленинградской области относятся:

1) субъекты, генерирующие инновации (бюджетные учреждения фундаментальной и прикладной науки, вузы);

2) инновационные посредники (вузы, технопарки, бизнес-инкубаторы, индустриальные парки; организации, поддерживающие инновационную деятельность);

3) потребители инноваций (предприятия, государственные учреждения, органы государственной и муниципальной власти, население).

Наличие всех трех элементов инновационного потенциала позволяет судить о том, что в области создана и функционирует инфраструктура научно-инновационной деятельности, обеспечивающая реализацию всех этапов «жизни» инновационных решений (от замысла до промышленного внедрения). К числу субъектов, генерирующих инновации, относятся около 30 научно-исследовательских институтов, научных центров, расположенных на территории Ленинградской области [1].

Деятельность научно-инновационного комплекса обеспечивается работниками научных организаций Ленинградской области, число которых составляет около 10000 человек, в том числе выполняющих научные исследования и разработки – около 6500 человек, из них 120 докторов наук и около 500 кандидатов наук. Основными направлениями работы научных организаций являются ядерная энергетика и энергосбережение, ядерная физика, прикладная химия, биология и медицина, сельское хозяйство, приборостроение, в том числе лазерное и радиолокационное, рыбоводство, природоохранная деятельность, проектирование территорий, промышленных, жилых объектов и инженерной инфраструктуры.

Ежегодно кадровый потенциал научно-инновационного комплекса области пополняется молодыми учеными. Так по сравнению с 2000 годом количество подготовленных аспирантов увеличилось в 2,6 раза и составило по итогам 2010 года 101 человек, а количество выпущенных аспирантов увеличилось почти в 3 раза и составило 29 человек. Успешно проходило защиту при этом только по 1 человеку в год. Рост числа аспирантов в последнее десятилетие в целом имеет характерный для РФ показатель. По оценкам разных исследователей рост по стране в целом составил в 3,14 раза (данные 1995-2007 г.) и 3 раза (за 1995-2010 гг.).

Основной проблемой подготовки аспирантов является значительное число исследований в области социальных и гуманитарных наук (около 50%), тогда как число ученых, работающих в данных сферах не превышает в среднем по регионам – 6%. Такой дисбаланс указывает на несоответствие системы подготовки научных кадров реальным и перспективным потребностям региона, а также законодательно определенным направлениям инновационного развития области [3].

Несмотря на довольно высокие показатели, существует ряд проблем, сдерживающих развитие инновационной деятельности области:

- экономические (недостаток собственных средств и финансовой помощи со стороны государства, высокая стоимость внедрения новшеств);
- производственные (низкий инновационный потенциал предприятий, недостаток квалифицированного персонала, отсутствие достаточных средств для профессиональной переподготовки работников);
- низкая бизнес-активность в сфере создания новых инновационных предприятий;
- несовершенство системы законодательных и нормативных правовых документов, регулирующих инновационную деятельность;
- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры в целом;
- низкий спрос со стороны промышленности на инновационную продукцию и решения;
- недостаток эффективных механизмов распределения средств, выделяемых на развитие инновационной деятельности: выявление приоритетов инновационной политики, создание инфраструктуры, связывающей основные субъекты инновационной сферы (организации науки, бизнеса и государства);
- несовершенство системы мониторинга инновационной деятельности в рамках действующей системы статистического наблюдения.

Основными причинами, вызывающими противоречие между существующим научно-техническим и инновационным потенциалом и результатами его функционирования, являются:

- отсутствие стимулов для внедрения инновационных разработок;
- отсутствие квалифицированных кадров, способных осуществлять процессы внедрения инновационных разработок в реальный сектор экономики и старение кадров;
- недостаток финансовых средств у хозяйствующих субъектов для внедрения современных технологий, что сдерживает освоение новых видов конкурентоспособной продукции;
- недостаточный уровень развития информационно-консультативной системы поддержки участников инновационного процесса;
- несовершенство таможенного законодательства при осуществлении экспорта/импорта инновационной продукции;
- неразвитость оценочного бизнеса в сфере инноваций;
- изношенность материально-технической базы для научных учреждений и предприятий.

Решение указанных проблем должно осуществляться путем реализации соответствующих мероприятий в рамках единой программы. Перевод экономики на инновационный путь развития возможен лишь при условии комплексного реформирования научно-технической сферы - от фундаментальных исследований до производства наукоемкой продукции и выхода на внутренний и внешний рынки. Процесс реформирования включает создание инновационной системы с развитой инновационной инфраструктурой, обеспечивающей эффективную коммерциализацию научных разработок, модернизацию промышленности за счет использования инноваций. При этом значительная часть работы по созданию инновационной системы и стимулированию инновационной деятельности должна осуществляться на региональном уровне, располагающем наиболее полной информацией о состоянии предприятий и организаций.

В целях эффективного использования научно-технического потенциала, повышения конкурентоспособности экономики Ленинградской области реализуется долгосрочная целевая программа «Поддержка инновационной деятельности в Ленинградской области на 2010-2015 годы», которая направлена на создание экономических, правовых и организационных условий для развития инновационной деятельности, обеспечивающих устойчивую динамику экономического развития региона [2].

Существование проблем в развитии научно-инновационного комплекса области проявляется при сравнении Ленинградской области с другими субъектами РФ, также перешедшими к пониманию важности инновационного развития региональных экономик. Так, в соответствии с исследованием, проведенным Министерством экономического развития и Ассоциацией инновационных регионов России, Ленинградская область пока не входит в число регионов, которые могут рассматриваться в качестве инновационно активных. Итоговые оценки области в основном средние или низкие по сравнению с другими субъектами РФ:

1. По индикаторам потенциала региона в создании инноваций
 - высокая доля населения с высшим профессиональным образованием,
 - малая доля исследователей,
 - малое число патентов.
2. По индикаторам потенциала региона в коммерциализации инноваций
 - средняя доля организаций, осуществляющих технологические инновации,
 - средняя доля НИОКР в затратах,
 - средняя доля инновационных товаров [1].

Поступательный рост основных параметров деятельности научно-инновационного комплекса, наблюдаемый в области, позволит в перспективе 2-3 лет отнести Ленинградскую область к группе регионов с относительно высокими показателями по группе индикаторов «потенциал региона в коммерциализации инноваций». В таком случае Ленинградскую область можно будет характеризовать относительно высокими показателями удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций в регионе, удельного веса вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям инновационных товаров, работ, услуг организаций региона, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг и внутренних затрат на исследования и разработки в процентах к ВРП [3].

По данным итоговой таблицы рейтинга инновационной активности-2012 Ленинградская область занимает 36 место. По результатам анализа состояния инновационного развития можно составить ранжированный ряд организационно-экономических мер, способствующих инновационному развитию и развитию инновационной активности предприятий, и, как следствие, повышению инновационного потенциала области:

- специальные целевые программы на федеральном, региональном уровне и уровне самостоятельно хозяйствующих субъектов.
- прямые государственные и региональные субсидии.
- региональные налоговые льготы, направленные на стимулирование инновационного развития.
- стимулирование предприятий к использованию инноваций на основе использования комплекса косвенных методов.
- привлечение в инновационную деятельность инвестиционных ресурсов, включая частных институциональных инвесторов (коммерческие банки, финансовые компании, инвестиционные фонды).
- развитие региональной системы управленческого консультирования предприятий в сфере инновационного менеджмента.
- формирование за счет государственных инвестиций эффективной региональной инфраструктуры для поддержки инноваций.
- совершенствование и развитие кадрового потенциала инновационной сферы.
- создание технопарков.
- создание регионального инновационного центра Ленинградской области.
- другое (такие организационно-экономические меры как ускоренное развитие информационных и телекоммуникационных технологий, создание инкубаторов

малого бизнеса, помощь во внешнеэкономической деятельности, таможенное регулирование).

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Ленинградской области от 16.11.2009 г. №345 о долгосрочной целевой программе «Поддержка инновационной деятельности в Ленинградской области на 2010-2015 годы» // СПС «Гарант».

2. Целевая программа «Поддержка инновационной деятельности в Ленинградской области на 2010-2015 годы» // СПС «Гарант».

3. Ушакова, Е.В. Совершенствование системы управления развитием инновационного потенциала Ленинградской области // Результативность инноваций в управлении развитием предпринимательских структур: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2010.

УДК 351.72:336.132.11] (470.319)(062)

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ (НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Шутеева А.В., гр. 31-Э
Рук. Королева А.К.**

Повышение качества финансового управления в субъектах РФ является важной задачей роста бюджетной обеспеченности жителей регионов и роста эффективности использования государственных и муниципальных бюджетных ресурсов.

Работа по внедрению новой, эффективной системы управления общественными финансами на региональном уровне ведется уже достаточно давно. Задача создания стимулов для повышения качества управления финансами на региональном и местном уровнях, включая создание системы мониторинга и оценки, была поставлена Президентом РФ в Бюджетном послании Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2010–2012 годах»

В рамках действующего законодательства и с учетом специфики каждый российский регион по-разному планирует и исполняет бюджет, управляет долговыми обязательствами, строит межбюджетные отношения. В этой связи с целью корректировки тех регионов, «кто идет не тем путем» в 2010 году издан приказ Минфина России № 552, создавший систему мониторинга и оценки качества управления региональными финансами, а также установивший перечень показателей оценки качества такого процесса.

Оценка проводится по шести направлениям. По каждому направлению разработан перечень показателей, отражающих процессы, происходящие в соответствующей сфере. Каждой группе показателей в зависимости от ее важности присвоен определенный вес (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка качества управления региональными финансами в Орловской области

Направления оценки качества управления региональными финансами	Вес
Качество бюджетного планирования	2,0
Качество исполнения бюджета	2,0
Качество управления долговыми обязательствами	1,5
Финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями	1,75
Качество управления гос собственностью и оказания гос услуг	2,0
Степень прозрачности бюджетного процесса	0,75

Качество управления региональными финансами оценивается по единым для всех субъектов Федерации принципам на основе индикаторов, объединенных в две группы. В первой группе о повышении качества управления свидетельствует увеличение значения индикатора. Вторая группа включает индикаторы, снижение значения которых свидетельствует о повышении качества управления региональными финансами.

В зависимости от результатов комплексной оценки субъектам Российской Федерации присваивалась одна из трех степеней качества управления региональными финансами:

– I степень – характеризует надлежащее качество управления региональными финансами;

– II степень – свидетельствует о необходимости разработки и принятия мер по повышению качества управления региональными финансами в тех сферах, где качество управления оценено на низком уровне;

– III степень – свидетельствует о ненадлежащем качестве управления региональными финансами, необходимости принятия мер по устранению недостатков в управлении региональными финансами, проведения аудита эффективности использования бюджетных средств и принятия программы повышения качества управления бюджетным процессом.

По итогам мониторинга финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований в 2009-2011 гг Орловская область относилась к субъектам Российской Федерации с надлежащим качеством управления финансами (II степень), а в 2012 г к субъектам с низким качеством управления региональными финансами (III степень), помимо Орловской области в эту группу вошли Карачаево-Черкесская республика, Орловская область, республика Ингушетия, республика Мордовия, республика Северная Осетия - Алания, Чукотский автономный округ.

Рассмотрим показатели мониторинга финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований 2012 к 2011 году, по которым качество управления региональными финансами в Орловской области снизилось (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнительный анализ качества управления финансами в Орловской области за 2011- 2012 гг.

Направление оценки	Показатель	2011 г.	2012 г.	Абс. прирост
Качество бюджетного планирования	Удельный вес расходов бюджета субъекта РФ, формируемых в рамках целевых программ, в общем объеме расходов бюджета в отчетном финансовом году, %	27,57	15,75	-11,82
Качество исполнения бюджета	Удельный вес резервного фонда субъекта РФ в объеме расходов, %	0,37	0,19	-0,18
Качество управления долговыми обязательствами	Уровень долговой нагрузки на региональный бюджет, %	21,65	48,91	-27,26
	Равномерность распределения во времени расходов на погашение государственного долга за последние три года	1,810	2,030	0,22
	Уровень долговой нагрузки регионального бюджета, %	21,65	48,91	27,26
Финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями	Соотношение налоговых доходов местных бюджетов, поступивших по единым и дополнительным нормативам отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, установленных органами государственной власти субъекта РФ на конец отчетного финансового года налоговых доходов местных бюджетов, %	0,71	0,00	-0,71
Качество управления государственной собственностью и оказания государственных услуг	Доля расходов консолидированного бюджета СРФ на финансирование услуг социальной сферы, оказываемых автономными учреждениями и негосударственными организациями в общем объеме расходов, %	0,30	0,27	-0,03
	Эффективность управления финансовыми вложениями, %	1,10	0,25	-0,85

При оценке качества бюджетного планирования Минфином России анализируются точность прогнозирования доходов, показатель недополученных доходов по региональным налогам и по налогу на прибыль организаций в результате установленных законодательством субъекта льгот к общему объему поступивших налогов. Поданному направлению в Орловской области снизилось значение показателя:

Удельный вес расходов бюджета субъекта РФ, формируемых в рамках целевых программ, в общем объеме расходов бюджета в отчетном финансовом году снизился на 11,82% в 2012 г по отношению к 2011 г.

Если говорить о показателях, характеризующих качество исполнения бюджета, то в 2012 году по сравнению с 2011 снизилось значение удельного веса резервного фонда субъекта РФ в объеме его расходов на 0,18%

Что касается качества управления долговыми обязательствами, то оцениваются такие показатели, как уровень долговой нагрузки на региональный бюджет и расходы на обслуживание долга. Применимо к Орловской области, эти индикаторы в настоящее время являются проблемными.

Ситуация в области управления государственным долгом региона характеризуется следующим образом: государственный долг Орловской области за последний год вырос на 3 444,01 млн. рублей и составил на 1 января 2014 года составил 8 991,38 млн. рублей, в то время как в январе 2013 года - 5 547,37 млн. руб. В течение 2014 года он, по прогнозам, возрастет ориентировочно до 11,3 миллиардов рублей, что составит 78-79 процентов от объема доходов. К 2015 году объем государственного долга планируется на уровне не более 16 569, 77 млн. рублей. Кроме того, уровень долговой нагрузки на региональный бюджет

В программе Орловской области «Управление государственными финансами» указано, что межбюджетные отношения в 2013 - 2016 годах должны строиться с учетом разграничения полномочий между уровнями бюджетной системы и расширением бюджетных полномочий органов государственной власти Орловской области и органов местного самоуправления по формированию расходов соответствующих бюджетов.

Несмотря на проведенную работу по реформированию бюджетной системы Орловской области, не все инструменты, влияющие на качественное улучшение управления общественными финансами, работают в полную силу, что приводит к следующим проблемам в данной области:

- 1) значительная дифференциация бюджетной обеспеченности между муниципальными районами;
- 2) существенная дефицитность местных бюджетов;
- 3) значительные расходы на обслуживание государственного долга Орловской области.

Результаты мониторинга качества управления региональными финансами в Орловской области, проведенного Минфином РФ за 2011-2012 гг., показали третью степень оценки качества управления. Соответственно, областным органам власти необходимо озаботиться повышением качества бюджетного планирования, степени прозрачности бюджетного, эффективности финансовых взаимоотношений с муниципальными образованиями. Формирование полноценной нормативно-правовой базы, активное внедрение современных программно-целевые механизмов бюджетирования, сохранение приоритета повышения качества государственных услуг, в том числе через интернет-портал, – все это в совокупности позволит повысить качество управления региональными финансами и качество финансового менеджмента в Орловской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранова И.В. Формирование подходов к оценке качества управления общественными финансами // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 4. С. 30–31.

2. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://minfin.ru>

3. Баранова И.В., Дуплинская Е.Б. Мониторинг и оценка качества управления региональными финансами // Сибирская финансовая школа. 2013. № 4. С. 60–68.

4. Доржиева И.Ц. Оценка качества управления региональными финансами // Сибирская финансовая школа. 2013. №1. С. 46-50.

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 330.59

КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ**Алексеева Д.С., гр. 22-М****Рук. Ямщикова Т.Н.**

Качество жизни в широком смысле в современных концепциях охватывает все сферы жизнедеятельности человека – трудовую деятельность, удовлетворение материальных и духовных потребностей, репродуктивное поведение, общественно-политическую жизнь и другие.

Для оценки уровня жизни населения необходимо рассматривать население как совокупность отдельных домохозяйств, обладающих различными среднедушевыми доходами. Домохозяйства образуют один или несколько человек, проживающих совместно в одном жилом помещении и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, при этом частично или полностью объединяющих и использующих свои средства. Структура совокупного дохода домохозяйства представлена на рисунке 1.

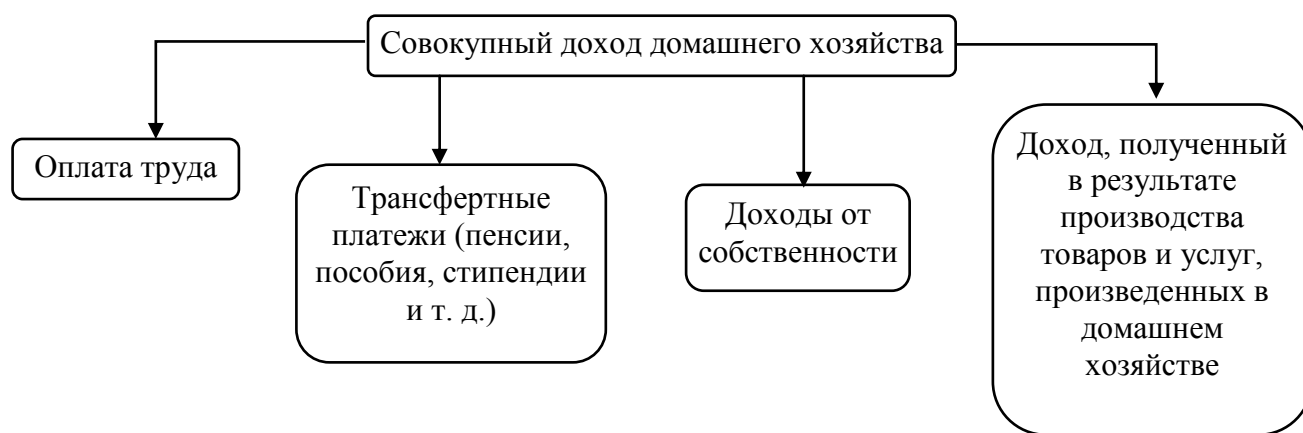


Рисунок 1 – Структура совокупного дохода домохозяйства

Повышение уровня жизни населения, а именно создание благоприятных условий для долгой, здоровой и благополучной в материальном отношении жизни людей, является главной целью любого прогрессивного общества. Анализ тенденций в изменении уровня жизни населения позволяет судить, насколько эффективно общество справляется с этой задачей, а также насколько национальная экономика отвечает интересам населения.

Сложность категории уровня жизни обуславливает необходимость формирования системы статистических показателей так называемого набора индикаторов уровня жизни населения.

На 29 сессии Статистической комиссии ООН в феврале 1997 г. был утвержден минимальный набор национальных данных социальной статистики,

рекомендованный рабочей группой по международным статистическим программам и координации.

Для характеристики уровня и качества жизни чаще всего используют систему индикаторов, включающую интегральные и частные, натуральные и стоимостные.

К показателям уровня и структуры личного потребления относятся следующие показатели:

- стоимость минимальной потребительской корзины;
- динамика и структура потребительских расходов;
- доля затрат на питание в располагаемых доходах;
- среднедушевое потребление основных продуктов питания, калорийность, состав пищевых продуктов, входящих в минимальную потребительскую корзину.

Показателями жилищных условий являются обеспеченность населения жильем и доля потребительских расходов населения на оплату жилья.

Социальная напряженность отражается с помощью коэффициента преступности.

Размер и состав доходов – одна из важнейших, хотя и неполных характеристик уровня жизни населения. Доходы населения не только определяют его материальное положение, но и в значительной мере отображают состояние и эффективность экономики и экономических отношений в обществе. Реальные располагаемые денежные доходы (в % к предыдущему году) в 2013г составили 103,3%, в свою очередь, за 20 лет этот показатель значительно снизился, так как в 1991г. они составляли 120,9% [1].

Для любой экономической системы характерна дифференциация населения по уровню доходов, которая позволяет оценить происходящие социальные изменения, уровень социальной напряженности и определить характер политики доходов и заработной платы.

Одними из наиболее распространенных индикаторов дифференциации доходов являются также коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) и кривая Лоренца, позволяющие судить о степени удаления от состояния равенства в распределении доходов. В таблице 1 представлены данные о распределении доходов в России в 2013г.

Таблица 1 – Распределение общего объема денежных доходов по 20-% группам населения России в 2013г.

Денежные доход – всего, %	Первая (с наименьшими доходами)	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая (с наибольшими доходами)
100	5,2	9,9	14,9	22,5	47,5

Что касается коэффициента концентрации доходов (индекса Джини), то в 2013г. эта величина равна 0,418, что выше значения 2000г., когда данный показатель составлял 0,395[2]. Еще один важный показатель дифференциации

доходов и заработной платы населения, а именно, децильный коэффициент в 2013г. в России составил 16,2, что выше значения 2000г.(13,9) [2].

Следует отметить, что в настоящее время возникает проблема бедности, которая наиболее опасна по своим социально-экономическим последствиям для семей с детьми. В общей численности в России домохозяйств с детьми до 16 лет 35% населения, а среди бедных вес этой группы достигает 55%. Помимо этого, численность пенсионеров на 1000 человек населения постоянно увеличивается. Если в 2000г. их численность составляла 262,5 на 1000 человек населения, то в 2012г. это значение увеличилось до 283,0. Положительным можно назвать постоянное увеличение среднего размера назначенных пенсий с 694,3 руб. в 2000г. до 9040,5 руб. в 2012г. [1]. Однако, если сравнивать эти значения, например, со значениями во Франции или Германии, то положение уже не видится таким благоприятным.

Помимо этого, в нашей стране довольно низкие пособия адресной поддержки нуждающегося населения и социальных категорий населения. Например, минимальный размер пособия по безработице в 2013г. в России составил 850 руб., а максимальный – 4 900 руб. [3]. В это же время, в Скандинавии средний размер ежемесячных выплат по безработице составил 1544 долл., в Норвегии – 1502 долл., в Голландии – 1413 долл. [4]. Средний размер пенсии в России в 2013г. составил примерно 10 400 руб., это около 330 долл. [5]. При этом в этот же год в Германии размер пенсии составил 2500 долл., в Норвегии – 2300 долл., в США – 2100 долл. [6].

К основным индикаторам качества жизни относят такие как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), человеческий капитал на душу населения, индекс интеллектуального потенциала общества и коэффициент жизнеспособности населения. [7]

При этом, ИРЧП представляет собой среднее арифметическое трех слагаемых: индекс ожидаемой средней продолжительности жизни, индекс образования, ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. В 2013 г. ИРЧП в России был равен 0,788, при этом наша страна находится на 55 месте. [8]

Человеческий капитал на душу населения отражает инвестиции государства, предприятий и граждан в образование, науку, здравоохранение в расчете на душу населения. В 2013г. доля расходов в России на образование в ВВП составила порядка 4,2% [9], в то время как в США – 7% [8]. Расходы на здравоохранение в 2013г. в России составили около 3,7% ВВП [9], в США – около 8% ВВП, в Германии и Франции – примерно по 7% [8].

По уровню бюджетных расходов на науку Россия входит примерно в пятерку лидеров в мире – средств тратится, уже больше, чем в Великобритании. Однако, по результативности фундаментальных исследований, цитируемости, патентам и объему экспорта технологий позиции страна неуклонно теряет. Государственные инвестиции в науку по большей части неэффективны [10].

С 1 января 2013 года вступила в силу новая потребительская корзина, которая будет действовать до 2018 года. В потребительскую корзину включены:

продукты питания, которые составляют около 50% дохода (для сравнения, в США на первом месте стоит оплата за жилье и коммунальные услуги, то есть 42% дохода, а вот доля продуктов питания не превышает 20%); непродовольственные товары – одежда, обувь, головные уборы, белье, лекарства (24-25,5% дохода); услуги (коммунальные услуги, расходы на транспорт, культурные мероприятия и прочее, составляет около 24,5-26% дохода).

В Российской потребительской корзине 156 наименований товаров и услуг, при этом, в Германии – 475, в Англии – 350, а во Франции – 250.

Энергетическая ценность продуктов питания новой корзины в среднем на одного человека в сутки составляет для трудоспособного населения 2487 ккал, пенсионеров - 2100 ккал, детей - 2012 ккал. По международным нормам калорийность питания юноши составляет 2900 ккал, девушки – 2500 ккал.

Существуют следующие несколько причин неравенства доходов населения: технический прогресс, слабость профсоюзного движения, политика низких заработных плат, неравномерность распределения заработных плат по отраслям, законность получения высокого дохода, глобализация.

Повышение качества жизни граждан России – ключевой вопрос государственной политики. Эта цель реализуется с помощью глубоких преобразований в экономике, в том числе, образования, здравоохранения и жилищной системы на принципах, соответствующих современным (постиндустриальным) вызовам, а также снижения неравенства между доходами населения. Именно эти сферы затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал» – образованную и здоровую нацию [11].

В целом можно сделать вывод о том, что на данный момент Россия отстает по многим показателям, отражающим качество и уровень жизни в нашей стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2012 гг. [сайт]. URL: <http://www.gks.ru/>.
2. Федеральная служба государственной статистики. Распределение общего объема денежных доходов населения. [сайт]. URL: <http://www.gks.ru/>.
3. Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг». Минимальное пособие по безработице в РФ составит 850 руб. в 2013г. [сайт]. URL: <http://www.rg.ru/2013/10/17/bezrobotica-site-anons.html>
4. Носкова Е. В Скандинавии выплачивают самые большие пособия по безработице. Российская газета. [сайт]. URL: <http://www.rg.ru/2013/10/17/bezrobotica-site-anons.html>.
5. Вести. А в России лучше! [сайт]. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1123867>.
6. Деловая жизнь. Средняя пенсия в странах мира в 2013 году. [сайт]. URL: <http://bs-life.ru/rabota/pensiya/srednyaya-pensiya2013.html>.

7. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микро- и макроэкономика. Энциклопедический словарь. – Спб.: «Лань», 2004.

8. Программа развития ООН. Доклад о развитии человека в 2013 г. [сайт]. URL:<http://hdr.undp.org/ru>.

9. Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг». На образование и здравоохранение в 2013 г. выделяют более 1 трлн руб. [сайт]. URL: <http://top.rbc.ru/economics/06/07/2012/658784.shtml>.

10. Российская газета. Переходим на новый контракт. [сайт]. URL: <http://www.rg.ru/2013/05/14/strany.html>.

11. Май В.А Человеческий капитал: вызовы для России [Текст]/В.А.Май//– «Вопросы экономики» - 2012 г.- №7.

УДК 338.3(09)

ДИНАМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ И СССР

**Амелина Н.С., гр. 21-М
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Промышленность – важнейшая отрасль народного хозяйства, оказывающая решающее воздействие на уровень развития производительных сил общества; представляет собой совокупность предприятий, занятых производством орудий труда как для самой промышленности, так и для других отраслей народного хозяйства, а также добычей сырья, материалов, топлива, производством энергии, заготовкой леса и дальнейшей обработкой продуктов [1].

Развитие промышленности в нашей стране в течение всей истории было крайне неравномерным.

До революции многие считали, что земледелие подходит России больше, чем индустриальный капитализм с его пороками. Перед Первой мировой войной и во время нее Россия попыталась стать страной тяжелой промышленности, но совершить рывок не успела.

Разрушительные последствия Гражданской войны и военной интервенции 1918-20 привели к резкому падению промышленного потенциала страны. Число рабочих и выпуск продукции сокращались. Объем промышленного производства в 1920 снизился по сравнению с 1917 в 3 с лишним раза.

Новая экономическая политика (НЭП) явилась продолжением и развитием плана создания основ социалистической экономики, намеченного весной 1918. Уже в первые годы нэпа промышленное производство начало заметно расти. За 1921-1923 его объем увеличился почти в 2 раза. Успешное развитие промышленности позволило ликвидировать топливный кризис, обеспечить работу транспорта, расширить товарооборот между городом и деревней.

Главная задача дальнейшего развития промышленности заключалась в том, чтобы поднять промышленный потенциал СССР, повысить технический уровень производства и в первую очередь укрепить собственное машиностроение.

В результате, СССР уже накануне 2-й мировой войны 1939-45 по объёму промышленной продукции вышел на 1-е место в Европе и на 2-е в мире.

Создание крупного индустриального потенциала сыграло определяющую роль в укреплении обороноспособности страны, в техническом оснащении и материальном обеспечении предприятий оборонной промышленности, что оказалось особенно, кстати, в связи с приближающейся войной.

Великая Отечественная война 1941-45 потребовала перевода всего народного хозяйства на военные рельсы. Война нанесла огромный ущерб экономике Советского Союза. Страна потеряла около 30% национального богатства. Немецко-фашистские захватчики разрушили 31850 промышленных предприятий, вывели из строя металлургические заводы, на которых до войны выплавлялось около 60% стали, шахты, дававшие свыше 60% добычи угля. В 1945 валовая продукция промышленности СССР снизилась на 8% к уровню 1940.

Послевоенная перестройка промышленности была завершена уже в 1946. В 1948 она превзошла уровень 1940 на 18%. В последующие годы продолжала развиваться высокими темпами. Значительно изменилась её структура, поднялся технический уровень производства.

В табл. 1 приведены данные о темпах роста валовой продукции промышленности СССР в целом и основных её отраслей [2].

Таблица 1 – Темпы роста валовой продукции промышленности СССР

	1928	1940	1960	1970	1974
Валовая продукция всей промышленности, млн.т.	1,3	7,7	40,3	91,5	121,9
Производство средств производства (группа «А»), млн.т.	1,6	13,4	89,4	213,6	288,2
Производство предметов потребления (группа «Б»), млн.т.	1,2	4,6	15	30,4	39,2
Топливная промышленность, млн.т.	1,51	6,4	22,7	41,1	51,4
Чёрная металлургия, млн.т.	0,97	5,8	27,5	53,3	64,7
Химическая и нефтехимическая промышленность, млн.т.	1,48	17,5	134	468	697
Машиностроение и металлообработка, млн.т.	1,75	29,6	268	840	1308
Лёгкая промышленность, млн.т.	1,44	4,7	13,1	22,3	26,5
Пищевая промышленность, млн.т.	0,999	3,8	8,66	16,2	19,9

Темпы роста промышленного производства в СССР были намного выше, чем в развитых капиталистических странах, в том числе в США. В 1951-74 среднегодовые темпы прироста промышленной продукции в СССР составляли

9,7%, а в США - 4,4%. В 1974 объём промышленной продукции СССР составил около 80% производства США против 12,5%. Абсолютный прирост всё большего круга важных видов промышленной продукции с 50-х гг. в СССР выше, чем в США. В СССР росло производство промышленной продукции на душу населения. По сравнению с 1913 оно увеличилось в 1940 в 6,5 раза [4].

Характерной чертой структуры промышленности СССР является наличие крупных комплексов отраслей, производящих средства производства, предметы потребления, отраслей добывающей и перерабатывающей промышленности. Отраслевая структура промышленности видна из данных, приведённых в таблице 2 [2].

Главное направление совершенствования структуры промышленности - ускоренное развитие отраслей, оказывающих непосредственное влияние на технический прогресс во всём народном хозяйстве и связанных с появлением новых видов энергии. Опережающий рост этих отраслей ведёт к повышению их доли в промышленном производстве. В 1940 доля наиболее прогрессивных видов топлива – нефти и газа – в общей добыче топлива составляла 20,6%, в 1960 – 38,4%, в 1970 – 60,2%, в 1973 – 63,1%.

Таблица 2 – Отраслевая структура промышленности СССР и России (доля отдельных отраслей в общем объёме продукции промышленности), %

	1960	1970	1974	2008
Вся промышленность	100	100	100	100
Электроэнергетика	2,4	2,9	2,9	7
Топливная	7,7	6,2	5,8	51
Химическая и нефтехимическая	3,9	6	6,7	3
Машиностроение и металлообработка	16,6	23	26,9	11
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	6,9	5,2	4,7	5
Стройматериалов	4	4,1	4,1	2
Легкая	22,5	17	15,1	17
Пищевая	25,4	21,2	19,6	4

Огромный рост масштабов промышленного производства в СССР, ввод в действие новых предприятий и реконструкция старых сопровождалась систематическим увеличением промышленно-производственного персонала.

Техническое перевооружение советской промышленности, рост квалификации кадров и научная организация производства создали предпосылки для высоких темпов роста производительности труда. По сравнению с 1928 уровень производительности труда в СССР повысился в 1940 в 3,1 раза, в 1974 в 19,5 раза.

Значительно вырос уровень значимости науки. Столь успешное развитие промышленности было бы невозможно без квалифицированных рабочих и ученых. Наука СССР была одной из самых передовых в мире, прежде всего в сфере естественных наук, что и позволило СССР в течение XX века

с позиций второстепенной полуфеодальной страны подняться в ряды передовых промышленных государств.

Общепринятым критерием в науковедении является число опубликованных результатов исследований, вышедших за тот или иной период в стране. Их количественный учет уже много лет ведет Институт научной информации в США (табл.3) [3].

Таблица 3 – Число публикаций (тысяч штук) по естественнонаучной тематике, 1981-1985 гг.

Страна	Число публикаций
США	774,7
Великобритания	184,8
Германия (ФРГ)	170,7
СССР	164,2
Япония	148
Канада	94,5

В 1960-х гг. ядерные и ракетно-космические прорывы, казалось, говорили о советском научно-техническом приоритете. Но мировой энергокризис 1970-х гг. оказал на СССР обратное действие по сравнению с Западом, нашедшим выход из трудностей в развитии высоких технологий. Обойдя США по углю и стали, нефти и цементу, страна явно отстала в сфере электроники, средств связи и т.п.

С конца 1980-х гг. экономика страны вошла в новый кризис, менее глубокий, чем в Гражданскую войну, но более затяжной. При этом на фоне примерно 2-кратного спада и ускоренной дезиндустриализации российское производство стало более примитивным по своему отраслевому и технологическому составу.

Перед нашей индустрией опять предстают сложные задачи поиска достойного места в стране и в мире, выбора стратегии развития и модели будущего в условиях жесткой конкуренции.

О циклической динамике постсоветской России можно сказать следующее: в 1991 г., после двух лет умеренных (1,5-2%) темпов сокращения промышленного производства, началось «свободное падение», которое продолжалось вплоть до 1996 г. Наибольшее снижение наблюдалось в 1992 г. и особенно в 1994 г., когда за один год промышленность потеряла почти 22% своих объемов [4].

В 1995–1996 гг. темпы падения стали ниже. В середине 1996 г. точка невозврата к плановой коммунистической системе была пройдена. На этом завершился так называемый «трансформационный спад», и началось более «обычное» для рыночной экономики неравномерное (циклическое) развитие.

В 1997 г. российская промышленность – впервые после восьми лет непрерывного спада – вышла в небольшой «плюс» (1%). Однако, первый постсоветский подъем был недолог. По итогам кризиса 1998 г. промышленный

спад составил около 5%, что по сравнению с «обвалами» первой половины 1990-х годов выглядит довольно умеренно.

Резкая девальвация рубля, проведенная в 1998 г., «включила» механизм импортозамещения, за счет которого в 1999-2000 гг. российская промышленность ежегодно росла на 8,7% и более. Когда эффект импортозамещения исчерпал себя, «локомотивом» российской экономики стал основанный на нефтяном буме экспортный спрос, а с 2004 г. – внутренний спрос, поддержанный быстрым развитием кредитования. В результате после некоторой заминки в 2001-2002 гг. темпы промышленного роста вновь выросли. С 2003 г. по 2007 г. они обычно превышали 6%, причем в 2007 г. рост внутреннего спроса достигал 10-12%.

Годовая динамика индекса промышленного производства за годы после кризиса 2008-2009 гг. демонстрирует тенденцию к ежегодному снижению роста: индекс промышленного производства за 2010 г. составил 108,2% в сравнении с 2009 г., за 2011 г. показатель составил уже 104,7% в сравнении с 2010г., в 2012 г. индекс промышленного производства по сравнению с 2011 г. составил всего 102,6%, по итогам 2013 года 1,3%.

Добыча нефти и газа также снизилась на 0,1% и 1,2%, соответственно. Основной причиной снижения можно назвать высокий уровень истощения действующих и отсутствие ввода новых скважин, вследствие отказа от проведения геологоразведочных работ. Однако в сфере добычи полезных ископаемых также наблюдался рост. Повысились показатели в производстве свинцовых концентратов (ИПП 117,2%).

Таким образом, рассмотренные данные за 2005-2013 гг. можно представить в виде рисунка 5.



Рисунок 5 – Динамика промышленного производства в России

В ближайшей перспективе наиболее вероятным сценарием является вялый рост или стагнация промышленного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большая советская энциклопедия // URL: <http://bse.sci-lib.com>
2. Публикации Центрального статистического управления // URL: <http://istmat.info/statistics>

3. База данных NSI. Приводится по: И. Маршакова-Шайкевич. Вклад России в развитие науки: библиометрический анализ.

4. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru>

5. С.В. Смирнов Динамика промышленного производства и экономический цикл в СССР и России, 1861-2012. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.

УДК- 316.61

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

**Арсенина А.А., гр. 31-УП
Рук. Семенова Е.М.**

В условиях становления рыночной экономики предельно актуализируется роль человеческих ресурсов, оптимизация использования и развития которых выступает одной из стратегических задач эффективного управления ими. Управление человеческими ресурсами можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия. Систематическое обновление науки и техники требует соответствующих знаний, навыков и психологической готовности к принятию решений и действиям в нестандартных ситуациях, творческого, инициативного подхода к делу, умения взять на себя ответственность за принимаемые в сложных ситуациях решения, что предопределяет повышение качества человеческих ресурсов.

Организации все больше опираются на интеллектуальное сотрудничество людей, на их сетевую кооперацию; интеграцию процессов планирования и исполнения, на материальное стимулирование по затратам рабочего времени, на динамичные (проблемно - ориентирующиеся) коллективы работников; на виртуальное производство и т. д. При этом совокупные качества человека, с помощью которых он преобразует себя и окружающий его мир, реализуются в форме человеческого капитала. Это предполагает широкую трактовку социально-экономического аспекта деятельности человека, позволяет по-новому подойти к рассмотрению проблем управления человеческими ресурсами, определить и понять ведущую роль индивида в обеспечении эффективности и инновационной восприимчивости организации [1].

В период проведения трансформаций неопределенность и постоянные изменения в деловом окружении заставляют предпринимателей обучаться тому, как поступать в той или иной ситуации, и основным ресурсом экономического преимущества становится не физический капитал (материальные и финансовые активы), а человеческий капитал (интеллектуальные активы). Сложившаяся

ситуация требует принятия безотлагательных мер, способствующих восстановлению и накоплению человеческими ресурсами здоровья, интеллекта и трудовых навыков. Без понимания сути и закономерностей процесса формирования человеческого капитала невозможно не только управление данным видом капитала, но и концептуализация современной социально-экономической политики, осуществление адекватного планирования и организации труда во всех сферах деятельности.

Так, макроэкономические направления отождествляли формирование человеческого капитала с инвестициями в систему образования, которые реализуются в производственно необходимый запас знаний и способностей работника, гарантируя рост удовлетворенности содержанием или оплатой труда. В микроэкономической перспективе формирование человеческого капитала связывалось с инвестициями в человека через затраты на образование и подготовку рабочей силы внутри организации, расходов на охрану здоровья, профессиональную и географическую мобильность.

В условиях развития рыночных отношений наблюдается рост роли умственного труда и уменьшение физического. За последние 100 лет доля физического труда снизилась с 90 до 10%, а в ближайшие годы, по прогнозам специалистов, она снизится до 5%. Сказанное подтверждает вывод о том, что для интенсивного развития экономики и обеспечения ее роста необходимо повысить воспроизводство человеческого капитала.

Человеческий капитал - это не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это накопленный запас навыков, знаний, способностей. Во-вторых, это такой запас навыков, знаний, способностей, который целесообразно используется человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. В-третьих, целесообразное использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности закономерно приводит к росту доходов работника. И, в-четвертых, увеличение доходов стимулирует, заинтересовывает человека путем вложений, которые могут быть использованы на поддержание здоровья, образования, позволят увеличить, накопить новый запас навыков, знаний и мотиваций, чтобы в дальнейшем вновь эффективно применять их.

Объективным условием осуществления формирования человеческого капитала является единство производства и потребления, при котором процесс потребления участвует в этом единстве в той мере, в какой потребление выступает производством способностей к труду отдельных индивидов [3].

Обеспечение этого единства в условиях трансформации экономики осуществляется через рост творческой инновационной предпринимательской деятельности, создающей материальные и духовные общественные ценности.

Исходя из сущности человеческого капитала можно заключить, что основу человеческого капитала составляют профессиональная компетентность и мотивация.

Одним из способов мотивации к воспроизводству человеческого капитала и реализации скрытых возможностей работников является развитие базового образования, организация непрерывного обучения, широкой сети профессиональной переподготовки и т.д., что, в свою очередь, поддерживает заинтересованность и участие организации в развитии у сотрудников профессиональных качеств, создании, тем самым, соответственного интереса и имиджа организации. Капитал образования представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в общественном производстве между его субъектами по поводу формирования, развития и потребления интеллектуальных способностей человека. В странах с развитой рыночной экономикой капитал образования находится в прямой зависимости от вознаграждения.

Так, в США доход выпускников колледжей в 1990-х годах был на 80% выше, чем у тех, кто имел лишь среднее образование, и в 2,5 раза выше, чем у тех, кто не завершил его. Доход лиц со степенью магистра и доктора наук превышал средний более чем втрое.

По такому же пути происходит развитие народного хозяйства Китая, Бразилии, Малайзии и ряда других стран. В Китае сейчас курс взят на увеличение сроков обучения работников и их приобщение к компьютеризации. Даже на обычных рабочих местах требуется полное среднее образование [2].

Следовательно, важнейшей формой проявления капитала образования являются инвестиции в человека, преобразующие его интеллектуальные способности. Самовозрастание способностей человека, его знаний, умений и навыков позволяет его владельцу получать дополнительный доход, реализуя, тем самым, свой капитал образования. От того насколько эффективно протекает процесс воспроизводства человеческого капитала, зависит реализация его социально-экономического эффекта, выражающаяся в росте производительности труда и доходов работников, что, в свою очередь, оказывает влияние на эффективность деятельности организации в целом.

В современных условиях для руководителя человеческий капитал приобретает противоречивую структуру. С одной стороны, представляет собой определенные затраты. С другой стороны, для развития предпринимательской активности, творческого и инновационного потенциала работников необходимы высокий уровень знаний, умений, навыков, профессионализма и т.д. Формирующаяся на рынке цена труда представляет собой экономическую оценку человеческих ресурсов. От уровня этой оценки зависят доходы работников и издержки работодателей. Экономическая оценка, в свою очередь, зависит от экономического эффекта использования высококвалифицированных человеческих ресурсов определяемого уровнем их использования.

Для предпринимательства культура человека становится материальной силой, выступает фактором успешного развития. Это связано, прежде всего, с преобладанием творческих инновационных начал в предпринимательской деятельности. Творческий же характер деятельности в качестве обязательного компонента имеет развитый культурный базис, без которого осуществляться не

может. Именно поэтому в сфере предпринимательства личность творца, уровень ее развития в определенной степени воздействуют на результаты деятельности любой организации. Капитал культуры начинает играть все более значимую роль в структуре человеческого капитала предпринимателей. Как и остальные составные части, человеческий капитал культуры обладает способностью накапливаться в процессе жизнедеятельности человека, самовозрастать и являться источником дополнительного дохода своего носителя [4].

В сложных условиях трансформации рыночной экономики, развития конкуренции главной целью для предпринимателей становится обеспечение организации человеческими ресурсами соответствующего уровня, их профессиональный рост, эффективное использование и социальное развитие.

В соответствии с целью и основными задачами организации формируется система управления ее человеческими ресурсами как инструмент формирования и развития человеческого капитала. Рассмотрим основные направления системы управления человеческими ресурсами, способы воздействия на коллектив и отдельных работников организации, позволяющие координировать деятельность работников и направлять ее на развитие и пополнение человеческого капитала. В этой связи была оценена совокупность применения административных, экономических и социально-психологических методов управления человеческими ресурсами [5].

В условиях проводимых трансформаций ведущей задачей службы по управлению человеческими ресурсами должно являться обеспечение соответствия качественных и количественных характеристик работников. Причем качественные характеристики должны включать основные параметры человеческого капитала: способность к трудовой деятельности, уровень образования, объем знаний, профессиональные навыки и опыт работы, мотивационное побуждение, личностные качества.

На современном этапе развития экономики многие организации переживают этапы глубокой перестройки, охватывающей цели и содержание их работы, структурные преобразования, связанные с адаптацией к рыночным отношениям. Поэтому в современной обстановке многим организациям приходится адаптироваться к внешним условиям и вырабатывать собственные цели и стратегию развития или, по крайней мере, самостоятельно конкретизировать их в программах своей деятельности. В зависимости от этого вырабатывается система управления человеческими ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко Г.И. Человеческий капитал: основные факторы его воспроизводства и развития / Г.И. Бондаренко. - Ростов-на-Дону: Терра, 2005.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 638 с.
3. Максимова В.Ф. Инвестирование в человеческий капитал / В.Ф. Максимова. - М.: МФПА, 2005. - 29 с.

4. .Управление человеческими ресурсами. Энциклопедия / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. - СПб.: Питер, 2002. - 1200 с.

5. Филин С.А. Управление человеческими ресурсами: Курс лекций / С.А. Филин, Т.В. Филина. - Алматы: МВА, 2011. - 209 с.

УДК 330.12-047.44(100)(062)

КОМПАРАТИВНЫЙ МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

**Афанасьева Д.О., гр. 22-УП
Рук. Макарова С.Н.**

«Уровень жизни – уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей, обычно определяется величиной ВВП или ВНП на душу населения, средними доходами семьи, человека в сравнении с прожиточным минимумом в данной стране и в других странах, с потребительским бюджетом семьи». [1]

Уровень и качество жизни – сложные и многогранные понятия, которые имеют не только определенную схожесть, но и различия. Качество жизни носит более абстрактный характер, оно зависит от уровня социально-экономического развития государства, в котором проживает человек, и одновременно от каждого человека лично, который благодаря своим способностям и возможностям сам обеспечивает свое качество жизни.

Главная и конечная цель развития современного прогрессивного общества – создание благоприятных условий для долгой, здоровой и благополучной в материальном отношении жизни людей. Анализ качества и уровня жизни населения позволяет судить, насколько эффективно государство справляется с этой задачей.

Для сопоставления стран по ряду групп показателей (бедность, грамотность, образование, продолжительность жизни) специалисты ООН применяют ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала). Но этот показатель не представляет собой комплексного показателя человеческого развития – например, как уважение прав человека и соблюдение политических свобод.

ИРЧП более полно отображает картину развития страны, по сравнению с другими показателями, например как ВВП на душу населения, поэтому страны, находящиеся на том же уровне ИРЧП могут отличаться по уровню дохода или страны с аналогичным уровнем доходов могут иметь весьма различные ИРЧП. Индекс нищеты населения (ИНН-1) показывает положение людей, живущих ниже пороговых уровней в каждом из ИРЧП - прожить долгую и здоровую жизнь, иметь доступ к образованию и достойный уровень жизни.

Активное участие женщин в политической-экономической жизни показывает степень реализации прав женщин (GEM). Россия занимает шестидесятое место из 109 стран GEM, со значением 0,556.

С 1990 года Организация Объединенных Наций каждый год публикует доклад о качестве жизни человека в странах мира.

Место страны в рейтинге оценивается по следующим критериям:

-продолжительность жизни, уровень здравоохранения, уровень образования, уровень преступности, социальная защищенность, экология, соблюдение прав человека, размер ВНД (валовой национальный доход) на душу населения.

Страны в этом рейтинге по качеству жизни распределены на четыре группы:

- 1) с очень высоким уровнем развития;
- 2) с высоким уровнем развития;
- 3) со средним уровнем;
- 4) с низким уровнем развития. [2]

В общем списке из 186 стран Россия занимает 61-е место и находится в группе стран с высоким уровнем развития. Сведения в ежегодных рейтинговых докладах ООН, отстают на два года от указанного года, например: в докладе за 2014 году, отображается информация за 2012г.

В последнюю четвертую группу с низким уровнем развития вошли государства Африки, которые находятся южнее Сахары.

Закрывают рейтинг список стран, не включенные в отчет, из-за того, что не были предоставлены достоверные данные: Маршалловы острова, Монако, Науру, Сан-Марино, Северная Корея, Сомали, Тувалу, Южный Судан.

Надо помнить, что на уровень и качество жизни влияет очень много факторов, поэтому точно оценить реальное положение и благосостояние людей в любом из государств очень сложно. Но, благодаря показателю, который понятен всем – это средняя продолжительность жизни, можно без особых проблем увидеть, в какой стране народ живет достойно и обеспеченно, а где – на грани нищеты.

Исходя из данных таблицы, где указана средняя продолжительность жизни в 2013 году и собраны все страны ООН, мы-россияне, к нашему сожалению, и стыду нашего президента лично, и его команды в целом, находимся на 129 месте в мире, со средней продолжительности жизни в 66.05 лет. Среди стран СНГ дольше чем в России, живут в Азербайджане – 66.3 лет, Казахстане – 67.35 лет, Украине – 68.1 лет, Туркмении – 68.35 лет, Киргизии – 68.9 лет, Беларуси – 70.2 лет, Армении – 72.4 года, Грузия – 76.55 лет.

Возглавляют этот список по продолжительности жизни Япония – 82.15, Сингапур – 82 и Франция – 81, а замыкают страны Африки: Замбия – 39.5, Ангола – 37.65 и Свазиленд – 32,2 года. [2]

Надо отметить также, что Международная Организация экономического сотрудничества и развития занимается ежегодным вычислением уровня жизни разных стран, и согласно их данным, рейтинг самых счастливых мест на нашей планете выглядит следующим образом:

Место 2014	Страна	Повышение или понижение в рейтинге	Место 2012	Страна
1	Норвегия	=	1	Норвегия
2	Швейцария	+ 6	2	Дания
3	Канада	+3	3	Австралия
4	Швеция	+1	4	Новая Зеландия
5	Новая Зеландия	-1	5	Швеция
6	Дания	-4	6	Канада
7	Австралия	-4	7	Финляндия
8	Финляндия	-1	8	Швейцария
9	Нидерланды	=	9	Нидерланды
10	Люксембург		10	США
11	США	-1	11	Ирландия
47	Казахстан	-1	46	Казахстан
61	Россия	-2	59	Россия
64	Украина	+10	74	Украина
110	Камбоджа	-16	110	Центральная – Африканская Республика

1. Норвегия – почти 80 тыс. человек работает на предприятиях, связанных с добычей нефти и газа. Эта работа, хоть и в большей массе низкоквалифицированная, зато хорошо оплачиваемая. Поэтому высокий уровень доходов домохозяйств – \$30,465. А расходы на содержание жилья относительно низкие – 19%.

2. Швейцария – Мировой финансовый центр. Почти 70% работающего населения задействованы в очень хорошо развитой сфере услуг. Надежная социальная защита и стабильное экономическое положение обеспечивают общий уровень жизни (9 баллов по ОЭСР)

3. Канада – занятость населения на уровне 72%. Уникальная система здравоохранения и социальные программы позволили занять стране высокое место в рейтинге ОЭСР. Средний доход домохозяйств канадцев составляет \$27,138.

4. Швеция – доходы шведов немного меньше общеевропейских (\$36,766). Занятость населения на уровне 73%. Хорошие социальные программы (образовательная и др.) гарантируют жителям этого государства стабильность.

5. Новая Зеландия – благодаря хорошо спланированной и продуманной экономической политике, страна имеет высокий показатель занятости (72%) и общую удовлетворенность жизнью, которая составляет 7,9 балла согласно рейтингу ОЭСР при среднем показателе 6,7.

6. Дания – жители этой страны вполне довольны своими доходами (\$42,904). Проживание в Дании является самым затратным, например: расходы на жилье составляют 26%, оценка уровня жизни (10 баллов).

7. Австралия показала самый высокий уровень жизни. В промышленности и в сфере услуг задействовано 72% населения трудоспособного возраста, что приносит в среднем \$41904, но их собственная оценка уровня жизни невелика: 7,4 балла.

8. Финляндия – входит в число лидирующих государств по качеству системы образования, общая занятость населения-69%, средний личный доход – \$25,739, 82% опрошенных граждан Финляндии удовлетворены своей жизнью.

9. Нидерланды – занимает лидирующее место в Западной Европе по добыче и экспорту газа, что обеспечивает высокий показатель занятости (75%), весьма солидные личные доходы (\$45,671) и общий уровень жизни (9 баллов по ОЭСР).

10. Люксембург – несмотря на относительно невысокий уровень занятости (65%) является одним из богатейших европейских государств, средний доход населения весьма солидный – \$52,110.

Данный рейтинг был составлен с учетом 11 параметров, включающих развитость социальной сферы, безопасность, общий уровень дохода и ряд других показателей. К сожалению, уровень жизни россиян оказался далек от первых позиций в рейтинге, средний индекс качества жизни в России составил 5,3 балла.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кураков В.Л., Экономический энциклопедический словарь. – М., 2005. – 396 с., 936 с.
2. Таблица уровня жизни стран мира 2013г.

УДК 005.95:005.52](062)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Афанасьева Д.О., гр. 22-УП
Рук. Семёнова Е.М.

Экономические преобразования в современной России предъявляют к руководителям новые требования и четкую формулировку стратегии. Чтобы с наименьшими потерями предприятие могло конкурировать и занимать лидирующее положение нужно максимально использовать все инструменты стратегического управления. Стратегическое управление персоналом организации

– это управление созданием конкурентоспособного человеческого ресурса организации с учетом возможных изменений внутри предприятия, за её пределами, и в обществе в целом, позволяющее предприятию достигать своих целей в долгосрочной перспективе.

На каждом этапе при формировании стратегии развития организации нужна разработка программ.

Периоды существования организации:

- зарождение, становление и рост – фирма активно заполняет выбранный ею сегмент рынка;
- стабилизация (зрелость) – фирма пытается сохранить имеющуюся долю рынка под своим контролем;
- спад (старость) – фирма быстро теряет свою долю рынка и вытесняется конкурентами.

В современных условиях меняются требования как к руководителям, так и к подчиненным. Пример: организации стремятся избавиться от работников, которые строят заманчивые планы, не подкрепляя их делами; или пытаются повысить эффективность любыми методами, не задумываясь о затратах и возможных последствиях.

Все выше ценятся сотрудники, у которых «холодная голова, горячее сердце и деятельные руки», которые ведут себя так заинтересованно, как будто фирма принадлежит лично им.

Фактически в настоящее время меняется парадигма управления, что определяет программу становления стратегического управления человеческими ресурсами.

С помощью стратегии можно скоординировать все аспекты управления персоналом и максимально оптимизировать их влияние на: правильный подбор высококвалифицированных сотрудников, на материальную и нематериальную мотивацию и т.п., а также рассматривать трудовой коллектив не как средство решения проблемы, а как потенциал организации.

Стратегические аспекты тесно переплетаются со стратегическими технологиями, выступают в основе составной части стратегии управления персоналом, приобретают новое свойство и объединенную целевую направленность, единство с принципами и стратегическими целями предприятия.

Для обеспечения потребности организации в кадрах на перспективу составляется программа по выявлению потенциала специалистов, которые необходимы организации в будущем. Разрабатывается стратегия развития человеческих ресурсов, и определяется потребность в этих ресурсах в дальнейшем.

Одной из непростых задач является разработка материальной системы мотивации для регулирования заработной платы, достаточной для подбора и удержания кадров во всех подразделениях организации.

Если критерии оценки принятия решений не будут совершенно прозрачными, то система материальной мотивации не будет урегулирована справедливо. Для этого нужна разработка показателей эффективности (KPI,

KeyPerformanceIndicators) как отдельного структурного подразделения, так и для всей организации. Систему мотивации максимально объективной делает наличие точных конкретных измеримых количественных критериев. [1]

Среди основных задач, вопрос кадров всегда будет одним из приоритетных: надо непрерывно искать и учить лидеров, отличающихся как высоким профессионализмом, так и восприимчивостью к быстрому переобучению и приспособлению к новым методам в работе. Успешно выявить весь резерв организации, умело управлять бизнесом может только команда лидеров, наделённая желанием быть победителями. Руководители, нацеленные на успех, заряжают своих подчиненных энергией, оптимизмом и верой на успех.

Однажды американский бизнесмен и генеральный директор (1981 по 2001) компании GeneralElectric Джек Уэлч сказал: «У вас нет права быть лидером, если вы не чувствуете в себе, что можете построить других. Нет более жалкой картины, чем пляшущий дервиш, который лишь утомляет окружающих».

Обеспечение сотрудников работой, стимулирующей, вселяющей уверенность в своём будущем и дающей перспективу в карьерном росте является одной из визитных карточек лучших руководителей, которые знают, что хотят и заряжают своей уверенностью и энтузиазмом подчинённых.

Джек Уэлч также говорил, что лидерство – это способность четко формировать видение цели и способность заставлять других действовать во имя этой цели.

Большую часть своего времени руководитель находится в информационном обмене и процессах принятия решений, занимается управленческими функциями, планированием и организацией рабочего процесса.

Обмен информацией включен во все виды управленческой деятельности, в некоторых случаях коммуникации называют связующим процессом.

Итог реализации целей может непосредственно зависеть от качества обмена информацией. Как правило, любое предприятие состоит из разного количества подразделений и для координирования их деятельности нужен обмен информацией. Решение общих проблем, четкое координирование деятельности рабочих групп, максимальное контролирование издержек и эффективное распределение ресурсов всё это помогут решить периодические совещания между представителями подразделений.

Внутри предприятия передача информации происходит двумя способами: по нисходящей линии, т.е. происходит передача информации с высших уровней на низшие, и по восходящей – выполняется функция оповещения высшего уровня о работе на низших уровнях.

Применение стратегического управления персоналом в любой компании даёт большое преимущество, так как дает возможность получения синергического эффекта. Достижение синергического эффекта получается при разделении труда, интеграции, специализации и координирования.

Любая организация создается, прежде всего, персоналом и их взаимоотношениями между собой, поэтому главными приоритетными объектами организаций является не оборудование и не здания, а сотрудники организации.

Ведь успех и существование любого предприятия преимущественно зависят от того на что ориентирован и как настроен персонал в целом и каждый сотрудник в отдельности.

Существуют различные виды дифференциации стратегий: стратегии инновационных предприятий, стратегии диверсификации, стратегии, ориентированные на получение максимальной прибыли, стратегии, ориентированные на потребителей, стратегии организационного развития.

Несмотря на то, что стратегия управления персоналом может быть подчиненной по отношению к стратегии организации в общем, также она может быть совмещающей с ней, представляя целостную систему. В любом из двух вариантов стратегия управления персоналом нацелена на определенный тип корпоративной или деловой стратегии (бизнес-стратегии). Определенный метод стратегии управления персоналом взаимосвязан с соответствующим методом стратегии управления организации.

Стратегическое управление включает следующие этапы:

1) этап анализа – разработка стратегических факторов, которые будут относиться как к внешней, так и к внутренней среде организации;

2) этап планирования – происходит формулирование миссии и целей организации, возможных организационных стратегий и выбор лучшей стратегической альтернативы для ее реализации;

3) этап реализации принятого решения – воплощение стратегии в жизнь через разработку программ, бюджетов, и процедур, рассматриваемые как краткосрочные и среднесрочные планы реализации стратегии.

Способы формирования стратегии управления персоналом:

1.снизу – вверх: Подразделения ► Собственная стратегия и план мероприятий ► Интеграция в единый план организации;

2.сверху – вниз: Руководство ► Стратегия развития ► Стратегия и план для каждого подразделения.

Основные составляющие:

1. Стратегия – программа и концепция мероприятий, которые определяют: планирование ресурсов, обязательства по исполнению мероприятий для достижения конкретных целей.

2. Структура – внутреннее строение компании, отражающая её ранжировку, разделение компании на подразделения и иерархическую субординацию.

3. Системы – состоят из двух подсистем: тактической и стратегической, решение вопросов, возникающих в процессе работы.

4. Штат – персонал организации, классифицированный по образованию, возрасту, полу и т. п.

5. Стиль – методы, манеры и приемы управления руководства.

6. Квалификация – профессиональная подготовленность сотрудников, наличие у них знаний, умения и навыков, необходимых для выполнения ими определённой работы. [2]

Итак, анализируя управление персоналом в контексте стратегического управления организацией, становление стратегии управления персоналом

предусматривает следующие вопросы: миссия организации; анализ внешней и внутренней среды; формирование и выбор стратегии; реализация стратегии; оценка и контроль за ходом реализуемой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-реалии © 2011 – 2013. <http://vulyanovske.ru/liderstvo/zvednye-lidery/ispolnitelnost/10-liderstvo>

2. www.Grandars.ru « Бизнес » Управление персоналом « <http://www.grandars.ru/college/biznes/strategiya-upravleniya-personalom.htm>

УДК 338.22:334.722.1

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

**Афонин А.Р., 51-АК
Рук. Измалкова С.А.**

Металлургический комплекс (МК) – это интегрированная система отраслей, включающая в себя производство черных и цветных металлов, горное машиностроение и развитие соответствующей ремонтной базы. Развитие отрасли является одним из главных факторов, воздействующих на экономику страны в целом. Metallургическая продукция – это стратегически важный ресурс для любой экономики, это один из основных ресурсов, определяющий развитие комплекса отраслей.

Эффективная организация сбыта металлопродукции обеспечивает бесперебойную деятельность производственных предприятий. Организации, занимающиеся торговлей металлоизделиями, обеспечивают перераспределение созданного продукта отрасли, способствуют активной деятельности потребителей металлопродукции. Современный рынок металлургической продукции предъявляет высокие требования к участникам рынка. Большое количество взаимосвязанных факторов на рынках сырья, энергоресурсов и металлозаготовок первого и второго переделов вынуждают менеджеров анализировать огромное количество информации для принятия решения. Компаниям приходится преобразовывать свои бизнес-модели.

В настоящее время можно выделить несколько тенденций реструктуризации компаний в сфере торговли металлургической продукцией. Во-первых, специализация деятельности – получение статуса торгового дома, представителя металлопроизводственной компании. Во-вторых, расширение деятельности – создание СМЦ (сервисного металлообрабатывающего центра), расширение сфер деятельности. В-третьих, серия внутрифирменных преобразований – например, переход на матричную организационную структуру.

При проведении реструктуризации следует помнить о трех главных задачах: определение проблемы, идентификация и начало выполнения эффективных решений, поиск ресурсов, необходимых для функционирования предприятия в ходе проведения реструктуризации до момента её завершения.

Среди основных причин, побуждающих компаний сферы металлоторговли прибегать к описанным выше направлениям реструктуризации – слишком быстрое расширение, неспособность поставлять клиентам необходимую продукцию или продукцию необходимого качества, слишком высокие коммерческие расходы, неадекватное управление ключевыми центрами ответственности и т.д.

Для определения проблемы компании следует использовать ряд расчетных показателей, таких, например, как: рост продаж, себестоимость запасов как процент от объема продаж, накладные расходы как процент от объема продаж, операционная прибыль, уровень рентабельности продаж и иные.

После определения проблем комплексная реструктуризация подразумевает выполнение всех или отдельных необходимых этапов:

- мероприятия технологической реструктуризации;
- мероприятия по реструктуризации имущественного комплекса предприятия;
- мероприятия по изменению структуры управления;
- реструктуризация задолженности предприятия.

Ключевым фактором успеха реструктуризации является построение такой организационной структуры, которая могла бы справиться с задачей по подбору и доставке любого набора металлургической продукции для любого клиента. При этом организация должна обладать развитой системой сбора и анализа информации, чтобы быть в курсе самых последних изменений.

Построение деловых отношений с транспортными компаниями не менее важно, чем деловые взаимоотношения с поставщиками. Верное расположение складов, условия транспортировки и хранения влияют на эффективность осуществления деятельности компании. Расходы на аренду складов и хранение составляют существенную часть расходов компании. Внедрение системы рационального управления складским хозяйством – важный шаг реструктуризации бизнеса.

Еще одной важной составляющей успеха является своевременная адаптация бизнеса под изменяющиеся требования рынка, своевременная диверсификация деятельности и сокращение неэффективных активов. Предприятию необходимо внимательно анализировать информацию о рынке. В настоящий момент существующая тенденция создания металлоцентров позволяет занять нишу на рынке металлосервиса и существенно увеличить прибыль компании.

Однако, создание металлоцентра или мини-завода по производству особого вида металлопродукции станет эффективным капиталовложением только при условии предшествующего ему процесса стратегического планирования.

Все рекомендации по совершенствованию системы управления предприятием сферы металлоторговли можно разделить на 4 основных

направления – основная деятельность, маркетинг, персонал, система менеджмента организации.

Особым пунктом реструктуризации предприятия является преодоление сопротивления персонала изменениям. Руководству предприятия следует прибегнуть к помощи специалистов в целях урегулирования конфликтов, связанных с различием корпоративного видения различных уровней менеджмента в компании. Ориентация системы управления на непрерывное следование тенденциям мирового и регионального рынка – обязательное условие для реструктуризации системы управления предприятием сферы металлоторговли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродов А. Трансформация отрасли [текст] / А. Бродов, Л. Макарова и др. //.- Металлоснабжение и сбыт, 2012.-№11.-с. 32-36
2. Strategic restructuring [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.giarts.org/article/strategic-restructuring>
3. Planning for Successful Restructuring [Электронный ресурс].-Режим доступа:<http://www.alixpartners.com/en/Publications/AllArticles/tabid/635/articleType/ArticleView/articleId/598/Planning-for-Successful-Restructuring>

УДК 651.758

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДОКУМЕНТНОЙ КОММУНИКАЦИИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С НАСЕЛЕНИЕМ РОССИИ

**Бекренев К.Г., гр. 35-Э
Рук. Реброва Т.И.**

Документальная коммуникация – это способ осуществления информационной связи между коммуникантом и реципиентом через документ (с помощью документа).

Документная коммуникация органов власти всех уровней с населением России реализуется через работу с обращениями граждан. Эта работа всегда занимала особое место в деятельности любого органа власти, т.к. она обеспечивает обратную связь в системе управления, позволяет понять, какие управленческие решения эффективны, а также какие проблемы волнуют население.

Не случайно в постановлении Конституционного суда РФ отмечено: «Конституция Российской Федерации закрепляет право граждан Российской Федерации обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления. Это позволяет гражданам выразить свое отношение к деятельности публичной власти, свои потребности в эффективной организации

государственной и общественной жизни, выступает средством осуществления и охраны прав и свобод граждан».

В настоящее время органы государственной власти России, помимо традиционных форм работы с населением, таких как личный прием и работа с письменными обращениями граждан, применяют и новые, например, прямые линии, телефоны доверия. Используются также возможности интернет-технологий, электронной почты. Несмотря на то, что число обращений, поступающих в электронном виде, постоянно растет, наиболее распространенной и достаточно эффективной остается именно документная коммуникация.

Основным документом, регулирующим работу с обращениями граждан в России, является федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». В последнее время принят ряд федеральных законов, которые определяют новые аспекты коммуникации органов власти с населением.

Например, федеральный закон «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» определил порядок работы с такими документами, как запросы граждан. Технология работы с запросами аналогична технологии работы с обращениями. Письменный запрос подлежит регистрации в течение 3 дней со дня его поступления в орган власти. Устный запрос подлежит регистрации в день его поступления с указанием даты и времени поступления.

Запрос подлежит рассмотрению в 30-дневный срок со дня его регистрации, если иное не предусмотрено законодательством. Если предоставление запрашиваемой информации невозможно в указанный срок, в течение 7 дней со дня регистрации запроса пользователь информации уведомляется об отсрочке ответа на запрос. Новый срок предоставления информации не может превышать 15 дней сверх установленного федеральным законом срока для ответа на запрос.

Если запрос не относится к деятельности органа власти, в который он направлен, то в течение 7 дней со дня регистрации он направляется в другой орган, к полномочиям которого отнесено предоставление запрашиваемой информации. О переадресации запроса в этот же срок сообщается лицу, направившему запрос. В случае если орган власти не располагает сведениями о наличии запрашиваемой информации в другом органе, об этом также в течение 7 дней со дня регистрации запроса сообщается лицу, направившему запрос.

С 1 июля 2012 г. на чиновников можно пожаловаться по Интернету. Для этого нужно зайти на сайт 210.gosuslugi.ru и ввести в специальную форму название региона, ведомства, адрес и тип документа, который затребовали чиновники. Так заявитель получит информацию о том, должен он предоставить его самостоятельно или нет. Кроме того, заявитель может обратиться с жалобой при нарушении срока предоставления государственной услуги и отказе в приеме документов, представление которых предусмотрено нормативными правовыми актами РФ.

На основе жалоб граждан составляются рейтинги и антирейтинги органов власти, а вся информация о нарушениях будет передаваться напрямую премьер-

министру. Порядок работы с жалобами граждан определен постановлением Правительства РФ. Теперь на претензии россиян в адрес федеральных органов исполнительной власти чиновники должны давать ответ в течение 2 недель. А в каждом ведомстве, оказывающем государственные услуги, должны появиться специальные уполномоченные, которые проследят за тем, чтобы все жалобы были приняты и рассмотрены.

Порядок оформления письменных ответов на все виды обращений и запросов, направленных в органы власти, определен в основном Правилами делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти. Сами требования к оформлению реквизитов не прописываются. Их надо брать из Методических рекомендаций по разработке инструкций по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти. Этот документ достаточно новый, и многие органы власти до сих пор не завершили переработку своих собственных Инструкций по делопроизводству.

Все изменения нормативных актов важно сразу учитывать в работе, т.к. в государственной службе право является главным регулятором документной коммуникации с внешним миром.

УДК 338.242

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ТИПОВ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

**Белошапкин М.Н., гр. 13-Э
Рук. Рогожин С.А.**

Экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамичному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь.

Непосредственную опасность экономическим интересам создают экономические угрозы, нарушающие нормальный ход общественного воспроизводства. В самом общем виде они могут быть классифицированы по таким агрегированным группам, как внутренние и внешние угрозы.

К внешним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся [1]:

- преобладание сырьевых товаров в экспорте, потеря традиционных рынков сбыта военной и машиностроительной продукции;
- зависимость страны от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров;
- увеличивающаяся внешняя задолженность;
- недостаточный экспортный и валютный контроль и незамкнутость таможенной границы;

- неразвитость современной финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности экспорта и рационализации структуры импорта;
- неразвитость транспортной инфраструктуры, обслуживающей экспортно-импортные операции.

Резкое падение цен на экспортные товары или повышение цен на импорт в условиях зависимости от внешнего рынка – опасное явление для экономики. Например, введение эмбарго на торговлю со странами или группой стран, являющихся важными рынками сбыта или поставщиками продукции. Недопустима высокая степень зависимости от поставок отдельных видов товаров из одной страны или группы стран, что позволяет данным странам использовать эту зависимость для политического и экономического давления на другие страны.

Состояние национальной валюты во всем мире считается индикатором экономического положения страны. Утечка капитала из страны – одна из самых серьезных угроз национальной экономической безопасности. Легальной формой утечки средств является перевод денежных средств коммерческими банками на счета в зарубежные банки. К нелегальным каналам относятся: занижение цен при экспорте и завышение цен при импорте, перевод «авансом» под импорт, за которым никакого импорта не следует, и т.д.

По данным ООН, каждый год в мире «отмывается» 300 млрд. долл., полученных от нелегальной торговли наркотиками, оружием, подпольного игрового бизнеса и т.д. В 1990 г. Совет Европы принял Конвенцию о выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, однако ратифицировали ее пока 6 государств.

Одной из наиболее сложных внешнеэкономических проблем является проблема внешнего долга. Высокий уровень внешней задолженности ставит под сомнение возможность проводить независимую внешнюю политику с полным учетом национальных интересов, поскольку страна зависима от кредиторов.

Во внутриэкономической сфере безопасность обусловлена природными, технико-технологическими, инфраструктурными, социальными и другими факторами макро- и микроэкономического развития, внутренним иммунитетом и внешней защищенностью от разного рода дестабилизирующих и деструктивных воздействий.

К внутренним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся [1]:

- унаследованная от прошлого структурная деформированность экономики;
- низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью;
- высокий уровень монополизации экономики;
- высокий уровень инфляции;
- недостаточная развитость и устойчивость объектов инфраструктуры;

- слабая степень разведанности минерально-сырьевой базы и недостаточные возможности вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот;
- ухудшение состояния научно-технического потенциала страны, потеря ведущих позиций на отдельных направлениях научно-технического развития, в том числе и в результате «утечки мозгов» за рубеж и в другие сферы деятельности, утрата престижности интеллектуального труда;
- вытеснение отечественных товаропроизводителей, особенно потребительских товаров, с внутреннего рынка зарубежными фирмами;
- тенденции регионального сепаратизма и высокий уровень отраслевого лоббизма при принятии управленческих решений;
- низкая инвестиционная активность;
- предпочтение текущих расходов в ущерб капитальным;
- незаконный перевод финансовых средств за границу.

Продолжающийся в России глубокий экономический кризис привел к резкому сокращению производства. Уже сами по себе масштабы спада представляют серьезную угрозу. Но более существенно то, что сокращение объемов производства ведет к неизбежному вытеснению отечественных производителей не только с мирового рынка, но и с внутреннего. Развитие процессов в данном направлении может приобрести необратимый характер, при котором производство даже при мощной финансовой и иной поддержке уже нельзя будет восстановить вследствие отсутствия рынка сбыта. Тем самым исчезает возможность возрождения и подъема отечественной экономики, а страна лишится шанса вернуться в число высокоразвитых держав.

К числу внутренних угроз экономической безопасности относится рост безработицы. Этот процесс вызывает особую тревогу, когда безработица приобретает массовый и застойный характер. Конфликтность ситуации обостряется тем, что растущая безработица накладывается на специфическую российскую ментальность населения. Она резко усиливает дискомфорт в положении людей, служит питательной средой для роста преступности. Работать эффективно и производительно становится невыгодным и малопривлекательным.

В государственной стратегии экономической безопасности РФ указывается, что наиболее вероятными угрозами экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, являются [2]:

1. Увеличение имущественного расслоения населения и повышение уровня бедности (расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, неуверенных в своем будущем людей; рост безработицы, что может привести к социальным конфликтам).

2. Деформированность структуры российской экономики, обусловленная такими факторами, как:

- а) усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
- б) отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;
- в) низкая конкурентоспособность большинства отечественных предприятий;

г) свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;

д) снижение результативности, разрушение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных коллективов и на этой основе подрыв научно-технического потенциала России;

3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов:

а) объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих отраслей;

б) нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;

в) увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности, вызванная в основном такими факторами, как:

а) рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;

б) сращивание части чиновников государственных органов с организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и их проникновения в различные властные структуры;

в) ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли.

В последние годы резко ухудшается криминогенная ситуация в экономической сфере, которая уже сегодня представляет реальную опасность. Криминализация охватила практически все области хозяйственной жизни: отношения собственности, финансовую и банковскую деятельность, производство, торговлю и услуги, внешнеэкономические отношения.

Несмотря на то, что в целом наметилась положительная динамика снижения инфляции, она значительно превысила прогнозные показатели. Так, инфляция в России по данным Росстата в процентах по годам выглядит следующим образом: 2001 г. – 18,6%; 2002 г. – 15,1%; 2003 г. – 12%; 2004 г. – 11,7%; 2005 г. – 10,9%; 2006 г. – 9%; 2007 г. – 11,9%; 2008 г. – 15%, 2009 г. – 8,8%, 2010 г. – 8,78%, 2011 г. – 6,1%, 2012 г. – 6,58%, 2013 г. – 6,45%.

В стране остается недопустимо высокий уровень теневой экономики. Ее масштабы по разным методикам подсчета составляют от 30-40% до 80% от всей экономики (использование двойной бухгалтерии, «черный нал», откаты чиновникам, другой нелегальный инструментарий). Теневая экономика представляет собой реальную угрозу экономической безопасности Российской Федерации, поскольку выводит значительную часть экономики страны из-под

контроля государства, способствует криминализации отечественной экономики и выступает как один из основных источников финансовой подпитки организованных преступных групп и сообществ, террористических и экстремистских формирований и организаций.

Другая проблема, которая наносит серьезный урон экономической безопасности, – миграция. Ежегодно миллиарды рублей скрываются от налогообложения и перечисляются гастарбайтерами в страны ближнего зарубежья. В России насчитывается от 5 до 7 млн. нелегалов. Больше всего мигрантов из Узбекистана – 17,5%, на втором месте Китай – 15,5%, многие приезжают также с Украины, из Молдавии, Азербайджана, Армении, Грузии [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России/ И.П. Фаминский; под ред. И.П.Фаминского. - М.: Республика, 2004. – 444 с.
13. Национальная экономика: учебник для вузов/ м-во образования РФ; Рос. экон. акад. Им. Г.В. Плеханова; под общ. Ред. В.А. Шульги. – М.: Рос. экон. акад., 2007, - 592 с.
2. Экономическая безопасность России. Под ред. В.К. Сенчагова, - М.: Дело, 2005. – 895 с.
3. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Изд – во «Экзамен», 2005. – 768 с.

УДК 339.138

ЗАКОНЫ МЕРФИ В МАРКЕТИНГЕ

**Бобкова А.В., гр. 21-ТГ
Рук. Климова Ж.Н.**

В современном обществе юмор занимает очень важное место. Он настолько лаконично вписался в нашу жизнь, что даже уже проник в науку.

С каждым днем завоевывает популярность термин «законы Мерфи». Многие о нем говорят, но не многие представляют, что это такое.

Закон Мерфи – шуточный философский принцип, который формулируется, как «если есть вероятность того, что какая-нибудь неприятность может случиться, то она обязательно произойдёт». Аналог нашего «закона подлости», «закона бутерброда» и «генеральского эффекта».

Создателем данного закона является Эдвард А. Мерфи, инженер Лаборатории реактивного движения, который нес службу на авиабазе Эдвардс в 1949 году.

В 1949 году на военной базе в Калифорнии исследовались причины аварий самолётов. Служивший на базе майор Эдвард Мерфи был в то время инженером на данном проекте. Основной целью исследования было определение

максимальной перегрузки, которую способен выдержать человеческий организм. Оценивая работу техников одной из лабораторий, он утверждал, что если можно сделать что-либо неправильно, то эти техники именно так и сделают. По легенде, фраза («Если существуют два способа сделать что-либо, причём один из которых ведёт к катастрофе, то кто-нибудь выберёт именно этот способ») впервые была сказана в момент, когда заведённый самолётный двигатель начал вращать пропеллер не в ту сторону. Как потом выяснилось, техники установили детали задом наперёд.

Руководитель проекта Дж. Николс назвал эти постоянные неполадки «законом Мерфи». На одной из пресс-конференций проводивший её полковник заявил, что всё достигнутое по обеспечению безопасности полётов является результатом преодоления «закона Мерфи». Так выражение попало в прессу. В последующие несколько месяцев этот принцип стал широко использоваться в промышленной рекламе и попал в жизнь. [1]

Ошибочно думать, что законы Мерфи распространились только на техническую сферу. Существуют такие понятия как законы Мерфи о любви, о жизни, о работе, о бюрократии и многие другие. В наши дни, данные высказывания дополняются и совершенствуются различными критиками.

Более подробно поговорим о законах, касающихся сетевого маркетинга. Наиболее значимыми и интересными являются следующие:

1) Закон ценностей

В сетевой бизнес все приходят ради денег, но редко кто из-за них в нём остаётся.

Добавление скептика:

...потому что редко кто их видит.

2) Закон списка

Сколь бы тщательно ни составлялся список знакомых, лучшие дистрибьюторы в него всё равно не будут включены.

Следствия:

1. Если лучший сетевик мира всё же находится в вашем списке, он будет последним, к кому вы обратитесь, независимо от последовательности обхода включённых в него людей.

2. Когда вы, наконец, до него доберётесь, он за минуту до вашего прихода подпишет соглашение с другим дистрибьютором.

3) Закон бонуса

В других компаниях бонусы всегда выше.

Следствия:

1. Перейдя в компанию с высшими бонусами, вы обнаружите, что в ней они намного ниже, чем там, откуда вы ушли.

2. Возвращение в прежнюю компанию восстановит предыдущее соотношение бонусов.

3. Ваша беготня туда-сюда приведёт к тому, что разбегутся все ваши дистрибьюторы.

4) Закон спроса

Спрашивают только то, чего нет в наличии.

Следствия:

1. Ничего из того, что вы принесёте для демонстрации клиенту, не будет им куплено.

2. Товар, который был ему нужен, станет не нужен, как только вы его принесёте.

3. На складе всегда в наличии только то, что никто не хочет покупать.

4. У клиентов, которым нужен товар, имеющийся в наличии, всегда нет денег.

5. При появлении у них денег тут же исчезает либо товар, либо интерес к нему.

6. Нужный товар появляется на складе только тогда, когда он уже никому не нужен.

7. Если находится покупатель на лежалый товар, он тут же пропадает со склада, причём никто не сможет сказать, куда.

8. Как только вы научитесь с блеском продавать товар, его немедленно снимут с продажи.

9. Если товар снят с продажи из-за отсутствия спроса на него, клиенты тут же начнут усиленно спрашивать его.

10. Как только в продажу поступит новинка, с нетерпением ожидаемая всеми клиентами, те немедленно потеряют всякий интерес к ней.

5) Закон противопоказаний

Если ваш товар имеет противопоказания, они обязательно касаются всех ваших клиентов.

Следствия:

1. У клиента, которого противопоказания не касаются, обязательно проявится аллергическая реакция на товар.

2. Когда вы, разругавшись с клиентом, вернёте ему деньги, выяснится, что его аллергия вызвана клубникой, съеденной накануне.

3. Крем для предупреждения морщин непременно приведёт к появлению новых морщин на лице клиента.

4. Бальзам для роста волос всегда вызывает у клиентов усиленное выпадение волос.

5. Если волос не было и они начнут расти, клиент тут же начнёт жаловаться на перхоть.

6. Если крем нельзя накладывать на веки, клиент неминуемо наложит его именно туда.

7. Сколько ни пиши, что влагопоглотитель несъедобен, его съедят в первую очередь.

6) Закон счёта

Если в банке недостаёт одной капсулы, эта банка обязательно достанется покупателю, который всё тщательно пересчитывает.

Следствия:

1. Если дать ему другую банку, то и в ней обязательно окажется на одну

капсулу меньше.

2. Сколько ни пересчитывай заранее капсулы, их всегда будет ровно столько, сколько указано на этикетке.

3. Как только эта банка попадёт к клиенту, в ней станет на капсулу меньше или больше.

4. Если в банке было на одну капсулу больше, вы об этом не узнаете никогда.

7) Закон возврата

Если вы гарантировали клиенту возврат денег, он потребует их, как только вы их потратите.

Следствия:

1. Как только вы найдёте деньги, заняв их под огромные проценты, клиент тут же передумает возвращать вам товар.

2. Вернувшись к кредитору, вы обнаружите, что тот уехал по делам минимум на год.

3. Как только вы потратите и эти деньги, кредитор немедленно вернётся, а клиент снова потребует возврата денег.

4. Сразу же после займа новой суммы клиент снова передумает, а кредитор опять уедет.

5. Клиент не передумает, а кредитор не вернётся до тех пор, пока у вас есть деньги. [2]

На мой взгляд, данные законы являются очень интересными. Они с легкостью могут «разбавить» серьёзную науку, сделав ее простой для понимания. Не смотря на то, что законы Мерфи являются шуткой, в них заложены основные неблагоприятные принципы нашей жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Законы Мерфи [Электронный ресурс] / <http://ru.wikipedia.org/wiki/>;
2. Глинский И., Законы Мэрфи в сетевом маркетинге [Электронный ресурс] / <http://murphy.akcentplus.ru/mlm.htm>.

УДК 338-027.31(470+571)(062)

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ

**Бородкина Ю.С., гр. 12-Э
Рук. Трубина И.О.**

Реиндустриализация обозначает возврат индустриализации, восстановление индустриальных мощностей. В мире такие примеры хорошо известны. Например, Япония и Германия эти две страны прошли большой путь, который назывался реиндустриализацией. В ходе войны было уничтожено большое количество производительных сил, производственных мощностей и нужно было приложить

особые усилия для того, чтобы не просто восстановить их, а фактически создать новые системы производства. По большому счету, реиндустриализация – это проектирование, создание принципиально новой промышленной системы, которая будет конкурентно способна в мире и, главное, которая даст людям, населению страны достаточное количество высококвалифицированных и квалифицированных рабочих мест.

Для современной России вопрос уже не в реиндустриализации, поскольку нечего восстанавливать, а в индустриализации с нуля, что потенциально значительно облегчает задачу. Ресурсы страны – в огромной неосвоенной территории, богатой полезными ископаемыми, водой. Критическим является освоение этой территории за счет включения правильной комбинации госстимулирования и коммерческих интересов

Научное сообщество, политическое руководство страны, наши экономические власти объявили в качестве базового тренда модернизации российской экономики ее реиндустриализацию, новую индустриализацию на основе новейшего технологического уклада.

Взглянем для начала на ситуацию, в которой мы сегодня находимся. Приведу несколько скучных цифр. Как мы видим, темпы роста ВВП с 4,5% в I полугодии прошлого года снизились сначала до 2,4% в III квартале и совсем скатились до мизерных 1,8% – в IV. Далее, темпы роста промышленности в конце 2012 года – 1%, по итогам января нынешнего года – 0,8%. Оценка динамики ВВП января т.г. в годовом пересчете к январю года прошлого, которую дает сейчас Минэкономразвития, – 1,6% к 5,1%, т.е. падение аж в 3,2 раза. Причем это уже тенденция, и устойчиво негативная, поскольку падение продолжается уже четвертый год подряд (с 8,2% в 2010 году до 2,6% по 2012 году). Таким образом, мы видим, что промышленного роста нет, а также роста производительности труда нет. И с инновациями по-прежнему беда. Зато инфляция, несмотря на все монетарные усилия ЦБ, все активнее раскручивается: за два месяца этого года, как заявил Росстат, – 1,5%, а год назад за январь-февраль было 0,9%, т.е. темпы ее – в 1,7 раза выше! А Всемирный банк снизил прогноз роста нашей экономики на 2013 год с 3,6% до 3,3%. Как видите, тенденция такова, что еще пару кварталов в таком «темпе» – и можно будет говорить о полноценной рецессии. [1]

Сейчас очень много говорят о переходе к Информационному обществу, информационной экономике. Зачастую определяя ее наступление вследствие перераспределения ресурсов и экономических потоков, роста количества занятых в информационной экономике, роста их производительности и как следствие переход от «материальной» экономики к экономике знаний. Что очевидно ведет к деиндустриализации. Однако стоит прислушаться к мнению Джона Нейсбита, который исследовал основные направления социально-экономических изменений, определяющих формирующееся новое общество, в своей главной работе «Мегатренды» (Megatrends), изданной в начале 80-х годов XX века, писал: «... нет смысла реиндустрировать экономику, которая построена не на промышленности, а на производстве и распространении информации. Не учитывая те глобальные

изменения, которые перестраивают наше общество, мы действуем на основании устаревших допущений. Потеряв связь с настоящим, мы обречены на провал в будущем.

И мы должны разорвать эту мёртвую хватку прошлого и думать о будущем. Следует понять и принять новое информационное общество и те изменения, которые оно несет с собой. Надо пересмотреть концепции наших национальных и глобальных целей, чтобы они соответствовали этой информационной экономике». [2]

Ярким примером может служить экономическая политика США, где вместе с переходом к информационному обществу произошла деиндустриализация. Остановимся на этом подробнее: В США современный процесс деиндустриализации начался в середине 1960-х годов. В эпоху «рейганомики» общая занятость населения возрастала в среднем на 1,4% в год, однако в промышленности шел обратный процесс. Металлообработка – 4,5%, сталелитейная отрасль теряла ежегодно около 6% работников, швейная и текстильная промышленность – 2%. В итоге к началу правления Клинтона было ликвидировано почти два миллиона рабочих мест в обрабатывающих отраслях. В 1997 году в американской промышленности было занято около 17,5 млн. человек. Затем процесс приобрел обвальный характер, и в итоге сейчас в американской индустрии занято 12 млн человек при общей занятости около 143 млн. С переводом многих производств в Азию на фоне роста индустриальной квалификации стран этого региона США встали перед угрозой потери компетенции в базовых индустриальных областях. [3] Последствиями этой политики оказались печальными:

- 1) деиндустриализация привела к «мутации» внутреннего спроса;
- 2) экспорт стал все очевиднее отставать от импорта;
- 3) появились перекосы в банковской системе, что привело к прогрессирующей доступности кредита, а также раздуванию объема спекулятивного капитала на финансовых рынках. И как результат кризис 2008-2009 гг.;
- 4) возрастание социального неравенства.

Учитывая опыт наших западных коллег, мы должны при формировании дорожной карты экономического развития России постараться избежать повтора их ошибок.

Итак, мы видим, что реиндустриализация жизненно необходима, причем приступать надо немедленно. Проведение реиндустриализации предполагает одновременное решение масштабных задач по нескольким взаимосвязанным направлениям.

Во-первых, в ходе реиндустриализации требуется восстановить или модернизировать производственные мощности, утраченные или устаревшие в процессе деиндустриализации.

Во-вторых, осуществить программы и проекты инновационной индустриализации.

В-третьих, перейти на стадию нового индустриального развития с учетом особенностей и технологических вызовов индустрии грядущих десятилетий.

Таким образом, Россия в ходе реиндустриализации должна решить множество задач: восстановление промышленности на базе нового технологического уклада (в первую очередь ее ядра – машиностроения); создание институтов; миллионов новых рабочих мест, оснащенных современными техническими средствами; изменение структуры промышленности, ее инфраструктуры; наращивание мощности и повышение конкурентоспособности российских корпораций и предприятий; и совершенствование механизмов развития инновационной экономики (в том числе рынка интеллектуальной собственности). Однако надо помнить, что реиндустриализация невозможна без модернизации базовых элементов экономики и экономического инструментария для реализации модернизационных задач.

Если данная программа будет реализована, то Россия перейдет к новому, передовому, развитию и сможет занять достойное место на международной арене.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стенограмма Прямого диалога с Председателем партии Развития Юрием Крупновым 03 ноября в 19:10 на Радио «Говорит Москва» 92 FM. Часть I
2. Нейсбит Д. Мегатренды. – М.: АСТ; ЗАО НПП «Ермак», 2003. - С.25.
3. Бодрунов С. Д. К вопросу о реиндустриализации российской экономики. / Конференция «Реиндустриализация России» в Санкт-Петербурге. СПб.: Институт нового индустриального развития (ИНИР) - 2013.
4. Дасковский В. Б. Киселев В. Б. О неиндустриальной модели и стратегии развития экономики. // Экономист.- №6 -2013.

УДК 331.105.6

РЕАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ФОРМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ПЕРСОНАЛА

**Букина Е.А., гр. 22-М
Рук. Ямщикова Т.Н.**

В настоящее время в России важной задачей является создание институтов и форм регулирования трудовых отношений, опирающихся на мировой опыт.

В становлении и функционировании трудовых отношений нового типа важную роль призвано сыграть социальное партнерство.

Социальное партнерство - система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов

работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений [1].

Субъектами социального партнерства в практической деятельности выступают:

- профсоюзы,
- предприниматели (работодатели),
- государство.

Профсоюзы представляют и защищают интересы работников в области занятости, условий и оплаты труда, в решении разнообразных социальных проблем, способствуя этим воспроизводству рабочей силы.

Предприниматели (работодатели). Главный интерес предпринимателя заключается, прежде всего, в том, чтобы вложенный им капитал как можно быстрее принес прибыль. Это возможно при стабильном и устойчивом состоянии коллектива. Поэтому предприниматель заинтересован в социальном партнерстве как инструменте социального мира, ему не нужны конфликты, которые могут свести на нет все его усилия по получению прибыли.

Государство. Социальное государство имеет прямое отношение к социальному партнерству, так как именно социальное партнерство и предусматривает социально-ориентированную политику, проводимую государством.

Социальное партнерство осуществляется в следующих формах:

- соглашения,
- коллективные договоры и контракты,
- партнерские переговоры.

Соглашение – это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения между работниками и работодателями. Оно устанавливает общие принципы регулирования социально-трудовых отношений на всех уровнях. То есть через различного рода соглашения можно оказывать управленческие воздействия на различные трудовые и жизненные ситуации [2].

Коллективный договор является инструментом управления на предприятии. Это действенное средство защиты интересов работников. Условия коллективных договоров и соглашений, заключенных в соответствии с законодательством, являются обязательными для работодателей, на которых они распространяются.

Партнерские переговоры. Переговоры представляют собой процесс, в котором решение не навязывается одной из сторон, а вырабатывается всеми его участниками в условиях равноправия. При постоянном взаимодействии конфликтующих сторон переговорный процесс становится самым рациональным способом достижения взаимоприемлемых результатов.

Национальные модели социального партнерства являются конкретизацией соответствующих национальных моделей социального государства. Концепция социального партнерства закреплена в конституциях, социальном и трудовом законодательстве стран Запада. Этот процесс происходил после Второй мировой войны. Существующие в настоящее время национальные модели социального партнерства делятся на три группы в зависимости от роли партнеров и уровня принимаемых соглашений:

– согласительная модель, в соответствии с которой в формировании и проведении социальной политики участвуют на равных три субъекта: предприниматели, государство и профсоюзы; ее отличает также высокий уровень централизации договорного процесса; данная модель характерна для стран Скандинавии, Австралии и Нидерландов, частично используется в Германии и Швейцарии;

– консервативно-либеральная модель, отличающаяся уменьшенной ролью профсоюзов в выработке социальной политики, имеет место во Франции;

– плюралистическая модель, характеризующаяся децентрализацией договорного процесса и его преимущественным протеканием на уровне предприятий и даже их филиалов, используется в Великобритании, Канаде, США и Японии [3].

Также выделяют следующие три модификации социального партнерства: германскую (Австрия, Германия, Швейцария), скандинавскую (Швеция) и американскую, иногда японскую. Имея общей целью социальную консолидацию, эти модели разнятся по критериям эффективности. Для германской модели социального партнерства таковыми выступают упрочнение демократии, рост производительности труда, мирное развитие трудовых отношений, предотвращение конфликтов; для шведской – ее социальные результаты; для американской или японской главным критерием эффективности социального партнерства являются темпы экономического роста.

Важное место в социальном партнерстве занимают профсоюзы, т. к. они являются представителями интересов рабочих.

Сегодня профсоюзы – это самые крупные общественные объединения в России, один из важнейших социальных институтов, включенных в процесс регулирования социально-трудовых отношений. В деятельность профсоюзов вовлечены миллионы людей, профсоюзы располагают большими материальными и финансовыми ресурсами влияния на социальные процессы. Однако сегодня налицо противоречие между социально-институциональными функциями профсоюзов и реальными возможностями их осуществления. Это является следствием слабости российских профсоюзов, их недостаточной действенности, а также отчасти, негативного восприятия профсоюзов обществом, слабой мотивированности и недостаточной компетентности профсоюзных кадров и руководителей.

В России, по различным подсчетам, членами профсоюзов являются около 30 миллионов человек, то есть около 40% от общего числа экономически активного населения. При этом в стране существует несколько крупных объединений профсоюзов.

Самый крупный профсоюз в России – Федерация независимых профсоюзов. Она объединяет более 25 миллионов человек, она же считается самой неэффективной. Свои трудовые организации есть у нефтяников, горняков, сотрудников оборонных заводов, а также работников образования и науки. В них гораздо меньше участников – примерно 5-7 миллионов, но они чаще проводят акции в защиту своих интересов[4].

Методы, с помощью которых профсоюзы отстаивают права трудящихся: сбор подписей, забастовки, итальянские забастовки, митинги, пикеты, юридическая борьба.

Главными причинами забастовок в России являются низкая заработная плата работников, задержки или невыплаты заработной платы, а также реорганизация или закрытие ряда предприятий. За последние 5 лет самое большое количество забастовок – 6 – было в 2012 году и в них участвовало 503 человека, в 2010 забастовок не было, в 2013 было всего 3 забастовки. Такое маленькое количество забастовок показывает, прежде всего, неэффективность использования рабочими забастовок как метода борьбы за свои права. Также это следствие слабости профсоюзов в России. По мнению В. Комова (секретаря Московского областного комитета профсоюза «Защита»), всего можно выделить три формы профсоюзов[5].

Первый – патерналистские профсоюзы. Их ещё называют «папиными». В них работодатель выступает в форме «папы», а работники – как бы его дети. Профсоюзы просят «папу»: «Дай нам повышение зарплаты, хорошие условия труда и т.п.». Такая позиция просящего является изначально проигрышной. При таком варианте хозяин в лучшем случае ограничится жалкой подачкой с барского стола. В силу природной жадности капиталист по доброй воле никогда не пойдёт на невыгодные для него уступки. К таким профсоюзам относится большинство профсоюзов, входящих в ФНПР.

Другой вид профсоюзов – сервисные профсоюзы. Они лишь предоставляют работникам услуги и за это получают определенную долю профсоюзных взносов. Такие профсоюзы существуют как в рядах независимых профсоюзов, так и в среде ФНПР. Бывает, они добиваются успеха через суды, через переговоры с работодателем. В основном их принцип работы таков: объяснить работодателю, почему ему выгодно дать то или иное своему работнику. Они не способны мобилизовать людей на борьбу и играют роль юридического консультанта.

Третий вид профсоюзов – независимые, активистские, боевые союзы трудящихся, готовые на реальные, прямые действия, на борьбу с администрацией предприятия и её приспешниками. В таких профсоюзах есть реальная демократия, профкомы играют не руководящую, а координирующую роль. Работники сами участвуют в определении целей борьбы, сами берутся за их достижение.

В 2008 Исследовательским центром портала SuperJob.ru. был проведен опрос, связанный с деятельностью профсоюзов. Положительную оценку деятельности профсоюзов даёт 22% россиян. Отрицательно деятельность российских профсоюзов оценивает 35% респондентов. Ничего не знает о деятельности профсоюзов в России 43% опрошенных.

На вопрос: «Как Вы оцениваете общее состояние профсоюзного движения в России?», – 40% россиян ответили, что на данный момент оно находится в упадке. 12% россиян называет ситуацию с профсоюзами кризисной. «просто отмывают деньги». Лишь 3% считает, что профсоюзное движение в России переживает подъём и впереди у него большое будущее.

На вопрос: »Как Вы считаете, нужны ли современному российскому обществу профсоюзы?», – 64% наших сограждан ответили утвердительно. 12% респондентов, напротив, считает, что современное российское общество вполне может обойтись без профсоюзов. Затруднились с ответом 24% россиян.

Российскому обществу нужны профсоюзы, но не в таком виде, в котором они существуют сейчас. Схему их действия и состав руководства, а также систему финансирования надо менять. Самое главное, чтобы профсоюзы были независимы от работодателей и эффективно выполняли свои функции.

25 декабря 2013 года подписано Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством РФ, устанавливающее общие принципы регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений на федеральном уровне, а также совместные действия сторон по их реализации.

12-е Генеральное соглашение заключено на 2014–2016 годы и состоит из семи разделов: «Экономическая политика», «Заработная плата, доходы и уровень жизни населения», «Развитие рынка труда и содействие занятости населения», «Социальное страхование, социальная защита, развитие отраслей социальной сферы», «Условия и охрана труда, промышленная и экологическая безопасность», «Социально-экономические проблемы развития регионов России, в том числе районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей», «Развитие социального партнёрства и координация действий сторон соглашения».

Приоритетные цели соглашения – создание условий, содействующих формированию структурно развитой, обеспечивающей нужды страны и населения, конкурентоспособной экономики на базе рабочих мест, позволяющих использовать материальные и человеческие ресурсы эффективно с точки зрения интересов всех субъектов экономики; обеспечение нового, более высокого уровня жизни граждан Российской Федерации, прежде всего за счёт кардинального повышения эффективности государственного управления и социальной ответственности всех субъектов экономики, внедрения принципов достойного труда на основе подходов Международной организации труда[6].

Курс на создание рыночной основы экономики с многообразием форм экономической деятельности приводит к выводу о необходимости развития принципов социального государства, одним из факторов, достижения которых является становление современных социально-трудовых отношений и системы социального партнерства между человеком и государством, работником и работодателем, производителем и потребителем. Таким образом, социальное партнерство становится неотъемлемой частью сферы труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (ред. от 30.06.2003) // Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, № 1 (ч. 1), ст. 3.

2. Трунин С.Н. Экономика труда: [Электронный ресурс]. М.: 2009. - 496 с. URL: <http://studlib.com/content/view/2454/35/>

3. Д. Н. Михалев Система регулирования социально-трудовых отношений.- М.: Флинта: МПСИ, 2003.-130 с.

4. ОТП Седьмой форум профсоюзов Приморского края: [Электронный ресурс]URL:[otronline.ru:http://www.otronline.ru/programmi/programmparts_19142.html](http://www.otronline.ru/programmi/programmparts_19142.html)

5. Межрегиональный Объединенный Профсоюз Защита труда Профсоюзы в России: проблемы и перспективы: [Электронный ресурс]URL: <http://zaschita-prof.org/index.php/2013-01-12-15-55-11/123-2013-10-23-13-10-18>

6. Федеральная служба по труду и занятости [Электронный ресурс]URL: <http://www.rostrud.ru/press-centre/46/xPages/entry.48918.html>

УДК 632.6.026

СПЕЦИФИКА ПОДБОРА РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП ПЕРСОНАЛА

Булгакова А.В., гр. 22-УП

Рук. Семенова Е.М.

Для эффективного набора штатных сотрудников необходимо соблюдать определенные принципы и особенности подбора персонала. Если при подборе совершить ошибку, то может пострадать продуктивность работы всей компании. Как правило, при неправильном выборе наблюдается либо текучка кадров, либо недостаточная компетенция работников на ключевых позициях. В результате, придется снова тратить время, силы и деньги на поиск и отбор новых кандидатов, а привычная деятельность компании при этом будет нарушена.

Каждая компания отличается способом организации, динамикой роста, спецификой деятельности и т.д. Соответственно, одни и те же вакансии могут предполагать различные обязанности, оплату и значимость в разных компаниях.

Выделяя персонал высших или низших категорий, нельзя забывать о том, что каждое звено в системе трудовых отношений не является более или менее важным, чем другое. В компании может работать 10 талантливых менеджеров, продумывающих стратегию продаж, но если в отделе логистики не хватит одного водителя, чтобы вовремя отвезти заказчику груз, последствия могут быть достаточно неприятными.

Тем не менее, выделять категорию рабочих специальностей при подборе необходимо, так как она достаточно специфична. Опыт показывает, что при оценке личностных качеств кандидатов на «рабочие» вакансии, лучшие результаты дает использование проективных вопросов, благодаря которым можно исследовать мотивацию, активность и направленность будущего сотрудника. Например, по ответу на вопрос «При работе в команде ответственность увеличивается или уменьшается?» можно судить о том, может ли человек брать на себя ответственность и отвечать за свои поступки.

Часто бывает так, что кандидату очень нужна работа и ради нее он готов говорить все, что мы хотим от него услышать. А на самом деле его система ценностей абсолютно не совпадает с принятой в компании и он никогда не сможет принять ее корпоративную культуру. В таких случаях, проективные вопросы – это, наверное, не только лучший, но и единственный способ оценить кандидата (ведь претенденты часто отказываются заполнять анкеты и письменно отвечать на вопросы).

Специфика подбора персонала низшего звена заключается в том, что менеджерам по персоналу приходится проделывать огромный объем работ, и этот процесс можно назвать тяжелым, конца не видящим трудом. Чтобы хоть как-то упростить эту работу, HR-менеджерам необходимо организовать некоторую систему подбора таких работников.

Вероятность удачного попадания при выборе вспомогательного персонала – один из пяти. Поэтому, если система подбора выстроена, сама процедура поможет вам отфильтровать этих четырех.

Для подбора специалистов среднего звена применяется классический рекрутмент. Данный метод подбора является самым распространенным и востребованным. Его цель – найти специалиста, который будет соответствовать требованиям должности.

Подбор персонала среднего звена также имеет свои особенности, которые связаны со спецификой заказа, вакансии, отрасли, в которой предприятие осуществляет свою деятельность. Еще одной его отличительной чертой является, как правило, большое количество специалистов этого уровня на рынке труда, что, в свою очередь, предполагает дополнительные трудности:

- во-первых, очень много похожих специалистов, которые не имеют уникального опыта.
- во-вторых, они могут одновременно рассматривать похожие предложения.
- в-третьих, очень часто такие специалисты оценивают себя очень высоко, преувеличивают свои профессиональные навыки, вследствие чего имеют неадекватные зарплатные ожидания.
- кроме того, большой отклик на вакансию предполагает не меньшие временные затраты, чем при отсутствии такового.

Работа по закрытию вакансий среднего звена предполагает следующие этапы.

Работа с собственной базой данных кандидатов и различными СМИ и Интернетом. В результате чего формируется список кандидатов, которые по предварительной оценке соответствуют требованиям на вакансию.

Первичное интервью кандидатов по телефону, их приглашение на собеседование и его проведение. При подборе персонала мы используем различные техники и методики (Более подробную информацию см. статью «Методики подбора персонала»).

Определение по результатам собеседований 3-5 кандидатов, которые соответствуют заявленным требованиям, и представление их Заказчику для финального собеседования.

Процесс успешного поиска, отбора и привлечения кандидатов зависит от сложности Заказа и занимает обычно от 2 до 4 недель. Сроки выполнения Заказа связаны, прежде всего, с высокой активностью кандидатов при откликах на вакансию, но необязательностью в отношении назначенных собеседований, далее, из большого количества кандидатов необходимо отобрать таких, которые наиболее соответствуют требованиям Заказчика.

Стоимость данной услуги определяется сложностью каждого конкретного Заказа и уровнем подбираемых специалистов. В среднем гонорар составляет 12-15% от годового компенсационного пакета, предусмотренного Заказчиком для специалиста данного уровня.

Если есть необходимость найти менеджера (по продажам, по работе с клиентами и т.д.), руководителя отдела или специалиста, к которому предъявляется стандартный набор требований, кадровое агентство «Кадры Большого Города» предлагает Вам свою помощь. Работа над проектами по подбору среднего звена ведется специалистами, имеющими подготовку и опыт в области современных технологий подбора персонала.

Топ-позиция – должность высшего управленческого звена, к которому относятся генеральный директор и функциональные директора компании. Главным решением на пути возникающих проблем может являться постановка самой важной задачи для всех участников данного процесса - грамотная работа с информацией, как получаемой, так и передаваемой, ее обработка и анализ.

Можно выделить несколько основных особенностей подбора персонала на топ-позиции. В первую очередь, стоит отметить, что рекрутеру необходимо заниматься активным поиском кандидатов, так как пассивный поиск (размещение информации о вакансии в СМИ и интернет) не дает желаемого результата.

Еще одной особенностью подбора топ-менеджеров является длительность процессов поиска, оценки и принятия решения о приеме специалиста на работу. Не менее важным моментом в описании данного вида деятельности является качественно отличающийся уровень подхода к оценке профессиональных и личностных характеристик кандидатов на вакантную должность и их количества.

И самое главное – это понимание специалистами по подбору персонала основных отличительных черт данного направления рекрутинга, создающее фундамент для продуктивной работы в обозначенной области.

Топ-менеджер – руководитель высшего звена, как правило, работающий по найму. Он принимает решения, непосредственно влияющие на судьбу компании – ее развитие, положение и восприятие на рынке товаров или услуг. От высшего руководства организации зависят принципы и стандарты работы компании, положительный климат во всем коллективе, способность реализовывать поставленные задачи. А с учетом господствующего сегодня мирового финансового и экономического кризиса, можно смело утверждать, что деятельность топ-менеджеров влияет на способность компании выживать в неблагоприятных, а порой и критических условиях.

Говоря о подборе руководителей высшего управленческого звена, стоит отметить тот факт, что он в значительной степени отличается от подбора

персонала других звеньев.

В первую очередь это связано с тем, что топ-менеджеры – это те специалисты, которые в очень редких случаях оказываются в активном поиске нового места работы. Спрос на таких специалистов со стороны компаний работодателей очень высок. Чаще всего они получают целый ряд предложений от различных организаций, и которые рассматривают потом как запасной вариант трудоустройства. Они не относятся к той группе работников, которых можно привлечь одной лишь заработной платой, превышающей их предыдущий заработок.

С другой стороны, к кандидатам на должность топ-уровня предъявляется гораздо большее количество требований. Безусловно, отличается и качественная характеристика рассматриваемых критериев. Каждый из параметров оценки представляет собой огромную значимость для комплексного понимания профиля специалиста.

Помимо профессионального опыта и знаний, необходимо обеспечить серьезный подход к изучению деловых и личностных качеств претендента, которые в последствии могут сыграть решающую роль в его деятельности. Столь скрупулезный анализ можно объяснить тем, что риски, в случае малейшего просчета при оценке кандидата, могут быть слишком велики.

Учет на практике рассмотренной выше зависимости особенностей подбора персонала позволит компаниям значительно снизить издержки, связанные с наймом персонала и затрат на поиск сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шекшня С.В. «Управление персоналом современной организации» /учебно-практическое пособие/ - изд-во ЗАО “Бизнес-школа «Интел-синтез”», 1997 г. – 336 с.

2.Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л., Аксенова и др. Управление персоналом. – М: ЮНИТИ, 2005.

3.Управление персоналом организации: учебник под ред. Кибанова А.Я., - М.: 2003.

УДК 338.22-027.31-049.5(062)

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Булгакова Н.С., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.**

Согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до

2020 года, экономический рост, который стоит наряду основных приоритетов национальной безопасности достигается прежде всего путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал [2]. Именно частный бизнес как составной элемент национальной инновационной системы является основной движущей силой экономического развития. Уровень конкурентоспособности отечественного инновационного предпринимательства напрямую влияет на уровень национальной конкурентоспособности. От качества инноваций зависит быстрота насыщения спроса продукцией, что побуждает предпринимателей всего мира вести упорную конкуренцию за получение ресурсов для внедрения инноваций. По этой причине переход от экспортно-сырьевому к инновационному типу экономического развития в России требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских частных компаний, расширения их способности к работе на открытых глобальных рынках в условиях жесткой конкуренции [1]

По данным Росстата удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации на конец 2012 г. составил 9,1%, что всего на 0,2% превышает уровень предыдущего года, а доля инновационной продукции в объеме выпуска в 2012 г. оказался выше на 1,7%, чем в 2011 г. и составил 8%, что ниже допустимого уровня данного индикатора национально-экономической безопасности на 7% [4]. Когда как Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. были поставлены задачи увеличения доли промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40-50%, а доли инновационной продукции в объеме выпуска – до 25-35%. Наблюдаемая ситуация свидетельствует о том, что в Российской Федерации существует угроза сохранения экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, что является препятствием устойчивому экономическому росту российской экономики. Низкие темпы перевода национальной экономики на инновационный путь развития затрудняет успешную интеграцию России в глобальное экономическое пространство и международную систему разделения труда.

Мировая практика показывает, что именно бизнес-структуры играют ключевую роль в разработке и внедрении инноваций. Доля затрат корпораций на исследования и разработки в общенациональных затратах на НИР превышает 65%, а в среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приближается к 70% [5].

В соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности на 2013 г. по глобальному индексу инноваций (состоит из следующих параметров: человеческий капитал, институты, развитие бизнеса и внутреннего рынка, а также достигнутые результаты инновационной деятельности) Россия заняла 62 место в списке из 142 стран. (для сравнения США занимают 5 место, Япония – 22, Беларусь – 77, Украина – 71, Швеция – 2, Казахстан – 84, Франция – 20, Германия – 15) [5]. Это говорит о слабой восприимчивости экономики России к инновациям.

Основным препятствием в осуществлении инноваций является: недостаток собственных средств предприятий, высокая стоимость нововведений, длительные сроки их окупаемости, высокий экономический риск, конкуренция со стороны китайских фирм, огромный процент, взимаемый банками за кредиты и короткие сроки финансирования. Негативно на развитие инноваций в России влияет и узкий рынок высокотехнологичной продукции, слабая информированность компаний о деятельности друг друга. Поэтому многие российские предприниматели предпочитают внедрять инновации в зарубежных странах.

Если сравнить уровень инновационного развития отечественного предпринимательства с такими странами, как: Казахстан (как страны-партнеры по таможенному союзу), Украина (так как Украина и Беларусь после обретения самостоятельности имели примерно одинаковые начальные условия для развития), Германия, Швеция, Франция (в качестве примеров стран с наиболее стабильной финансовой системой), Япония (как пример наиболее технологически развитой страны), по следующим основным критериям:

- 1) количество патентных заявок в национальные патентные агентства (в расчете на душу населения);
- 2) удельный вес расходов на науку и инновации в ВВП (наукоемкость ВВП);
- 3) защищенность иностранных инвесторов (по рейтингу);
- 4) уровень развития налоговой системы (по рейтингу сложности налоговых систем);
- 5) уровень развития кредитной системы (по рейтингу доступности кредитов), и проранжировать страны по значениям критериев, то можно будет сказать, что наиболее инновационно-привлекательные страны это Япония (средний ранг 2,4), Германия (3,2), Швеция (3,2).

Беларусь на последнем месте по выбранным показателям (7,0) [3]. Россия же занимает промежуточное положение со средним рангом 4,2, поэтому можно сказать, что уровень инновационного развития российских предприятиях не позволяет конкурировать с такими странами, как Япония, Германия и Швеция.

На рисунке 1 представлены расходы бизнеса на финансирование НИОКР в ряде стран в 2007-2012 г.

Из рисунка 1 видно, что в России расходы бизнеса на финансирование НИОКР существенно ниже, чем в Японии, Казахстане, Франции, Германии и Швеции и немного выше, чем в Беларуси и Украине и в 2012 г. они составили 27,5% от общего объема финансирования.

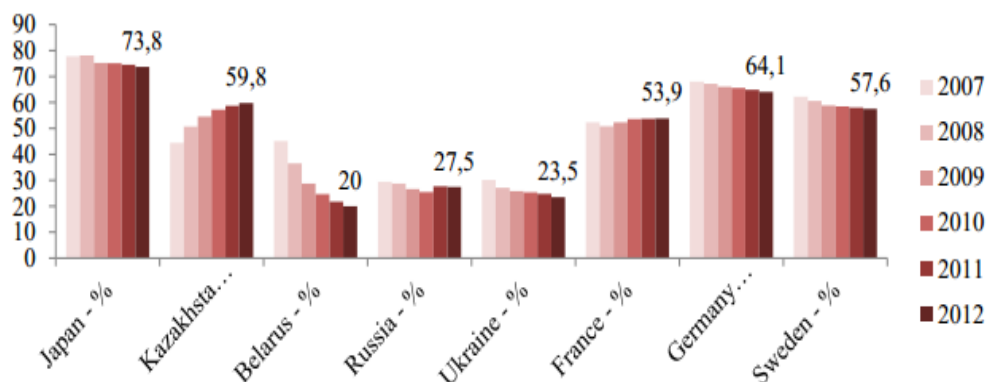


Рисунок 1 – Расходы бизнеса на финансирование НИОКР в ряде стран в 2007-2012 гг., в процентах к общему объему финансирования

Государственные расходы на финансирование НИОКР в 2012 г. составили 67,6%, средства зарубежных инвесторов – 3,9%, расходы частных некоммерческих фондов – 0,2%.

Очевидно, что таких результатов Японии, Германии и Швеции можно достигнуть только за счет хорошо продуманной государственной инновационной политики.

Анализируя опыт зарубежных стран можно предложить следующие меры для формирования конкурентоспособного отечественного инновационного предпринимательства:

- концентрация на тех направлениях, где особенно сильны позиции российской науки (на энергетике, высоких технологиях, модернизации транспортных средств, путей сообщения и биомедицине, информационных технологиях);
- введение льготного финансирования банками инвестиционных предприятий;
- сокращение сроков инженерно-конструкторских разработок, производственного освоения выпускаемой продукции, что позволит не отставать с выходом на новые рынки;
- жесткая политика по защите интеллектуальной собственности и старается не допускать утечки инновационных идей и кадров в другие страны;
- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности.

Таким образом, для снижения угроз национальной экономической безопасности Российской Федерации необходимо широкое привлечение предпринимательства к инновациям. Задача государства заключается в том, чтобы способствовать преодолению низкотехнологического равновесия в экономике, составить долгосрочный план осуществления инноваций, сформировать национальную инновационную систему и стимулировать бизнес, в том числе и банковский, к активной инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // СПС «Консультант»
2. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 // СПС «Консультант»
3. Климова Н.П. Зарубежный опыт стимулирования инновационной Деятельности // Экономика и социум. 2014. №2
4. Росстат // internet resource <http://www.gks.ru> Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // internet resource <http://raexpert.ru>

УДК 005.591.6(470+571)(062)

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА РОСТ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

**Васькина С.Н., гр. 21-ДЗ
Рук. Васильева Т.Н.**

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления, включая новые формы контроля, методы планирования, приёмы анализа [1].

Инновация выполняет следующие три функции:

- воспроизводственную;
- инвестиционную;
- стимулирующую.

Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл воспроизводственной функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

Прибыль, полученная за счет реализации инновации, может использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций. Таким образом, использование прибыли от инновации для инвестирования составляет содержание инвестиционной функции инновации.

Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления

финансами. Все вместе это составляет содержание стимулирующей функции инновации.

Любое предприятие, существующее в рыночных условиях, для получения стратегических преимуществ должно осуществлять инновационную деятельность.

Инновационная деятельность – усовершенствование продукции или технологического процесса, а также создание нового продукта или технологического процесса, реализуемого в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо других научно-технических достижений.

Целью работы является рассмотрение инновационной деятельности российских предприятий, её динамика за последние годы и её влияние на рост ВВП.

Важнейшими направлениями инноваций служит применение электронных устройств, компьютеров, оптоволоконной техники, методов математического анализа, телекоммуникаций, роботостроения, информационных услуг. Для такого развития инновационной деятельности требуется более богатая финансовая и научно-техническая база. Инновации в производстве составляют наиболее перспективный и эффективный способ экономического роста. В этом выражена наиболее существенная особенность и значение данного экономического процесса [1].

Очень важную роль в стимулировании государственной политики по модернизации экономики на основе инноваций играет инновационная активность российских предприятий. В таблице 1 представлены основные показатели инновационной активности российских предприятий с 2009 по 2012 годы.

Таблица 1 – Основные показатели инновационной активности российских предприятий с 2010 по 2012 гг.

	2010	2011	2012	Абс рост, %
Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды				
Инновационная активность организаций, %	10,8	11,1	11,1	0
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, %	9,3	9,3	9,6	0,3
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	4,8	6,3	8,0	1,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	1,6	2,2	2,5	0,3
Затраты на технологические инновации, млн. руб.				
в фактически действовавших ценах	400803,8	733815,9	904560,8	170744,9
в постоянных ценах 2000 г.	101124,6	160298,7	182117,2	21818,5
Удельный вес организаций, осуществляющих	3,2	3,3	3,0	-0,3

организационные инновации в отчётном году в общем числе организаций, %				
Удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации в отчётном году в общем числе организаций, %	6,5	5,5	4,7	-0,8
Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в общем числе малых предприятий %		5,1	-	-

Источник: [2, с. 572-573]

Анализ таблицы 1 показал, что в российской экономике в последние годы инновационная активность предприятий, функционирующих в основных отраслях промышленности, росла медленно, а в 2012 году по сравнению с 2011 годом не изменилась, осталась прежней. Так, в 2011 году по сравнению с 2010 годом инновационная активность российских организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых, распределением электроэнергии, газа и воды, обрабатывающих производств выросла на 0,3% с 10,8% до 11,1%; в 2012 году – осталась прежней, 11,1%.

Незначительно за данный период времени увеличился удельный вес организаций на 0,3%, осуществляющих технологические инновации в общем числе российских организаций.

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в 2012г. по сравнению с 2011 годом вырос на 1,7%.

Снизился удельный вес организаций, осуществляющих организационные и маркетинговые инновации в общем числе предприятий. Так, удельный вес организаций, осуществляющих организационные инновации, в 2012 году по сравнению с 2011 годом снизился на 0,3%, а маркетинговых инноваций на 0,8%.

Следует отметить, что рост инновационной активности российских предприятий является недостаточным, чтобы сравниться по числу инновационно-активных предприятий в развитых странах и перейти с четвёртого и пятого технологического уклада к шестому, основанному на нано-, био- и ИКТ-технологиях.

Место России в мировых инновационных процессах пока не соответствует имеющемуся в стране потенциалу. Россия имеет конкурентные преимущества в виде обширной ресурсной и территориальной базы, высокого интеллектуального и образовательного уровня, научно-технических заделов в реализации примерно 12 макро технологий из числа, определяющих потенциал развитых стран [3].

Для повышения инновационной активности российских предприятий необходимо, прежде всего, переориентировать экономическую политику Правительства в сторону создания макроэкономической среды, предусматривающей меры по опережающему развитию шестого технологического уклада.

Для решения столь важной задачи государство располагает инструментами налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, а также политики ценовой и антимонопольной.

Оптимальной, направленной на цели развития и модернизации экономики, является политика ослабления фискальной нагрузки на любые виды инновационной и высокотехнологической деятельности и увеличение ассигнований на поддержку критически значимых для становления в России шестого технологического уклада.

В увязке с налогово-бюджетной должна осуществляться и денежно-кредитная политика. Для стимулирования инновационной активности российских предприятий необходимо центробанковскую ставку рефинансирования удерживать в пределах 4-6% (с учётом рентабельности ведущих отраслей обрабатывающей промышленности) с удлинением предоставления Банком России кредитов [1, с. 21].

В целях борьбы с инфляцией, препятствующей росту инновационной активности, необходимо госрегулирование тарифов на услуги естественных монополий, в связи с чем, нужно отказаться от установки на повышение цен на энергоносители до мирового уровня, признав обеспечение равнодоходности поставок природного газа на внутренний и внешний рынки ложным ориентиром. Для подавления инфляции следует продолжать борьбу с монополизацией сырьевых, продовольственных и финансовых рынков. Для усиления воздействия на рост инновационной активности российских предприятий необходима и внешнеторговая политика. Российская внешнеторговая политика должна стимулировать экспорт высокотехнологичной продукции и удешевлять импорт высокотехнологичного оборудования для инновационно-активных предприятий.

Таким образом, для получения мультипликативного эффекта в виде значительного роста инновационной активности российских промышленных предприятий все направления и инструменты макроэкономической политики Правительства должны стимулировать переход современной экономики к шестому технологическому укладу, «экономике, основанной на знаниях».

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев, С. Ю. Снова к альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики (предложения на 2013-2014 гг.) [Текст] / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2013. – № 3. – С. 3-37.

2. Научные исследования и инновации [Текст] // Российский статистический ежегодник. 2012 : стат. сб. – М., 2012. – [Разд.] 21. - С. 20-25.

3. Скоблякова И.В. Венчурный капитал в стратегии антикризисного управления [Текст] / В.И. Романчин, И.В. Скоблякова, В.Т. Смирнов. – Орел: Изд-во ОрелГТУ, 2002. - 248 с.

УДК 330.34

КАК БОГАТЫЕ СТРАНЫ СТАЛИ БОГАТЫМИ И ПОЧЕМУ БЕДНЫЕ СТРАНЫ ОСТАЮТСЯ БЕДНЫМИ

**Власова М. Г., гр. 21-М
Рук. Ямщикова Т.Н.**

В 2011 году вышла книга норвежского экономиста Эрика Райнерта под названием «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными». Книга о том, чем плоха современная экономическая теория и основанная на ней политика сильных мира сего в отношении бедных стран.

Разрыв между богатейшими и беднейшими странами мира стремительно увеличивается, причем в большинстве бедных стран в последнее время отмечен резкий рост населения. Несмотря на триллионы долларов, потраченные на помощь в развитии, ситуация остается удручающей. Половина населения Земли имеет доход менее 2 долл. в день. В некоторых странах максимальный уровень реальной заработной платы был зафиксирован еще в 1970-е годы. [1]

Автор начал работать над своей книгой еще в 1967 году, когда приехал как гость перуанской организации по развитию местных сообществ. Его безумно удивляло, что люди, которых он видел за работой, – носильщики в аэропорту, водители автобусов, персонал в гостинице, продавцы в магазинах – работали ничуть не менее эффективно, чем их коллеги в Норвегии. Почему же люди здесь так бедны? [1]

Экономисты утверждали, что свободная торговля способствует экономическому равенству, нивелируя зарплаты бедных и богатых людей по всему миру. Однако мы наблюдаем совершенно иную картину.

Причины начнем искать исходя из самой экономической науки, а ее условно можно разделить на два канона. Первый канон связан со стремлением достичь универсальных истин, это наиболее абстрактная экономическая наука. Вторым же канон – это теория, основанная на опыте, целью которой является создание непосредственно полезной экономической теории. Именно положения первого канона основаны на идеях Д. Рикардо о том, что свободная торговля приводит к равновесию. По мнению автора книги, эти идеи не вредят развитым странам, но для бедных стран свободная торговля с богатыми губительна. Все дело в том, что теория не учитывает того, что в странах совершенно разные экономические ситуации и, не смотря на имеющиеся доказательства усугубляющегося разрыва, продолжает стричь все страны под одну гребенку.

Также можно отметить то, что в отношении увеличения благосостояния бедных стран, используется совершенно иные средства, нежели те, что позволили нынешним странам разбогатеть.

Европейцы рано заметили, что всеобщее богатство встречается только там, где сельского хозяйства либо нет, либо оно играет небольшую роль. Богатство стало считаться непреднамеренным, побочным продуктом концентрации в

больших городах разнообразных отраслей обрабатывающей промышленности. Это связано с такими понятиями как убывающая и возрастающая отдача. Именно промышленность, основанная на возрастающей отдаче (т. е. снижении издержек при увеличении производства), позволила такой стране как Англия разбогатеть. Как только эта схема была осознана, при помощи мудрой экономической политики богатство стало возможно распространять и за пределы нескольких естественно богатых областей. Политика эмуляции в самом деле могла распространять богатство на бедные и феодальные сельскохозяйственные земли, но для этого требовалось существенное вмешательство в работу рынка. [1]

Великобритания начала богатеть еще при Генрихе VII, который, взойдя на трон в 1485 году, ввел налог на вывоз необработанной шерсти, подрывая сырьевую базу флорентийских производителей шерстяной ткани. А их английских конкурентов он освобождал от налогов и давал временную монополию на торговлю в определенных регионах. А вот Испания, в которую во времена Конкисты хлынуло золото, пошла другим путем. В результате и собственную экономику загубила, и богатство удержать не смогла – всё золото ушло в Венецию и Голландию, где как раз была сосредоточена промышленность. Потом английским путем пошли освободившиеся от опеки британской короны Штаты, которым до того не разрешали развивать свое производство. [2]

Таким образом можно сказать, что залогом богатства являются развитие и защита промышленности, грамотное вмешательство политики в экономику, а также эмуляция (попытка сравниться с другими или превзойти их в каком-либо достижении или качестве).

Теперь рассмотрим возможности намеренного обеднения стран. В послевоенной Европе был поставлен жесткий эксперимент. Несмотря на понимание необходимости и значения промышленности в экономике страны, было принято решение деиндустриализовать Германию (по Плану Моргантау). Имели место даже попытки заливать шахты водой и цементом. Однако потом поняли, что это может плохо кончиться. Германию можно было превратить сельскую страну лишь ценой жизни 25 миллионов жителей, так как страна, перейдя на основной вид деятельности, связанный с убывающей отдачей просто не сможет прокормить население.

Рассмотрим факторы, мешающие странам разбогатеть. По мнению автора книги, бедность стран сохраняется на основе концепции «сравнительного преимущества» – когда каждый субъект специализируется на том, что у него лучше всего получается, потом на свободном рынке все обмениваются результатами своего труда, и в итоге наступает равновесие. Именно эти идеи – свободного рынка и специализации – предлагают нынешние советники из Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка развивающимся странам.

В итоге сегодня, как утверждает Райнерт, богатые страны специализируются на видах деятельности с возрастающей отдачей, а бедные – на деятельности с отдачей убывающей, фактически – на бедности. В этом-то и состоит главная ошибка классических экономистов: они сосредоточились на

торговле, на обмене, выпустив из виду производство, качественные отличия видов деятельности и появление инноваций, меняющих экономическую структуру. [2]

Автор книги изучил экономическое положение многих стран и сделал вывод, что всюду следование рекомендациям МВФ, руководствующихся идеями первого канона, приводило к плачевным последствиям. Например, в Монголии было уничтожено 90% промышленности всего за два-три года. Выпуск хлеба снизился на 71%, книг и газет – на 79. Росли только производство алкоголя и сбор птичьего пуха. [1]

Кроме того, считая источником роста капитал, а не технологии и новые знания, в Африку отправляют деньги, которые не куда инвестировать, так как нет обрабатывающей промышленности. Подобная паллиативная экономика практически вытеснила экономику развития.

Для успешного обогащения бедным странам необходимо найти равновесие между экономикой развития (радикальной сменой производственной системы в бедных странах) и паллиативной экономикой (облегчением экономически тяжелого положения), чтобы избежать негативных последствий в долгосрочной перспективе. Не надо забывать, что ухудшение экономической ситуации в бедных странах произошло тогда, когда ООН передала ответственность за мировое развитие Всемирному банку и МВФ.

Таким образом, для обогащения страны, по мнению автора необходимо отвергнуть навязываемую бедным странам экономику, превращающую страны в колонии. Нужно начать развиваться, опираясь на опыт богатых стран, а также руководствуясь правилами экономической эмуляции: стремление к видам деятельности с растущей отдачей, защиты целевых видов деятельности, признание важности образования и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райнерт, Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Эрик Райнерт . - Пер. с англ. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
2. Данковский А.Против Рикардо, Самуэльсона, Всемирного банка и МВФ / А. Данковский // Украинский деловой журанал «Эксперт». [Электронный ресурс]. URL:<http://www.expert.ua/articles/14/0/8882>
3. Автономов В. Абстракция –мать порядка? / В. Автономов // Журнал «Вопросы экономики»2013 г - №4.
4. Самые богатые страны мира – 2013. Инвестирование.[Электронный ресурс]. URL: <http://investr-pro.ru/samye-bogatye-strany-v-mire-2013.html>
5. Топ-10 самых бедных стран в мире [Электронный ресурс]. URL:<http://ru.tsn.ua/foto/top-10-samyh-bednyh-stran-v-mire-333460.html>

УДК 338.242

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Ганина Т.Р., гр. 13-Э
Рук. Рогожин С.А.

Экономическая безопасность – состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз.

Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) – сформулирована в Указе Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608. Рассматривается как составная часть, развивающая и конкретизирующая соответствующие положения Концепции национальной безопасности Российской Федерации с учетом национальных интересов в области экономики.

Цель государственной стратегии – обеспечение такого развития экономики, при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Для достижения цели государственной стратегии экономической безопасности необходимо выполнить следующие задачи:

- защита гражданских прав населения, повышение уровня и качества жизни, гарантирующих социальный мир в стране и спокойствие в обществе;
- эффективное решение внутренних политических, экономических и социальных задач, исходя из национальных интересов;
- активное влияние на процессы в мире, затрагивающие национальные интересы России;
- эффективная реализация преимуществ международного разделения труда, устойчивости развития страны в условиях ее равноправной интеграции в мирохозяйственные связи, недопущение критической зависимости России от зарубежных стран в жизненно важных вопросах экономического сотрудничества.

Объектами экономической безопасности Российской Федерации являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности.

Государственная стратегия включает:

- характеристику внешних и внутренних угроз экономической безопасности Российской Федерации как совокупности условий и факторов, создающих опасность для жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства; определение и мониторинг факторов, подрывающих

устойчивость социально-экономической системы государства, на краткосрочную и среднесрочную (три - пять лет) перспективу.

- определение критериев и параметров, характеризующих национальные интересы в области экономики и отвечающих требованиям экономической безопасности Российской Федерации.

- формирование экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов, устраняющих или смягчающих воздействие факторов, подрывающих устойчивость национальной экономики.

Реализация Государственной стратегии должна осуществляться через систему конкретных мер, реализуемых на основе качественных индикаторов и количественных показателей – макроэкономических, демографических, внешнеэкономических, экологических, технологических и других.

Без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутригосударственном, так и в международном плане.

Реализация Государственной стратегии должна создать необходимые условия для достижения общих целей национальной безопасности. В частности, обеспечить:

- защиту гражданских прав населения, повышение уровня и качества его жизни, гарантирующих социальный мир в стране и спокойствие в обществе;

- эффективное решение внутренних политических, экономических и социальных задач, исходя из национальных интересов;

- активное влияние на процессы в мире, затрагивающие национальные интересы России.

Внеэкономическая направленность государственной стратегии заключается в эффективной реализации преимуществ международного разделения труда, устойчивости развития страны в условиях ее равноправной интеграции в мирохозяйственные связи, недопущении критической зависимости России от зарубежных стран или их сообществ в жизненно важных вопросах экономического сотрудничества.

Несмотря на сложность переживаемого переходного периода, Россия имеет широкие возможности для обеспечения своей экономической безопасности, сохранения политического и военного статуса великой державы. Страна располагает квалифицированными кадрами ученых, инженеров, рабочих, подавляющим большинством видов минерально-сырьевых ресурсов, созданный производственный потенциал способен обеспечить потребности ее дальнейшего развития.

Для повышения экономической безопасности страны необходима разработка соответствующего механизма ее обеспечения. Он представляет собой систему организационных, экономических и правовых мер по предотвращению экономических угроз и включает следующие элементы:

- объективный и всесторонний мониторинг состояния экономики и общества в целях выявления, прогнозирования и предупреждения угроз экономической безопасности;

- выработку пороговых значений социально-экономических показателей, несоблюдение которых приводит к нестабильности и конфликтам;
- деятельность государства по выявлению и предупреждению внутренних и внешних угроз безопасности экономики.

Таким образом, государственная стратегия обеспечения экономической безопасности, которая должна быть ориентирована на защиту населения страны, а также на сохранение и рост образовательного, научно-технического и производственного потенциала, необходима для создания комплекса оптимальных условий для жизнедеятельности и развития индивида, социально-экономической и военно-политической стабильности российского общества, сохранения целостности и государственности России, противостояния воздействию внутренних и внешних угроз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Потрубач Н.Н., Максutow Р.К. Концепция экономической безопасности // Социально-гуманитарные знания. 2000. № 3. С. 130
2. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. №608 «О государственной стратегии экономической безопасности РФ (Основных положениях)».

УДК 339.138.024

АРОМА-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Глазкова А.И., гр. 31-У
Рук. Ушакова И.В.

Современная маркетинговая деятельность должна базироваться на применении особых средств воздействия на сознание человека. Человек XXI века видит вокруг себя тысячи разных видов рекламы ежедневно, однако он физически не способен запоминать всю информацию, кроме того, современный человек владеет неким «иммунитетом» против традиционной рекламы.

Повышение эффективности рекламы становится обязательным условием для успешной реализации продукта. Это происходит посредством ее ориентации на психофизиологические знания о человеке. Современный рекламный продукт должен влиять на активность, настроение потребителя, его эмоции. Поэтому вполне естественно, что реклама применяет психологические методы воздействия на человека для повышения собственной эффективности.

Сведения, известные из областей медицины и психологии, о воздействии запахов на человека стали настолько привлекательными для маркетологов, что появилось отдельное направление – арома-маркетинг. Арома-маркетинг – направление маркетинга, основывающееся на использовании различных запахов и ароматов с целью стимулирования продаж, продвижения товара на рынке и

благоприятного влияния на покупателя.

Воздействие приятным запахом может непосредственно влиять на настроение человека и изменять его. При этом определенные ароматы могут оказывать специфическое влияние, вызывая расслабление, возбуждение или усиление чувственности. Ароматы лаванды, ромашки, лимона и сандалового дерева ослабляют активность головного мозга быстрее, чем любой антидепрессант. А жасмин, роза, мята и гвоздика возбуждают клетки серого вещества мощнее, чем крепкий кофе. Сегодня разработаны оптимальные запахи для магазинов, продающих розничные товары. Для продуктовых магазинов наибольший эффект дает аромат свежее испеченного хлеба и, например, огурца или арбуза. В магазинах одежды увеличить продажи помогают запахи ванили, лаванды, базилика, мяты и лимона. Изобретены духи, которые предназначены для разбрызгивания в салонах автомобилей, содержащие запахи дерева и кожи. Они создают аромат, который призван усилить доверие покупателя к конкретной марке машины. В фитнес-центрах используются ароматы мяты, лайма и морского бриза. В России это достаточно молодое явление, тогда как в Европе и Америке уже давно применяется такой метод увеличения объема продаж. Однако есть некоторые российские фирмы, успешно использующие арома-маркетинг [1].

По данным 2011 года компании Агомасо, распространение запаха имбирного печенья и пряников около баров «Каро Фильм» повысило уровень продаж на 15% за две недели, а запах свежее испеченного хлеба – на 40% [2].

Московская галерея «Времена года» является превосходным примером арома-брендинга. Основная брендовая концепция этой галереи – это смена времен года. С помощью различных запахов компания аранжирует смену времен года, создавая при этом особую атмосферу, присущую каждому времени года. Так, весной в торговой галерее присутствовал аромат свежескошенной травы. С приходом лета этот запах сменили на аромат лимонной вербены. Осенью в галерее «Времена года» распространяется аромат теплых специй, а зимой, когда необходимо подчеркнуть и усилить праздничное новогоднее настроение, применяется аромат традиционного католического Рождества – свежее испеченного имбирного печенья. Не смотря, на то что, после установки ароматизаторов, цены в галерее возросли, количество посетителей увеличилось.

В сети быстрого питания McDonald's запах около окошка выдачи – не живой запах «из плиты», так пахнут ароматизаторы, производимые компанией «International Flavours and Fragrance». Их 3 штуки: жареный бекон и лук, жареная картошка, свежий хлеб [3].

Однако аромат должен быть ненавязчивым и соответствовать обстановке. Полным провалом оказалась рекламная акция одной из кондитерских компаний, разместившей на автобусных остановках свои рекламные объявления, ароматизированные запахом шоколадного печенья. Данная акция продлилась всего один день, так как после потока жалоб городские власти распорядились убрать с автобусных остановок раздражающие людей рекламные листочки. Это связано с тем, что на улице, вне продуктовой среды, он уже кажется искусственным и чужеродным, а значит, не очень приятным.

Помимо увеличения объема продаж запах играет огромную роль в формировании бренда. Поскольку запах лучше всего пробуждает воспоминания, его можно использовать для формирования у целевой аудитории прочной связки «запах–образ». При этом фактически у любого источника знакомого аромата будет сила рекламного воздействия. Данный бренд будет выделяться среди своих конкурентов и запомнится, даже если человеку не интересен данный товар.

В городе Красноярске авторами было проведено исследование в магазине женской одежды «Kira Plastinina», выявляющее степень эффективности использования арома-маркетинга в торговле. В магазине используется ароматизация помещения: присутствует композиция ароматов, включающих сладкие ноты: ванили, шоколада. Исследование проходило в два этапа:

1) Наблюдения и замеры. Анализ влияния ароматизации торгового зала на выбор покупателей;

2) Социологический опрос посетительниц после посещения магазина с аромаустановками.

На первом этапе авторами было проведено наблюдение за такими показателями, как среднее число посетителей, размер среднего чека, конверсия (процент покупателей, совершивших покупку), среднее время нахождения в торговом зале. Авторы провели сравнение этих показателей в определенные 3 дня недели, в первую неделю с ароматизацией торгового помещения, во вторую – без. Время наблюдения с 10.00 по 18.00. Результаты исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты анализа влияния ароматизации торгового зала на выбор покупателей в магазине «Kira Plastinina»

Показатель	Без ароматизации	С ароматизацией	Отклонение
1. Среднее число посетителей (чел.)	100	123	+23
2. Размер среднего чека (руб.)	2070	2220	+150
3. Конверсия (%)	17,4	30,2	+12,8
4. Среднее время нахождения в торговом зале (мин.)	6	11,5	+5,5

В ходе анализа показателей наблюдается тенденция увеличения всех показателей: среднее число посетителей увеличилось на 23 человека, размер среднего чека имеет положительное отклонение в размере 150 рублей, отношение числа посетителей, сделавших покупку, к общему числу увеличилось на 12,8%, увеличение среднего времени нахождения в торговом зале составило 5,5 минуты.

На втором этапе исследований авторами был проведен социологический опрос посетительниц магазина «Kira Plastinina» с ароматизацией торгового зала. После посещения магазина, девушкам были заданы следующие вопросы: повысилось ли настроение от посещения магазина, хотели бы купить товар в

данном магазине, понравился ли аромат в магазине, может ли аромат толкнуть их на импульсивную покупку, хотели бы посетить данный магазин еще раз.

Результаты исследования показывают, что арома-маркетинг оказывает большое влияние на психологическое состояние покупателя. На один из главных вопросов: о влиянии аромата на импульсивность покупки, в магазине «Kira Plastinina» положительные ответы респондентов были получены в количестве 89%. Число положительных ответов на вопросы о желании купить товар и о последующем посещении магазина 51% и 73% соответственно. Немаловажный психологический фактор, влияющий на желание купить товар - это настроение покупателя, 86% участниц отметили повышение настроения в отделе «Kira Plastinina».

В ходе проведенных исследований было выявлено, что арома-маркетинг оказывает мощное психологическое воздействие на настроение потенциальных покупателей и может являться средством увеличения прибыли магазина за счет привлечения клиентов. Применение такого метода влияния как аромат может помочь повысить статус магазина вплоть до элитарного за счет своей эксклюзивности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации. 28 инструментов миллениума / А.В. Ульяновский – М.: Эксмо, 2009. – 432 с.
2. Официальный сайт компании Аромасо « [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aroma-profi.com>
3. Латынина Ю. Л. Тайны McDonald's // Креативная реклама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adme.ru>
4. Цветкова Д. П. Обоняние под прицелом // Продвижение продовольствия Prod&Prod [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.habeas.ru>

УДК 330.322.2:659.1(062)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ УХУДШАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

**Гнездилова А.С., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.**

Готовность инвестора к вложению капитала в экономику зависит от существующего в стране инвестиционного климата. Важнейшим фактором, определяющим инвестиционный климат, является величина доходности и степень риска инвестиций. Инвестиции будут достаточными только в том случае, если инвестор будет в значительной степени уверен в получении дохода, способного компенсировать ему отказ от потребления имеющихся средств в настоящее время

и риск. [1]

Из-за кризиса в украинской политической системе, Россия оказалась между «молотом и наковальней». США и ряд других стран пытается ввести экономические санкции против России. Эта ситуация негативно сказывается на экономике страны. По данным Министерства экономического развития, в январе этого года ухудшилась динамика практически всех макроэкономических показателей.

Произошел существенный спад инвестиций, строительства, снизились темпы промышленного производства. В январе резко снизилась инвестиционная активность. Инвестиции в основной капитал в России в марте 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. снизились на 4,3% и составили 700,4 млрд. руб. Об этом говорится в оперативном докладе Федеральной службы государственной статистики (Росстат). По сравнению с февралем показатель вырос на 9,3%. По итогам 2013 г. инвестиции в основной капитал в России снизились в годовом выражении на 0,3%, составив 13,221 трлн. руб. Декабрьское значение показателя в 2,337 трлн. руб. оказалось на 0,3% больше показателя за декабрь 2012 г. и на 70% больше значения за ноябрь 2013 г. [3]

Кризис инвестирования увеличивает масштабы оттока капитала из страны, а также блокирует приток иностранных инвестиций. Так как для каждого инвестора, прежде всего, нужна стабильная гарантия вложения и приумножения его капитала. На основании нынешнего состояния экономики России можно привести несколько путей для увеличения инвестиционной активности бизнеса. Во-первых, это государственно-частное партнерство, которое, является эффективным механизмом привлечения долгосрочных инвестиций направленных на развитие инновационных проектов и секторов экономики.

Существуют две преобладающие формы финансирования проектов:

Договорная форма ГЧП – софинансирование на договорных условиях инвестиционного проекта, которое реализуется в рамках концессионных соглашений (данная форма в настоящее время является мало проработанной, которой присуще: а) отсутствие практического опыта реализации таких соглашений, а также б) недостаточно проработанная законодательная база).

Долевая форма ГЧП – наиболее распространенная в настоящее время форма сотрудничества государства и бизнеса – заключается в инвестировании частных и публичных средств в уставные капиталы юридических лиц. Это наиболее простая и доступная форма организации партнерства. Наиболее успешным вариантом долевой формы ГЧП является закрытый паевой инвестиционный фонд. В качестве достоинств использования закрытого ПИФа можно отметить следующее:

1. Полный контроль над проектом, который достигается за счет одновременного управленческого и инвестиционного участия со-инвесторов.

2. Эффективный способ привлечения частного и публичного финансирования в проект.

3. Более высокие темпы реализации проекта достигаются за счет возможностей безналогового реинвестирования полученных доходов.

4. Разделение рисков участников проекта и самого проекта.

5. 5) Контроль расходования бюджетных средств обеспечивается информационной открытостью инструмента, что нивелирует риски нецелевого использования денежных средств и несанкционированного выбытия имущества.

6. Информационная прозрачность, в свою очередь, является дополнительной гарантией интересов действующих инвесторов и способствует привлечению в проект новых. [4]

Во-вторых, это соинвестирование или инвестирование в рамках синдиката. Это интересный способ привлечения инвестиций, так как предполагает объединение нескольких инвесторов с их капиталами с целью управления проектом. В этом случае уровень риска будет диверсифицирован, а полномочия поделены между инвесторами.

Соинвестирование – попытка достичь синергии нескольких игроков: несколько инвесторов вместе могут в большей степени помочь проекту (в плане привнесения в проект не просто денег, а – «умных денег»). И это позволяет сделать более эффективными их собственные вложения.

В-третьих, это возможность инвестирования широкими слоями населения, т.е. организация соответствующих пунктов по продаже небольших пакетов акций и выплате дивидендов по ним. [2]

В-четвертых, это минимизация инвестиционных рисков путем доступности и точности показателей финансово-хозяйственной деятельности. Инвестор должен знать, в каком положении сейчас находится предприятие.

В-пятых, это налоговые льготы и субсидии. Инвестор будет охотнее вкладывать свой капитал в развитие отраслей российской экономики.

В-шестых, это повышение конкурентоспособности российских финансовых ресурсов, путем уменьшения процентной ставки по ним, увеличения срока привлечения, минимизация издержек, связанных с привлечением средств.

В-седьмых, это создание резервных фондов (по каждому этапу инвестиционного проекта) на покрытие непредвиденных расходов. Таким образом, выше перечисленные предложения по повышению инвестиционной активности бизнеса и улучшению инвестиционного климата в целом, в настоящее время весьма конструктивны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов Б.Т. Инвестиции. Учебное пособие. Издательство: Юнити Дана. 2010. - 624 с.

2. Максимова В.Ф. ИНВЕСТИЦИИ. Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 182 с.

3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Офиц.сайт]. URL: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения 21.04.2014).

4. 4.Российская консалтинговая компания IMAC: электронный журнал. URL: http://imac.ru/vital_topics/state-private_partnership.php

УДК 334.021.2

ФОРМИРОВАНИЕ ОТДЕЛА ВЭД КАК ИНТЕГРИРОВАННОЙ ПОДСИСТЕМЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ УЧАСТНИКОВ ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

**Говорова О.Ю., гр. 51-ЛГ
Рук. Проконина О.В.**

Предпосылкой успешной деятельности каждого предприятия является хорошо продуманная функциональная структура и рациональная система управления, а эффективность управления, в свою очередь, зависит от выбора организационной структуры.

Управленческая деятельность предприятия охватывает следующие сферы: производство; качество; персонал; проведение НИОКР; финансы и инвестиционную деятельность; снабженческо-сбытовую деятельность; складское и транспортное хозяйство.

Ориентируясь на степень централизации (децентрализации), можно выделить ряд организационных структур управления деятельностью предприятия: линейную, линейно-штабную, функциональную, дивизиональную, ориентированную на поиск нового, матричную.

В целом организационная система управления должна обеспечивать маневренность производства, необходимость которой может быть обусловлена изменениями уровня спроса или действиями конкурентов, снижением цен, падением доли фирмы на рынке и т.п.

Управление ВЭД предприятия – это воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в международном разделении труда.

При организации управления ВЭД предприятия должны соблюдаться следующие принципы:

- самостоятельность в принятии решений;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности;
- учет национальных экономических интересов;
- свобода выбора партнера по ВЭД;
- обеспечение эффективности ВЭД.

На производственном предприятии выбор формы организации службы ВЭД определяется:

- видом хозяйственной деятельности предприятия (промышленная, аграрная, торговая и т.п.);
- мотивами и потребностями, побуждающими к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);

- степенью интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только намерено включиться в международные операции, количество и характер уже освоенных внешних рынков);
- методами реализации продукции фирмы (самостоятельные экспортные операции или через посредников);
- масштабом предприятия и объемом его фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления ВЭД;
- характером внешнеэкономических операций (осуществление их на постоянной основе или периодически, время от времени).

От этих факторов зависит форма организации управления ВЭД. Если на предприятии планируется осуществлять единичные внешнеторговые операции с разовой или периодической поставкой, то достаточно привлечения к работе одного специалиста. Форма организации – специалист по ВЭД. Внешнеторговые фирмы (ВТФ) входят в состав крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями (как правило, с правами юридического лица, существующие в форме Торговых домов).

Эффективность внешнеэкономической деятельности во много зависит от правильно выбранной стратегии ВЭД, рациональной структуры компании и её документооборота, подбора грамотных специалистов и распределение их должностных обязанностей.

ОВЭД является структурным подразделением предприятия и осуществляет функции управления ВЭД как элемента единой системы внутрифирменного управления. Как правило, ОВЭД имеет немногочисленный штат сотрудников и линейную структуру управления.

Внешнеторговые фирмы (ВТФ), как правило, имеет права юридического лица и ведет самостоятельный баланс (характерно для холдинговых структур). Объединение-учредитель сохраняет полный контроль за деятельностью ВТФ, но строит с ней свои отношения на договорной основе. Экономическая целесообразность такого подхода определяется повышением стимулов фирмы как самостоятельного хозяйственного субъекта к максимизации прибыли, повышению рентабельности сделок, к расширению круга клиентов.

Структура ВТФ может быть построена по линейно-функциональному (встречается чаще всего) или дивизиональному типу. На рисунке приводится структура ВТФ линейно-функционального типа на примере машиностроительного предприятия, осуществляющего и экспортные, и импортные операции.

Варианты организационных структур импортно- и экспортно-ориентированных компаний.

Все товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу, подлежат таможенному оформлению и таможенному контролю в порядке и на условиях, которые предусмотрены ТК.

Данное положение устанавливает необходимость совершения действий по таможенному оформлению с момента ввоза товаров на таможенную территорию ТС (а в ряде случаев с момента совершения действий, направленных на ввоз) или

при вывозе товаров с этой территории - с момента совершения действий, направленных на вывоз.

Если на предприятии не предусмотрено специального таможенного отдела, который бы занимался таможенным оформлением и контролем, то всеми вопросами, связанными с таможней занимается таможенный брокер.

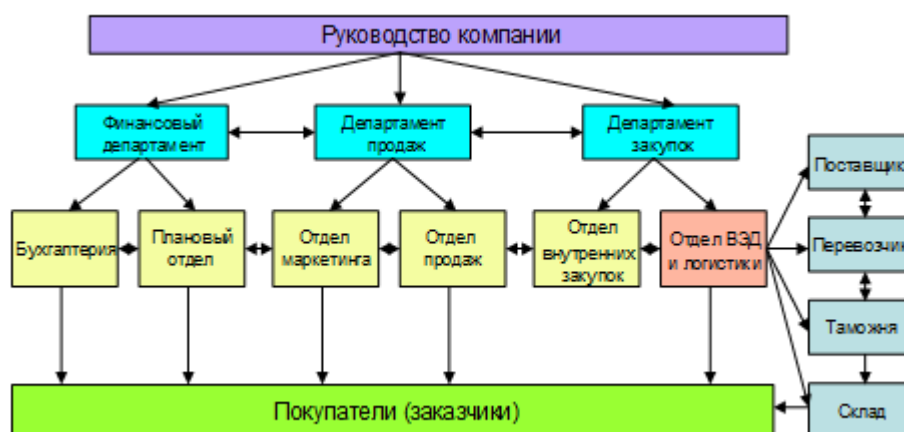


Рисунок 1 – Структура управления импортно-ориентированной торговой компании

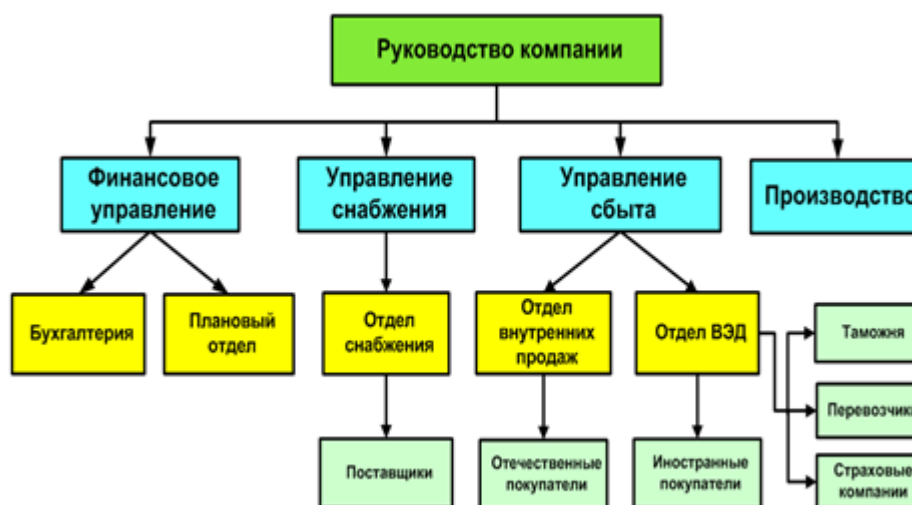


Рисунок 2 – Структура управления экспортно-ориентированной производственной компании

Таможенные брокеры предоставляют услуги по декларированию и таможенному оформлению товаров в различные таможенные режимы, являясь своеобразными посредниками между компаниями-участниками внешнеэкономической деятельности и государственными таможенными органами.

Содержание новых нормативных актов доводится до сведения таможенных брокеров, которые затем передают информацию о требованиях к оформлению и предоставлению документации для таможенного оформления грузов своим

клиентам, что значительно облегчает работу таможенных органов. Кроме обладания подобного рода информацией и опытом работы с таможней, таможенные брокеры, действуя в интересах своих клиентов, готовы обеспечить минимальный размер таможенных пошлин, что позволяет существенно снизить затраты при импортных операциях (при экспорте пошлины не взимаются).

Деятельность таможенного брокера заключается в проверке сведений (необходимо отправить документы в службу безопасности), которые ему предоставляют отдел закупок и отдел транспорта, выбор наиболее оптимальных условий поставок грузов с наименьшими затратами для предприятия, таможенное оформление.

Объектом исследования является предприятие ЗАО «Орловский кабельный завод» ТД «Камит». Данное предприятие достаточно молодое и динамично развивающееся. В настоящий момент оно занимается реализацией проектов по расширению границ сотрудничества. В данный момент оформление деклараций происходит 1-3 раза в месяц, но так как в планах компании – выход на европейский и международный рынок, сфера внешнеэкономической деятельности расширяется. Сейчас на предприятии нет собственного таможенного декларанта, поэтому приходится общаться к таможенным брокерам.

Предлагается выполнение этих функций перенести на новых работников. Должность таможенного декларанта востребована во всех крупных и средних компаниях, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Если компания осуществляет экспорт и импорт товаров, то есть перемещение товаров через границу, ей необходим грамотный сотрудник, который займется декларированием и растаможкой грузов.

Следовательно, реорганизация структуры управления нацелена на повышение эффективности работы во внешнеэкономической сфере путем сосредоточения внешнеэкономических функций. Новые работники обеспечат аналитику внешнеэкономической деятельности, процедуру таможенного оформления и таможенного контроля в логистической системе компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Подлесных В. И. Теория организации: Учебник для вузов. - СПб, 2010. - С. 208-210..
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента – М.: Издательство «Дело», 2008. с. 52.
3. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений – М.: Юнити, 2009.
4. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – М.: Экономистъ, 2010.
5. Таможенный кодекс РФ / СПС «Гарант».
6. Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» / СПС «Гарант».

УДК 331.56:330.12](470+571)(062)

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

**Гришкина А.С., гр. 21-СУ
Рук. Васильева Т.Н.**

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица.

По определению Международной организации труда (МОТ) безработным считается любой, кто на данный момент времени не имеет работы, ищет работу и готов приступить к ней, т.е. только тот человек, который официально зарегистрирован на бирже труда [1].

Численность безработных в каждый конкретный период зависит от цикла и темпов экономического роста, производительности труда, степени соответствия профессионально-квалификационной структуры рабочей силы существующему на нее спросу, конкретной демографической ситуации.

Различают три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую [2].

Фрикционная безработица связана с поиском работы. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест).

К фрикционным безработным относятся:

1. Уволенные с работы по приказу администрации;
2. Уволившиеся по собственному желанию;
3. Ожидающие восстановления на прежней работе;
4. Нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
5. Сезонные рабочие (не в сезон);
6. Люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей, но и желательное, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности [2].

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей и с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс.

Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости,

увольнениям рабочих и росту безработицы. Со временем меняется и отраслевая структура производства: одни отрасли устаревают и исчезают, такие как производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, а появляются другие как, например, производство персональных компьютеров, видеомagneтофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике.

Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей.

Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно. Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление неизбежное и естественное даже в высокоразвитых экономиках, поскольку постоянно меняется структура спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу. Поэтому, если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию полной занятости рабочей силы, а фактический объем выпуска в этом случае равен потенциальному [2].

Наличие циклической безработицы представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, служит проявлением макроэкономической нестабильности, свидетельством неполной занятости ресурсов [2].

Федеральной Службой Государственной Статистики установлено, что в Российской Федерации уровень безработицы в январе 2014 составил 5,60%, изменившись на 0,02% по сравнению с декабрем 2013 (5,58%), и -0,35% по сравнению с январем 2013 (5,95%) [3].

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне [3].

Неэкономические последствия безработицы – это психологические и социальные и политические последствия потери работы. На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам, отчаянию, нервным (вплоть до самоубийства) и сердечно-сосудистым заболеваниям, развалу семьи. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека на преступление,

асоциальное поведение. На уровне общества это, в первую очередь, означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов. Кроме того, социальными последствиями безработицы являются рост уровня заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности.

К издержкам безработицы следует отнести и те потери, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере дохода или части дохода (т.е. снижении текущего дохода), а также в потере квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем.

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового национального продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры.

Общими для всех типов безработицы являются такие меры, как:

1. Выплата пособий по безработице

Выплата пособия по безработице регулируется Федеральным законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации». Минимальная и максимальная величина пособия по безработице устанавливаются ежегодно Правительством РФ. Согласно постановлению «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2013», год минимальная величина пособия по безработице в размере 850 рублей и максимальная величина пособия по безработице в размере 4900 рублей [1].

2. Создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах); создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры, как создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации; помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой

безработицы; создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Безработица определение // Центр управления финансами [сайт]. [2013]. URL: <http://www.center-yf.ru/data/Kadroviku/Bezrabotica-opredelenie.php>.
2. Безработица. Причины и виды безработицы. Последствия безработицы // Мировая экономика [сайт]. URL: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro12.htm>.
3. Кутепова Н.И. Макроэкономика: учебник для бакалавров / А.В. Аносова, И.А. Ким, С.Ф. Серегина [и др.]; под ред. С.Ф. Серегинной. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – С. 410–421. – ISBN 978-5-9916-2115-1.

УДК 339.727.244:60.526.1](470+571)(062)

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ РОССИЯН. БЕГСТВО КАПИТАЛА

Грищенко А.А., гр. 21-ДЗ
Рук. Васильева Т.Н.

«Бегство капитала» – стихийный, не регулируемый государством вывоз капитала юридическими и физическими лицами за рубеж, в целях более надёжного и выгодного их вложения, а также для того, чтобы избежать их экспроприации, высокого налогообложения, потерь от инфляции [1].

В таблице 1 представлены масштабы бегства капитала с 2009 по 2012 гг.

Таблица 1 – Чистый ввоз/вывоз капитала из России (по данным платёжного баланса РФ)

Год	Банками	Прочими секторами экономики	Общая сумма	Из них в страны СНГ
2009	-30,4	-25,8	-56,1	-8,919
2010	15,9	-50,3	-34,4	-11,080
2011	-24,2	-24,2	-80,5	-15,143
2012	18,5	-72,7	-72,7	-18,209

Источник: [1].

Суммы в таблице – млрд. долларов США. Знак «-» означает вывоз капитала, знак «+» – ввоз. Согласно данным таблицы 1, в 2012 году общая сумма вывезенного капитала из РФ составила 72,7 млрд. долл. США. По сравнению с 2009 годом рост бегства капитала составил 29,6%.

Причинами «бегства капитала» являются:

1. Дефектность валютного регулирования, то есть обмен денежных средств и их перемещение за пределы государства по существу не имеют границ.

2. Неблагоприятный инвестиционный климат в России для предпринимателей.

3. Недостаток и невыполнимость обязательного контроля государством за финансовыми операциями на внешнеэкономическом рынке.

Основная причина «бегства капитала» из России сегодня – это неблагоприятный уровень инвестиционного климата, который становится всё хуже с каждым годом. Он характеризуется неразвитостью российских институтов, набирающая обороты коррупция, рейдерские захваты предприятий, значительная налоговая нагрузка на бизнес, недостаточно высокий платёжеспособный спрос населения, незащищённость прав собственности – всё это повышает риск утраты бизнеса. Не стоит забывать и политический фактор: выборы. Вследствие того, что российские капиталы крепко привязаны к группе тех или иных чиновников, возникает опасность смены места данных субъектов в политической пирамиде, что может привести к переводу и вложению их денежных средств за границей. Имеется, однако, и большая вероятность увеличения российскими банками и предприятиями вывода капитала по легальным и нелегальным каналам в связи с ослаблением рубля и грозящим увеличением денежной массы, то есть с инфляцией.

Бегство капитала из России наносит громадный ущерб её экономике. Однако если для экономически развитых государств отток капитала не страшен и проблемой не является, и, кроме того, часто уравнивается притоком иностранного капитала, то для экономически слабых государств бегство национального капитала только усугубляет и без того непростую экономическую действительность. В ситуации, когда отток капиталов превалирует над их притоком, применительно к странам с реформируемой и, в частности, с переходной экономикой это, как правило, означает реальное сокращение ресурсов для экономического роста.

Бегство капитала ограничивает свободу действий правительства в проведении оптимального хозяйственного курса, дестабилизируя систему макроэкономического регулирования и подрывая фискальную дисциплину. В России «бегство капиталов» затянул процесс финансовой стабилизации, значительно отодвинул во времени перспективу возобновления экономического роста, усилил ее зависимость от иностранных займов и создал угрозу критического нарастания величины издержек по обслуживанию внешнего долга. Либерализация внешнеэкономической деятельности и связанная с ней возможность бесконтрольного вывоза капитала усиливала стимулы для правонарушений и преступлений на внутреннем рынке.

Ущерб от утечки капиталов за рубеж состоит, в основном, в следующем:

- государство не может собирать в полном объеме налоги и пошлины;
- отечественные средства инвестируются не в стране, а за ее пределами;
- ухудшается инвестиционный климат, вследствие чего нет притока иностранных капиталовложений;
- криминальный капитал коррумпирует государственную власть, подкупая чиновников для проведения незаконных операций;

– страдает мораль – общество строится на принципах лицемерия. Например, все знают о том, что значительная часть выручки от экспорта остается за рубежом, но для борьбы с этим ничего не делается.

Подводя некоторые итоги, сформулируем основные проявления (свидетельства) опасности для национальной экономики бегства капиталов за ее пределы. Они сводятся к следующим:

1) экономическая опасность, которая проявляется в совокупности характеристик (отсутствие возможного в гораздо больших размерах внутреннего инвестирования экономики, необходимость дополнительного зарубежного инвестирования национальной экономики и др., приводящее в конечном итоге к дальнейшему ослаблению экономики);

2) политическая опасность (она состоит в том, что растущий и высокий уровень бегства капиталов за границу свидетельствует не только об экономической слабости, но и о политической нестабильности российского государства. Недоверие российских капиталовладельцев к своему государству, к тому, что оно может реально гарантировать сохранность их капиталов, оборачивается снежным комом и влечет такое же недоверие к нему иностранных партнеров, и, как следствие, отказ от возможных инвестиций и т.д.);

3) социальная опасность (ослабление и без того низких показателей экономического состояния России приводит к возрастанию социальной напряженности в обществе, к недовольству населением политикой государства, многократно усиливаемому еще и тем фактом, что привлечение к любой ответственности – гражданской, уголовной, административной, налоговой и т.д. даже за криминальный вывоз капитала является единичным);

4) опасность возрастания реального уровня экономической и коррупционной преступности (уход от ответственности является мощным криминогенным фактором; он делает привлекательным и безопасным бегство капиталов за границу, которое часто совершается или влечет за собой совершение целого спектра преступлений: налоговых, различных фальсификаций (подделок) документов, коррупционных, прежде всего, взяточничества и коммерческого подкупа, и т.д.) [2].

Отдельно следует оговорить структуру экономического вреда, причиняемого бегством капиталов за границу России. Убежавшие капиталы представляют собой своего рода упущенную государством экономическую выгоду, поскольку вместо того, чтобы быть инвестированными, размещенными в легальной экономике России, они служат, в основном, зарубежному банковскому капиталу. Экономический вред, причиняемый государству бегством капиталов, выражается, таким образом, не в прямом положительном ущербе (уменьшении государственного капитала), поскольку государству такой капитал не принадлежит, и его судьба определяется собственником или законным владельцем, а в упущенной выгоде.

В настоящее время, объем ущерба экономики России вследствие утечки капитала из страны в виде денежных и материальных средств, не вернувшихся от субъектов, использовавших не соответствующие закону методы вывоза средств из

страны, насчитывает миллиарды долларов. Только за 2011 г. убыль капитала составила приблизительно 70 миллиардов долларов. По оценке Центрального банка России, чистый вывоз капитала банками и предприятиями из России в первом квартале 2014 г., составил 50,6 млрд. долларов (около 1,8 триллионов рублей), что в 1,8 раза больше, чем в первом квартале 2013 г. (27,5 млрд. \$) [15]. Для сравнения – федеральный бюджет России на 2014 год по расходам составляет 13,960 триллионов рублей [1].

Бегство капитала в таких масштабах является большой преградой на пути к экономическому развитию в государстве и повышению качества жизни россиян. Вывезенный капитал не инвестируется и прибыль с него не возвращается на родину. Такой капитал обычно «теряется» в другой стране в форме покупки земли, недвижимости, открытия счётов в банке, приобретения ценных бумаг или антиквариата и многое другое. Для предотвращения бегства капитала необходимо изменить как внешнеэкономическую, так и внутриэкономическую политику страны. Для этого необходимо проанализировать данные, касающиеся объёма обмена продукции между разными странами, долгосрочных задержек с возвращением пересланных ранее средств, разность цен при вывозе и ввозе, утечки капитала в материальной форме: драгоценности, антиквариат.

При этом одновременно нужно принять ряд следующих мер: преобразование в структуре системы финансов; разработка мощного фундамента по содействию экспорту капитала без нарушения законов; амнистия возвращенных капиталов, ушедших за рубеж. Также гражданам стоит начать больше доверять правительству, финансово-кредитной системе и Центральному банку. Возможно, если будут соблюдены все выше перечисленные меры, ситуация в России изменится в лучшую сторону и бегство капитала приостановится [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бегство капитала. http://ru.wikipedia.org/wiki/Бегство_капитала.
2. Кузьмина А. Воздействие вывоза капитала на российскую экономику. Электронный ресурс. Режим доступа: http://mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=51.
3. Старостин А. Ю. Утечка капитала как экономический эффект. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/30/3454/>.

УДК 336.132.1 (470+571)(06)

РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Гуняев С.М., гр. 21-М

Рук. Ямщикова Т.Н.

Формирование в рамках бюджетной системы финансовых резервов обусловлено естественной необходимостью обеспечения роста устойчивости

государственного бюджета. В России, уровень природных богатств на территории которой накладывает определенный отпечаток на характер ее экономики, «базой» для выполнения данной задачи стал нефтегазовый комплекс (НГК) – в 2004 году на его основе был сформирован Стабилизационный фонд РФ[1].

Стабилизационный фонд (Стабфонд, СФ РФ) – это один из примеров так называемых государственных резервных накопительных фондов, являющихся по своей сути специальными денежными фондами, используемыми для стабилизации государственного бюджета в периоды снижения государственных доходов и для государственных нужд в долгосрочной перспективе. Практика их создания является достаточно распространенной и существует уже несколько десятилетий. Так в Кувейте еще в 1960 году был создан Бюджетный государственный фонд, с 1976 дополненный Резервным фондом будущих поколений. Благодаря использованию этих фондов, Кувейт смог успешно обеспечить собственное восстановление после войны в Персидском заливе. По оценкам экспертов, на данный момент суммарный объем обоих этих фондов приблизительно равен 100 млрд. долл.[2]

В РФ Стабфонд был образован с целью создания бюджетного резерва, призванного «застраховать» бюджетную систему от негативных проявлений возможных экономических шоков, связанных с резким падением цен на нефть (таких, как, например, в период кризиса 1998 г.). Для реализации данной идеи было решено сберегать часть доходов от нефтяного сектора в период высоких цен на нефть. На пополнение фонда направлялись доходы от взимания экспортной пошлины на нефть и от сборов налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) относительно нефтедобычи, полученные сверх установленной планки – «цены отсечения». Управление средствами фонда могло осуществляться двумя путями (как каждым по отдельности, так и одновременно): посредством приобретения за счет средств фонда долговых обязательств иностранных государств или посредством приобретения за счет средств иностранной валюты и ее размещения на счетах по учету средств фонда в иностранной валюте в Банке России.

Формально цель формирования Стабфонда определили следующим образом: «Фонд призван обеспечивать сбалансированность федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. Фонд способствует стабильности экономического развития страны, является одним из основных инструментов связывания излишней ликвидности, уменьшает инфляционное давление, снижает зависимость национальной экономики от неблагоприятных колебаний поступлений от экспорта сырьевых товаров» [3]. Фактически перед фондом были поставлены две основные цели: во-первых, фонд должен был обеспечивать бюджетную стабильность в случае падения цены на нефть (стабилизационная функция); во-вторых, фонд был обязан связывать излишнюю ликвидность (стерилизационная функция), уменьшать инфляционное давление.

Для фонда был установлен конкретный целевой объем, равный 500 млрд. руб.- сумме, которой должно было бы хватить на компенсирование неожиданного и резкого падения цены на нефть ниже установленной базовой цены. Таким образом, расходные обязательства были бы выполнены без наращивания

государственного долга. Стабфонд достаточно активно пополнялся в силу благоприятной экономической ситуации- в период его существования наблюдался стабильный рост цен на нефть (к концу 2007 года стоимость нефти по сравнению с 2004 годом выросла в номинальном выражении почти втрое). В силу отсутствия необходимости в том, чтобы задействовать накопленные резервы, средства внутри фонда использовались для досрочного погашения внешнего долга РФ (2005-2006), а также незначительно расходовались на взносы в уставные капиталы создаваемых институтов развития и пополнение бюджета Пенсионного фонда РФ (2007). К 2008 году объем СФ РФ достиг объема в 3852 млрд. руб.

Роль, которую Стабфонд сыграл в экономике РФ, несколько отличалась от той, что планировалась при его создании. На протяжении всего этого времени он выполнял стерилизационную задачу в ее изначальном виде, в то время как задача стабилизации видоизменилась. В силу отсутствия необходимости покрывать бюджетный дефицит она выполнялась фондом косвенно за счет погашения государственного внешнего долга, финансирования части дефицита Пенсионного фонда, а также сдерживания роста бюджетных расходов (всего за время существования СФ РФ из его средств было использовано 1630 млрд. руб.). Таким образом, Стабфонд в целом выполнил цели, поставленные перед ним [4].

В 2008 году была осуществлена фондовая реформа, по результатам которой Стабфонд РФ был подвергнут разделению на Резервный фонд РФ и Фонд национального благосостояния РФ (ФНБ) – 80% и 20% от объема СФ РФ на февраль 2008 года соответственно. Основной целью данного разделения являлся переход от краткосрочной стабилизации к долгосрочной, поскольку объем накопленных средств, равно как и ожидаемые в будущем цены на нефть (и как следствие поступления в фонд) существенно превышали тот объем средств, который был необходим для выполнения стабилизационной функции в краткосрочном периоде. В то же время на первый план вышла задача обеспечить устойчивость бюджетных расходов, поэтому часть средств бывшего Стабфонда выделили в новый фонд - ФНБ. Его средства должны были использоваться для поддержки пенсионной системы и обеспечения ее стабильности (за счет активного инвестирования и высоких инвестиционных доходов), а не в качестве бюджетных резервов, обеспечивающих макроэкономическую стабильность.

Преобразование Стабфонда осуществлялось в рамках перехода к так называемой концепции «нефтегазового бюджета», под которой подразумевается раздельное планирование и использование не нефтегазовой и нефтегазовой частей бюджетных доходов – последняя на 2008 год составляла около 47% от всего объема доходов бюджета (373 млрд. долл.). Определенная часть указанных нефтегазовых доходов (около 6% от объема ВВП на 2008 год) ежегодно направляется на финансирование расходов федерального бюджета в виде нефтегазового трансферта - основного элемента предложенной системы и представляет собой тот объем нефтегазовых доходов, который может ежегодно использоваться на бюджетные расходы.

Созданный Резервный фонд, ставший по своей сути прямым приемником Стабфонда, должен был обеспечивать расходы бюджета в случае значительного

снижения цен на нефть. Его цель сформулирована следующим образом: «Фонд призван обеспечивать выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет. Резервный фонд способствует стабильности экономического развития страны, уменьшая инфляционное давление и снижая зависимость национальной экономики от колебаний поступлений от экспорта не возобновляемых природных ресурсов» [3]. Основные отличия Резервного фонда от Стабилизационного:

1) был расширен список поступающих в фонд доходов федерального бюджета;

2) был четко определен механизм использования средств Резервного фонда в случае ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры - он должен компенсировать недобор нефтегазовых доходов в рамках установленного нефтегазового трансферта. Бюджетный кодекс по-прежнему разрешал использовать средства Резервного фонда на досрочное погашение государственного внешнего долга.

Фонд национального благосостояния должен был походить на Государственный пенсионный фонд Норвегии («Statens pensjonsfond utland», SPU). Цели его российского аналога были сформулированы в следующем ключе: «Фонд призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации на длительную перспективу. Целями Фонда национального благосостояния являются обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации и обеспечение сбалансированности (покрытие дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации».

Для осуществления основной цели ФНБ – обеспечить долгосрочную устойчивость пенсионной системы – предполагалось активно накапливать средства в фонде при условии роста цен на нефть, активно их инвестировать и за счет получаемого инвестиционного дохода финансировать выплаты по программе софинансирования пенсионных накоплений и часть трансферта из федерального бюджета на покрытие дефицита Пенсионного фонда.

Средства Резервного фонда, как и средства его предшественника, Стабфонда, инвестируются исходя из требования максимальной ликвидности; инвестирование средств Резервного фонда также осуществляет ЦБ, фактически по аналогии с золотовалютными резервами России. Инвестиционная стратегия ФНБ, несмотря на установленную цель создать долгосрочные высокодоходные сбережения, фактически мало отличается от размещения средств Резервного фонда. Основное отличие в существующей инвестиционной стратегии ФНБ - размещение средств на рублевых и валютных депозитах в ВЭБе, что фактически выступает косвенным финансированием мер по поддержке финансового сектора.

Основным направлением использования средств нефтегазовых фондов с 2008 по 2010 год (после реформирования Стабфонда) являлась поддержка – как прямая, так и косвенная – федерального бюджета и экономики в период кризиса. Как и в случае со Стабфондом, задача Резервного фонда была расширена, и его средства использовали для компенсации недобора не нефтегазовых доходов

бюджета, а также финансирования дополнительных расходов на поддержку экономики.

ФНБ в сложившихся условиях падения цен на нефть и экономического кризиса стал одним из основных источников обеспечения квазифискальных мер по поддержке финансовой системы. Таким образом, данный фонд фактически использовался для поддержания макроэкономической устойчивости и служил дополнительным резервом для федерального бюджета [4]. Более подробная информация по использованию средств нефтегазовых фондов в 2008-2010 годах приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Использование средств нефтегазовых фондов за 2008-2010 годы (млрд. руб.)

	2009	2010
Всего	2945	1131
Прямые расходы	2451	997
Трансферт в ПФР на софинансирование		2,5
финансирование нефтегазового трансферта и общего дефицита федерального бюджета	2451	970
покрытие дефицита ФСС		25
Квазифискальные меры	494	134
поддержка финансового сектора	494	134

После 2010 года было приостановлено действие всех нормативных актов, регламентирующих использование нефтегазовых доходов. Вплоть до февраля 2012 года не публиковалась информация об объемах средств, поступивших на счета обоих фондов, а также о том, где они размещены и как используются.

Кроме того, до начала 2015 года не определяется нормативная величина Резервного фонда; нефтегазовые доходы федерального бюджета не используются для финансирования нефтегазового трансферта и формирования Резервного фонда и ФНБ, а направляются на финансовое обеспечение расходов федерального бюджета. В результате в настоящее время пополнение Резервного фонда и ФНБ происходит на основании ежегодных решений правительства России, исходя из текущей конъюнктуры на мировом рынке нефти [1].

Данные изменения вызвали сомнения относительно жизнеспособности нефтегазовых фондов в РФ – вплоть до предположений об их ликвидации еще в 2012 году. Тем не менее, фонды не были расформированы и к 2014 год их объем достигли достаточно внушительных значений – 2860 и 2900 млрд. руб. для Резервного фонда и ФНБ соответственно. Это значительные суммы (около 176 млрд. долл. совокупного объема), которыми необходимо распорядиться мудро.

Возможно, в будущем необходимо будет возвращение бюджетных правил, в которых будет скорректирован существовавший до кризиса подход с целью

обеспечения возможности в дальнейшем учитывать возможное падение нефтегазовых доходов в периоды неблагоприятной внешней конъюнктуры и создать механизм, позволяющий регламентировать использование средств фонда в подобной ситуации.

Новые бюджетные правила должны будут учитывать полный эффект от изменения цен на нефть для доходов федерального бюджета (как нефтегазовых, так и не нефтегазовых). Корректировке, по мнению некоторых специалистов, необходимо подвергнуть и инвестиционную политику, которая на данный момент является мало доходной – предполагается, что направление средств фондов, к примеру, на развитие инфраструктуры в стране будет более эффективным, чем проведение вкладов в иностранные активы [5].

В целом, практика показала необходимость наличия бюджетных резервов для РФ, однако она же – в особенности в течение кризиса – выявила те проблемы, с которыми связано их существование. Учет подобных моментов более успешному функционированию нефтегазовых фондов в дальнейшем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эдер Л. Филимонова И. Экономика нефтегазового сектора России//Вопросы экономики. 2012. №10. С. 76-91.
2. Михин В. Как распределяются нефтяные доходы Кувейта//Восточный экспресс: информационно-аналитический портал. 2012. URL: <http://express-orient.com/kak-raspredelyayutsya-neftyanye-doxody-kuvejta> (дата обращения: 10.04.2014).
3. Министерство финансов РФ [Офиц. сайт]URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 07.04.2014).
4. Лебединская Е. Роль нефтегазовых фондов в России // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 98-119.
5. Глазьев С.Ю. Как совершить рывок //Официальный сайт Сергея Глазьева. 2014. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/350/ (дата обращения: 14.04.2014).

УДК: 334.758.2: 343.375](062)

РЕЙДЕРСТВО КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСКИМ ЗАХВАТАМ

**Добрикова Д.А., Шкарупа Е.А., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.**

Одной из угроз экономической безопасности бизнеса является феномен рейдерства или «экономического бандитизма», который в последние годы получил широкое распространение.

Понятие «рейдерский захват» можно охарактеризовать как недружественное поглощение бизнеса против воли поглощаемой компании, с нарушением прав собственности, на основе использования (посредством коррупции) силовых, государственных и административных ресурсов.

Исходя из проведенного исследования в данной области, методы рейдерской атаки (или недружественного поглощения) условно можно подразделить на три основных вида:

– «белое рейдерство» – четко запланированное поглощение компании, происходящее хоть и против воли основного собственника, но в строгом соответствии с требованиями закона. Как правило, такой вид поглощения применяется по отношению к компаниям с малоэффективным корпоративным управлением и финансовыми затруднениями. Защита от рейдерства в его «белом» варианте, как правило, концентрируется в судебных и административных органах.

– «черное рейдерство» – незаконный захват собственности, основа которого базируется на применении криминальных методов: подделке документов, подкупе чиновников (судей, работников правоохранительных ведомств и пр.), шантаже, мошенничестве и пр. Такой вид рейдерства может быть применен к любой компании, но в первую очередь – к компании непубличной. Защита от «черного рейдерства» осуществляется всем доступным спектром способов, в первую очередь – в правоохранительной и судебной областях.

– «серое рейдерство» – поглощение компании, осуществляемое внешне законными средствами, аналогичными методам белого рейдерства, но совокупность этих средств в целом составляет схему мошенничества, аналогичную методам черного рейдерства. Это весьма распространенный вид рейдерства, применимый к любым компаниям, в схемах действия которого сложно разобраться даже опытному специалисту. Защита от рейдерства такого рода очень сложна. Серые рейдеры редко привлекаются к ответственности, несмотря на противоправный умысел их действий, поскольку доказать противоправность умысла совокупности внешне законных действий бывает очень сложно [3].

В настоящее время основными методами рейдерства являются:

- мошенничество;
- «гринмейл»;
- наемное руководство;
- силовой захват;
- банкротство;
- административный ресурс (местные или федеральные власти);
- скупка акций.

Рейдерство – это бизнес, пусть и противозаконный, а задача любого бизнеса – это получение максимальной прибыли. Вот и получается: главная закономерность такова – рейдер стремится туда, где есть возможность получить наибольшую прибыль. А значит, рейдер будет атаковать ту собственность, которая наиболее прибыльна на данный момент. Отсюда вытекает вторая

закономерность – рейдер идёт по пути минимального сопротивления. Просто это рентабельнее: чем меньше издержек, потраченных на захват, тем больше итоговая прибыль рейдера. Следовательно, чем слабее защита предприятия, тем выше шансы стать объектом нападения. Получается, что при выборе жертвы рейдер руководствуется главным образом соотношением: прибыль – затраты на захват[4].

Рейдерские захваты давно стали частью российской действительности. Сегодня уже и официальные лица на всех уровнях власти признают, что рейдерство в России – это крайне опасное и болезненное явление для российского бизнеса. Фактически в России нет ни одного хозяйствующего субъекта, который мог бы чувствовать себя в полной безопасности. Рейдерским нападениям подвергаются как большие промышленные компании, так и предприятия малого и среднего бизнеса, научно-исследовательские институты, розничная торговля, банки, сфера услуг. И тенденции к сокращению захватов не наблюдается [6].

Официальная статистика свидетельствует, что в 2012 году в России было зафиксировано 150 преступных деяний, связанных с рейдерством, выявлено 34 совершивших их лица; в 2013 году – 180 рейдерских захвата, 55 совершивших их лиц. Размер причиненного ущерба по оконченным уголовным делам в 2013 году составил более 793,1 млн. рублей [5].

Однако, согласно экспертным оценкам, правоохранительные органы располагают информацией не в полном объеме, что указывает на большую латентную составляющую этого вида преступности. По оценкам экспертов, ежегодно в России происходит до 70 тысяч рейдерских захватов предприятий. Чаще всего, по мнению специалистов, это происходит при поддержке коррумпированных высокопоставленных чиновников.

Рейдерство в России связано с такими угрозами экономической безопасности бизнеса, как монополизация ряда сегментов рынка, утрата конкурентоспособности, разрушение и спад производства, ухудшение инвестиционного климата [2].

Универсальных мер защиты от рейдеров не существует. Рейдеры планируют каждую свою операцию индивидуально, и точно также каждое предприятие должно выстраивать защиту. В настоящее время выделяют следующие способы защиты бизнеса от враждебных поглощений:

1. Пассивная защита – комплекс внутрифирменных мероприятий, направленных на устранение тех проблемных аспектов деятельности организации, которыми может воспользоваться агрессор в случае враждебного поглощения.

К числу мероприятий такой защиты можно отнести:

- 1) Диверсификация активов. Имущество следует распределять на несколько юридических лиц и диверсифицировать тем самым риски.

- 2) Недоступность реестра акционеров. Реестр акционеров следует хранить не в компании, а у регистратора.

- 3) Контроль над долговым портфелем. Например, если значительные долги имеются у холдинга, их лучше закрепить за одним предприятием. При этом следует сделать все предприятия, входящие в холдинг, юридически

самостоятельными и, следовательно, не отвечающими по обязательствам друг друга. Необходимо регулярно проводить анализ кредиторской задолженности общества и сделок с ней.

4) «Хеджирование» инвестиций. Суть данной меры состоит в том, чтобы не вкладывать значительные средства в предприятия, ведущие свою деятельность в условиях повышенных финансовых рисков, например, занимающихся активными спекуляциями на рынке ценных бумаг. Рейдеры могут этим воспользоваться, организовав искусственный обвал рынка акций, купленных компанией.

2. Активная защита – комплекс мероприятий, направленных на установление собственного контроля над деятельностью предприятия – «агрессора».

К числу активных «оборонительных» мероприятий относятся:

- контрнападение на акции самого агрессора;
- перекупка ключевого персонала;
- развязывание информационной войны;
- приобретение прав требования к предприятию агрессора [3].

В современных условиях такой вид преступной деятельности, как рейдерство представляет реальную угрозу не только имущественным интересам конкретных собственников, но и экономической безопасности Российской Федерации в целом, так как препятствует нормальному экономическому развитию общества, повышению эффективности национальной экономики, снижает доверие общества к государственным органам и инвестиционную привлекательность страны.

В настоящее время ущерб от рейдерства для экономики Российской Федерации, по различным экспертным оценкам, достигает от 20 до 50 млрд. долл. ежегодно. Поэтому государство пытается если не решить, то хотя бы нивелировать данную проблему [1].

Соответствующие поправки, направленные на повышение эффективности мер по борьбе с рейдерскими захватами имущества, имущественных и неимущественных прав, а также денежных средств предприятий, инициатором которых выступил бывший Президент РФ Дмитрий Медведев, в 2010 году внесены в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы Российской Федерации.

В соответствии со ст. 170.1 Уголовного кодекса РФ фальсификация единого государственного реестра юридических лиц или реестра владельцев ценных бумаг наказывается штрафом от 100 тысяч до 300 тысяч рублей либо лишением свободы на срок до двух лет со штрафом до 100 тысяч рублей, а за внесение в реестр владельцев ценных бумаг заведомо недостоверных сведений путем неправомерного доступа к нему полагается лишение свободы на срок до двух лет со штрафом в размере до 300 тысяч рублей.

Также определены наказания за злостное уклонение от раскрытия или предоставления информации, определенной законодательством РФ о ценных бумагах, за воспрепятствование осуществлению или незаконное ограничение прав владельцев ценных бумаг, а также за умышленное уничтожение или подлог

документов, на основании которых были внесены запись или изменение в реестр владельцев ценных бумаг [1].

Однако, только изменение уголовного законодательства не может поставить надежный заслон рейдерам. По нашему мнению, более действенной мерой было бы создание межведомственных комиссий по противодействию рейдерству, поскольку важнейшей его составляющей является не отсутствие или наличие карающих законов, а коррупция в органах власти.

Таким образом, тенденции последнего времени свидетельствуют о том, что большинству предприятий, до настоящего времени не задумывавшихся о возможных «рейдерских» атаках, необходимо уже сейчас предпринимать меры по защите своего бизнеса от враждебного поглощения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова, Т.В. Рейдерство как угроза экономической безопасности // Современная наука. – 2011. - №4(7). – С. 60-64.
2. Киселев, Н. С. Превентивная защита от рейдерских атак / Н. С. Киселев // Национальная безопасность. – 2013. – № 1. – С. 171-178.
3. Лелюхин, С.Е. Лаврут, Н.С. Рейдерство – новая угроза экономической безопасности России // Научные труды Дальрыбвтуза. – 2010. - №22. – С. 138-146.
4. Новиков, П.С. Проблема рейдерства в России // Вестник МГОУ. – 2011. - №4. - С.117-121.
5. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства внутренних дел Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.mvd.ru.html>
6. Рейдерство как новая угроза безопасности российского бизнеса. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://flk.isea.ru/statya2008_04parh.html

УДК 334.02

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ

**Ельцова Н.С., гр. 11-ИК
Рук. Оболенцев Д.Л.**

В условиях роста научно-технического прогресса возникает необходимость в развитии форм поддержки малого предпринимательства. Одной из таких форм являются бизнес-инкубаторы. Уровень и темпы их совершенствования во многом определяют состояние малого бизнеса, качество жизни людей и, наконец, развитие экономики страны в целом. Проанализировав имеющуюся информацию, я поставила перед собой следующую цель: проанализировать экономическую сущность бизнес-инкубаторов и повысить уровень знаний в этой области.

Государство давно осознало, что без поддержки частной инициативы и малого бизнеса (особенно бизнеса начинающего) невозможно создать эффективную и конкурентоспособную экономику. В России целенаправленная государственная поддержка предпринимательства начала осуществляться еще с середины 90-х годов. Но бизнес-инкубирование – это направление новое [1].

Итак, бизнес-инкубатор – это общее название для групп и организаций с малым количеством персонала, способствующих развитию малого предпринимательства. Бизнес-инкубатор представляет собой структуру, целью которой является поддержка и развитие малых форм предприятий на начальной стадии развития с помощью создания благоприятных условий для их организации, становления и успешного развития, используя все имеющиеся для этого возможности. Бизнес-инкубатор обеспечивает всестороннюю поддержку начинающему предпринимателю, при этом создавая благоприятные условия для скорейшего развития совершенно новых компаний.

Пожалуй, главной задачей бизнес-инкубатора является поддержка малых, вновь созданных фирм и начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать свое дело.

Бизнес-инкубаторы подразделяют на самостоятельные хозяйственные организации с правами юридического лица, или они действуют в составе технопарка (в этом случае он может называться «инкубатором технологий»).

Также бизнес-инкубаторы могут выступать в качестве ядра технопарков.

Прежде всего, инкубатор технологий – это наукоемкое предприятие, тесно связанное с университетом, научно-технологическим парком или инновационным центром, предназначенное для обслуживания и «выращивания» новых фирм, оказания им помощи в выживании и успешной деятельности на ранней стадии их развития, когда они могут совершать фатальные для них ошибки [2].

В первом случае бизнес-инкубаторы создаются, как правило, для поддержки нетехнологического предпринимательства и фирм обычных технологий. Во втором случае инкубаторы, находящиеся в составе технопарка, ориентированы на работу в областях высоких технологий, поддержку малых начинающих инновационных предприятий, малого инновационного предпринимательства в научно-технической сфере. Иногда непросто провести грань, отделяющую инкубатор от технопарка, и тем не менее, различия между ними есть, например, бизнес-инкубаторы поддерживают исключительно вновь создаваемые и находящиеся на ранней стадии развития фирмы; политика постоянного обновления клиентов в инкубаторах соблюдается жестче, чем в технопарках и так далее [3].

Первая ассоциация бизнес-инкубаторов была создана, в США в 1985 году. На сегодняшний день она остается крупнейшей и насчитывает около 800 членов из разных стран мира. На сегодняшний день в США действуют бизнес-инкубаторы различных направлений. Существуют, например, инкубаторы искусств (сдающие в аренду площади и оказывающие помощь молодым художникам и артистам), сельскохозяйственные инкубаторы (в которых малые фирмы перерабатывают продукцию земледелия и животноводства), инкубаторы

для женщин, национальных меньшинств, инвалидов (преследующие цель вовлечения этих категорий граждан в активную предпринимательскую деятельность), промышленные инкубаторы (производящие несложную продукцию), и, наконец, инкубаторы фирм высоких технологий. Но и в России, стало широко развиваться бизнес-инкубирование и это можно рассмотреть на конкретном примере, например, бизнес-инкубатор МГУ. Достижения их достаточно велики. В 2013 году-бизнес-инкубатор МГУ стал партнером бизнес-инкубатора школы управления СКОЛКОВО, также вошел в международное сообщество бизнес-инкубаторов NBIA. 19 марта 2013 состоялся очередной набор резидентов – новые 10 компаний (из 225 заявок) стали резидентами Бизнес-инкубатора МГУ. Все победители конкурса впервые получили от партнеров стартовые инвестиции в размере 500 000 рублей. Естественно, это не единственные достижения России, можно привести очень много примеров.

Из всего выше сказанного можно сделать следующий вывод: чтобы повысить эффективность функционирования бизнес-инкубатора требуется разработка концепции и процессов, обеспечивающих развитие профильных малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://tp.paton.kiev.ua/about/publis/publis04.php>, современные инновационные структуры и коммерциализация науки, под редакцией А.А.Мазура. - Интернет-ресурс: сайт Технопарка ИЕС им. Е.Патона», статья, 2014г.
2. <http://www.zn.kiev.ua>, Валентина ГАТАШ «Бизнес-инкубатор для маленьких и средних инновационных фирм», Интернет-ресурс, сайт «Зеркала недели». - 2014г.
3. <http://www.smb-support.org/bp/arhiv/7/stat13.htm> Сошникова Е.А. «Бизнес-инкубирование в промышленной сфере (бизнес-инкубаторы и крупные промышленные предприятия)», Интернет-ресурс: Информационно-аналитический журнал «Бизнес предложения», статья 2014г

УДК 339.138:640.43](062)

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ EVENT-МАРКЕТИНГА В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

**Жеребцова О.А., гр. 31-ТП
Рук. Князева Н.В.**

Посещение ресторанов уже давно не ассоциируется исключительно с торжественным событием. Сегодня это может быть и деловой обед, и обычная встреча друзей, и даже ежедневный семейный ужин. Поэтому учет особенностей и эффективная организация ресторанного маркетинга, предполагающего высокую

культуру обслуживания и качественную продукцию, ориентированных на запросы клиентов, имеет сегодня первостепенное значение для предприятий сферы общественного питания и досуга [1].

Обязательными условиями успешного ресторанного маркетинга являются три отличительные характеристики:

1. Гастрономический профессионализм ресторанного заведения.
2. Разнообразная развлекательная программа и досуг.
3. Ежедневные клиенты – гости, довольные посещением ресторана.

Индустрия общественного питания и досуга неразрывно связана с развлечениями. В настоящее время не существует ни одного ресторана или другого заведения, где бы не было условий для развлечения. В процессе развлечений человек (или группа людей) удовлетворяет свои духовные потребности, оценивает собственную личность, анализирует свою роль в масштабах различных социальных систем. Процессы развлечения осуществляются как в естественной, так и в искусственно созданной обстановке, поэтому имеет место применение event-маркетинга.

Event-маркетинг – событийный маркетинг (систематическая организация мероприятий как платформы презентации товара (услуги) для того, чтобы с помощью эмоционального воздействия активизировать внимание целевой группы к товару (услуге).

Событийный маркетинг – это комплекс мероприятий, направленных на поддержание имиджа организации, продвижение ее продуктов и услуг с помощью ярких и запоминающихся событий. Мероприятия в рамках событийного маркетинга можно разделить на следующие виды:

1) Специальные мероприятия (special events) включающие в себя: фестивали, вручение премий, мероприятия для прессы, рекламные акции, участие с отдельной программой в городских праздниках, спортивные мероприятия. Они благотворно влияют на имидж компании, ее продукты или услуги. После профессионального проведения мероприятия следует положительная реакция целевой аудитории, выраженная в повышенной лояльности к организации и росте интереса со стороны потенциальных клиентов.

2) Мероприятия для партнеров, дилеров и дистрибьюторов (trade events). Это деловые мероприятия с развлекательно-составляющей стороной. К ним относятся конференции, презентации, приемы, семинары, форумы, конгрессы, целью которых является наглядная демонстрация достоинств товара, презентация новых услуг, обмен опытом и поиск новых стратегических партнеров.

3) Корпоративные мероприятия (corporate events) включающие совместный отдых сотрудников, юбилеи компании, профессиональные праздники, дни рождения сотрудников. Они дают возможность донести идеи компании непосредственно до сотрудников. Профессионально проведенное корпоративное мероприятие направлено на повышение авторитета руководства, оно также демонстрирует заботу о персонале компании.

Специальное мероприятие – не просто способ привлечь внимание потребителя к вашей марке. В зависимости от формата и контента события –

происходит то или иное позиционирование марки. Причем, происходит это намного проще, отчетливей и «запоминаемей» чем с помощью обычных средств рекламы (ATL)[4].

Мероприятия событийного маркетинга, направленные на продвижение продукта, можно также разделить на рабочие (обучающие семинары, конгрессы, конференции), информативные, в развлекательной форме (выпуск первой партии продуктов, награждение покупателя, день рождения организации), досуговые, ориентированные на общение и развлечение (концерты, дефиле, поездки, фестивали, корпоративные мероприятия).

Наиболее подходящий формат специального события определяется исходя из наиболее важных коммуникационных задач организации. По периодичности мероприятия событийного маркетинга бывают: единовременными; многократными: проводятся в различных местах или же ее исполнители отправляются в различные места города.

Основные этапы по составлению программы специального события включают в себя:

1. Формирование четко поставленной цели события в соответствии с собственной программой маркетинга;
2. Определение целевой аудитории;
3. Выбор события;
4. Разработка плана организационных и творческих предложений: общая концепция; участники; детальный план проведения; описание развлекательных мероприятий; рекламные средства, организация промо-кампаний;
5. Составление сметы расходов;
6. Реализация проекта;
7. Определение эффективности от проведения мероприятия (а также социальной, культурной значимости)[3].

Одной из первых к событийному маркетингу прибегла компания McDonald's, которая связала образ сети быстрого питания с детским домом Рональда Макдональда и регулярно проводит специальные мероприятия с использованием образа клоуна Рональда. Такая тактика событийного маркетинга помогла компании не только привлечь семейную аудиторию, то есть детей и их родителей, но и создать положительный, яркий, запоминающийся образ, который бы отвлекал внимание целевой аудитории от скандалов, связанных с качеством еды в McDonald's. McDonald's также использует другие инструменты событийного маркетинга: всевозможные благотворительные акции с привлечением звезд, что тоже способствует созданию благоприятного образа и расширению целевой аудитории[3].

Сеть ресторанов «Две палочки», в г. Москва, придумала необычную акцию на День святого Валентина – 14 февраля 2012 г. все сотрудники вместо привычных красных футболок надели ковбойскую форму, интерьеры оформили неонами, из колонок будут звучали Элвис Пресли и Фрэнк Синатра. Но главное – всех желающих венчал по «Скайпу» пастор из Лас-Вегаса.

Церемония бракосочетания проходила по законам штата Невада, которые

позволяют быстро жениться в любое время дня и ночи и без каких-либо юридических проволочек. Пастор говорил на английском языке, посетителям раздали короткий свадебный разговорник, чтобы они вовремя могли ответить. Жениха и невесту нарядили в свадебные костюмы, угостили шампанским и подарили обручальные кольца. Спустя несколько дней молодожены получили свидетельство о браке из Вегаса – Marriage Certificate of State Nevada – и свадебное фото на память[4].

Примерами *Event* маркетинга может служить фестиваль шоколада, проводимый в ресторане Белисто 19 октября 2013 г. в г. Орел. Организаторы предлагали посетителям в этот день шоколадный фонтан для всех гостей, весёлые конкурсы, живая музыка, и подарки от ресторана и сладкие бонусы от шеф-повара. Такое необычное для г. Орел событие привлекло большое количество новых посетителей [2].

В апреле 2012 года при поддержке кафе «3 Этаж» и компании Мегафон в кафе был проведен «Тотальный диктант в Орле». Тотальный диктант - ежегодная образовательная акция, призванная привлечь внимание к вопросам грамотности и развить культуру грамотного письма. Суть акции - добровольный бесплатный диктант для всех желающих, который проходит одновременно в десятках городов России и мира (с поправкой на часовые пояса). Также на мероприятие были приглашены журналисты, которые осветили в средствах массовой информации кафе, организовавшее проведение тотального диктанта в 2012 года [2].

В апреле в Москве проводится французский ежегодный фестиваль гастрономии «Omnivore». Это праздник молодой гастрономии от ведущих шеф-поваров мира, здесь царит творческая закрепощенность и полет фантазии. События в рамках фестиваля проходит не только в Гостином дворе, где проходят мастер классы кулинарного искусства, но и в крупнейших ресторанах столицы, где иностранные и московские мастера высокой кухни демонстрируют свое искусство. Рестораны, участвующие в фестивале, привлекают новых посетителей и ценителей высокой кухни [2].

Для г. Орел предложено проведение мастер-класса от шеф-повара для детей, где занятия развивают у ребенка любовь к творчеству, приучают к порядку, тренируют мелкую моторику. Проведения данного мероприятия планируется на день защиты детей, когда большинство посетителей приходят с детьми, при заказе столика для детей в подарок будет проведен масстер-класс от шеф-повара заведения.

Этапы создания мероприятия:

- цель события: заинтересовать старых клиентов и привлечь новых;
- целевая аудитория: дети в возрасте 3-10 лет;
- событие: день защиты детей;
- план проведения мастер класса;
- составление сметы расходов;
- проведение мастер-класса;
- определение эффективности от проведения мероприятия.

Непосредственная целевая аудитория находящаяся в самом центре и под

впечатлением от хорошо проведенного времени расскажет друзьям и близким о кафе или ресторане, соответственно, как результат приобретение лояльности посетителей, увеличение прямых продаж.

Организация подобных общественных мероприятий позволяет:

- выделить предприятие общественного питания на фоне конкурентов;
- увеличить прямые продажи за счет привязки к мероприятию;
- повысить узнаваемость марки более чем на 30%;
- усилить лояльность клиентов к заведению;
- привлечь новых клиентов.

Событийный маркетинг поддерживает имидж кафе или ресторана, предлагающего не только вкусно поесть, но и отведать духовной пищи. Традиции и культмероприятие, проводимые на предприятиях общественного питания, объединяют людей, приходящих в них, оставляют желание прийти в следующий раз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Московский международный гастрономический фестиваль Omnivore [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.omnivore-moscow.ru
2. Оноприенко Р. Событийный маркетинг глазами организатора мероприятия 2013г. [Текст] // Event-маркетинг.-2013.№1.-с.100
3. Фестиваль шоколада - Орел Афиша [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.orelafisha.ru/event/festival-shokolada
4. The village [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.the-village.ru/village/food/restaurants/111657-svadba-v-vegase

УДК 330.322.053.3

ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛЬНОГО ИНФОРСМЕНТА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И КОНТРАКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

Жидкова Ю.В., гр. 41-У

Рук. Тишаев В.В.

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объём национального дохода общества, от его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике.

Вопрос об инвестиционном климате в России в настоящее время выходит на передний план. От его решения, может быть, больше чем от всех других факторов, зависит будущее российской экономики. В настоящее время инвестиционный климат в стране весьма неблагоприятен: приток прямых иностранных инвестиций гораздо меньше оттока капитала.

Радикальное преобразование собственности в России не сопровождалось

созданием адекватных механизмов корпоративного управления и контроля. Зарегистрировано немало нарушений прав инвесторов, особенно в компаниях, где контрольный пакет акций принадлежит одной из финансово-промышленных групп. Портфельные инвесторы, среди которых много иностранных, лишаются возможности влиять на решения и получать информацию по основным вопросам деятельности предприятий и вытесняются из компаний. Весь контроль, позволяющий, в частности, распоряжаться денежными и материальными активами компании переходит к финансово – промышленным группам. Такие действия создают высочайший риск для инвестиций, в первую очередь портфельных, обладатели которых обычно выступают в роли младших акционеров, что делает инвестиции бессмысленными. Захват контроля над предприятием, как правило, создает предпосылки для разворовывания имущества предприятия, перевода финансовых потоков в специально созданные компании, доведения предприятия до банкротства. [3]

Инфорсмент прав собственности и договорных обязательств предстает важным фактором экономического роста и инвестиционной привлекательности государства. Неспособность общества обеспечить эффективный и с низкими затратами инфорсмент контрактов рассматриваются экспертами в качестве наиболее важного источника стагнации и отсталости в Третьем мире.

Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств – это легитимная деятельность органов законодательной, исполнительной и судебной власти, негосударственных (частных) структур, направленная на принуждение к надлежащему исполнению действующего законодательства в сфере соблюдения прав собственности и контрактных обязательств, в которой законодательные органы осуществляют нормотворческую деятельность в соответствии с основополагающими требованиями Конституции РФ, основываясь на принципах соблюдения прав собственников и контрагентов, косвенно участвуя в данной системе, а органы исполнительной и судебной власти прямо призваны обеспечивать исполнение нормативных и иных актов. [1]

На сегодняшний день система действующего законодательства, касающаяся правовой регламентации и защиты прав собственности и контрактных обязательств, характеризуется низким уровнем эффективного применения, что в целом негативно влияет на экономическую ситуацию в стране, выражаясь в снижении притока инвестиций, низкой конкурентоспособности продуктов отечественного производителя, возрастании коррупции среди должностных лиц государственных органов, снижении авторитета судебной власти, способствуя качественному и количественному развитию теневой экономики, незаконному захвату и переделу чужой собственности и других негативных последствий, приводящих к экономическому дисбалансу в государстве.

Отсутствие эффективных механизмов защиты имущественных прав и договорных обязательств увеличивает риски на рынке капитала и в целом ведет к параличу инвестиционной и инновационной активности, несовершенный инфорсмент прав собственности и контрактных прав неизменно был и остается одним из барьеров, препятствующих привлечению капитала из-за рубежа.

Большинство международных рейтинговых компаний отмечает, что неудовлетворительный инвестиционный климат, характеризующий российскую экономику, в немалой степени определялся произволом органов власти, явной предвзятостью судебных инстанций, недостаточной защитой прав собственности и, прежде всего, прав «внешнего» инвестора. [2]

При отсутствии надлежащего законодательного регулирования отношений собственности и обязательственных отношений механизм инфорсмента прав собственности и контрактных обязательств теряет смысл, поскольку декларативная или фактическая деятельность исполнительных и иных органов не способствует реализации прав собственников и контрагентов посредством правоприменения, а способствует только лишь установлению силового «законного» давления к исполнению законов, не отвечающим основным принципам в сфере отношений собственности и исполнении контрактных обязательств, осложняясь тем, что представитель исполнительной или судебной власти будет принуждать субъект к исполнению закона, принятие которого было пролоббировано и очевидно нарушает права отдельной группы лиц.

Отсутствие механизмов эффективного инфорсмента и действенных процедур банкротства открывает возможности для появления специфических институциональных норм и процессов, отбрасывающих экономику к более ранним стадиям рыночного развития. Речь идет, в частности, о массовом переходе время от времени к бартерным сделкам, о требованиях обязательных достаточно крупных залогов при получении ссуды и предоплаты при покупках, о принудительных списаниях денежных средств со счетов заемщика в счет погашения просроченных долгов и т. п.

Существенные препятствия, мешающие формированию благоприятного инвестиционного климата, создает и непрозрачность складывающихся отношений собственности. Так, скрытые связи (в рамках бизнес-группы) между промышленными предприятиями и банками делают возможной экспроприацию акционеров и вкладчиков банка в результате вывода средств из банка в форме льготных ссуд, покупки неликвидных ценных бумаг и т.д. В подобных условиях отсутствие достаточной защиты прав собственности и контрактных прав на практике означает резкое увеличение инвестиционных рисков. [4]

Вместе с тем функционирование рынка корпоративного контроля при недостаточно действенной системе инфорсмента наталкивается на барьеры, препятствующие оптимальному распределению собственности. Недостаточно четкое определение прав собственности и несовершенная система инфорсмента могут просто отпугивать наиболее эффективных инвесторов. Менее эффективный предприниматель может оттеснить более эффективного собственника от контроля, прибегнув, например, к размыванию его доли в акционерном капитале. Предвзятые решения различных инстанций (местных органов законодательной, исполнительной или судебной власти) могут лишить смысла все иски эффективного инвестора относительно нарушения условий, предусмотренных ранее заключенными контрактами.

Также степень защиты прав собственности и контрактных прав влияет и на

условия эмиссии ценных бумаг: чем более надежно защищаются указанные права, тем ниже издержки привлечения капитала и тем более интенсивное развитие – при прочих равных условиях - получают финансовые рынки. В странах с более надежной защитой прав собственности достигается лучшая аллокация ресурсов, и финансовые средства направляются в проекты, обеспечивающие сравнительно большую производительность капитала. В странах, в которых контрактные права и права частной собственности хуже защищены, финансовая система оказывается менее стабильной; в таких странах последствия валютно-финансовых кризисов приобретают особенно драматический характер. [2]

Этот далеко не исчерпывающий перечень последствий неэффективного инфорсmenta влечет в своем масштабе внутреннюю неустойчивость финансовой системы государства и требует принятия соответствующих мер, направленных на исправление ситуации и создание условий для надлежащего функционирования системы инфорсmenta прав собственности и контрактных обязательств, которые должны пойти по направлению усиления контрольных и надзорных функций исполнительной власти, укрепления позиций федерального центра по отношению к субъектам федерации в целях точного распределения полномочий и устранения нарушений федерального законодательства региональными властями; обеспечения адекватного финансирования правоохранительной системы, включая судебные и налоговые органы, а также совершенствование системы контроля за деятельностью этих органов; создание условий для реальной независимости судебных органов от влияния федеральной и региональной исполнительной власти; реализация комплекса антикоррупционных мер. Также необходимыми мерами являются: наличие корпуса действительно независимых, высокопрофессиональных и не подверженных коррупции судей и возможность оспорить в судебных инстанциях решения государственных организаций по поводу соблюдения прав собственности или контрактных прав. Оптимальная система инфорсmenta предполагает, что решения судебных инстанций, защищающие права собственника или контрактные права, никоим образом не могут покупаться и продаваться. [2]

Эффективное функционирование российской экономики предполагает формирование четкой политической воли к контролю за соблюдением единого действующего законодательства всеми субъектами, на которых оно распространяется, соблюдение рыночных правил экономики, что в конечном итоге призвано формировать самостоятельно и без принуждения действующий институт контрактных обязательств и цивилизованный инфорсмент прав собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Красникова Е.В. Трансформация отношений собственности в постсоциалистической экономике – основное направление институциональных преобразований. // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2004. - №6. – с.3 – 26.

2. Радыгин А., Энтов Р., Межераупс И. Проблемы правоприменения (инфорсмента) в сфере защиты прав акционеров // Сборник научных трудов Института экономики переходного периода №41Р.М., 2002.

3. Радыгин А., Энтов Р. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств // Вопросы экономики. – 2003. - №5. – с. 83 – 100.

4. Рудык Э., Керемецкий Я., Букреев В. Сохранение и защита прав собственности работников в акционерных обществах: главные проблемы и пути их решения // Российский экономический журнал. – 2001. - №3. – с.24 – 32.

УДК 332.1

СНИЖЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА

**Зайчиков С.В., гр. 21-ЭО
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Почти половина доходов государственного бюджета России создается за счет поставок нефти и газа на экспорт. Об этом заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев. «У нас действительно очень высокая степень зависимости от поставок сырья на экспорт, в том числе углеводородов, нефти и газа. Это не критическая ситуация, но она очень для нас сложная. У нас сейчас чуть меньше 50% доходов государственного бюджета создаётся за счёт поставки нефти и газа – это слишком большая степень зависимости», – отметил он [1]. Медведев заявил, что Россия должна вдвое снизить долю нефтегазовых доходов. «Нам нужно уйти от этой зависимости, хотя бы выйти на ситуацию, когда только четверть доходов будет формироваться от поставок нефти и газа. Мне кажется, что это будет уже хороший уровень диверсификации российской экономики», – подчеркнул он [2].

Так давайте разберемся, за счет каких мер РФ может снизить зависимость экономики от экспорта сырья. Поскольку считается, что главной причиной неэффективности экономики являются изношенные и морально устаревшие основные фонды, в качестве решения предлагаются инвестиции в новые технологии. Это и есть суть путинской «модернизации» – масштабной инвестиционной программы, направленной на коренное обновление производственных мощностей российской экономики. Развитие новых прибыльных секторов экономики. Сосредоточить внимание на создании новых, конкурентоспособных отраслей, не зависящих от получения нефтегазовой ренты. Цель заключается в том, чтобы эти сектора развивались в ускоренном темпе, обогнали малоприбыльные отрасли и в конечном итоге переориентировали российскую экономику в сторону от нефти и газа. Этот «инновационный» подход связывается с именем Дмитрия Медведева. Образцом должно стать подмосковное Сколково – сочетание технопарка, университета и бизнес-инкубатора. Компании, участвующие в проекте Сколково, получают доступ к ультрасовременному

оборудованию и инфраструктуре, а также особую защиту от правовых и административных злоупотреблений, от которых так страдает российский бизнес.

Привлечение иностранных инвестиций. Объявленная модернизация подчеркивает важность привлечения зарубежных инвестиций. На первый взгляд может показаться, что у России с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) все обстоит очень неплохо. Однако почти все эти капиталы вкладываются в сырьевой сектор и розничную торговлю. Главный объект модернизации – машиностроение – привлекло менее 5% от совокупного объема ПИИ. Более того, львиную долю этой относительно небольшой суммы составляют вложения зарубежных компаний, особенно автомобилестроительных, которым необходимо было организовать в России какое-то производство в качестве «входного билета» на российский рынок. Заявленная правительством цель привлечения в Россию ПИИ состоит в обеспечении основных секторов промышленности необходимыми «капиталом, технологиями опытом менеджмента» [3]. Однако для правильного понимания этих целей необходимо помнить об описанных нами ограничениях. Иностранному инвесторам, как и отечественному частному капиталу, не позволят конкурировать с цепочками распределения ренты или мешать их работе.

Усилия по продаже российскому и иностранному капиталу принадлежащих государству активов в основных секторах прекрасно сочетаются с преобладающей системой. На новых собственников, как миноритарных, так и мажоритарных, будут распространяться те же правила игры, что и на нынешних. Они не должны препятствовать работе цепочек распределения ренты. Классическим примером может служить приватизация электроэнергетической монополии – РАО «ЕЭС России» – в 2008 году. Ее генерирующие мощности были разукрупнены и проданы в частные руки, в том числе и иностранным компаниям. Однако линии электропередачи остались в руках государства.

Многие наблюдатели расценили приватизацию РАО «ЕЭС» как одну из важнейших рыночных реформ. На деле же она лишь послужила укреплению описанной нами системы. Как могут частные владельцы распорядиться своим пакетом акций российских электростанций, даже если он мажоритарный? Они не могут устанавливать цены или выбирать клиентов. Они не могут выбирать, что производить (по очевидной причине). Они не могут даже выбрать себе инвестиционную программу. И главное, они не могут выбирать поставщиков. Они привязаны к существующей цепочке. Они могут лишь вкладывать деньги, технологии и управленческие навыки.

До тех пор, пока стабильность остается для руководства страны приоритетом, глубоких структурных реформ в промышленности ожидать не следует. Вместо этого в рамках преобразований, называемых «модернизацией», основной акцент будет делаться на повышении КПД существующей системы.

Проблема в том, что подобное совершенствование нынешней системы лишь затруднит фундаментальную задачу реструктуризации в будущем. Что же касается поддержки инноваций, то, если государство вложит достаточно средств в проекты типа Сколково, в стране в ближайшие годы могут появиться новые фирмы и даже целые сектора. Они тоже привлекут какие-то иностранные

инвестиции. В целом создание и развитие инновационных компаний будет трудным, медленным и дорогостоящим процессом, а создаваемая ими чистая стоимость не сможет сравниться по объему с доходами от нефти и газа, а значит, общий характер экономики не изменится.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интернет	каналы	[Электронный	ресурс]
URL: http://top.rbc.ru/economics/26/02/2013/846979.shtml			
2. Интернет	каналы	[Электронный	ресурс]
URL: http://ria.ru/economy/20130226/924619759.html			
3. Интернет	каналы	[Электронный	ресурс]
URL: http://premier.gov.ru/eng/events/news/14630/ .			

УДК 331.1

ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛИДЕРСТВА

Занина Ю.П., гр. 31-М

Рук. Парахина Л.В.

Термин «Лидерство» прочно вошёл в современный управленческий словарь. Этот термин является одним из наиболее общеупотребительных в обиходной речи современных менеджеров.

Кроме того, несмотря на огромное количество литературы на тему лидерства, начиная с увесистой монографии Ричарда Дафта, и заканчивая небольшой весьма практически ориентированной книги известного российского бизнес-тренера Михаила Молоканова, само понятие лидерства чётко не определено.

Всё это привело к тому, что в менеджерском сообществе, особенно в России, по поводу концепции лидерства возникает все больше и больше скепсиса.

И вот на этом общем негативном фоне отношения к лидерству возникает новая концепция «Ontological Leadership Model – Онтологическая модель лидерства», завоевавшая огромную популярность на Западе и постепенно внедряющаяся в умы русскоязычных управленцев.

Практическая онтология как прикладная отрасль, возникла сравнительно недавно – всего чуть больше 10 лет назад. В мире существует всего 4 научных центра, работающих в этой области: один из них находится в Баффало (США), другой – в Заарленде (Германия), третий – в Эдинбурге (Центр искусственных технологий при Эдинбургском университете, занимающийся в основном Enterprise Ontology – онтологией предприятий), и единственный государственный центр – лаборатория прикладных онтологий в Тренто (Италия).

Существует некоторый набор базовых элементов, на основе которых можно описать деятельность любого предприятия.

Таковыми элементами в онтологической модели являются объекты делового оборота, субъекты делового оборота, задачи и отношения. Всего четыре элемента, но каждый из них распадается на несколько «подвидов»: к примеру, субъекты делового оборота – на субъекты внешнего и внутреннего оборота, разграничение которых проходит через определение онтологической «складки» – границ предприятия как сущего. Затем деление, дробление понятий продолжается, доходя до конкретных лиц и организаций. Объекты делового оборота также делятся на материальные и нематериальные и так далее – выстраивается иерархия. А уже потом мы переходим к задачам, выстраивая их топологическую модель, которая имеет как иерархическую структуру (сверху вниз), так и горизонтальную: бывает, что задача является кросс - функциональной, то есть в ее решении задействованы несколько подразделений, специалистов и т.д. Кроме этого задаются так называемые «инфраструктурные координаты» в пространстве и во времени. Их отличие от географических координат состоит в том, что они определяются в первую очередь по отношению к предприятию, к его производственным процессам. [1]

Разработчиком онтологической модели лидерства является международный бизнес – тренер Джеффон Ивансон (США). В 1979 он открыл собственный успешный бизнес Central Contracting Inc. – строительную компанию, существующую по сей день, специализирующуюся на реставрационных работах.

В настоящий момент работает над проектом «Онтологическая Модель Лидерства» в области подготовки специалистов в русскоговорящих странах.

«Онтологическая модель лидерства» – это не только академическое учение, теоретические и понятийные основы которого разрабатываются разными исследователями с 1971 года. Это живая тренинговая программа, в создании которой в последние годы принимают участие Вернер Эрхард (независимый бизнес-тренер, коуч и консультант, основатель компании Werner Erhard & Associates International Inc.), Кари Грейнджер (профессор, Air Force Academy, USA), Стивен Заффрион (Генеральный директор, Landmark Education, Vanto Group), Майкл Дженсен (профессор, Harvard Business School) и Уайли Суба (профессор, Geisel School of Medicine at Dartmouth College).

Обычно при обучении лидерства сначала изучали характеры, стили поведения и манеру действий известных лидеров, а затем учили подражать им. После этого обучаемые старались запомнить и понять, каким образом можно ситуативно применять выученные паттерны лидерского поведения.

Краеугольным камнем Онтологической модели лидерства является:

- участник формирует лидерские навыки в безопасных нетравматичных условиях внутригруппового взаимодействия;
- аутентичность лидерского поведения для каждого конкретного индивида;
- концепция лидерства нацелена на обеспечение участникам доступа к ресурсам, помогающих овладеть способностью быть лидером и эффективному осуществлению лидерского поведения как основного принципа бытия, чтобы это поведение реально осуществлялось и переживалось повседневно. [2]

Таким образом, лидерство – осуществление возможностей, превосходящих нас. Лидерство не обретается с рождения и не даётся занимаемой должностью. Лидерство связано с будущим, которое мы собираемся созидать. Это желаемое будущее может не соответствовать существующей сегодня реальности. Путь, по которому можно прийти к этому будущему, может быть неочевиден. Но оно является результатом той жизненной позиции, которую лидер занимает для того, чтобы это желаемое будущее наступило.

Лидерство – это нечто, что каждый из нас может привнести в то дело, которым занимается – в нашу повседневную жизнь, в наши семьи, в наши сообщества, в наши страны. Лидеры – это обычные мужчины и женщины, которые осмеливаются связать себя с возможностями, превосходящими их сегодня, которых привлекает будущий мир, который открылся им в результате их видения и их преданности делу.

Предположим, что лидеры просто с самого начала пути были исключительными – значит не заметить всего, что произошло с ними в процессе их деятельности. В девяти случаях из десяти лидеры сталкиваются с колоссальными препятствиями и часто думают, что они не в состоянии справиться со стоящей перед ними задачей. Принятие позиции относительно будущего, когда это будущее лишь возможность, – это чисто экзистенциальное действие, которое сегодня существует только в наших словах. Реальность, условия, обстоятельства будущего не существуют в виде «фактов». Они существуют пока только в виде результата наших мыслей и разговоров – что превращает язык и общение в самый важный и основополагающий инструмент осуществления того, что возможно, и того, что имеет значение для индивида.

Становление лидера в соответствии с «Онтологической моделью» не даст быстрых результатов, имеющих денежное выражение. Но если компания готова пойти на риск принятия проектов, предлагаемых её сотрудниками, которые сегодня кажутся невозможными, то обучение персонала по программе «Онтологического курса лидерства» может оказаться удачной долгосрочной инвестицией. Значимой инвестицией, которая приведёт к кардинальному изменению положения компании на рынке. [3]

«Онтологический курс лидерства» даёт возможность формирования и демонстрации лидерских качеств естественным путём, за счёт взаимного обогащения лидера и членов группы, а не в результате силового воздействия, доминирования или манипулирования. Отличительная черта лидеров, воспитанных в рамках Онтологической модели – умение выполнять проекты, превосходящие их возможности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколова М.И., Демен А.Г. правление человеческими ресурсами: учеб. /- Убтьева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 240 с. - 2006 год

2.Широнин Е.С., Гнедых Н.Н. Инновационный менеджмент персонала на предприятиях сферы услуг г.Красноярска // Креативная экономика. - 2014.- № 2 (86). - с. 35-45.

3.Онтологическая модель лидерства [электронный ресурс]
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1263835 .

УДК 339.138

РАЗВИТИЕ НЕЙРОМАРКЕТИНГА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

**Захарова Т.А., гр. 31-У
Рук. Ушакова И.В.**

Мир бизнеса быстро реагирует на все новое в науке и технике. Результаты и открытия «нейронаук» активно используются для коммерческой пользы. Нейромаркетинг позволяет анализировать стимулы самых разных модальностей (начиная с пяти классических «чувств» и заканчивая неизвестными для обывателя чувством направления движения волосков на коже или чувством растяжения шейных мышц – составляющих восприятия схемы тела), а также изучать сложнейшие интегративные функции человека: память, речь, эмоции, возникновение ассоциаций, влияния подсознания, процесса принятия решения и др. в приложении к коммерческому поведению человека [1].

Грамотный нейромаркетинговый подход сегодня может упростить и улучшить на уровне физиологии восприятия и обработки информации замечаемость, ассоциативность и запоминаемость стимулов, сделать выше вероятность принятия положительного решения о покупке.

Самую известную технологию нейромаркетинга разработал в конце 1990-х годов гарвардский профессор Джерри Залтмен (Gerry Zaltman), сразу запатентовав ее под названием ZMET, или Zaltman Metaphor Elicitation Method (метод извлечения метафор Залтмена). Суть ZMET сводится к прощупыванию подсознания человека с помощью наборов специально подобранных картинок, вызывающих положительный эмоциональный отклик и активизирующих скрытые образы-метафоры, стимулирующие покупку. На основе выявленных образов конструируются графические коллажи, закладываемые в основу рекламных роликов. Маркетинговая технология ZMET быстро обрела популярность у сотен крупных фирм-заказчиков, среди которых Coca-Cola, General Motors, Nestle, Proctor & Gamble [2].

Рассмотрим несколько реальных примеров практического применения технологии ZMET как средства нейромаркетинга.

Бренд «Бабаевский» несколько десятков лет устойчиво ассоциировался с добротной, но обыденной и повседневной, советской продукцией. Этот имидж марки «советикус» тормозил развитие брэнда, сдерживал продажи. Качественные исследования показывали, что определенная аудитория

воспринимает звучание и сам термин «Бабаевский» как нечто «серьезное», «внушительное», «купеческое». Возникла идея усиления этого образа и приведения доказательных характеристик через визуализацию (графема, концепт, семиотический ряд, цвет) [3].

Было необходимо: сохранить лояльность старшего поколения к марке, но усилить его, создав ощущение не просто ностальгического умиления; «окристаллизировать» аудиторию по доходности: сохранить позиционирование на устойчивый средний уровень, преимущественно – женщин, ориентированных на синонимичность таких понятий, как «добротность», «семейность»; провести, используя дизайнерские решения, идею дореволюционной традиционности продукта. Были выбраны такие формообразующие характеристики логотипа и блочного дизайна частей упаковки, которые нравились бы преимущественно старшему поколению женщин (от 35 лет) на разных пиках их потребительской активности.

Овальная горизонтальная форма как раз воспринимается наиболее позитивно. «Подкорка» трактует эту форму как заслуженное комфортное состояние временного удовлетворения и покоя! Нижняя смягченная полоса горизонтальной развертки была прописана дизайнерами, чтобы подчеркнуть гарантированность покоя! Важно было подчеркнуть не архаичность, а традиции, которые живут и сегодня. Цифры «1804» – это своеобразная «прямая речь» логотипа, который прямо говорит, что традиции заложены (эта цифра находится как бы в фундаменте здания Бабаевской фабрики) задолго до революции 1917 года. Был использован также новый цветоряд.

Основные цвета: золотой, коричневый и синий. Эта комбинация цветов трактуется так: «Успокойтесь, мы – свои, мы – ваши, мы – те же; успокойтесь, мы для дома. Но для дома не на каждый день, а к особому случаю, к вашему домашнему празднику. Само по себе структурное значение коричневого с синим как цветовой пары достаточно простое: спокойная привязанность и бытовая непринужденность. За этой сухой психологической формулировкой кроется ожидание покоя после ликвидации физического дискомфорта с плиткой шоколада или конфет «Бабаевский».

Брэнд «СЛАДКО» осознавал необходимость экстренного редизайна из-за обилия архаичных и разностилевых решений упаковочного оформления. Образ брэнда был размыт. Была поставлена задача перенести брэнд прежде всего на новую целевую аудиторию [3].

С помощью и количественных, и качественных исследований удалось определить ту нишу, в которую можно «вытянуть» марку. Брэнд должен был уйти из столицы в регионы и закрепиться там. Необходимо было визуально показать, что брэнд «СладКо» адресован жителям регионов, имеющим низкий и средний доход. Был создан новый образ марки. Марка, которая воспринимается целевой аудиторией – людьми с ограниченными материальными средствами – как «своя». В отличие от «Бабаевского», эта марка для себя и для угощений («полакомиться»), это «соседская радость». Для потребителей из этой целевой аудитории чаепитие с конфетами «СладКо» – важное событие, о нем долго

вспоминают, обсуждают с соседями и знакомыми. Это карманное солнышко или лучик тепла от лампы под абажуром, скатерть и плед (быт и самодельный комфорт).

Также был изменен и дизайн упаковки. На фоне преобладают квадраты. Это безопасная (прямые углы) и в то же время устойчивая фигура. Трансформация фона в шотландку важна также и ассоциацией с домашним пледом. Треугольник, несущий логотип брэнда, обращенный основанием вверх и имеющий, кстати, закругленные углы, теряет свою «неустойчивость», приобретая на фоне квадратов и прямоугольников черты рациональности: «Я осознаю, что у меня есть проблемы, но я четко знаю, что я хочу». Изменившийся логотип «СладКо» перестал «разваливаться».

В комбинации цветов используются только затепленные тона: обыденный коричневый, теплые абрикотиновые и терракотовые тональности, минимум золота. Этот цветоряд – эквивалент эмоции «радость только в доме, с близкими, с соседями». Основными проблемами при развитии нейромаркетинга в России, являются непонимание задач и целей преследуемых этой дисциплиной и связанные с этим недоверие в прикладной и этической сферах.

На практике случаи использования нейромаркетинговых исследований в России широко не опубликованы, но все больше рекламных агентств обращаются в научные организации для анализа или разработки рекламных и торговых стимулов. Видимо, и в дальнейшем, с ростом конкуренции и появлением доступной информации о нейромаркетинге его роль в рекламе и брендобразовании будет расти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций: Учебное пособие / Под ред. Арндта Трайндла. - СПб.: Альпина Паблишерз, 2008г. - С. 116.
2. К. Крыловский, Статьи – Психология рекламы: Нейромаркетинг [Электронный ресурс]. 2013. URL: <http://www.ideaura.com/psychology/neuromarketing.php>. (Дата обращения: 10.04.2014).
3. Реклама, маркетинг, нейромаркетинг [Электронный ресурс]. 2012. URL: <http://subscribe.ru/group/upravlenie-biznesom/1680724/>. (Дата обращения: 12.04.2014).

УДК 338.054.23

ВЛИЯНИЕ «ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ» НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

**Звержановская Ю.В., гр. 22-УП
Рук. Макарова С.Н.**

«Голландская болезнь» – это объективная реальность для России, ведь явно заметен весьма значительный структурный перекос между добывающей

промышленностью и другими отраслями экономики. Однако данное явление признается не всеми и в различных источниках можно встретить совершенно противоположные позиции относительно данного вопроса. Например, власти страны заявляют о том, что экономика Российской Федерации находится в достаточно стабильном положении и никакой зависимости от нефти нет, в отечественных, но в особенности иностранных средствах массовой информации к нашей стране часто привязывается термин «голландская болезнь».

Возможной точкой отсчета начала «заражения» России данной болезни можно считать 1703 год – время первых находок месторождений нефти. Однако нужно заметить, что нефтедобывающая отрасль не была главной в российской, а затем и советской экономике. Реальной точкой отсчета являются 70-е года 20-го столетия, когда правительство СССР во внешнеэкономической политике стало ориентироваться на экспорт нефти и природного газа, в обмен на продукцию обрабатывающей промышленности других стран. Отличительной особенностью России является то, что правительство страны не делало никаких попыток снизить зависимость от экспорта нефти [2]. Приведем несколько исторических факторов, подтверждающих влияние «голландской болезни» на Россию:

1. В 70-е годы XX века правительство СССР приняло во внешнеэкономической политике ориентацию на экспорт нефти и газа. На тот момент данные действия оказались оправданными: среднегодовая мировая цена на нефть марки «Brent» к 1980 увеличилась почти в 8 раз. Но уже к 1984 году цены снизились на 40, а к 1986 на 71%, что послужило одной из причин глубокого кризиса, из которого СССР так и не смогли выйти.

2. Проведенные после 1991 года реформы, связанные с либерализацией торговли, привели к тому, что большое число отечественных предприятий оказались неконкурентоспособны, так как были перемещены из неторгуемого сектора в торгуемый. Выпуск продукции машиностроения снизился на 64% за период с 1991 по 1994 гг., пищевой на 47%, легкой на 89%. Выпуск же нефтедобывающей промышленности упал всего на 32%, а газовой на 12%, что обеспечило увеличение доли продукции этих отраслей в ВВП.

3. В 1998 году страну постиг финансово-экономический кризис, одной из причин которого явилось падение цен на нефть. С этого же периода начинается время довольно быстрого роста ВВП. При начавшемся активном развитии промышленности в России, учитывая предыдущие ее года упадка, экспортная направленность страны все равно только усилилась, а при быстром росте ВВП главную роль играет очередной рост цен на нефть (1998 г. – \$ 12,28; 2000 г. – \$ 27,6; 2002 г. – \$ 24,36; 2005 г. – \$ 50,64) [3].

Несмотря на рост показателей ВВП, экономическое развитие страны остается кажущимся, а сам рост ВВП зависит от роста цен на нефть. По мнению отечественных экономистов Г. Фетисова и О. Забелиной вылечить «голландскую болезнь» в нашей стране только лишь узким спектром мер, вроде накопления средств в ЗВР или протекционистской политикой, невозможно, потому что для этого необходима полная перестройка всей экономики государства, то есть для успешного развития России, необходимо применять комплексный метод [4].

Следует создать благоприятную социальную обстановку, поощряя уважение закона и стимулируя деловую активность граждан. Необходимо и не забывать о человеческом капитале, и о развитии науки – для этого нужно усовершенствовать либо реформировать систему образования. В экономической сфере нужно стимулировать развитие торгуемого сектора всем набором мер, доступных правительству страны. В стране прослеживается значительный структурный перевес между добывающей промышленностью и другими отраслями экономики. Однако многие эксперты ставят РФ диагноз «голландской болезни», выдавая за отрицательные воздействие сам факт получения страной серьезных экспортных доходов. Несмотря на это, статистические данные развития российской экономики подтверждают развитие в стране «голландской болезни» (таблица 1).

Таблица 1– Симптомы «голландской болезни» в экономике РФ (темпы роста по отдельным показателям в 2013 г. в % к 2003 г.)

Показатель	Добыча	Обработка	Услуги
Выпуск по счетам ВВП	113,5	129,4	168,2
Выпуск (пром.)	122,9	150,6	-
Занятость	88,6	71,6	102,7
Реальная заработная плата	172,0	207,3	243,2
Производительность труда	128,0	180,7	163,7
ULC в рублях (стоимость рабочей силы на ед. продукции)	134,4	114,7	148,5

По расчетам, нефтегазовый и связанные с ним секторы формируют около 70% доходов бюджета и около 40% ВВП. В первом полугодии 2013 г. рост промышленности, который составил 1%, был обеспечен как раз добывающей промышленностью, когда объем выпуска обрабатывающей не претерпел никаких изменений. Ситуации ухудшаются также отсутствием реформ и модернизации. После восстановительного скачка, который был отмечен в 2010 г., темпы роста обрабатывающего сектора устойчиво замедляются, и в текущем году они уменьшились примерно в два раза по сравнению с темпами роста суммарного индекса сектора услуг. За последние три года трудовые ресурсы стали перетекать в сектор добычи, где в первые четыре месяца 2013 г. число замещенных рабочих мест выросло на 1,5% при снижении на 1,9% в обрабатывающем секторе. При этом производительность труда в добывающей отрасли экономики в текущем году упала более чем на 5%. При росте заработной платы удельные трудовые издержки в добыче и в секторе услуг стремятся к предкризисным высотам.

Обобщая итоги развития секторов российской экономики в целом за прошедшее десятилетие, можно наблюдать явные признаки эффекта Гронингена, который с учетом специфики экономики РФ проявляется в отставании (часто двукратном) сектора обработки от развития секторов добычи полезных ископаемых и услуг. Именно в сектор услуг перетекают трудовые ресурсы, увеличиваясь на 0,3% в год при снижении в обработке в среднем на 3,3% в год за последние десять лет. В сфере услуг наблюдается среднее ежегодное опережение в росте реальной рублевой заработной платы в сравнении с ростом

производительности труда на 4% при том же показателе в добывающем секторе в размере 3% и в обрабатывающем секторе в размере 1,4%. На сегодняшний день изучение и исследование проявления «голландской болезни» в России особо актуально, так как в стране с каждым годом увеличивается уровень добычи нефти и газа, что в свою очередь оказывает влияние на экономику страны. Проблема минимизации негативных последствий притока нефтедолларов в российскую экономику в последние годы является актуальной для достижения структурно-технологического равновесия экономики. От ее успешного решения зависят возможности использования благоприятной внешнеторговой конъюнктуры для перехода к экономическому подъему в России на основе использования результатов технологического прогресса.

На уровне государства борьба с этим явлением может развиваться в трех направлениях: путем ограничения роста доходов добывающего сектора, стимулирования развития обрабатывающей промышленности или исключения сверхдоходов из потребления. Ограничение доходов сырьевых отраслей – наиболее распространенный способ борьбы с «голландской болезнью». Он заключается в стерилизации сверхдоходов добывающей промышленности через экстремально высокое налогообложение или их прямое изъятие государством. Смысл этого метода «лечения» в том, что если лишить добывающую отрасль экономики сверхдоходов, то она теряет преимущества по сравнению с обрабатывающей и не создает давления ни на рынок рабочей силы, ни на потребительские цены, ни на курс национальной валюты.

При этом необходимым условием успешной стерилизации «лишних» доходов является их вывод государством за границу в виде создания специальных суверенных фондов («фонды будущих поколений», стабилизационные фонды и т. п.), средства которых инвестированы в зарубежные активы. При ухудшении конъюнктуры на сырьевых рынках средства этих фондов могут использоваться внутри страны для сглаживания негативных социальных последствий сокращения доходов сырьевого сектора. В бедных развивающихся странах создание подобных фондов наталкивается на сопротивление населения: людям сложно понять, зачем выводить деньги из страны, если в ней не решены социальные проблемы или основная масса населения живет крайне плохо. При этом в силу низкого уровня экономического образования людей и их естественного желания улучшить условия жизни доводы о негативных долгосрочных последствиях растраты сырьевых доходов не встречаются понимания у населения. Тем не менее, подобные фонды существуют как в развитых и достаточно богатых странах, так и в государствах третьего мира.

Сверхдоходы добывающей промышленности также могут быть изъяты не насильственным путем, а через стимулирование сберегательной активности населения и бизнеса. Впрочем, такие меры сложны, не всегда успешны и непредсказуемы по последствиям [5].

Третий способ «лечения» «голландской болезни» – протекционистские меры поддержки промышленности, включая субсидирование производства экспортной продукции и тарифную политику. Такие меры потенциально опасны,

поскольку промышленность со временем привыкает к господдержке и при изменении ситуации с экспортом сырья оказывается не в состоянии действовать в полностью рыночных условиях. Повышение тарифов на импорт ведет к росту внутренних цен и рыночным искажениям. К тому же если страна является членом международных торговых организаций и таможенных союзов, то введение повышенных тарифов затруднено и может привести к ответным мерам других государств.

Менее разрушительный способ поддержки промышленности – инвестиции государства в образование и инфраструктуру. Такие вложения могут повысить конкурентоспособность отечественного производства. Однако эффект от подобных мер проявляется далеко не сразу, а их результативность может быть невысокой из-за коррупции и неправильной оценки государством потребностей бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ведев А. «Шок, реверс, инфляционно-девальвационная спираль, «голландская болезнь» – имеет ли все это отношение к России?»// «Модернизация российской экономики», книга 1, 2010.

2. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.wto.org>

3. Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты»// «Вопросы экономики», 2006.

4. Хартман Й. «Бедная богатая Россия», 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.inosmi.ru/translation/227615.html>

5. «Методы борьбы с «голландской болезнью» экономики», [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.banki.ru/wikibank/borba_s_gollandskoy_boleznju_ekonomiki/

УДК 378.126

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Звержановская Ю.В., гр. 22-УП
Рук. Семенова Е.М.

Внедрение компетентностного подхода в систему высшего профессионального образования направлено на улучшение взаимодействия с рынком труда, повышение конкурентоспособности специалистов, обновление содержания, методологии и соответствующей среды обучения.

Основная цель профессионального образования – подготовка квалифицированного специалиста соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, свободно владеющего

своей профессией и ориентирующегося в смежных областях деятельности, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

Исследователи в области компетентностного подхода в образовании отмечают, что отличие компетентного специалиста от квалифицированного в том, что первый не только обладает определенным уровнем знаний, умений, навыков, но способен реализовать и реализует их в работе.

Анализ исследований позволил выявить различные взгляды на компетентностный подход.

Д.А. Иванов отмечает, что компетентностный подход – это попытка привести в соответствие массовую школу и потребности рынка труда, подход, акцентирующий внимание на результате образования, причем в качестве результата рассматривается не сумма усвоенной информации, а способность человека действовать в различных ситуациях. [1]

Компетентностный подход, по мнению О. Е. Лебедева, – это совокупность общих принципов определения целей образования, отбора содержания образования, организации образовательного процесса и оценки образовательных результатов. К числу таких принципов относятся следующие положения:

- смысл образования заключается в развитии у обучаемых способности самостоятельно решать проблемы в различных сферах и видах деятельности на основе использования социального опыта, элементом которого является и собственный опыт учащихся.

- содержание образования представляет собой дидактически адаптированный социальный опыт решения познавательных, мировоззренческих, нравственных, политических и иных проблем.

- смысл организации образовательного процесса заключается в создании условий для формирования у обучаемых опыта самостоятельного решения познавательных, коммуникативных, организационных, нравственных и иных проблем, составляющих содержание образования.

- оценка образовательных результатов основывается на анализе уровней образованности, достигнутых учащимися на определенном этапе обучения. [2]

Компетентностный подход не приравнивается к знаниево-ориентированному компоненту, а предполагает целостный опыт решения жизненных проблем, выполнения профессиональных и ключевых функций, социальных ролей, компетенций.

Значимые элементы компетентностного подхода в образовании [1]:

- прообраз современных представлений компетентностного подхода – идеи общего и личностного развития, сформулированные в контексте психолого-педагогических концепций развивающего и личностно-ориентированного образования; в этой связи, компетенции рассматриваются как сквозные, вне- над- и метапредметные образования, интегрирующие как традиционные знания, так и разного рода обобщенные интеллектуальные, коммуникативные, креативные, методологические, мировоззренческие и иные умения;

- внутри компетентностного подхода выделяются два базовых понятия: компетенция (совокупность взаимосвязанных качеств личности, задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов) и компетентность (владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности);

- образовательная компетенция понимается как совокупность смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков и опыта деятельности ученика по отношению к определенному кругу объектов реальной действительности, необходимых для осуществления личностно и социально-значимой продуктивной деятельности; дифференциация образовательных компетенций: ключевые (реализуемые на метапредметном, общем для всех предметов содержании); общепредметные (реализуемые на содержании, интегративном для совокупности предметов, образовательной области); предметные (формируемые в рамках отдельных предметов);

- формулировки ключевых компетенций и их систем представляет наибольший разброс мнений; при этом используются и европейская система ключевых компетенций, так и собственно российские классификации, в составе которых представлены ценностно-смысловая, общекультурная, учебно-познавательная, информационная, коммуникативная, социально-трудовая компетенции и компетенция личностного самосовершенствования.

К сущностным характеристикам компетентности исследователи (Л.П. Алексеева, Л.Д. Давыдов, Н.В. Кузьмина, А.К. Маркова, Л.М. Митина, Л.А. Петровская, Н.С. Шаблыгина и др.) относят следующие:

- компетентность выражает значение традиционной триады «знания, умения, навыки» и служит связующим звеном между ее компонентами; компетентность в широком смысле может быть определена как углубленное знание предмета или освоенное умение;

- компетентность предполагает постоянное обновление знаний, владение новой информацией для успешного решения профессиональных задач в данное время и в данных условиях;

- компетентность включает в себя как содержательный (знание), так и процессуальный (умение) компоненты.

Введение понятия «компетенция» в практику обучения позволит решить типичную для российской школы проблему, когда учащиеся, овладев набором теоретических знаний, испытывают значительные трудности в их реализации при решении конкретных задач или проблемных ситуаций. [3].

Для реализации компетентностного подхода необходимо разработать модель формирования общих и профессиональных компетенций. Так, в работе Л.Д. Давыдова представлена модель формирования профессиональной компетентности, включающая содержательный, процессуальный и результативный блоки. [1]

Содержательный блок включает:

– определение требований, предъявляемых к квалифицированному специалисту (в том числе со стороны работодателя): требования к содержанию знаний, умений и навыков, необходимые для компетентного выполнения профессиональной деятельности по уровням (общепрофессиональные, профессиональные, специальные);

– определение структуры и состава компетенций и качеств;
– конструирование учебных планов, программ;
– определение технологий формирования компетенций;
– разработка мониторинга образовательного процесса и сформированности компетенций обучаемых.

Отбор и структурирование учебного материала производится, исходя из анализа видов профессиональной деятельности, каждая из которых конкретизируется посредством действий и операций специалиста.

Процесс формирования профессиональной компетентности предполагает определение принципов, условий, технологий, факторов, подходов, которые позволяют определить, конкретизировать и соотнести требования квалификационных характеристик, стандартов образования, компонентов профессиональной деятельности, ее доминирующих видов, профессионально важных качеств, значимых личностных качеств, интересов, склонностей, способностей специалистов. Кроме этого определяются технологии контроля развития компонентов профессиональной компетентности студентов.

Процессуальный блок ориентирован на осуществление педагогической деятельности по формированию компетенций обучающихся, на реализацию принципов, педагогических условий, использование технологических подходов в обучении, внешних и внутренних факторов, которые обеспечат реализацию намеченной цели.

Диагностический блок включает проведение мониторинга динамики формирования профессиональной компетентности студентов. Для этого необходимо определить критерии по всем видам компетенций, показатели владения обобщенной структурой профессиональной деятельности и установить уровни сформированности компетенций студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев А.Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа // Педагогика. – 2005. – №4.
2. Лебедев О.Е. Компетентностный подход в образовании // Школьные технологии. – 2004. – № 5.
3. Бермус А.Г. Проблемы и перспективы реализации компетентностного подхода в образовании // Интернет-журнал «Эйдос». – 2005.

УДК 347.77(470+571)(062)

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В ИНТЕРЕСАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Карпушина А.И., гр. 12-Э
Рук. Трубина И.О.**

В век развития информационных технологий и коммуникаций интеллектуальная собственность стала играть все большую роль в экономике.

Ежедневно мы тратим огромное количество времени на общение по телефону, игры на компьютере, чтение книг, прослушивание любимой музыки. Но мало кто задумывается что все это: марка телефона, компьютерные игры и программы, сама модель компьютера, литературные и музыкальные произведения, - является интеллектуальной собственностью.

Любой вид интеллектуальной собственности влечет за собой появление чего-либо нового, ранее не существовавшего, что способствует инновационному развитию экономики в целом. К примеру, Томас Эдисон, запатентовав лампу накаливания с угольной нитью, тем самым поставил, как производственную сферу, так и экономику на новый уровень.

На сегодняшний день интеллектуальная собственность стала приоритетом для государств, деловых и научных кругов, исследователей, отдельных авторов и гражданского общества в целом.

В условиях перехода к новому технологическому укладу и обострения конкурентной борьбы в структуре рынка прослеживается устойчивая тенденция к 2015 году в пользу роста доли рынка интеллектуальной собственности (около 15% ВВП). На данный момент лидирующие позиции в мировой торговле интеллектуальной собственностью занимают такие страны, как США, Япония и Китай.

Согласно Отчету Всемирной Организации Интеллектуальной собственности (ВОИС) за 2013 г. [1] лидером практически по всем регистрируемым объектам интеллектуальной собственности стал Китай. Так, в 2012 году в Китае было подано 652 777 заявок на выдачу патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы (около 18% заявок поданы иностранцами), заявки на регистрацию товарного знака охватили в общей сложности 1 651 785 классов МКТУ, что в 4 раза больше, чем аналогичный показатель по США, которые уверенно занимают второе место. Только по количеству заявок на регистрацию селекционного достижения США и Китай уступили лидерство другой стране – Нидерландам. Но в странах СНГ пока не решен ряд проблем, связанных с формированием и развитием цивилизованного рынка интеллектуальной собственности. Так учет результатов интеллектуальной деятельности ведется только по 3-5 видам из 20.

Также этот отчет включает и немного интересных сведений о России. В России в 2012 году подана 44 221 заявка на получение патента на изобретения и

полезные модели. Однако, около 30% заявок поданы иностранными лицами. В среднем каждая третья заявка на выдачу патента была отклонена Роспатентом. Россия входит в ТОП 20 стран по заявкам на регистрацию товарных знаков и промышленных образцов. Более того, по промышленным образцам в 2012 году наблюдался самый быстрый рост среди стран лидирующей двадцатки – 29%. Рост количества заявок на товарные знаки в 2012 году был также ощутим – 12%.

Исходя из данных отчета можно сделать вывод о том, что наша страна стремится к развитию интеллектуальной собственности. Но развитие интеллектуальной собственности является не только целью, но и потребностью.

Уже начиная с августа 2013 года, в России осуществляются капитальные реформы в сфере интеллектуальной собственности.

Во-первых, происходит совершенствование и обновление законодательной базы, а именно создание «антипиратского» закон №187. Помимо этого, в России существует ряд Федеральных законов:

- «Об авторском праве и смежных правах»;
- «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин»;
- «О правовой охране топологий интегральных схем»;
- «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»;
- Патентный закон Российской Федерации.

Но это лишь начало долгого и кропотливого законотворческого процесса; на очереди же дальнейшее совершенствование механизмов защиты интеллектуального труда и выработка единой государственной политики в сфере интеллектуальной собственности.

Во-вторых, государство поставило вопрос о необходимости изменения отношения общества к объектам интеллектуальной собственности. Политика государства в области интеллектуальной собственности состоит в актуализации имеющихся возможностей, создании механизмов их реализации в системе конкретных мер по повышению конкурентоспособности национальной экономики.

В-третьих, борьба с теневым экспортом технологий способом повышения финансирования.

По официальным данным Россия импортирует в 5 раз больше интеллектуальной собственности, чем экспортирует. По оценкам же экспертов “неучтенный” экспорт технологий достигает 50-60% всего экспорта интеллектуальной собственности. Не востребованность интеллектуальной собственности, а также интеллектуальных ресурсов в России приводит к массовой утечке умов, ежегодные потери от которой составляют 50-60 млрд. долларов.

В-четвертых, стимулирование попыток создания собственных новейших разработок, с целью преодоления переориентации большинства участников инновационной деятельности на имитацию и копирование как менее рискованных и более прибыльных.

В-пятых, применение некоторых военных технологий для использования в гражданских целях. К примеру, совершенствование сверхчувствительных лазеров с целью применения их в диагностике заболеваний.

Все эти изменения происходят с целью инновационного развития экономики.

Наша страна заинтересована в том, чтобы эта экономическая война не привела к печальным результатам, поэтому обеспечение инновационного характера технологического развития имеет особое значение. Только на этом пути возможно ускоренное создание новой технологической базы, производство конкурентоспособных товаров и выход на уровень устойчивого экономического роста.

Поэтому для скорейшего достижения лучших показателей Россия должна учитывать опыт своих зарубежных коллег и использовать их достижения в своей экономической политике. Для этого следует выделить перспективные задачи развития интеллектуальной собственности России:

- 1) дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы;
- 2) создание благоприятного инвестиционного и творческого климата, что требует перераспределения функций государственного управления интеллектуальным капиталом страны между соответствующими субъектами;
- 3) усовершенствование налоговой составляющей интеллектуальной собственности;
- 4) формирование нематериальных активов предприятия и налоговый учет;
- 5) создание единых правил – стандартов формирования, оборота (коммерциализации) и защиты интеллектуальной собственности;
- 6) подготовка кадров – посредников в сфере права, экономики и управления интеллектуальной собственностью;
- 7) сохранения и приумножения интеллектуального потенциала человека как источника экономического роста;
- 8) повышения качества выпускаемой продукции до мирового уровня;
- 9) организации эффективного использования возможностей рынка для инновационного развития;
- 10) рост масштаба использования результатов интеллектуальной деятельности.

За развитием сферы интеллектуальной собственности стоит будущее экономики. Именно к такому выводу пришло мировое сообщество. Поэтому ежегодно 26 апреля мы отмечаем Международный день интеллектуальной собственности в целях проведения широкой дискуссии по вопросу о роли ИС в поощрении инноваций и творчества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет Всемирной Организации Интеллектуальной собственности (ВОИС) за 2013 г [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.wipo.int/ipstats/en/wipi/>

УДК 331.08

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ МЕНЕДЖЕРА ПО ПЕРСОНАЛУ**Клименко А.Г., гр. 31-УП****Рук. Семенова Е.М.**

Профессия менеджера по персоналу возникла в процессе формирования системы кадрового менеджмента в 20 веке. Актуальность исследования процессов изучения личностных особенностей менеджера по персоналу обусловлена потребностью и запросами реальной жизни и практики в сфере психологии труда. Чтобы быть успешным менеджером по персоналу, помимо профессиональных знаний и навыков современный менеджер должен обладать рядом качеств (которые нельзя путать с компетенциями).

Выполняя свои обязанности, менеджер по персоналу выступает сразу в нескольких ипостасях. Во-первых, это управляющий, руководящий определенным количеством людей. Во-вторых, это лидер, способный вести за собой подчиненных (важно помнить, что лидера нельзя путать с руководителем: лидер может быть кем угодно, а руководитель – не всегда лидер). В-третьих, это дипломат, устанавливающий контакты и умеющий разрешить внутренние и внешние конфликты. В-четвертых, это воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, способный «слепить» коллектив и направить его в нужное русло. В-пятых, инноватор, следящий за развитием профессиональной сферы и умеющий правильно внедрить в своей организации новые перспективные проекты. В-шестых, это обычный человек, обладающий необходимым багажом знаний, способностями, уровнем культуры, честностью, решительностью, но в то же время рассудительностью, который должен быть образцом для окружающих.

Среди личностных качеств, которыми должен обладать менеджер по персоналу, невозможно выделить одно самое главное, так как именно комплекс из этих качеств дает нам лучшего HR-сотрудника. Тем не менее, тремя «китами», на которых базируется портрет идеального работника, являются бесконфликтность и коммуникабельность, умение работать в команде. Менеджер по персоналу ежедневно контактирует с большим количеством разных людей. Умение избегать конфликтных ситуаций вместе с двумя другими свойствами помогут ему легко договориться с коллегами.

Вся деятельность менеджера по персоналу связана с человеческим фактором, а основная часть работы представляет собой взаимодействие с людьми. Поэтому необходимым качеством является умение устанавливать положительные первичные контакты, располагать к себе человека таким образом, чтобы последующие отношения с ним строились на позитивном начале, доверии и взаимном принятии. Можно отметить такое качество человека, как аттрактивность. Оно присуще не всем людям и представляет собой наличие совокупности качеств, способных привлекать к себе людей, способность вызывать мгновенную симпатию. Аттракция в буквальном смысле означает «привлечение». Осознание и

стремление обладать такими необходимыми свойствами способствует целенаправленному установлению сотрудником благоприятных социальных отношений. Поэтому психологи, работающие в сфере бизнеса, рекомендуют людям, связанным с межличностными коммуникациями, выражать позитивное отношение, даже если на самом деле они не испытывают симпатии. Внешне выраженная доброжелательность имеет обратное действие – отношение действительно может измениться на более позитивное. Таким образом, специалист по персоналу формирует у себя дополнительный механизм социальной перцепции (восприятия), позволяющий получить больше информации о человеке. Обладание аттрактивными свойствами очень важно в процессе коммуникации. Однако следует помнить, что чрезмерное и искусственное выражение радости не столько формирует аттракцию, сколько разрушает доверие людей. Доброжелательное отношение далеко не всегда можно выразить улыбкой, особенно если она очевидно фальшива. Очень важным моментом эффективной коммуникации является умение слушать. Только специалист, владеющий навыками активного слушания, может расположить к себе другого человека, создать благоприятное отношение, получить в процессе общения ту информацию, в которой он заинтересован, и оказать определенное влияние на своего собеседника [1].

Еще одна из задач менеджера по персоналу заключается в выработке системы мероприятий развития корпоративной культуры, сплочения команды, разработке рекомендаций по разрешению конфликтных ситуаций. Для эффективного комфортного взаимодействия в коллективе кроме социальной терпимости, бесконфликтности менеджер по персоналу должен не только уметь быстро и адекватно реагировать на конфликтные ситуации, выявлять напряженные моменты и принимать меры для их нивелирования, но и самому быть неконфликтным. Моральной надежности сотрудника со стороны руководства и коллектива отводится особое внимание. В перечне требований к будущему менеджеру по персоналу все чаще фигурирует честность и порядочность. Известно, что менеджер по персоналу имеет доступ к конфиденциальной информации, а поэтому он должен иметь репутацию человека слова, который пользуется уважением и признанием, которому можно доверять. Отдельным моментом выступает высокая приверженность менеджера по персоналу ценностям компании, соответствие его системы ценностей корпоративной культуре организации. Для выявления, насколько ценностная система будущего менеджера по персоналу соответствует ценностной системе фирмы, разрабатываются специальные опросники, проводятся личные беседы [2].

Однако трех качеств для исполнения работы на высоком уровне мало. Менеджеру по персоналу часто приходится работать в изменяющихся условиях, оказывать компетентную помощь в нестандартных ситуациях и взаимодействовать с самыми различными людьми. Поэтому ему необходима способность проявлять гибкость, быстро реагировать на внешние изменения, восстанавливаться после периода максимального вложения сил и активности, а также умение извлекать пользу из проблемных ситуаций, требующих перестройки

стандартных паттернов поведения и реакций. Умение реализовывать и сменять социально-психологические роли также является проявлением адаптивности.

Стрессоустойчивость – понятие более узкое, нежели адаптивность. Можно назвать два основных внешних фактора, при которых устойчивость к стрессовым воздействиям имеет особое значение. Чем выше позиция, которую занимает работник, тем больше ответственность, возложенная на него, и чем в большей степени работа связана с межличностным общением, тем больший спектр вероятных возможных ситуаций, и поэтому вероятность возникновения стрессовых ситуаций при данных условиях гораздо выше. Так называемый «иммунитет к стрессу» позволяет менеджеру по персоналу переносить регулярные эмоциональные нагрузки, быстро перестраиваться в новой обстановке и, что самое главное, – не позволять, чтобы стадия стресса переходила в стадию дистресса, когда вступают в силу деструктивные процессы: апатия, чрезмерная впечатлительность, резкое снижение работоспособности, ухудшение показателей психофизических процессов (внимание, память и т.д.), проблемы со здоровьем по причине снижения иммунитета [1]. Стресс не проходит бесследно для всякого человека, однако важно, как человек реагирует на сложную ситуацию, насколько велико изменение работоспособности, насколько быстро он восстанавливается. Стресс не должен выбивать из колеи, в противном случае сотрудник просто не сможет выполнять полноценно свои обязанности.

Перечень обязанностей менеджера по персоналу достаточно велик: ему приходится одновременно выполнять несколько задач, вести не один проект. Необходимым условием для высокой работоспособности и продуктивности в таких условиях деятельности является умение грамотно планировать свое время и распределять ресурсы, разделять задачи на основные и второстепенные. Поскольку в числе задач менеджера по персоналу эффективная организация работы его подчиненных, консультирование руководителей относительно вопросов управления персоналом, а также планирование повышения квалификации руководителей и сотрудников и т.п., то одной из важных характеристик менеджера по персоналу является наличие у него организаторских способностей.

Таким образом, работа по управлению человеческими ресурсами сложна и многогранна: помимо аналитических способностей, которые необходимы для работы с документами, менеджер по персоналу должен обладать рядом социально-психологических характеристик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шипилова О.А. Кадры предприятия // Психологический портрет менеджера по персоналу – 2005. - №5. - 112 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://dis.ru/library/574/25807/>
2. Щур Ю. Идеальный рекрутер // HR-planet [Электронный ресурс] URL: <http://planetahr.ru/publication/7442/25>

З. Юрко Т.С. Менеджмент в России и за рубежом // Внутрикorporативные связи с общественностью – 2010. - №5. - с.127-136.

УДК: 338.001.36

СОСТАВ И СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА

**Князева Е.О., гр. 31-УП
Рук. Семенова Е.М.**

В любой национальной экономике человеческий капитал – ведущий фактор производства, поддержания и увеличения конкурентоспособности. Человеческий капитал выступает важнейшим фактором современного экономического роста, несомненным приоритетом социально-экономической политики [1].

В целом понятие «человеческий капитал» означает совокупность знаний и навыков, которыми обладает индивидуум [2].

Человеческий капитал как нематериальное богатство индивидуума в виде накопленных знаний можно увеличивать по-разному: продолжать образование, создавать новые знания и патентовать изобретения, совершенствовать управленческие навыки. Его можно рассматривать и как важнейший инструмент повышения благосостояния и конкурентоспособности отдельного индивидуума и общества в целом, поскольку сегодня благосостояние страны прирастает в первую очередь интеллектуальным материалом [2].

Сегодня страны ЕС и Российская Федерация сталкиваются с рядом проблем в сфере человеческого капитала – от недостатка квалифицированных кадров для экономики знаний до недоинвестирования здравоохранения. Развитие человеческого капитала означает мобилизацию государственных и частных ресурсов – от воспитания в семье до обучения на протяжении всей жизни [2].

Как отмечают теоретики человеческого капитала, расходы, увеличивающие производительные качества и характеристики индивида, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие издержки осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

Инвестиции в человеческий капитал предприятия, как экономическая категория, выражают отношения между участниками инвестиционного процесса по поводу движения ресурсов, вложенных в человеческий капитал предприятия от момента мобилизации этих ресурсов до момента их возмещения. В условиях инновационной экономики инвестиции в человеческий капитал предприятия осуществляются с целью увеличения темпов инновационного развития и получения на этой основе положительного социально-экономического эффекта в текущем и будущем периодах.

Применение термина инвестиции к затратам на формирование качественно новой рабочей силы способствовало отходу от восприятия этих расходов как

потребительских. Данные затраты были признаны как производительные, так как вложения в человека приносят ощутимый долговременный экономический эффект [3].

Оригинальный подход к изучению этой проблемы разработал Дж. Кэндрик. Все виды инвестиций он классифицировал следующим образом (рис. 1).



Рисунок 1 – Инвестиции в человеческий капитал

Но человеческий капитал со временем подвержен износу. Потому необходимо не только его формирование, но и воспроизводство. Для этого в период трудовой или экономической деятельности необходимы инвестиции в информационное обеспечение работника, расходы на повышение квалификации или переквалификации. Расходы предприятий на повышение квалификации и переквалификации фиксируются в учете и могут быть рассчитаны на одного человека (таблица 1) [7].

Из таблицы 1 следует, что инвестиционные расходы семьи на содержание и воспитание детей до окончания средней школы в 17 лет составляют 706 тыс. рублей. Если учиться в ПТУ, то добавляется еще 2 года в сумме 824 тыс. рублей. Обучение в техникуме 4 года добавляет инвестиций в семье до 940 тыс. рублей. 5 лет обучения в вузе доводит инвестиционные расходы в семье на формирование человеческого капитала до 1010 тысяч рублей.

Для формирования индивидуального человеческого капитала необходимы инвестиции. Именно они являются основным источником формирования и накопления человеческого капитала.

Конкурентная среда в системе трудовых отношений предполагает состязательность между субъектами. Это в свою очередь потребует от выпускников учебных заведений овладение методами и технологиями «самомаркетинга». Среди них: необходимость прогнозировать перспективы и

заглядывать в будущее; планировать будущую специальность с учетом анализа конъюнктуры рынка труда; совмещение обучения с производственной практикой, приобретением навыков трудовой деятельности; овладение технологиями по стратегии трудоустройства, которые включают в себя: разработку и размещение резюме, нахождение источников информации о рабочих местах; технику ведения телефонных переговоров, участие в собеседованиях с работодателем.

Таблица 1 - Инвестиционные расходы домохозяйств на формирование и накопление человеческого капитала, руб.

Год жизни	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Стоимость жизнеобеспечения	20.0	34.0	40.0	40.0	40.0	40.0	46.0	46.0	46.0	46.0	46.0	52.0	52.0	52.0	56.0
Доля инвестиций	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Инвестиционные расходы	20.0	34.0	40.0	40.0	40.0	40.0	46.0	46.0	46.0	46.0	46.0	52.0	52.0	52.0	56.0
Год жизни	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Стоимость жизнеобеспечения	56.0	56.0	62.0	62.0	62.0	62.0	62.0	60.0	60.0	60.0	58.0	58.0	56.0	56.0	56.0
Доля инвестиций	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Инвестиционные расходы	56.0	56.0	62.0	62.0	62.0	62.0	21.0	20.0	20.0	20.0	19.0	19.0	18.5	18.5	18.5
Год жизни	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
Стоимость жизнеобеспечения	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0	54.0
Доля инвестиций	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3
Инвестиционные расходы	18.0	18.0	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	5.4	5.4	5.4	10.8	10.8	10.8	18.0

Целесообразно в вузах создать учебно-консультационные центры, где силами преподавателей организовывать для студентов специальные занятия, консультации по современным методам и технологиям трудоустройства, подбора и найма персонала, обмен опытом работы в организациях работодателей; организовывать временную и постоянную занятость студентов и выпускников; собирать, систематизировать и анализировать информацию о потребности региона в выпускаемых специалистах [4].

Целенаправленное применение мотивов и квалификации работников может быть достигнуто в том случае, если обеспечены соответствующие институциональные условия. В то же время направление инвестиций преимущественно на формирование институциональной среды, обеспечивающей наиболее полное использование мотивов и квалификации работников даже невысокого уровня, позволяет производить требуемый объем продукции со среднерыночной эффективностью, безопасностью и экологичностью.

Отсутствие целенаправленных действий по обеспечению прогрессивных изменений и в индивидуальной, и в корпоративной составляющих человеческого капитала с учетом интересов работников и работодателей ведет к сокращению объемов производства и снижению эффективности деятельности предприятия [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что актуальность поставленного вопроса связана с растущей ролью человеческого фактора в экономике. Все большую ценность приобретает интеллектуальный труд, поэтому в современной экономике человеческие ресурсы играют определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического роста. Затраты времени и денежных средств, необходимые для получения образования и профессиональной подготовки, можно рассматривать как инвестиции в человеческий капитал [6].

Подводя итог, можно отметить, что только благодаря эффективным инвестициям формируется человеческий капитал. Инвестиции оправданы, если они обладают достаточно высоким уровнем окупаемости и рентабельности, их основными видами являются специальная подготовка, физическое состояние человека, эмоциональное поведение сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мау В. Человеческий капитал: вызовы для России / В. Мау // Вопросы экономики – 2012. - №7. – С.114-132.
2. Человеческий капитал в Европейском союзе: государственный и наднациональный контексты / М. Клинова, Е. Сидорова // Вопросы экономики – 2012. - №8. – С. 80-95.
3. Кирьянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. - URL: http://www.bio.spbu.ru/science/scienceinfo/el_resource.php
4. Формирование, оценка и накопление человеческого капитала [Электронный ресурс] // REFI.SU полный комплекс офисных услуг. - URL: http://www.refi.su/help_72.html
5. Коркина Т.А. Управление инвестициями в человеческий капитал угледобывающих предприятий [Электронный ресурс] // Управление персоналом. - Челябинск, 2010. - URL: <http://www.pandia.ru/text/77/174/13449.php>
6. Боровских Е.А. Эффективность инвестиций в человеческий капитал / Е.А. Боровских // Ярославский педагогический вестник – 2012. - №1. – С. 104-108.
7. Родионова Е.М. Воспроизводство и накопление человеческого капитала / Е.М. Родионова // Образование и общество – 2005. - №5. – С. 87-92.

УДК 330.35:334.012.62 (062)

МОНОПОЛИЗМ ЭКОНОМИКИ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ РОССИЯН

**Ковалёва А.А., гр. 21-ДЗ
Рук. Васильева Т.Н.**

Российская экономика сегодня по-прежнему остается одной из самых монополизированных в мире. Начало рыночных преобразований привело к усилению монополистических тенденций. К уже существовавшим монополистам прибавились новые, в частности предприятия, которые не были монополистами в рамках СССР, но после его распада превратившиеся в таковых за счет меньшей территории. Изменились и условия хозяйствования – либерализация экономики, проявившаяся для монополистов, в первую очередь, в свободе ценообразования и выборе объема производства, обеспечила возможность получения сверх-прибылей. Достижение этой цели реализовывалось за счет занижения объемов производства, завышения цен. Иными словами, российская экономика столкнулась со стандартными негативными последствиями монополизации. Здесь стоит упомянуть и малономенклатурный характер производимой монополиями продукции, что также являлось пережитком социалистического прошлого. Как следствие – отсутствие потребительского выбора и развитие инфляционных процессов.

Наряду с монополиями, одними из главных проблем в современной экономике России, повышение экономического роста и уровня жизни населения. Повышение экономического роста создаёт улучшение качества жизни населения, что делает эти проблемы взаимосвязанными и ещё более актуальными для современной России.

Можно выделить три основных направления снижения степени монополизации российской экономики.

1. Прямая демополизация путем разукрупнения (вариант достаточно распространенный в развитых странах). Однако возможности прямого разукрупнения крупных производителей-монополистов в России ограничены. Отечественные монополии: большая часть их предприятий изначально создавалась как единые технологические комплексы, которые невозможно разделить на отдельные части без полного разрушения.

2. Создание конкурентной среды в монополизированной отрасли за счет иностранной конкуренции. Злоупотребления со стороны отечественных монополистов становятся невозможными, когда на отраслевом рынке, где господствовала монополия, появляются иностранные товары, превосходящие монопольный продукт по качеству и более дешевые по цене. Иностранная конкуренция очень действенное средство борьбы с монополизмом, но как показывает российская практика, в ряде случаев отечественные предприятия, даже обладающие монопольной властью, не выдерживали иностранной

конкуренции, что привело к ликвидации многих из них (например, производство отечественных телевизоров, бытовой техники и т. п.).

3. Самый предпочтительный вариант – создание новых предприятий, способных конкурировать с существующими предприятиями-монополистами. Данный путь не требует ликвидации уже действующего в отрасли производителя-монополиста. С другой стороны, создание новых предприятий требует дополнительных инвестиционных вложений, а значит, и государственной поддержки инвестиционной активности.

Перечисленные меры направлены на содействие создания конкурентной среды на российском рынке. И здесь стоит сказать еще о диверсификации производства, т. е. о расширении ассортимента и номенклатуры выпускаемой монополистами продукции. Это обеспечивает расширение потребительского выбора и сокращает возможности монополистических злоупотреблений.

В России главным органом, реализующим антимонопольную политику, является Федеральная антимонопольная служба (ФАС). В качестве основных законов, регулирующих деятельность монополий, можно упомянуть закон «О конкуренции и об ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», закон «О естественных монополиях», в содержание которых правительство регулярно вносит поправки, реагируя на текущие изменения ситуации в экономике.

Что касается регулирования деятельности предприятий-монополистов в России, то с самого начала экономических преобразований в стране особое внимание уделялось регулированию государством монопольных цен на: газ, электроэнергию, железнодорожные перевозки, коммунальные услуги и т. п. Сейчас российские антимонопольные законы пресекают возникновение и формирование новых монополий, т. е. в рамках антимонопольного регулирования осуществляется контроль за слияниями крупных предприятий, недопущение разнообразных вариантов сговора между фирмами в отрасли. Значительное внимание уделяется вопросам и проблемам ограничения конкуренции на местном уровне, поскольку очень часто региональные власти пытаются оказать поддержку местным предприятиям. Это создает местным производителям возможности монополизации местных рынков.

Долгое время экономика нашей страны обеспечивала экономический рост преимущественно за счет экстенсивных факторов. Проблема обеспечения экономического роста и его высоких темпов особенно актуальна для России. Главная задача – обеспечение экономического роста путём инвестирования в человеческий капитал, что приведёт к повышению эффективности производства и уровня жизни. В минувшем году мировая экономика росла медленнее, чем ожидалось. Сейчас прогнозируется, что темпы мирового роста составят до 3,3% и 3,3% в 2015 году.

Российская стагнация может оказаться частью общемировых процессов. И хотя темп роста российской экономики превышал показатели стран ЕС и Северной Америки, его параметры вызывают обоснованное беспокойство. Для того чтобы России повысить свою долю в мировом ВВП до 5%, темпы

экономического роста должны составлять как минимум 7% в год в ближайшие 15 лет. Подобные темпы экономического роста диктуются не только и итогами последних лет (замедление инфляции, устойчивая тенденция к сокращению внешней задолженности, замедление темпов инфляции), казалось бы, дают повод к оптимизму. Однако необходимо отметить, что темпы экономического роста, наблюдавшегося в России, значительно снизились. Госкомстат РФ свидетельствует, а Минэкономразвития эти данные подтверждает, что и экономический рост, и реформы исчерпали свои резервы.

Оценивая основные аспекты роста в экономике России, необходимо выделять его количественные и качественные стороны. Обострение рассматриваемых проблем на данный момент связано с неудовлетворительным качеством экономического роста в России. В российской экономике наблюдался экономический рост. Гораздо более высокими темпами росла торговля, которая и оказывает решающее воздействие на существенное увеличение ВВП. За период 2005-2006 гг. наблюдался темп роста ВВП, с замедлением роста промышленного производства. Оно произошло за счет падения производства как в добывающих отраслях, так и в обрабатывающих (конкурентное давление и укрепление рубля). Ускорился рост инвестиций, однако они сегодня сосредотачиваются в отраслях естественных монополий, нефтяной промышленности и жилищном строительстве, а на остальные отрасли приходится порядка 35% всех инвестиционных вложений в экономику. Как следствие этого – неблагоприятные структурные сдвиги в экономике, сопровождающиеся ростом импорта готовой продукции. Этим и обусловлена проблема качества экономического роста в России, когда прогрессивные структурные сдвиги оказываются важнее экономического роста. И речь идет о стимулировании роста промышленности, о диверсификации промышленности, о стимулировании роста современных, передовых секторов национальной экономики.

Сегодня Россия вновь балансирует на грани развитой и отсталой страны. Перед страной вновь стоит проблема, именуемая «догоняющим развитием». После значительного подъема в начале восстановительного роста его темпы начинают падать, так как происходит исчерпание ресурсов экстенсивного развития экономики. Для обеспечения устойчивого экономического развития страна нуждается в достаточном количестве материальных и людских ресурсов. В истории XX в. нет примеров продолжительного экономического роста, основанного на дополнительно вовлекаемых природных ресурсах. На основе анализа национального богатства почти двухсот стран эксперты Всемирного банка подсчитали, что на долю производственных фондов сегодня приходится 16% национального богатства, природных ресурсов – 20%, человеческого и социального капитала – 64%.

Проблемы уровня и качества жизни являются одними из наиболее актуальных. Причиной служит экономический кризис 2008-2010 гг., на фоне которого в обществе произошло глубокое падение уровня и качества жизни основной массы населения россиян. По данным рейтинга «Показатель лучшей жизни» организации экономического сотрудничества и развития, который

объединяет 34 развитых и развивающихся экономики, Россия достигла немалых успехов в улучшении качества жизни граждан, несмотря на то, что оценки Российской Федерации в рейтингах по некоторым критериям ниже средних значений. В то же время наблюдается значительная разница в доходах между богатыми и бедными слоями населения – доход 20% наиболее зажиточной части общества в девять раз превышает доход 20% самых бедных его представителей.

Что касается занятости, то около 68% населения Российской Федерации в возрасте от 15 до 64 лет имеют оплачиваемую работу, что немного превышает средний уровень занятости по странам ОЭСР (66%). Среди мужчин оплачиваемую работу имеют около 72%, а среди женщин – 64%. Россияне работают по 1981 час в год, то есть больше, чем большинство населения развитых стран-членов ОЭСР (1776 часов). 91% взрослого населения России в возрасте от 25 до 64 лет получили полное среднее образование, что существенно выше среднего показателя по ОЭСР (74%). Этот показатель в большей степени справедлив для женщин (93%), чем для мужчин (90%). Что касается качества образования, то в среднем учащийся в России набирает 469 баллов по качеству чтения, знаний по математике и естественным наукам согласно Международной программе ОЭСР по оценке образовательных достижений учащихся PISA. Указанный результат ниже среднего показателя по ОЭСР (497 баллов).

С точки зрения здоровья населения, следует отметить, что средняя продолжительность жизни в Российской Федерации составляет 70 лет, что на десять лет меньше, чем в среднем по ОЭСР (80 лет). Качество воды в Российской Федерации оставляет желать лучшего: удовлетворение качеством используемой воды выражает 49% населения, что значительно ниже среднего по ОЭСР показателя (84%). Содержание в воздухе взвешенных частиц размером менее 10 мкм (показатель PM10), то есть мелкодисперсных загрязняющих частиц, достаточно малых, чтобы проникнуть в легкие и причинить вред здоровью, составляет 16 микрограммов на кубический метр, что ниже среднего показателя по ОЭСР (21 микрограмм на кубический метр).

Что касается социальной сферы, то для России характерно умеренное чувство причастности к общественной жизни: 87% населения России уверены, что им есть на кого положиться в трудную минуту; это меньше, чем в среднем по ОЭСР (90%). В отношении индекса развития человеческого потенциала, можно сказать, что Россия и находится на 71 месте по своему рейтингу, она достигла отметки 0,8 и относится, к странам с высоким уровнем развития. Но государству все же необходимо задуматься о влиянии на такие показатели, как: продолжительность жизни, уровень образования и ВВП на душу населения, чтобы Россия могла подняться выше по рейтингу. На современном этапе государством принимаются различные меры по повышению уровня и качества жизни населения, что уже дает определенные результаты в виде повышения благосостояния населения и снижения уровня бедности.

Для России первоочередной задачей становится обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение на его основе уровня жизни в

обществе, а, следовательно, и качества человеческого капитала. Этот процесс связан с постоянными и значительными инвестициями государства в социальную сферу. Инвестирование в человеческий капитал приводит к повышению производительности труда, а, следовательно, и эффективности производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляева Л.А. Социальная стратификация и бедность в регионах. М.: Полтораки, 2006г. – 13 с.
2. Беляева Л.А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации. М.: Полтораки, 2009. –33 -42с.
3. Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: Олма, 2011.-241с.

УДК 338.22:328.185(470+571)(062)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА В РОССИИ

Козлова Ю.Ю., гр. 41-У
Рук. Тишаев В.В.

Российское деловое сообщество видит свою миссию в следовании высоким стандартам ведения бизнеса, соответствующим международно-признанным нормам, и в осуществлении ответственного партнерства с государством, направленного на рост уровня жизни граждан России, развитие экономики страны и повышение ее конкурентоспособности.

Успешной реализации поставленных задач препятствуют укоренившиеся в экономической и социальной сферах проявления коррупции, наносящие значительный ущерб развитию конкуренции и осложняющие условия ведения предпринимательской деятельности.

В течение нескольких лет Фонд ИНДЕМ провел исследования «Диагностика российской коррупции: социологический анализ», а также «Бизнес и коррупция: проблемы противодействия». Оказалось, что больше половины предпринимателей были бы рады жить без коррупции и в той или иной мере готовы помочь в борьбе с ней.

Но и тут есть проблемы. Опросы предпринимателей, проведенные Фондом, показали, что наибольшую опасность на этапе постепенного отказа от коррупции представляет «мечь» бюрократического аппарата. Если в прошлом предприниматель прибегал к помощи коррупции, то в его бумагах всегда можно найти, к чему прицепиться. Противостоять такой атаке очень сложно: суды отнимают слишком много времени, жаловаться вышестоящему руководству чиновника нет смысла, к тому же есть опасность разгласить еще более серьезные нарушения или факты коррупции.

Вторая серьезная проблема – это «потеря темпа» по сравнению с другими предпринимателями, не отказавшимися от коррупции. Для предпринимателя, не использующего коррупцию в работе, получение многих решений чиновников может оказаться более сложным и долгим, чем для его коррумпированных конкурентов. Однако надежность таких решений будет выше [2].

Возможности бизнеса противостоять коррупционным практикам во взаимоотношениях с органами власти и государственного или муниципального управления довольно ограничены.

Во-первых, поодиночке предприниматели имеют мало шансов отстоять свои права в спорах и конфликтах с органами государственного или муниципального управления, поскольку против их административного ресурса для предпринимателей наиболее эффективным в условиях коррупции в судах и администрациях различных уровней является дача взяток или иная коррупционная практика.

Во-вторых, практически все предприниматели воспринимают незаконные и неформальные поборы со стороны органов власти и государственного или муниципального управления как просто дополнительные издержки бизнеса, как условия его ведения, а не как его потери. В итоге, с помощью некоррупционных практик решать свои проблемы и отстаивать свои права отдельным предпринимателям крайне затруднительно.

В-третьих, в ситуации затруднений в отстаивании своих прав отдельными предпринимателями, их ассоциации также оказываются неспособными это сделать. Эти ассоциации нередко оказываются неспособными выработать общие позиции по проблемам развития бизнеса, обеспечения честной конкуренции и в сфере взаимодействия с органами власти [1].

В отношении коррупционного поведения всех предпринимателей можно разбить на три группы.

К первой, самой большой, относятся те, кто придерживается стратегии пассивного непротивления. Другая группа предпринимателей не брезгает использовать коррупцию в качестве активной стратегии обеспечения конкурентных преимуществ. Совсем небольшая доля предпринимателей выбирает самую трудную в наше время стратегию – ведение чистого бизнеса. Они стараются практически полностью избегать коррупции и стремятся выполнять все законы, как это ни оказывается тяжело. Естественен вопрос: что мешает выбору этой стратегии, а что способствует? Вот какие причины, препятствующие выбору некоррупционного поведения, приводят сами предприниматели:

- слабое правосознание предпринимателей;
- слабая юридическая грамотность предпринимателей;
- отсутствие сильного и справедливого государства;
- невозможность обратиться за помощью и защитой в правоохранительные органы;
- дефицит некоррупционных путей решения проблем;
- противоречивость и трудная выполнимость законодательства;
- карательный стиль работы контролирующих органов [4].

Пожалуй, краткосрочная эффективность коррупционных практик является самым весомым аргументом в их пользу. Но обычно оказывается, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе коррупционные практики возвращаются бумерангом и бьют по бизнесу.

В качестве мер предотвращения внутреннего мошенничества подавляющее большинство компаний использует традиционные институты контроля. Так, на первом месте – служба экономической безопасности (75%), далее – служба внутреннего аудита (67,3%) и замыкает «тройку лидеров» проверка данных о сотрудниках при приеме на работу (54,7%)[5].

Кроме того, интересы бизнеса призван отстаивать Уполномоченный по защите прав предпринимателей. Его первоочередной задачей служит защита прав и законных интересов представителей бизнес-сферы на территории нашей страны и за ее пределами. К тому же, несомненна и очевидна контрольная функция Уполномоченного, которая наиболее часто связывается с контролем над соблюдением прав предпринимателей органами государственной и местных властей. Законом субъекта Федерации может учреждаться должность Уполномоченного по защите прав предпринимателей в субъекте Федерации. Закон не требует в обязательном порядке учреждения должности Уполномоченного на конкретной территории [3]. В Орловской области данная должность учреждена 1 августа 2013г.

В целях защиты ключевых интересов бизнеса, таких как стабилизация экономического оборота и преумножение капитала необходимо совершенствование российского законодательства.

В целях соответствия российского национального права положениям Конвенции Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию от 27 января 1999 года и другим международным нормам целесообразно рассмотрение вопроса об имплементации положений, устанавливающих:

1) ничтожность сделки, посредством которой совершается коммерческий подкуп;

3) недействительность сделки, совершенной в результате коммерческого подкупа, в том числе по требованию компаний, от имени которых заключены такие сделки;

4) полная компенсация убытков, причиненных в результате коммерческого подкупа (включая упущенную выгоду) лицом, совершившим или санкционировавшим коммерческий подкуп, или не предпринявшим надлежащие меры для предотвращения подкупа;

5) Представляется целесообразным отнесение корпоративного мошенничества к формам недобросовестной конкуренции и предоставление антимонопольным органам права оспаривания соответствующих сделок.

РФ в данной конвенции не участвует, однако ее ратификация внесла бы большой вклад в борьбу с коррупцией

Также в КоАП РФ или иное специальное законодательство целесообразно внести положения, регламентирующие:

– критерии установления причастности компаний к актам коррупции;

– дифференциацию ответственности в зависимости от принятых компанией мер по предотвращению, выявлению и расследованию фактов корпоративного мошенничества[5];

Помимо совершенствования законодательства, полезным было бы использование зарубежных антикоррупционных практик.

Так, в Австралии в сфере частного бизнеса противодействие коррупции строится с упором на ее профилактику и устранение условий для ее возникновения. Компаниями внедряется этический кодекс, означающий присоединение к некоторым общепринятым правилам ведения бизнеса и способствующий снижению коррупции. Данные меры подкрепляются рекомендациями по формированию антикоррупционной политики на уровне компаний, которые разработаны Международной торговой палатой для деловых кругов. Наряду с общим высоким уровнем развития национальной экономики противодействию коррупции в Великобритании способствуют также: постоянно совершенствующееся антикоррупционное законодательство, сильная и независимая судебная система, высокая активность предпринимателей и граждан в отстаивании собственных интересов. В британском бизнес-сообществе достаточно широкое распространение получила практика наличия у компаний корпоративных кодексов, представляющих собой свод принципов и правил делового поведения. Из современных мер, применяемых при борьбе с коррупцией в Германии, выделяются следующие. В крупных немецких городах все чаще создаются так называемые «специализированные прокураторы». В сфере частного предпринимательства все чаще создаются отраслевые группы противодействия коррупции, которые разрабатывают систему «внутренних» мер, берут на себя так называемые «отраслевые самообязательства». Они ставят коллективную цель пресечения коррупции путем всеобъемлющего этического менеджмента. В последние годы Китай активизировал усилия по противодействию коррупции и созданию эффективной модели действий в борьбе с ней[6]. Такая работа охватывает три важных стратегических аспекта: обеспечение условий неподкупности и самодисциплины руководящих кадров, проведение расследований и объективное рассмотрение всех нарушений законности и дисциплины, а также исправление последствий злоупотреблений в различных отраслях экономики и ведомствах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес и коррупция: проблемы противодействия: итоговый отчет / К.И. Головщинский, С.А. Пархоменко, В.Л. Римский, Г.А. Сатаров; Регион. Обществ. фонд «Информатика для демократии (Фонд ИНДЕМ)». - М.: ИНДЕМ, 2004. - 113 с.

2. Тимофеева И.Ю. Методы противодействия коррупции: советы предпринимателям. Учебно-практическое пособие. – Смоленск: Некоммерческое партнерство «Единство студентов и бизнеса региона», 2010. – 68 с.

3. Мохов А.А. Институт Уполномоченного по правам предпринимателей в

России // А.А. Мохов/ Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом», 2012. -N 4. -С. 12 - 15

4. Бизнес вне коррупции: руководство к действию // Фонд ИНДЕМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.anti-corr.ru/cipe/2007/2007indemopora.pdf> (Дата обращения: 12.04.2014)

5. Противодействие корпоративному мошенничеству Отчет по результатам Всероссийского исследования за 2012-2013 годы// VEGAS LEX [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru/data/2014/04/04/1234639272/antifraud-survey.pdf> (Дата обращения: 22.04.2014)

6. Информация по реализации Антикоррупционной хартии российского бизнеса в системе торгово-промышленных палат и предпринимательских объединений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kavraion.ru/_files/mbusiness/2014/hartiya.pdf (Дата обращения: 22.04.2014).

УДК 339.5.025.72

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ СТРАНАХ В СООТВЕТСТВИИ С ИНДЕКСОМ TSR

**Кокорев К.В., гр. 41-АК
Рук. Измалкова С.А.**

В современной экономике инвестор является одним из главных факторов устойчивого развития государства. В этой связи одним из важнейших индикаторов для принятия решений инвестором становится коэффициент «Total Shareholder Return» (TSR), что в переводе дословно означает «совокупный доход акционера. TSR включает в себя – дивиденды плюс рост цены акций. Давайте разберемся, почему именно показатель TSR так важен для инвестора? Что он характеризует?

На рисунке 1 представлены результаты исследования Boston Consulting Group, включившее в себя данные о TSR более чем шести тысяч компаний из 64 стран.

Слева – развитые страны, справа – развивающиеся; по горизонтальной оси – средняя TSR за 2013 год (пунктирная линия – MSCI (AllCountryWorldInvestableMarketIndex)

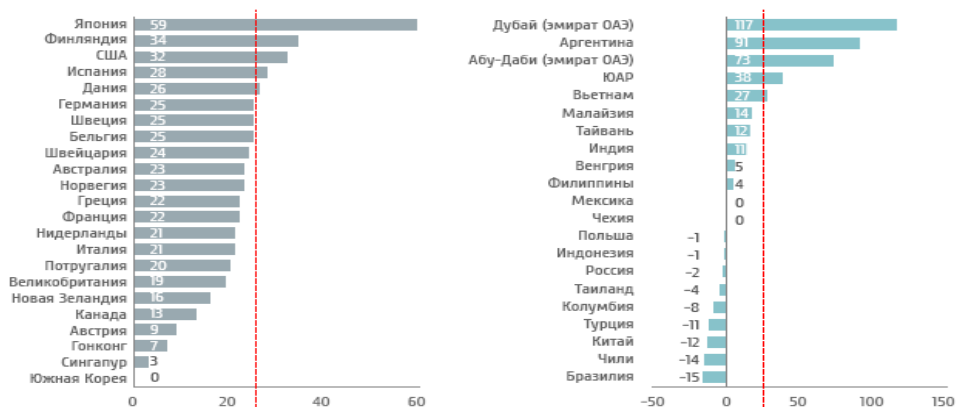


Рисунок 1 – Средний показатель TSR за 2013 год по отношению к MSCI

Среди компаний, размещенных на фондовых рынках развивающихся стран, в 2013 году самую большую общую доходность для акционеров принесли компании, размещенные в Дубае (117%), Аргентине (91%), Абу-Даби (73%). А среди развитых – компании с листингом в Японии (59%), Финляндии (34%) и США (32%).

Средняя TSR индекса MSCI (фондовый индекс, отражающий ситуацию на всемирном фондовом рынке), объединяющая как развитые, так и развивающиеся страны, в 2013 году составила 26%, что на 10% больше аналогичного показателя 2012 года и является самой большой с 2009 года.

Несмотря на то, что некоторые развивающиеся рынки показали отличные результаты, основным драйвером роста в этом году признаны развитые рынки.

Результаты 16 развивающихся рынков оказались хуже среднемировых, а у девяти стран, включая БРИК, и вовсе отрицательная доходность. У развитых стран, напротив, все намного лучше. Не создала никакой стоимости для инвесторов только Южная Корея, зато Япония показала лучшую TSR с 1972 года. Удивительно, но показатель Испании составил +28%.

Такое поведение фондовых рынков связано с тем, что денежная политика многих стран сохранила ставки на низком уровне. Стоит также отметить, что инвестиции в развитые рынки в долгосрочной перспективе выгоднее. Доходность вложений в фондовые индексы развитых стран в среднем составляют 8,4% годовых, в то время как в развивающихся странах – всего 7,3%. Это отчетливо отображено на рисунке, который содержится в отчете «Credit Suisse».



Рисунок 2 – Кумулятивная (накопленная) доходность вложений в биржевые индексы развитых (синяя линия) и развивающихся (красная линия) стран

Возможно, нынешняя более высокая доходность вложений в развивающиеся рынки есть плата за более высокий риск на них.

В период 1950-2013 годах развивающиеся рынки на восходящем тренде обыгрывают развитые (12,5% против 10,8% среднегодовой доходности).

В конце мая 2013 года председатель ФРС Бен Бернанке заявил, что ведомство готово к сворачиванию программы «количественного смягчения», что тут же вызвало падение на развивающихся рынках, руководство оказалось застигнуто врасплох, в итоге убытки EMSM к концу года составили 15%. Эти потери оказались значительно больше, чем у других участников рынка. Индекс HFRI EmergingMarket, который отслеживает другие подобные хедж-фонды, в 2013 году вырос на 5,6%.

Если США еще поднимет государственный долг и произведет дополнительную эмиссию национальной валюты, то при прочих равных условиях, в 2014 году фондовый рынок в Америке вырастет на 10%. Возникает вопрос: «Какой смысл вкладывать в развивающиеся рынки, если есть безрисковая альтернатива?».

Согласно прогнозам, это достаточно серьезно коснется Россию. В 2014 году отток капитала из России по предварительным прогнозам составит \$100 млрд., а при дальнейшем обострении политической ситуации – рекордные \$150 млрд. Данная тенденция связана в основном с ситуацией вокруг Украины и с теми ценовыми уровнями, которые сформировались в результате этих событий на российском рынке. Но, несмотря на сложившуюся ситуацию, существенное снижение стоимости российских активов после распродаж, начавшихся 3 марта 2014 года, сделало эти активы привлекательными для покупки, а те страхи, что привели к распродажам российских акций, постепенно уменьшаются, делая их привлекательней со временем.

Итак, индекс TSR является обобщающим показателем для оценки годовых результатов создания благосостояния акционеров, на территории определенной страны.

Данный показатель представляет собой норму доходности акционеров в результате изменения курсов акций и начисления дивидендов за год.

Показатель совокупной доходности акционеров базируется на восприятии рынком будущей эффективности компании.

Величину TSR определяют три финансовых фактора:

- доходность инвестиций и прирост инвестированного капитала;
- стратегия компаний, увеличивающие норму прибыли на инвестированный капитал для прогрессирования дивидендов;
- увеличение свободного денежного потока.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовые рынки мира вышли на дорогу устойчивого создания доходности для инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Total Shareholder Return. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/>

Total_shareholder_return

2. Совокупная доходность акционеров (TSR). URL: <http://balanced-scorecard.ru/vbm/method/230>

3. Развивающиеся рынки дешевы, но дешевые вещи могут подешеветь еще сильнее. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news>

УДК 331.108.26](062)

УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ

**Комягина Д.А., гр. 32-УП
Рук. Семенова Е.М.**

Управление талантами – процесс интеграции таланта в бизнес с целью снижения уровня затрат и риска, улучшения качества найма, повышения уровня эффективности бизнеса.

Управление талантами может быть определено как система процессов и практик, направленных на привлечение, управление, развитие, мотивирование и удержание «ключевых (талантливых) сотрудников» [1]. Для того чтобы управление талантами было эффективным и устойчивым на протяжении длительного времени, оно должно стать неотъемлемым компонентом корпоративной культуры на всех иерархических уровнях организации.

Основная цель управления талантами – способствование становлению компании как высокоэффективной и жизнеспособной организации, с доминированием качеств стремительного реагирования и четкого соответствия бизнес-целям.

Управление талантами как процесс представляет собой некоторый цикл со следующими составными компонентами [1]:

- стратегия управления талантами (планирование);
- рекрутинг;
- эффективность управления;
- обучение и развитие;
- планирование достижений;
- развитие лидерства;
- мотивация.

В традиционных HR-организациях данный процесс развивается и управляется так, что каждый из перечисленных компонентов рассматривается в отрыве от остальных. Посредством же интеграции составных его компонентов компании стремятся преобразовать этот процесс в уникальный и мощный механизм достижения доминантных бизнес-целей.

Принципы эффективного функционирования системы управления талантами:

1) департамент управления персоналом не может в одиночку обеспечить компанию необходимыми талантами. Для того чтобы организация действительно

начала пользоваться преимуществами концепции управления талантами, весь менеджмент должен осознать необходимость привлечения талантов и действовать в этом направлении;

2) управление талантами должно быть также продумано, как и управление клиентами. Необходимо сделать так, чтобы предложение было ценным для сотрудников (потенциальных сотрудников);

3) в контексте управления талантами используются активные стратегии поиска (хэдхантинг, вербовка, конкурсы и т.д.). Компания должна проявлять инициативу в поиске талантов. Нормальной практикой является использование новых источников поиска персонала (например, другая отрасль). Необходимо постоянно искать баланс между внутренним и внешним поиском. И главное, поиск талантов становится постоянным и перестает зависеть от наличия открытых вакансий;

4) обучение, ориентированное на развитие талантов является непрерывным;

5) создание системы поддержки талантливых сотрудников, посредством оценки персонала;

6) компания должна заботиться о системе выращивания управляющих кадров промежуточного уровня. Речь идет об управлении лидерством.

По данным Bersin & Associates, компании, которые имеют проработанную стратегию в области управления талантами, генерируют на 26% больше прибыли, чем конкуренты [2].

Системы talent management (управление талантами) предназначены для HR служб и позволяют оптимизировать процесс найма персонала, управления его эффективностью, распределения компенсаций, развития навыков сотрудников. По данным исследования Bersin & Associates на начало 2013 года, количество проектов на бурно развивающемся мировом рынке систем talent management выросло на 22%, а их совокупная стоимость приблизится к \$4 млрд. В 2012 году рост рынка talent management в денежном выражении составил 12% [2].

Российские компании все чаще и активнее проявляют интерес к системам управления талантами. Правда, пока внедрение и использование таких решений остается уделом крупного бизнеса.

Для российского рынка тема управления талантами «актуальна как никогда». А. Бычков, партнер MOLGA Consulting, считает, что «за последние 3 года спрос на автоматизацию процессов управления талантами вырос в разы и продолжает расти» [3].

Предложение квалифицированных кадров, и особенно управленцев, стремительно отстает от спроса, растущего вместе с рынком. Комплексный подход по управлению талантами интересен в первую очередь крупным холдинговым структурам, в которых есть возможность построить карьерные лестницы и полноценную систему корпоративного обучения.

На сегодня существуют три тенденции обеспечения наличия талантов в организации:

1) брать молодежь «на вырост». К сожалению, все больше организаций разочаровывается в этом способе, т.к. выпускники просят на первоначальном

этапе очень большие заработные платы, при этом ежемесячно в каждого из них приходится вкладывать в виде обучения сумму, примерно равную зарплате. Чтобы потраченные усилия не пропали зря, необходимо научиться распознавать талант на этапе отбора и дать ему возможность для роста. Но даже при соблюдении всех этих условий вероятность, что талант проявит себя в деле, равна соотношению 50/50;

2) переманить талант из другой компании. Однако успешно работавшие в прежней организации таланты редко проявляют себя также эффективно на новом месте. Ведь для того, чтобы талант состоялся, необходимо его не только выявить, но найти наиболее подходящее место для развития его навыков и постоянно создавать условия, в которых применение талантливой личности принесет наибольшую отдачу;

3) растить собственные кадры, т.е. создавать систему горизонтальной и вертикальной карьеры для работников организации. Именно по этому пути пошла наша компания. Удалось донести значимость этой идеи не только до топов, но и до большинства менеджеров среднего звена. Теперь на руководящие должности назначаются только «свои» сотрудники. Конечно, это требует значительных управленческих усилий - компания целенаправленно обучает всех, кто хочет или должен учиться, ежемесячно оценивает достижения каждого работника и справедливо оплачивает его труд. При этом, как показывает практика, идентифицированные таланты лучше всего развиваются под руководством наставника.

Таким образом, несмотря на явное понимание необходимости внедрения системы управления талантами, экономика, а точнее экономическое сознание в России ещё не достигло должного уровня для повсеместного внедрения данной системы.

Существует немало способов, инструментов и методов развития управления талантами. Для изменения ситуации в России необходимо активно применять внутренний рекрутинг, давать персоналу возможность развиваться на коротких проектах. Следует также рассмотреть варианты урезания бюджета на управление талантами, проследить результаты, а впоследствии дать наиболее объективное экономическое обоснование поддержки данной системы.

Управление талантами – это не модное веяние, проходящее со временем, это реальный механизм посредством которого компании могут повысить эффективность своих сотрудников и всего бизнеса в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбань, Т. Управление талантами. Официальный портал кадровиков [Электронный ресурс] / Т. Горбань – Режим доступа: www.hr-portal.ru/
2. Носкова К.А. Управление талантами инновационной организации / К.А. Носкова // Современные научные исследования и инновации. – 2012. №12
3. Управление талантами – в числе главных приоритетов большинства компаний // Кадры предприятия – 2010. № 6

УДК 328.185

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ

Кононов Д.С., гр 21-ЭО
Рук. Оболенцев Д.Л.

На сегодняшний день тема коррупции очень актуальна в России. Коррупция – это использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Наиболее часто термин применяется по отношению к бюрократическому аппарату и политической элите.

Исторические корни коррупции восходят к обычаю делать подарки с целью добиться расположения. Дорогой подарок выделял человека среди других и тем самым способствовал выполнению его просьбы.

Коррупция в России для многих уже обычное дело, но многие эксперты утверждают, что именно коррупция мешает росту экономики нашей страны.

Конечно же, правительство предпринимает какие-то санкции против коррупции. Теперь за такой вид преступления человеку официально грозит уголовная и административная ответственность. Увеличились сроки тюремного заключения, суммы выплат компенсаций.

Правительство проводит разнообразные акции по борьбе с коррупцией, примеры тому – социальные ролики, общественные выступления политиков и активных участников по борьбе с коррупцией, но эти меры пока безуспешны.

По статистике на 2013 год наша страна находится на 127 месте из 177, то есть Россия – одна из самых коррумпированных стран мира [1]. Если правительство не начнет принимать серьезные меры по борьбе с коррупцией, то в будущем это может привести к необратимым последствиям, которые могут принести огромнейшие проблемы для развития страны.

Коррупцию можно разделить на два вида:

- 1) бытовая;
- 2) деловая.

Рассмотрим эти виды более подробно.

Бытовая коррупция

Здесь термин коррупция применяется к обычным гражданам, которые дают взятку для улучшения удовлетворения своих потребностей.

В область бытового вида коррупции входят судебные органы, медицина, образование, здравоохранение и многие другие. Основной причиной бытовой коррупции является невыполнение государством своих социальных обязательств.

На данный момент бытовая коррупция очень развита, ее проявления имеют место каждый день в разных ситуациях. Большинство водителей решает проблемы способом дачи взятки, что ведёт к увеличению аварий на дорогах. По

статистике, за прошедший 2013 год в России в результате ДТП погибло более 27 000 человек [2].

Деловая коррупция

В этом случае коррупция касается бизнеса и власти, где обе стороны, нарушая закон, получают выгоду. В область деловой коррупции входят все отрасли бизнеса и хозяйства: производственная, финансовая, страховая, аграрная, сфера услуг, коммерческая. Предприниматели нередко дают взятки не только вынужденно, но и по собственной инициативе, стараясь с помощью коррупции получить конкурентные преимущества.

Последствия и борьба с коррупцией

Коррупция оказывает негативное влияние на развитие страны в целом, но в особенно остро это проявляется в экономической жизни общества:

1. Расширяется теневая экономика.

2. Нарушаются конкурентные механизмы рынка, поскольку часто в выигрыше оказываются не тот, кто реально конкурентоспособен, а тот, кто смог получить преимущества за взятки.

3. Неэффективно используются бюджетные средства, в частности – при распределении государственных заказов и кредитов, это еще больше усугубляет бюджетные проблемы страны.

4. Расширяются масштабы коррупции в неправительственных организациях, что ведет к уменьшению эффективности их работы.

Конечно же, эти серьезные последствия не могут оставаться незамеченными государством, что приводит к появлению множества указов по борьбе с коррупцией. Д. Медведев считает, что коррупция связана с двумя моментами: уровнем жизни и традициями общества. Чем ниже уровень жизни, тем больше желание чиновников находить коррупционные схемы, пояснил он. Д. Медведев отметил, что в России любят рассуждать о коррупции среди государственных служащих, и многие случаи взяточничества удастся доказать [3].

«Одним из способов борьбы с коррупцией является общее улучшение качества жизни и оплаты труда», – заявил он и отметил в своем видеоблоге, что, по данным многих социальных опросов, часть населения приветствуют коррупцию, поэтому нужно начать бороться с этим мнением и искоренять его. «Коррупция должна стать неприличной», – заявил он [4].

С этой целью 31 июля 2008 г. Президент России Дмитрий Медведев утвердил «Национальный план по борьбе с коррупцией», Государственной Думой был принят важнейший из законодательных актов Федеральный закон «О противодействии коррупции», который ввел обязанность государственных и муниципальных служащих предоставлять сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера – своих, своей супруги (супруга) и несовершеннолетних детей – и закрепляет механизм проверки достоверности таких сведений; а также накладывает на государственных служащих другие ограничения в целях противодействия коррупции.

Российское уголовное законодательство предусматривает наказание не только за дачу взятки за совершение незаконных действий, но и просто за дачу

взятки. В 2011 году в статью 291 УК РФ были внесены изменения, радикально повысившие наказание за дачу взятки.

С другой стороны, несовершенство уголовного законодательства само по себе ведет к коррупции, поскольку позволяет судьям достаточно широко использовать свое «внутреннее убеждение». Так, с 10.08.2012 вступило в силу дополнение ст. 15 УК РФ. В нее была введена часть 6. В соответствии с данной нормой права судьи приобрели право изменять категорию преступления на менее тяжкую. Получается, что конкретный судья, исходя из своего внутреннего убеждения и размера взятки, может объявить то или иное убийство не особо тяжким, а тяжким. Такой приговор на многие годы предопределяет судьбу осужденного: условия его содержания, право на условно-досрочное освобождение и т. д.

Конечно же, государственные органы сами по себе не могут решить проблему коррупции, и к ним на помощь приходит множество гражданских сообществ, которые проводят выступления и активно призывают людей перестать поощрять взятки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Индекс восприятия коррупции 2013. Transparency International. URL: <http://www.transparency.org/> (дата обращения 15.04.2014)
2. Газета.ru. URL: http://www.gazeta.ru/auto/2014/02/10_a_5898561.shtml (дата обращения 15.04.2014)
3. Вести.ru. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=178313> (дата обращения 15.04.2014)
4. Сайт президента РФ. URL: <http://www.kremlin.ru/news/4150> (дата обращения 15.04.2014)
5. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

УДК 334.021.1

ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ СНАБЖЕНИЯ УЧАСТНИКА ЦЕПИ ПОСТАВОК НАСОСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ SCOR

**Конищев А.С., гр. 51-ЛГ
Рук. Дудник Т.А.**

На современном этапе развития технологий логистики и управления цепями поставок в качестве важных групп задач (тактических целей) логистики на уровне отдельной организации (фокусной компании цепи поставок) могут

рассматриваться:

- обеспечение готовности к внешней интеграции;
- создание стандартных описаний процессов, включая процессы планирования и контроля, с нормированием их длительности и затрат ресурсов;
- создание и использование альтернативных вариантов процессов (для различных структурных групп объектов управления (заказов/клиентов, запасов и др.) – референтные модели, корпоративные базы знаний.

- «ГМС Насосы» осуществляет разработку и производство более 1000 типоразмеров насосов для различных видов экономической деятельности: добычи, транспортировки и переработки нефти и газа, тепловой и атомной энергетики, водного хозяйства и ЖКХ, судостроения, химической, металлургической, горнодобывающей промышленности. Имеет 30 сервисных центров в регионах России. Входит в группу компаний «ГМС» (выручка за 2012 год составила 33,7 млрд. руб., в том числе 2,56 млрд. руб. – «ГМС насосы»).

На предприятии с 2001 года сертифицирована система менеджмента качества, вместе с тем часть логистических процессов (в частности, процессы снабжения и планирования снабжения) либо слабо формализованы, либо сильно индивидуализированы, что потенциально затрудняет использование технологий управления цепями поставок.

С этих позиций, в качестве направления повышения эффективности логистических процессов, создания конкурентных преимуществ, стратегического развития логистики ОАО «ГМС насосы» может рассматриваться формирование элементов системы интегрированного управления процессами снабжения участника цепи поставок насосного оборудования с использованием технологии SCOR.

В статье представлены результаты анализа цепи поставок промышленной продукции, включающей ОАО «ГМС насосы»: выполнена объектная, процессная декомпозиция и анализ компонентов управления.

При выполнении объектной декомпозиции определены основные и поддерживающие участники трех уровней канала распределения и анализируемой цепи поставок.

При выполнении процессной декомпозиции, в соответствии с концепцией управления цепями поставок, предложенной Д.Ламбертом и Дж.Стоком, проанализировано закрепление 8-ми ключевых бизнес-процессов за участниками цепи поставок, определены типы связей между участниками, идентифицированы используемые участниками логистические технологии и технологии управления цепями поставок.

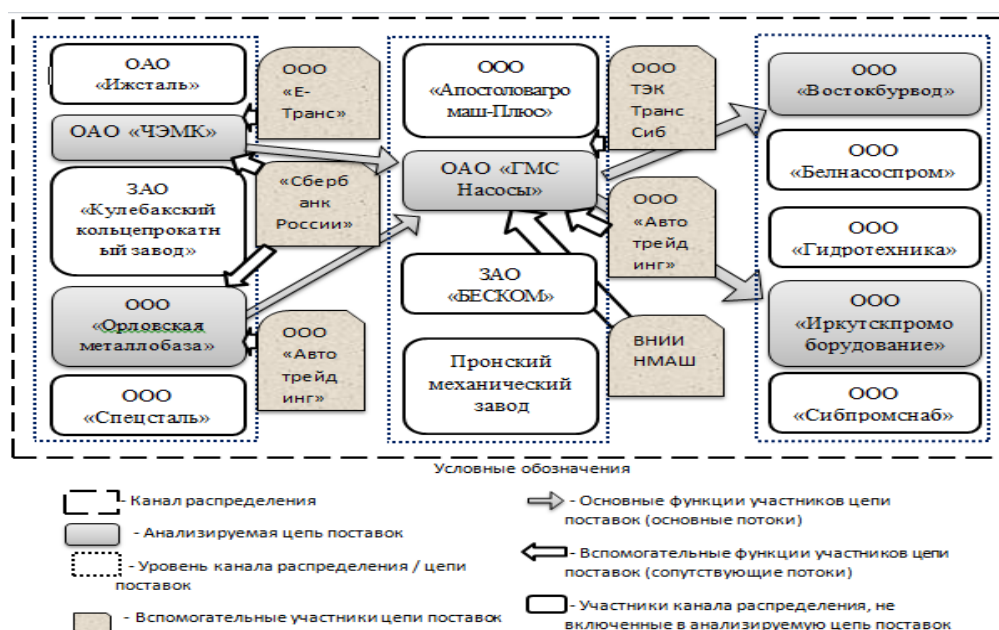


Рисунок 1 – Объектная декомпозиция цепи поставок промышленной продукции ОАО «ГМС Насосы»

Поиск новых путей взаимодействия с партнерами по цепям поставок имеет для компаний критически важное значение, так как все организации, включенные в цепь поставки, должны работать вместе над планированием продуктов, прогнозированием, производством, распространением и доставкой.



Рисунок 2 – SCOR модель

Помимо того, что партнеры смогут совместно пересмотреть круг служебных обязанностей сотрудников и меру своей ответственности, предприятие за счет использования SCOR модели сможет улучшить свои финансовые показатели.

SCOR-модель основывается на стандартном описании процессов управления цепями поставок и правилах приведения к стандартным

характеристикам и функциям, а также стандартизации взаимоотношений между бизнес- процессами. Помимо этого, в основе применения SCOR- модели лежит использование практик управления цепями поставок, которые помогают достичь лучших результатов, а применение стандартных метрик позволяет измерить и сравнить показатели эффективности процессов.

SCOR – модель включает 4 уровня процессов, три из которых стандартизированы, а 4 является открытым и формируется уровнях. На втором уровне каждый процесс SCOR-модели может быть описан с помощью матрицы категорий процессов.

Декомпозиция категорий процессов на операции (3-й уровень модели SCOR) выполненной НИР была рассмотрена для категорий ключевого процесса «Снабжение» (S1-S3).

В работе также была составлена технологическая карта для операций процесса снабжения («снабжение со склада» S1) ОАО «ГМС Насосы». При составлении технологической карты, были рассмотрены лучшие практики выполнения процессов, пронормированы затраты ресурсов, определены показатели (KPI) для контроля эффективности операций.

Для определения эффективности проектного варианта функционирования ОАО «ГМС насосы» использована Модель стратегической прибыли.

Внедрение элементов методологии SCOR в практику управления процессами снабжения ОАО «ГМС насосы» помимо повышения готовности к внешней интеграции приведет к образованию экономических эффектов и повысит показатели эффективности Модели стратегической прибыли:

- сокращение длительности цикла снабжения и общей длительности цикла исполнения заказа;
- повышение производительности и оборачиваемости оборотных средств предприятия;
- снижение суммы условно постоянных расходов в составе себестоимости продукции, за счет распределения бюджета отдела снабжения (общехозяйственные расходы) на большее количество обслуживаемых заказов (в результате роста производительности);
- повышение доходности активов и доходности собственного капитала.

Таким образом, создание единого информационного пространства, т.е. среды интегрированного планирования и управления всей цепью поставок, координации и коммуникации участников цепи поставок является важнейшей составляющей концепции управления цепями поставок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сергеев В.И. Рекомендуемая модель операций в цепях поставок – SCOR-модель (Логистика и управление цепями поставок) // Агентство «Маркет Гайд». 2005. № 1.
2. Смирнова Е.А. Управление цепями поставок. Учебное пособие. Санкт-Петербург :СПбГУЭФ, 2009.

3. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. Санкт-Петербург :СПбГПУ, 2009.

4. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с англ. 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

УДК 338.837

МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КВАЗИРЫНКОВ

Коржавых А.Е., гр. 12-М

Рук. Макарова С.Н.

Актуальность темы данного исследования заключается в результатах экономических реформ, реализованных на пространстве бывшего СССР и других постсоциалистических стран, которые оцениваются в контексте, как императива проведения радикальных рыночных преобразований, так и потребности в институциональной модернизации, обусловленной не только социально-экономическим отставанием трансформирующихся экономик, но и общей направленностью вектора цивилизационного развития. Несмотря на то, что основные рыночные институты уже функционируют в отечественной экономике, и кризисно-трансформационный спад 1990-х годов уже преодолен, перспективы обеспечения стабильных темпов экономического роста даже после выхода из современного финансово-экономического кризиса существенно ограничены инородностью сформировавшихся социально-экономических институтов России. Это, в свою очередь, обусловлено неэффективным импортом экономических институтов, функционирующих в развитой рыночной экономике, в том числе в ее общественном секторе, где доминируют имитирующие работу рынка в условиях всеобщности рыночных отношений, не вполне рыночные – квазирыночные – институты, или квазирынки, формирующиеся в целях повышения эффективности и стимулирования конкурентного взаимодействия в общественном секторе, спрос на услуги которого, обеспечивается государственным финансированием.

Подобная институциональная специфика России обусловлена не только несколькими десятилетиями существования командно-административной системы, но и более глубинными причинами, в конечном счёте, цивилизационными особенностями, исторически сформировавшимися и воспроизводимыми длительное время на определённой территории и в соответствующей социально-культурной среде. Тестирование этих особенностей, а также идентификация обусловивших их возникновение и распространение специфических политических и хозяйственных институтов, определяющих предшествующую траекторию развития являются значимой проблемой современного институционального экономического анализа [5].

Дополнительные сложности институциональной модернизации возникают в связи с рыночными реформами, продолжающимися в общественном секторе России, которые предполагают создание сложных институциональных форм на

основе эффективной комбинации разнопорядковых составляющих - рыночных и государственно-административных элементов и форм, в экономической теории трактуемых как квазирынки. Модернизация существующих и формирование новых квазирыночных механизмов, повышение эффективности их функционирования обусловлены потребностью улучшения качества институциональной среды как долгосрочного фактора, обеспечивающего ускорение экономического развития, что особенно актуально на фоне нарастания кризисных явлений в мировой и отечественной экономике.

Углубление исследований в этой сфере позволяет получить, с одной стороны, теоретически значимые результаты, обеспечивающие адекватное императивам современной социально ориентированной экономики модельное представление природы, характера и структуры нового класса явлений хозяйственной жизни, а с другой, - выработать практические рекомендации по стратегии институциональной модернизации ряда подотраслей общественного сектора России.

Стремясь повысить эффективность расходования бюджетных средств государство передает часть своих функций по производству и поставке общественных благ частному сектору на контрактной основе.

Контрактация – это форма взаимодействия государства и предпринимательства, построенная на хозяйственно-договорных отношениях между ними по поводу производства частным сектором товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд. Контрактная система базируется на передаче частным предпринимателям на основе тендера тех функций, которые ранее выполнялись государственными организациями [3].

При контрактации наилучшим образом сочетается государственное финансирование с частной формой организации производства. В настоящее время в странах со сложившейся рыночной экономикой именно контрактация является наиболее распространенной формой разгосударствления. Причем, если раньше на основе контрактов в основном обеспечивалась деятельность предприятий общественного сектора, то теперь все более обычным становится использование контрактов для замещения общественного сектора частным в процессе обслуживания конечных потребителей.

Стимулирование производства в частном секторе означает сокращение участия государства в производственном процессе, когда вместо финансирования государственных предприятий осуществляется государственное финансирование частных предприятий и общественных некоммерческих организаций в виде субсидий и налоговых льгот.

Широкое распространение контрактации привело к формированию «полугосударственного» сектора, который образуют частные коммерческие и некоммерческие организации, производственные программы которых в значительной или даже преобладающей части ориентированы на государственные контракты.

В условиях контрактации партнерами общественного сектора, берущими на себя за плату часть возложенных на него функций, становятся предприятия и

организации, не находящиеся в собственности государства. Наряду с этим внутри самого государственного сектора в ряде случаев формируются квазирынки на основе разделения покупателя и поставщика, в результате непосредственно в этом секторе возникает конкуренция рыночного типа.

В условиях квазирынка и заказчик (покупатель), и поставщик (продавец) принадлежат к общественному сектору, однако их интересы достаточно четко разведены. Территориальный орган (агентство), в принципе, действует так, как действовал бы потребитель, приобретающий услуги с помощью ваучера, но отличается от него значительно большей информированностью. Если же производство в общественном секторе организуется без использования квазирынков, агентство вынуждено постоянно представлять интересы как потребителей, так и производителей, хотя они заведомо разнонаправлены [1].

Вообще говоря, агентство призвано выступать в роли арбитра во взаимоотношениях потребителей и производителей. Однако, во-первых, в силу наличия провалов государства способность успешно выполнять эту роль, в принципе, не очевидна, а во-вторых, коль скоро агентство непосредственно организует производство, оно имеет тенденцию разделять интересы производителей (например, при всех обстоятельствах избегать снижения занятости в учреждениях). Идея квазирынка состоит в том, чтобы побудить агентства сосредоточиться на защите интересов потребителей, передав функции арбитра рыночным силам [4].

Таким образом, в рамках государственного сектора конструируется некий аналог «невидимой руки», благодаря которой эффективная аллокация достигается за счет взаимодействия самостоятельных участников, имеющих противоположные интересы и находящихся в конкурентной среде. Возможности и результативность использования квазирынков зависят от того, насколько выполняются названные условия.

В последнее время в странах с рыночной экономикой все более широкое распространение получают контракты органов власти различных уровней с частными фирмами на поставку тех товаров и услуг, ответственность за обеспечение которыми лежит на организациях общественного сектора.

Также возрастает значение финансирования производства социально значимых благ не за счет налоговых поступлений и государственных бюджетных расходов, а непосредственно за счет собственных средств населения. Переход от полного бюджетного финансирования к финансированию на основе частичной оплаты стоимости услуг потребителями вносит существенные изменения в институциональный механизм общественного сектора. Придание бюджетным учреждениям статуса некоммерческой организации в определенном смысле позволяет разрешить возникающее в настоящее время противоречие между бюджетным финансированием и платностью предоставляемых услуг.

Идея квазирынков сводится к тому, чтобы освободить государственных чиновников от интересов производителя, а заставить защищать интересы потребителя, оплачивая конкретные услуги, оговоренные в документах сделки – контакта [2].

Ключевой вопрос, касающийся контрактации и квазирынков в общественном секторе состоит в следующем: насколько столкновение интересов между правительственными агентствами, заказывающими продукции или услуги, и их поставщиками идет на пользу конечным потребителями, избирателям, налогоплательщикам. Поскольку контракты заключаются на срок и покупатели, и продавцы сталкиваются с неопределенностью и риском. Так поставщики должны быть подстрахованы в случае роста расходов на производство услуги.

В этом случае срабатывают контракты: с фиксированной ценой; «издержки + прибыль»; «с разделением затрат». Это стимулирующие контракты, связанные с неопределенностью издержек. Но есть непредсказуемость в составе услуг. Вариантами таких контрактов являются: «издержки в расчете на услугу»; блочный контракт, а также «издержки и объем».

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрущак, Г. В. Квазирынки в экономике общественного сектора [Текст]: // Экономический журнал. М.: ГУ-ВШЭ. 2010. № 12. С.346-363.
2. Корытцев, М. А. Квазирынок государственных закупок: варианты организации и потери эффективности [Текст]: // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2012. Т.4. № 2. С. 28.
3. Корытцев, М. А. Реформирование общественного сектора и становление квазирыночных институтов [Текст]: // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2011. Т. 6. № 4. С.47.
4. Корытцев, М. А. Эволюция теоретической концепции квазирынков в контексте реформирования общественного сектора национальной экономики [Текст]: // Экономический вестник Ростовского государственного университета. (Terra ecomomicus). 2009. Т. 7. № 1.С. 18.
5. Сушков, М.Н. Квазирыночные характеристики системы государственных тендерных закупок [Текст]: // Актуальные проблемы экономической науки и образования / Сборник научных статей. Под ред. проф. Стерликова Ф.Ф. – М.: МИЭМ, 2013, вып. 1. - С. 68-76.

УДК 005.8:[681.113.17:004.896] (062)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПО РАЗРАБОТКЕ И ПРОДВИЖЕНИЮ НА РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА ПРОБУЖДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА ОТО СНА

**Королёв П.Б., Новикова Е.В., Белов А.В., гр. 41-ПО
Рук. Тишаев В.В.**

Наше интеллектуальное устройство пробуждения ото сна – это принципиально новое устройство, позволяющее человеку проснуться в нужное время с максимальным комфортом. На первый взгляд – это обычные часы с

будильником, но на самом деле – это целая совокупность различных устройств, объединённых в одном корпусе только ради того, чтобы человек просыпался бодрым и энергичным.

Устройство отслеживает стадии сна человека, для включения звукового сигнала в наилучший момент времени. Вместе с этим, будильник имитирует восход солнца, который начинается примерно за час, до установленного времени пробуждения. Свет влияет на выработку белка криптохрома, участвующего в регуляции суточного ритма человека. Поэтому просыпаться в тёмное время суток (особенно зимой), станет гораздо приятней.

На данный момент, на рынке нет аналогов данному устройству. Существуют только отдельно будильники, отслеживающие фазы сна и будильники, использующие световые эффекты.

Основные моменты:

- Используются сразу две современные технологии для пробуждения: отслеживание стадий сна и световой воздействие;
- Низкое энергопотребление;
- Автоматическое регулирование яркостью индикации и освещения в зависимости от степени освещённости помещения;
- Встроенный аккумулятор. Часы разбудят Вас, даже если в доме отключат электричество.
- Система взаимодействия с устройствами умного дома: управлением освещением комнаты, распахивание автоматических штор, управление климат-контролем;
- Удобный интерфейс для настройки, позволяет установить время пробуждения отдельно для каждого дня недели. Настройка всех изменяемых параметров, доступна из специального приложения, которое можно скачать на телефона. Приложение бесплатное, реализована для следующих мобильных платформ (Android, IOS, Windowsphone).
- Устройство с лёгкостью выполняет функции часов, будильника, прикроватной лампы, ночника, устройства взаимодействия различных систем автоматизации дома.

Основными видами деятельности являются:

- Проектирование и создание устройства;
 - Регистрация и защита результатов интеллектуальной деятельности;
 - Продвижение устройства на рынке;
- Проектирование устройства:
- исследования эффективного влияния света на биологические ритмы человека;
 - исследования зависимости самочувствия человека, от его фазы сна во время пробуждения;
 - проектирование устройства с учётом результатов исследований:
 - 1) проектирование аппаратной части;
 - проектирование электрической схемы;

- проектирования интерфейсов взаимодействия с другими устройствами;
- подбор необходимых компонентов;
- проектирование топологий печатных плат;

2) проектирование программной части:

- разработка программ для микроконтроллеров, используемых в устройстве;
- разработка программ для управления устройством (проектирование интерфейса взаимодействия пользователя с устройством) для различных мобильных систем;

3) проектирование дизайна устройства;

- проектирование технической документации для изготовления, ремонта и эксплуатации устройства.

Регистрация и защита результатов интеллектуальной деятельности:

- Введение режима коммерческой тайны для технической документации и иной информации, содержащей сведения об разрабатываемом устройстве.

Продвижение устройства на рынке:

1) рекламирование устройства:

- на собственном информационном ресурсе;
- на сторонних интернет-ресурсах;
- в социальных сетях;

2) нахождение рынков сбыта;

Потребительские сегменты. Сегментирование рынка лежит в основе построения всей бизнес-модели. Клиенты являются источником прибыли любой компании, поэтому сегментирование рынка помогает разбить клиентов на группы по потребностям, особенностям поведения и иным признакам. Все это проводится с целью определения групп клиентов, которые компания предполагает обслуживать.

В нашем случае группы потребителей сегментируются на:

- Конечных покупателей
- Розничные магазины

В данном случае группы клиентов представляют различные сегменты в связи с этим:

- Взаимодействие будет осуществляться по разным каналам сбыта
- Взаимодействие с ними нужно будет осуществлять по-разному

Первый потребительский сегмент относится к предложению товаров широкого потребления в связи с этим, будем базироваться на продажи продукции на массовом рынке. Наши ценные предложения, структура сбыта, структура взаимодействия с клиентами ориентированы на большую группу потребителей, объединенных сходными потребностями и нуждами, так как потребность в данном товаре есть у любого человека независимо от его возраста, рода деятельности и ряда других факторов. Данный продукт может оказаться полезным как школьнику, которому надо вставать на уроки, так и взрослому человеку, которому надо идти на работу.

В настоящий момент, по данным статистики поисковых запросов сайта yandex.ru, в России, каждый месяц интернет-пользователя осуществляют примерно 250 тысяч поисковых запросов по слову «Будильник». Примерно 150 тысяч со словосочетанием «Интеллектуальный будильник», 2,5 тысячи со словосочетанием «Умный будильник» и эти показатели каждый год возрастают.

Каждый год мы планируем продавать не менее 10 тысяч единиц готовой продукции.

Каналы сбыта. Каналы сбыта являются важным аспектом представления ценного предложения на рынке.

Каналы сбыта призваны отвечать следующим функциям:

- Повышают степень осведомленности потребителя о товарах и услугах
- Знакомят и помогают оценить ценностные предложения компании
- Позволяют потребителю приобретать товары
- Обеспечивают пост продажное обслуживание

Каналы сбыта представляют собой пять этапов продвижения товара к потребителю:

Информационный этап. Он будет осуществлен с помощью собственного сайта на котором можно будет ознакомиться с продукцией, а также с помощью рекламы в интернете и на телевидение.

Оценочный этап. Представляет собой создание опросников на сайте компании, которые помогут оценить работу товара, его устойчивость и другие параметры. А также оценка продукции может быть реализована за счет оставления комментариев о товаре на сайте компании.

Продажи. Данный этап заключается в использовании следующих каналов сбыта:

- 1) Розничные магазины
- 2) Интернет магазины

В связи с тем, что наш продукт ориентирован на массовый рынок различные виды каналов сбыта помогут распространять товар среди наибольшего количества покупателей. Например, молодым потребителям будет удобнее покупать продукт в интернет магазинах, а пожилому населению предпочтительнее будет купить товар в розничном магазине.

Постпродажный этап. Будет предоставлено гарантийное обслуживание в течение года на каждый товар.

Взаимоотношения с клиентами. Взаимоотношения с клиентами, которые компания устанавливает с клиентами первого потребительского сегмента, будут базироваться на автоматизированном обслуживании. В данном случае мы будем распознавать отдельных клиентов с помощью регистрации клиентов на сайте компании, что даст им доступ к персональным услугам. Например, предоставит им информацию необходимую для заключения сделки и оформления заказа, помимо этого после регистрации на сайте будет возможность получать информацию о скидках и других выгодных предложениях (как оптовым покупателям, так и конечным потребителям) и новых товарах. А также будет

возможность на сайте оценивать нашу работу с клиентами, что поможет нашей компании улучшить обслуживание.

Приобретение клиентов. Сайт продукции, реклама на других сайтах и телевидение.

Удержание клиентов. Предоставление скидок, выгодных предложений, а также получение информации для заключения сделок.

Увеличение продаж. За счет улучшения обслуживания, рекламы, а также сайтов с необходимой информацией о товаре и выгодных предложений.

Ключевые партнёры. Мы ориентированы на тесное сотрудничество с компаниями-производителями, логистическими компаниями, различными магазинами электроники, интернет магазинами, компаниями, проектирующими и создающими устройства создания умного дома.

Ключевые ресурсы. Нашим основные ресурсы – это сотрудники нашей компании и технологии, которые мы разрабатываем.

Наши сотрудники – это квалифицированные специалисты и в то же время творческие личности: инженера, программисты, дизайнеры, менеджеры и др.

Структура издержек. Основные статьи затрат (приблизительно 400 т. рублей/мес.):

- З/П сотрудникам; (приблизительно 300 т. рублей/мес.)
- аренда помещения офиса; (приблизительно 30 т. рублей/мес. 70 м²)
- обслуживание работы офиса; (приблизительно 10 т. рублей/мес.)
- расходы на регистрацию РИД;
- расходы на производство продукции;
- создание и поддержание сайта; (приблизительно 10 т. создание и 1 т поддержание работы.)
- рекламные компании;

Расходы на производство и транспортировку партии товара (1 000 шт) составят примерно 300 тыс. рублей. Срок выполнения заказа на производство и доставку партии продукции составит 1 месяц.

Потоки поступления доходов. Основным способом получения доходов будет являться деятельность по продаже готовой продукции. Доход от реализации одной партии продукции составит 1 млн. рублей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей [Электронный ресурс] // DocMe: [сайт]. URL: <http://docme.ru> (дата обращения: 18.04.2014).

2. Сооляте А.Ю. Бизнес-модель компании: разработка и описание [Электронный ресурс]: [сайт]. URL: <http://fineexpert-training.ru> (дата обращения: 18.04.2014).

3. Построение бизнес-моделей [Электронный ресурс] // SlideShare: [сайт]. URL: <http://slideshare.net> (дата обращения: 18.04.2014).

УДК 332.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СТРАН**Косичкин С.А., гр. 11-ИК****Рук. Оболенцев Д.Л.**

Рассмотрим понятие международная специализация – сосредоточение в отдельных странах производства определенных товаров для последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворение тем самым потребностей других стран, предъявляющих спрос на этот товар.

Образование большого европейского международного рынка, в январе 1993г., предполагало необходимость перераспределения факторов производства и экономической активности, согласно специфическим конкурентоспособным преимуществам каждой отдельной страны. Это явилось существенным обстоятельством, поскольку искусственные барьеры, защищающие малопроизводительные, слабые отрасли в отдельных странах, были сняты. Сформировавшаяся новая ситуация актуализировала (еще на первых этапах развития ЕС) важный вопрос: как будет выглядеть распределение отраслей промышленности в будущей объединенной Европе? И, соответственно, возникла проблема – на каких условиях будут определены конкурентоспособные преимущества стран? Ясно, что ответить на эти вопросы было непросто и в те времена, и даже сегодня. Согласно Михаэлю Портеру, международный успех отдельной отрасли промышленности в определенной стране зависит от четырех определяющих факторов:

- 1) От стоимости и доступности факторов производства;
- 2) От условий спроса;
- 3) От наличия непосредственной близости родственно связанных и поддерживаемых отраслей;
- 4) От стратегии компаний, структуры отраслей промышленности и конкуренции.

Эти определяющие факторы сильно взаимосвязаны и формируют своего рода взаимоусиливающую/взаимодополняющую систему (названную «бриллиантами» в терминологии Портера). Во всяком случае, в ЕС исходили из объективной необходимости принимать во внимание то, что конкурентоспособность стран зависит от широкого круга условий. Большой и требовательный внутренний рынок, сильная конкуренция, необходимый объем финансовых ресурсов, благоприятные условия в сфере трудовых ресурсов, высокая концентрация взаимосвязанных/родственных отраслей, хорошая инфраструктура, предпринимательство, правительственная поддержка - все эти факторы играли важную роль в росте конкурентоспособности европейских стран и их фирм.

Предложенная схема специализации основных стран ЕС достаточно условна, но она является следствием опыта развития этих стран и в целом соответствует специализации ЕС-15 до расширения до 27 государств.

Германия. Туризм, инжинеринг; строительство, банковские услуги. Обрабатывающая промышленность; машиностроение и производство инструментов (машинное оборудование, механические станки и оборудование, оборудование для шахт, железо, сталь); электротехника (электродвигатели, генераторы, трансформаторы, бытовые электроприборы, телекоммуникации); автомобильная промышленность, автозапчасти и аксессуары; металлические изделия; химические производства; нефтепереработка; фармацевтическая промышленность; оборудование по защите, окружающей среды и ноу-хау в этой области; энергосберегающие машины и инструменты.

Великобритания. Машиностроение, приборостроение, электроника; химикаты (базовые, промышленные, сельскохозяйственные); нефтепереработка, добыча нефти и газа; фармацевтическая промышленность; авиатехника, запчасти и оборудование; средства автоматизации управленческого труда, компьютеры, запчасти к ним и программное обеспечение; типографское оборудование, издательская техника; телекоммуникационное оборудование; электротехническое заводское оборудование и машины и прочее оборудование; пивоваренная промышленность, производство безалкогольных напитков.

Швеция. Обрабатывающая промышленность, машиностроение; производство железа и стали (стальной порошок, высокоуглеродистая сталь, лезвия, наконечники для инструментов); машинное оборудование (машины для бумажных фабрик, сельскохозяйственные машины); производство подшипников (шарикоподшипники, роликовые подшипники); самолетостроение; корабельное оборудование; газосварочные изделия; механическое погрузочно-разгрузочное оборудование и аппараты для оплаты услуг; телекоммуникационное оборудование; электрические трансформаторы; оборудование для столярных работ.

Говоря об экономической специализации России, можно сказать, что она экономически привязана к Европе – и практика показывает, что выход на азиатские рынки не происходит слишком легко: нет ни инфраструктуры поставок с нашей стороны, ни достаточного спроса со стороны партнеров. Для сохранения наших позиций в ЕС необходимо повышение как эффективности добычи, так и ее объемов, чего не произойдет, если акцент будет смещен с сырьевого сектора, например, на индустриальный. В то же время надо понимать, что Россия никогда не присутствовала на мировом рынке конечной промышленной продукции и, попытавшись на него выйти, мы сразу же столкнемся с нашим главным стратегическим союзником, Китаем. Насколько нужны нам сегодня перемены, способные случиться при реальном слезании с сырьевой иглы, – это большой вопрос.

Иначе говоря, тема о том, нужно ли России отказываться от современной специализации ее экономики, представляется мне полем для дискуссий, но никак не той сферой, в которой все основные вопросы давно решены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владислав Иноземцев «Сырьевая специализация может быть благом для России», 7 августа 2013 г. Электронный источник URL: [http://www.vedomosti.ru/opinion/news/14931611/vybor-prioritetov]
2. Хасбулатов Р.И. «Мировая экономика», 3 марта 2011 г. Электронный источник URL: [http://mobile.uchebniki.ws/158903157918/ekonomika/spetsializatsiya_stran_evrosoyuza]
3. Д.Васильев «Словарь экономических терминов», 2005 г. URL: [http://vocable.ru/dictionary/911/word/mezhdunarodnaja-specializacija]

УДК 330.111.4

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

**Кочергин Д.А., гр. 11-ИК
Рук. Оболенцев Д.Л.**

В настоящее время, в связи с развитием вычислительной техники, появляется все больше угроз, связанных с нарушением безопасности передачи и обработки данных в экономической сфере. Спектр таких угроз очень широк от простого «фишинга», до нарушения работы крупных транснациональных компаний и фондовых бирж связанных с «кибер-атаками». Рассмотрим некоторые самые распространенные виды угроз и методы защиты.

«Фишинг» – жаргонное название преступной деятельности, связанной с получением конфиденциальных пользовательских данных, таких как номера банковских карт и «пин-кодов» к ним через рассылку спамовых сообщений или поддельные сайты различных организаций. Механизм работы. На ящик электронной почты приходит сообщение с ссылкой на сайт какой-либо известной компании, например, какого-либо интернет-банка (Сам сайт является лишь точной копией сайта фирмы.). Человек использует данный сайт, проводит какие-либо операции со своими пользовательскими данными и после этого злоумышленники получают доступ к банковскому счету этого человека. Однако, фишинг с использованием электронных писем становится все менее популярным у мошенников, так как появляются более совершенные антиспамовые фильтры [2]. В настоящее время, используются чаще просто графически скопированные сайты, которые выводятся в результаты поиска какой-либо поисковой системы и пользователь, зачастую просто путает необходимый ему сайт с фишинговым. Методы защиты: проверка на подлинность ссылок и совершенствование

антиспамовых фильтров. При этом только около трети людей задумываются о своей сетевой безопасности. Ежегодно мировая экономика теряет около 5 миллиардов долларов из-за фишинговых атак, однако с 2005 года наблюдается снижение темпов роста количества фишинговых атак [1].

Кибер-атаки на серверы крупных банков и транснациональных компаний. Самый распространенный их тип- D-DoS – атаки. Такая атака проводится в том случае, если требуется вызвать отказ в обслуживании хорошо защищенной крупной компании или правительственной организации. Схема работы следующая: несколько сот компьютеров в локальной сети организации заражается специальной компьютерной программой, которая в автоматическом режиме начинает отправлять запросы серверу-цели. В определенный момент компьютер-жертва перестает обрабатывать запросы, из-за большого их количества. Это вызывает нарушение работы сервера. За год в Российской Федерации фиксируется до 1.5 триллиона рублей ущерба от D-DoS – атак [3].

Информация – это ресурс будущего. Она может быть использована как во благо, так и во вред человеку, в том числе его экономической деятельности. В данной статье были рассмотрены только два, наиболее распространенных вида информационных угроз, способных принести вред экономике, но помимо них вред может нанести сама информация, точнее ее использование. Поэтому правильное использование и защита информации приобретают все большее значение в современном мире.

В настоящее время большую угрозу экономической безопасности предприятия является незаконное получение электронно-цифровой подписи этого предприятия.

Электронно-цифровая подпись (ЭЦП) – криптографическое средство проверки подлинности электронной документации.

Информация преобразуется посредством некоторого «секретного» алгоритма (закрытого ключа), затем, электронный документ передается по какому-либо каналу связи, после чего подлинность этого документа проверяется с помощью открытого алгоритма. Создание электронных документов с электронной подписью регламентируется ГОСТ Р 34.10-2012 «Информационная технология. Криптографическая защита информации. Процессы формирования и проверки электронной цифровой подписи», а также Правовые условия использования электронной цифровой подписи в электронных документах регламентирует Федеральный закон Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. N 63-ФЗ «Об электронной подписи».

Основная опасность при использовании электронно-цифровых подписей это её незаконное получение и использование. Злоумышленник, получивший ЭЦП, может создать либо изменить необходимый документ, при этом имеющий полную юридическую силу.

В настоящее время не существует достоверных статистических и юридических данных об убытках, вызванных несанкционированным использованием электронно-цифровых подписей. Теоретически, убытки от незаконного использования электронно-цифровых подписей не ограничены.

Проблема защиты информации в экономических информационных системах, в настоящее время почти не зависит от технических средств, алгоритмы шифрования, антивирусные системы и антиспамовые фильтры постоянно совершенствуются, уязвимостей в их коде становится все меньше, поэтому основной «уязвимостью» в информационных системах является человек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пользователи сети потеряли пять миллиардов долларов из-за фишинга [электронный ресурс]// Правда 19 февраля 2014г.. URL: <http://www.pravda.ru/news/economics/19-02-2014/1192984-internet-0/>(дата обращения 6 апреля 2014г.)
2. Что такое «фишинг» [электронный ресурс]//Securelist 1 марта 2014 гг. URL: <http://www.securelist.com/ru/threats/spam?chapter=164> (дата обращения 5 апреля 2014 г.)
3. За год ущерб российской экономики от DDOS-атак превысил 1,3 трлн. рублей [электронный ресурс] УралБизнесКонсалтинг 25 марта 2014 гг. URL: <http://su.urbc.ru/1068001371-za-god-uscherb-rossiyskoy-ekonomiki-ot-ddos-atak-prevysil-13-trln-rublej.html> (дата обращения 10 апреля 2014г.)

УДК 330.111.6:347.23]+330.322-048.78(470+574)

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ИМИДЖА РАБОТОДАТЕЛЯ

**Лакуткина Ю.С., гр. 31-УП
Рук. Семенова Е.М.**

Имидж работодателя на рынке труда оказывает непосредственное влияние на экономику компании. Ведь он напрямую связан с финансовыми затратами на привлечение и удержание лучших людей. Правила игры сегодня диктуют соискатели: дефицит специалистов приводит к тому, что лучшие кадры отказываются работать в компаниях с негативным имиджем, либо работодателю приходится переплачивать.

Наиболее продвинутые компании чувствуют себя товаром, который должен понравиться покупателю (потенциальным сотрудникам). Для этого они предпринимают серьезные маркетинговые усилия.[2]

Имидж организации в глазах потенциальных и реальных сотрудников не менее важен, чем представление, сложившееся о ней у партнеров и клиентов. Менеджеры по персоналу по-разному позиционируют свои компании перед заинтересовавшими их кандидатами, но в основном делают упор на следующие перспективы: возможность проявить самостоятельность и креативность, реализовывать собственные замыслы; масштабность работы; забота о сотрудниках; бонусы; обучение, профессиональный и карьерный рост;

длительная, успешная история компании; развитие компании; возможность «повысить цену» своего резюме.[4]

Эксперты кадрового холдинга «АНКОР» отмечают, что еще некоторое время назад решающим при принятии решения о трудоустройстве являлся материальный фактор. Сегодня тенденция меняется и соискатели все больше обращают внимание на репутацию компании, на задачи и на потенциальные возможности роста и развития, учитывают, предлагают ли компании стажировки или обучение. Очевидно, что рынок труда претерпевает важные внутренние изменения – имидж работодателя в восприятии потенциальных сотрудников теперь вполне может потягаться с фактором высокой заработной платы или иными материальными предпочтениями.

Таким образом, если для квалифицированного специалиста вопрос положительного имиджа потенциального работодателя априори играет важную роль при выборе работы, то для самого работодателя, как уже не раз отмечали специалисты кадровых агентств, в ситуации острого дефицита таких квалифицированных сотрудников положительный имидж становится одним из наиболее эффективных инструментов оптимизации и улучшения качественного состава профессиональных кадров.

В данных условиях все более актуальными становятся проблемы эффективного позиционирования бренда самой компании как для собственных сотрудников, так и для потребителей ее товаров или услуг. Однако, по мнению экспертов, тенденция увеличения роли имиджа для соискателей хоть и активно набирает обороты, но на различные категории сотрудников она распространяется в неравной степени.

Сегодня соискатели, настроенные на сотрудничество с перспективной компанией, просматривают всевозможные источники информации в поисках сведений о ее репутации. При этом, как отмечает эксперт, важную роль играют все показатели в комплексе: осведомленность самого кандидата, слухи, как и что пишут о компании средства массовой информации, выстроенный рекламный образ, позиционирование на рынке, узнаваемость, коммуникативность первых лиц и руководителей.

Компаниям с негативной репутацией намного сложнее привлекать квалифицированный персонал. Ситуации, когда кандидаты категорически отказываются рассматривать предложения от той или иной компании, действительно не редкость. Этичность бизнеса компании, ее имидж в глазах общества, внутренняя ситуация важны для менеджеров, которые вдумчиво планируют свой карьерный рост. Закрывать позиции в компаниях, имеющих проблемы с HR-брендом, достаточно сложно. Таким работодателям непросто привлечь и удержать квалифицированный персонал.

Отметим, что сегодня, благодаря массовому распространению новейших технологий коммуникации, главным инструментом которых выступает Интернет, информация о работодателях становится максимально открытой и доступной каждому. Как известно, «черные» списки работодателей всегда более обсуждаемы, нежели «белые». Особенно это актуально, когда речь идет о

молодом поколении специалистов. Поэтому у каждого работодателя возникает необходимость эффективного управления данными информационными потоками, их постоянного отслеживания и корректировки, своевременного и адекватного реагирования на появление негативных сведений. Работодателям не стоит забывать, что однажды испорченный имидж – это не только долговременный кадровый сбой, но и что всегда важно для любого предпринимателя – понижение продаж и падение прибыли. Если для крупных компаний это не обязательно означает полный крах, то мелкому и среднему бизнесу в такой ситуации выстоять будет сложнее.[1]

Большое значение для приходящего в компанию специалиста имеют те конкретные функции, которые он будет выполнять на предлагаемой должности. Иногда специалист может пойти в компанию с неоднозначным имиджем, если его удовлетворяют предлагаемые лично ему условия и, наоборот, отказаться от должности в компании, имеющей хорошую репутацию, но приглашающей его для выполнения непривлекательных функций.

Отдельные черты корпоративного бренда организации в качестве работодателя очень объемны. Они воспринимаются как целостные образы, формирующиеся из устойчиво ассоциированных характеристик, и сразу создают у кандидатов развернутое представление о малознакомой организации.

Если компания ставит основной целью максимизацию эффекта от своей деятельности, то она должна привлекать и удерживать лучший персонал, а в ряде случаев заниматься еще и аутплейсментом – поиском нового места для сотрудников, необходимость в которых отпала в связи с изменившимися условиями бизнеса.[4]

Но, к сожалению, подобных компаний в нашей стране не так уж много – на кадровом рынке стало появляться все больше «антибрэндов». Появление антибрэндов кадрового рынка – новый виток в рыночных отношениях. Он свидетельствует о том, что работники сегодня способны всесторонне оценить работодателя – уровень менеджмента, социальный пакет, возможность развития своего профессионального потенциала и так далее.

Признаками антибрэнда являются такие факторы, как не мотивированный разрыв в зарплате с другими компаниями, плохие условия труда, тяжелая внутренняя атмосфера (неограниченная власть руководителей, огромное количество штрафов и т. д.), неэффективная структура управления.

Так или иначе, негативная репутация сотрудника – вещь поправимая. Сложнее с неблагоприятным имиджем работодателя. Даже если компания осознает проблемы и серьезно работает над собой, результат появится через несколько лет – не раньше. Пусть в иных компаниях штрафы и наказания уже перестали быть единственным средством повышения трудовой дисциплины, но память о прежних временах жива, поэтому потенциальные соискатели таких работодателей предпочитают обходить стороной.[2]

Сейчас многие компании озабочены тем, чтобы формировать и поддерживать положительный образ организации на рынке труда. Компании борются за эффективных, успешных работников, предвосхищая выбор

соискателей, на который влияет сложившийся имидж. Такого рода действия начинаются уже с момента публикации объявления о вакансии и продолжаются на остальных этапах подбора и адаптации, в частности, это разумно выстроенные рекламная и PR-кампании. Так, на этапе собеседования большое значение имеет способность менеджера по персоналу «продать» вакансию, подчеркнуть ее особенности, важные для мотивации кандидата, который, возможно, в этот момент рассматривает несколько предложений. Это особенно важно в том случае, когда менеджер по персоналу видит, что соискатель – идеальный кандидат. Многие руководители служб персонала, понимая важность этого момента, организуют обучение своих менеджеров искусству ведения переговоров по телефону, на собеседовании. Кроме работников служб управления персоналом, умению проводить собеседование учат и линейных менеджеров: с помощью достаточно простых технологий руководитель сможет не только оценить качества своего потенциального сотрудника, но и – что также очень важно – не оттолкнуть его, а дать всю необходимую информацию о компании, о задачах и возможностях развития на вакантной позиции.[4]

Понимание стимулов, мотивов и установок сотрудников является обязательным условием эффективного управления компанией. Активность на рабочем месте, готовность работать сверхурочно, эмоциональная вовлеченность в дела компании и другие проявления лояльности сотрудников зависят, прежде всего, от удовлетворенности трудом и соответствия работы ожиданиям. Ожидания сотрудников определяются факторами их мотивации, мотивация – потребностями и личными качествами, потребности – жизненными ценностями, ценности – социальной и культурной средой. Гармоничное взаимодействие предприятия с внешней средой является залогом ее эффективного развития.[3]

ЛИТЕРАТУРА

1. Арбузова С., Гордиенко Д. «Перестройка» кадров, или «Имидж решает все» [Электронный ресурс] / С. Арбузова, Д. Гордиенко // Курсив. 2012. № 6. Режим доступа: <http://www.kursiv.kz/freshkursiv/details/tendencii-weekly/perestrojka-kadrov-ili-imidzh-reshaet-vse/> Дата обращения: 01.03.2014.
2. Волкова А.И. Антибренды кадрового рынка [Текст] / А.И. Волкова // Сервис в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 59-62.
3. Елагина Р.Х. Роль имиджа предприятия на рынке труда: исследование мнений представителей бизнеса [Текст] / Р.Х. Елагина // Современные исследования социальных проблем. – 2010. – № 3. – С. 80-83.
4. Козлова Н. Факторы, формирующие имидж и деловую репутацию компании [Текст] / Н. Козлова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 3. – С. 219-222.

УДК 316.334.3+316.728](470+571)(062)

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВА И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ РОССИЯН

**Липовая Е.В., гр. 21-ДЗ
Рук. Васильева Т.Н.**

Социальная политика – это комплекс мер государственного воздействия, которые направлены на регулирование социальных процессов и отношений между людьми. Социальная политика любого государства направлена на обеспечение всестороннего развития и благополучия граждан страны, поэтому ее нельзя недооценивать.

Проблема социальной политики российского государства актуальна, прежде всего, своим влиянием на качество и уровень жизни россиян.

Согласно 7 статье Конституции РФ: «Российская Федерация – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»; «В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты»; «Каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за свой труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы»; «Каждому гарантируется социальное обеспечение в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и иных случаев, установленных законом». «Каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь» [1].

Социальная защита населения России проводится в двух направлениях: защита нетрудоспособных граждан – им предоставляются всевозможные пенсии, пособия, стипендии или прочие социальные выплаты, и защита экономически активного населения – им предоставляются равные возможности для обеспечения своего благосостояния с помощью трудового вклада, предпринимательской деятельности, а также добровольного и обязательного страхования от всевозможных видов социального риска.

Наиболее серьезная социальная проблема в современной России – бедность, принявшая огромные масштабы. В 2012 г. 15,6 млн. чел. имели доход ниже прожиточного минимума. Прожиточный минимум в 2012 году составил 6510 руб. в месяц, в то время как минимальный размер оплаты труда (МРОТ) составил 4611 руб. в месяц. В России очень высокий уровень дифференциации доходов граждан. Разрыв в уровне доходов достигает отметки в 14,8 раз. Коэффициент Джини в 2010 г. составил 0,409 (в 1992 г. он был равен 0,289), что говорит о резком

углублении дифференциации доходов населения в период рыночных реформ [2].

Прожиточный минимум предназначен для оценки качества и уровня жизни граждан при планировании и реализации социальной политики государства и различных федеральных социальных программ; оправдания устанавливаемой, на федеральном уровне, минимальной зарплаты и минимальной пенсии по старости; для определения размеров социальных выплат, например стипендий и прочих пособий и формирования федерального бюджета.

Рассмотрим подробнее динамику прожиточного минимума в России за три года.

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения

	2005	2010	2011	2012
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	8088	18958	20780	23058
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, работающих в экономике, руб.	8555	20952	23369	26629
Реальная начисленная заработная плата, в процентах к предыдущему году	112,6	105,2	102,8	108,4
Средний размер назначенных пенсий, руб.	2364	7476	8203	9041
Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году	109,6	134,8	101,2	104,9
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения):				
руб. в месяц	3018	5688	6369	6510
в процентах к предыдущему году	118,6	110,4	112,0	102,2
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:				
млн. человек	25,4	17,7	17,9	15,6
в процентах от общей численности населения	88,5	96,2	101,1	87,2
в процентах к предыдущему году	88,5	96,2	101,1	87,2

Источник: [2]

Анализ таблицы 1 показал, что в 2010 году прожиточный минимум в РФ составил 5688 руб., в 2011г. - 6369, а в 2012г. - 6510 рублей. Таким образом, прожиточный минимум каждый год возрастал. За 3 года произошло увеличение прожиточного минимума на 822 руб. Но это не означает, что уровень жизни

граждан улучшится. По данным Росстата, численность населения России, с доходом ниже прожиточного минимума, в среднем по стране, сократилась с 17,7 млн. человек в 2010 году до 15,6 млн. человек в 2012 году, а его численность в общей массе населения - с 12,5% до 10,9% соответственно. Несомненно, произошли кое-какие положительные изменения, но, эти результаты, на мой взгляд, не столь значительны.

Мы считаем, что для того чтобы повысить качество жизни россиян, необходимо:

- 1) создать экономические, организационные и правовые условия, при которых человек самостоятельно сможет зарабатывать на достойную жизнь;
- 2) поддержать уровень занятости граждан путем содействия экономическому росту, внутренней, структурной перестройке экономики и реализации программ по занятости населения;
- 3) обеспечить адресную социальную поддержку бедных слоев населения;
- 4) повысить уровень доходов семей путем реализации программ борьбы против бедности;
- 5) повысить уровень здоровья и медицинского обслуживания населения;
- 6) совершенствовать систему предоставления бюджетных услуг и развивать альтернативный рынок в сфере социальных услуг;
- 7) создать условия и механизмы для социального и экономического развития муниципального образования и т.д.

В области социальной защиты одной из важнейших проблем стала выплата государственных пенсий. В 2012 году прожиточный минимум пенсионера равнялся 5123 руб. Размер трудовой пенсии в этом же году увеличился до 9 тыс. 200 рублей после проведения двух индексаций страховой части пенсии: а именно индексация трудовых пенсий с 1 февраля 2012 года на 7% и с 1 апреля 2012 года на 2,4%.

Сегодня на 100 пенсионеров приходится 128 работающих граждан, этот дисбаланс со временем будет только увеличиваться. Специалисты утверждают, что к 2030 году соотношение рабочих и пенсионеров упадет примерно до соотношения 1:1, если не изменить правила выхода на пенсию. А в идеале соотношение рабочих и пенсионеров должно составлять 4:1 [3]. Повышение пенсионного возраста – это реальная возможность решить проблему дефицита ПФР.

Мы считаем, что для решения пенсионных проблем необходимо:

- 1) создать и развить региональные накопительные пенсионные системы как эффективную технологию пенсионного обеспечения россиян.
- 2) предоставить налоговые льготы и иные формы стимулирования для всевозможных пенсионных программ, а также упорядочить их правовое регулирование;
- 3) модернизировать страховые составляющие пенсионной системы, учитывая потребности разных возрастных групп пенсионеров и стимулировать добровольный более поздний выход на пенсию.

Таким образом, социальная политика России требует модернизации и

комплексных мер по решению многих проблем. Остается надеяться, что в будущем развитие социально-экономической политики России позволит сделать российскую экономику действительно социально ориентированной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: [принята 12.12.1993 г.] // Собр. законодательства Российской Федерации. - 2009.
2. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.- С. 143.
3. Пенсионная реформа: шок – это по-нашему. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ok-inform.ru/kachestvo-zhizni/8155-pensionnaya-reforma-shok-eto-po-nashemu.html>

УДК 331.108.2

ПЕРСОНАЛ-ИМИДЖ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Мальцева И.О., гр. 32-УП
Рук. Семенова Е.М.

Все без исключения предпринимательские фирмы стремятся к достижению максимально высокого эффекта, для обеспечения конкурентных преимуществ над соперниками. Одним из таких преимуществ является положительный профиль восприятия.

Профиль восприятия, или имидж, предприятия как работодателя в персонал-маркетинге-тіх называют персонал-имиджем. Персонал-имидж - это субъективный, собирательный образ предприятия на рынке труда, базирующийся на эмоциях [1].

На персонал-имидж предприятия может воздействовать ряд факторов:

- отраслевая принадлежность;
- деятельность работников организации за ее пределами;
- информация об организации в средствах массовой информации (радио, телевидение, пресса);
- самопредставление организации в собственных средствах информации (заводские газета и радио, региональные газета и радио, производственные документальные фильмы);
- организация рекламы своего продукта;
- сам продукт организации как таковой;
- отношение к общественным группам (профсоюзам, церкви, меньшинствам и т.д.);

- поведение, связанное с изменением спроса на рабочую силу (увольнения, остановка приема новых работников, неполный рабочий день (неделя), привлечение нового персонала и др.);
- общественные и культурные акции;
- интенсивность научных разработок и внедрения инноваций;
- место расположения организации;
- степень известности организации [2].

Практика показала, что особенно действенны для имиджа организации в определенной целевой группе прямые контакты. Они занимают среди желаний выпускников вузов одну из самых высоких позиций. Среди студентов наиболее важными в этом плане называются: практика в организации; беседы с сотрудниками организации по вопросам подготовки курсового проекта или выпускной работы. Такой путь знакомства дает возможность потенциальному сотруднику получить непосредственное представление об организации. Собственный опыт естественным образом формирует имидж работодателя и является более объективным, чем информация и мнения из вторых рук. Подобный вариант формирования позитивного имиджа подходит и малым предприятиям, не владеющим инструментарием воздействия на массы, - открывая свои двери для прямых контактов со школьниками и студентами, они имеют серьезные шансы завязать связи с будущими претендентами на вакантные должности[5].

Умение проводить анализ персонал-имиджа – важнейшая функция специалиста по управлению персоналом.

Среди направлений анализа персонал-имиджа можно выделить:

- опрос общественного мнения;
- изучение заявительных документов, причин текучести кадров, простоев и прогулов;
- учет настроений в коллективе;
- проведение собеседований с работниками;
- ознакомление с мнением совета организации [1].

Представляя маркетинг персонала как более осознанный или новый взгляд организации на собственную привлекательность среди занятых и потенциальных работников, специалисты считают, что реализация маркетинга является задачей не только службы персонала, а также всех сотрудников, работающих с персоналом или представляющих организацию во внешней среде - начиная от руководства и заканчивая работниками отделов, связанных с потребителями (клиентами) и внешней деятельностью организации[3].

Реклама персонал-имиджа – необходимое условие его формирования. По оценкам специалистов, поддержание имиджа работодателя должно быть нацелено на распространение в обществе и на рынке труда позитивного мнения об отношениях на предприятии [4].

Исследования, проведенные немецкими учеными В. Фрелихом и К. Зитценштоком, показали, что наиболее действенными для рекламы персонал имиджа стали следующие мероприятия:

– размещение объявлений о найме на страницах массовых информационных средств. В содержание такой рекламы входит общее позитивное представление предприятия как работодателя, увязанное с общим предложением профессий, однако без представления конкретных вакансий. Подобная реклама, также как и реклама продукта, должна выходить серией выпусков с определенной временной периодичностью и «открывать» возможности дальнейшего информирования заинтересованных читателей – либо посредством некоего отрывного купона либо указывая контактное лицо в организации. Другими словами, для квалифицированных специалистов контактирование с предприятием должно быть по возможности упрощено, даже в том случае, если их желанием является только получение подробной информации.

– расположение объявлений о найме в привычных разделах (на страницах и т.д.), пригодных для подобного рода сообщений СМИ, с таким текстом и такой формой его подачи, чтобы даже при случайном взгляде она идентифицировалась с рекламой кадрового имиджа;

– фирменные брошюры, предлагающие информативный, интересный, честный портрет предприятия как работодателя;

– обучение сотрудников, представляющих предприятие в окружающей среде;

– регулярное информирование внутри предприятия, особенно о негативных происшествиях, возможных изменениях и мероприятиях, чтобы предупредить возникновение всегда неблагоприятных для кадрового имиджа слухов;

– мероприятия, индивидуально направленные на имидж и цели предприятия;

– сотрудничество на общественных началах менеджеров и производственных советов с палатами, ассоциациями, носителями функций социального страхования, а также гражданскими судами и судами по разрешению трудовых споров и конфликтов.

– регулярные контакты с институтами и учреждениями, формирующими общественное мнение, например органами власти, партиями, церковью, школами и вузами, курсами повышения квалификации, средствами массовой информации [2].

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что персонал-имидж очень важен для организации и является одним из основных факторов, влияющих на конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный портал кадровиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hr-portal.ru, свободный. – Яз. Рус.

2. Центр Управления Финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru>, свободный. – Яз. Рус.

3. Егоршин, А. П. Основы управления персоналом: учебное пособие / А. П. Егоршин. – М. : Инфра-М, 2010. – 512 с

4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301 с.

5. Богданова, Е. Л. Маркетинговая концепция организации персонал - менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы: учебное пособие / Е. Л. Богданова. - М. : Прогресс – Академия, 2010. – 419 с.

УДК 332.1

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ КРЫМА

Мартынов Е.И., гр. 11-ИК

Рук. Оболенцев Д.Л.

Утверждение, что Крым – экономическая обуза для России, которая потребует миллиардных вложений стало активно распространяться в СМИ еще до проведения референдума о присоединении Крыма к России 16 марта 2014 г.

По данным газеты «Коммерсант», присоединение Крыма очень дорого обойдется для нашего государства – около 30млрд долларов до 2025 года. Сейчас, в бюджете полуострова отсутствуют расходы, необходимые для развития инфраструктуры, которая за годы украинской власти значительно устарела. Однако многие аналитики сходятся во мнении, что регион имеет все основания из дотационного стать регионом-донором [1].

Премьер-министр России Дмитрий Медведев сообщил, что в Крыму может быть создана особая экономическая зона. Ее могут создать по образцу Калининградской ОЭЗ: появится отдельный закон, благодаря которому все крупные инвесторы, готовые вкладывать в регион, получают налоговые льготы, пишет газета «Ведомости». До создания зоны премьер предложил освободить до 2015 г. от уплаты налогов весь малый бизнес полуострова. Стоит отметить, что обсуждается и другой вариант переходного периода: Крым оставляет у себя налоговые доходы, а это позволит уменьшить трансферт из бюджета [2].

Правительство планирует развернуть сеть территорий опережающего развития (так называемые ТОРы) на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири. Такое поручение дал Владимир Путин в Послании Федеральному Собранию. Перечень территорий будет готов к лету. Главное преимущество этих зон – особый налоговый режим для новых предприятий. Там будет другой норматив налога на прибыль, вплоть до нулевого. Также будет низкий налог на имущество, землю и налог на добычу полезных ископаемых. Льготы должны снизить издержки для бизнеса и стимулировать инвестиции в регионы [3].

В Крыму есть все необходимое для экономического роста: это туризм, промышленность, сельское хозяйство. Также малый и средний бизнес, хорошо развитый на полуострове, создает неплохую основу для развития экономики.

Еще одним важным аспектом является то, что Россия получает возможность стратегического контроля над всем Черноморским регионом, что обусловлено расположением южной части Крыма практически в центре Азово-Черноморского бассейна. России больше не придется выплачивать пошлины Украине за аренду

баз Черноморского Флота в Севастополе, которая составляла около 100 млн долларов в год.

Также Россия отменяет 30% скидку на газ (но не более чем на 100 долларов за тысячу кубометров) для Украины. Таким образом, цены на газ станут такими же, как и для большинства Европейских стран. Теоретически, Отмена этой скидки в последующем будет дополнительно давать нашей стране 4-6 миллиардов долларов, что за несколько лет может полностью компенсировать экономические затраты на интеграцию Крыма в Россию. Однако на практике, в нынешнем состоянии Украина, скорее всего, не сможет выплачивать европейскую цену на газ, и ценообразование вновь станет предметом политического торга.

Возможность проложить газопровод через Крым – альтернативный маршрут для Южного потока, существенно удешевляющий проект. Морской участок газопровода «Южный поток» может пройти через Крым, что позволит сократить его стоимость примерно в 2 раза, что составляет около 20 млрд долларов. В данном случае, случае получится миновать исключительную экономическую зону Турции. Данный газопровод призван полностью удовлетворить потребности стран Южной Европы в поставках Российского газа. К России переходит около 3/4 исключительной экономической зоны Украины в Черном и Азовском морях, включая находящиеся там месторождения нефти и газа. Запасы нефти сравнительно невелики, по сравнению с запасами газа – десятками миллиардов кубометров в районе Казантипа.

К 2030 году добыча газа на шельфе полуострова достигнет значения 9 млрд кубометров в год, что означает, что Крым станет экспортером голубого топлива. Общие же запасы газа на полуострове находятся в диапазоне 1,5–3,2 трлн. кубометров, что соизмеримо с запасами газа на шельфе Сахалина (2,3 трлн. кубометров).

Несмотря на то, что в прошлом году количество российских туристов составило всего 30% от общего количества отдыхающих, их взнос в денежную копилку автономии превысил 50%. Вхождение Крыма в состав России даст мощный импульс развитию курортов, их круглогодичной работе, увеличению рабочих мест и повышению заработной платы работников здравниц.

ЮБК (Южный берег Крыма), расположенный на широте Лазурного Берега – уникальное туристическое место, длительность курортного сезона в котором длиннее, чем в более южных местах Средиземноморья. Все это привлечет огромное количество как Российских, так и иностранных туристов.

Рассмотрев потенциальные направления для развития экономики региона, мы видим, что Крым не только не станет убыточным для России, но и принесет неплохую экономическую выгоду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Екатерина Шохина Выгодный Крым [Электронный ресурс] // Эксперт Online 11марта 2014г.. URL: <http://expert.ru/2014/03/11/vyigodnyij-kryim/> (дата обращения 30 марта 2014 г.).

2. Деловые новости [Электронный ресурс] НТВ , 24 марта 2014г. URL: <http://www.ntv.ru/novosti/868298> (дата обращения 30 марта 2014г.).

3. Территория больших экономических перспектив [Электронный ресурс] ВестиFM. 13 марта 2014г. URL: http://radiovesti.ru/article/show/article_id/130214 (дата обращения 30 марта 2014г.).

УДК 338.001.36

РЕФОРМИРОВАНИЕ, ТРАНСФОРМАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Мартынова К.Э., гр. 22-М
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Как мы можем наблюдать, на протяжении многих лет российская экономика постоянно меняется. Россия подверглась существенным экономическим изменениям со времен развала Советского Союза и развивалась последние 25 лет по пути от глобально изолированной, централизованно планируемой экономики к рыночной, глобально интегрированной экономической системе. За эти годы она проходила разные этапы преобразований. Этап реформирования приходился на период с 1991 по 2000 г, далее – трансформация существующих реформ (2000-2010гг.), и наконец, модернизация российской экономической системы, начавшаяся в 2010 г и продолжающаяся до сих пор.

Проблемами развития нашей экономики занимаются многие авторы, в их числе: Калабеков И.Г., Голиченко О.Г., Гонтмахер Е.Ш и многие другие. Людям необходимо знать, в какой стране они живут, и что их ожидает в будущем, именно поэтому данная тема очень актуальна.

2 января 1992 г. вступил в силу Указ Президента РСФСР «О мерах по либерализации цен» [1]. Уже в первые месяцы года рынок стал наполняться потребительскими товарами, но монетарная политика эмиссии денег привела к гиперинфляции: резкому снижению реальных зарплат и пенсий (за 1992 год реальная средняя зарплата в России уменьшилась на 32%, за 1993 год - увеличилась на 4%, за 1994 год – уменьшилась на 8%), обесцениванию банковских накоплений (в 2005 году по данным Минфина, долг по дореформенным сбережениям составлял около 11 трлн. рублей), резкому падению уровня жизни (доля населения России с доходами ниже прожиточного минимума составила около 30%) [2].

В 1992 году одновременно с либерализацией внутренних цен была произведена либерализация внешней торговли. Она была осуществлена задолго до того, как внутренние цены пришли к равновесным значениям. Как следствие, продажа некоторых сырьевых ресурсов (нефти, цветных металлов, топлива) в условиях низких экспортных тарифов, разницы внутренних и мировых цен, слабого контроля на таможне, стала сверхприбыльной.

Другим следствием либерализации торговли стал поток дешёвых импортных потребительских товаров, устремившийся на российский рынок. Этот поток привёл к обрушению отечественной лёгкой промышленности, которая к 1998 году стала производить менее 10% от уровня до начала реформ [3, С.12].

В ходе экономических реформ в 1990-х было приватизировано с оплатой в денежной форме более 130 тысяч предприятий. В федеральный бюджет поступило 65 млрд. рублей (Для сравнения: за период 2000-2011 гг. от приватизации 10,5 тысяч предприятий доходы государства составили 1110 млрд. рублей, т.е. в 17 раз больше) [4, С.24-25]. Защита прав собственности в России все еще слаба, и частный сектор подвергается значительному вмешательству со стороны государства. В результате приватизации в России сформировался класс «олигархов». Выступая перед журналистами 20 июня 2003 года, В.В. Путин назвал их людьми с наворованными деньгами, которые и дальше продолжают разворовывать национальное богатство, используя особый доступ к органам власти и управления (примерно 200 семей из 52 млн. частных домохозяйств). В то же время, появился так называемый бедный средний класс (около 70%).

Одним из основных аргументов за приватизацию и ликвидацию структур хозяйственного управления в СССР и в России были слишком большие размеры предприятий, а также монополизация и централизация советской экономики. Ради демонаполизации любому входящему в объединение предприятию было разрешено приватизироваться отдельно от этого объединения. Как правило, это приводило к тяжким негативным последствиям [5, С.23-25].

Перемены начала 1990-х годов не могли не сказаться на экономике страны, вследствие чего ВВП России на протяжении более чем 5 лет постоянно снижался (в 1992 он составлял 1168,9 млрд. долл., в 1993 г. показатель снизился на 7,7%, в 1994 – еще на 10,8%, в 1995 – на 2,1%, в 1996 г – на 1,8%). После распада СССР, первый незначительный экономический рост в России произошел только в 1997 году (ВВП по сравнению с 1996 годом вырос на 3,2%, что в абсолютном выражении составило 964,6 млрд. долл.) [4, С.315].

В 1997 году, однако, начался азиатский финансовый кризис, который отрицательно сказался на российской экономике. Это привело к тому, что в 1998 году Правительство России не смогло в полной мере обеспечить выплату по долгам, и 17 августа 1998 года был объявлен технический дефолт. За этим последовало резкое падение курса рубля, который упал за полгода более чем в 3 раза - с 6 рублей за доллар перед дефолтом до 21 рубля за доллар 1 января 1999 года.). Чистый вывоз капитала частным сектором составил на конец 1998 года 21,7 млрд. долл.[6]. Эти события значительно снизили и без того низкий уровень жизни простых граждан. Таким образом, 1998 год остался в истории как год кризиса и большого оттока капиталов из страны [7, С.168-170].

Несмотря на столь значительный спад, уже в 1999 году российская экономика начала восстанавливаться. Главным стимулом экономического роста стал очень низкий курс рубля по отношению к ведущим мировым валютам, что очень положительно сказалось на производстве внутри страны и экспорте.

Центральной задачей нового руководства страны в 2000-е годы стал поиск выхода из кризисного состояния, в котором находилась Россия.

Для разработки экономической программы – программы экономической трансформации страны – В.В. Путиным был создан Центр стратегических разработок. Целью программы являлось создание рынка, основанного на частной инициативе и освобожденного от чиновничьего произвола. Экономическая программа была направлена на достижение устойчивого и динамичного развития экономики, повышения ее конкурентоспособности. Большой блок реформ намечался в социальной сфере: жилищно-коммунальном хозяйстве, пенсионном обеспечении, здравоохранении, образовании, трудовых отношениях и др. [8].

Для страны в этот период наступила эра стабильного экономического роста, который в первое десятилетие XXI века стал возможен благодаря высоким ценам на нефть в сочетании со структурными реформами (налоговая, пенсионная, банковская реформы, закон о приватизации государственного и муниципального имущества), проведенными Правительством России в 2000-2001 годах.

Рост ВВП стал причиной роста уверенности деловых кругов и простых потребителей в более благоприятном экономическом будущем России, вследствие чего существенно увеличился приток иностранных инвестиций в экономику (с 11 млрд.долл. в 2000 году до 53,7 млрд.долл. в 2010 году, а в 2013 число прямых инвестиций увеличилось до 94 млрд.долл.) и снизился отток капитала из страны (с 24,8 млрд.долл. в 2000 году до 0,3 млрд.долл. в 2005 году, хотя в 2013 году он снова увеличился до 59,7 млрд.долл.) [9].

В период с 2005 по 2009 годы разрабатывались такие национальные проекты как: «Здоровье», «Образование», «Жилье», «Развитие АПК». На реализацию национальных проектов в федеральном бюджете на 2006 год выделено 134,5 млрд рублей (с учётом правительственных гарантий - 161 млрд). В частности, на здравоохранение направлено 62,6 млрд, на образование – 30,8 млрд, на программу доступного жилья – 21,9 млрд и на развитие агропромышленного комплекса – более 19 млрд. По итогам 2009 года продолжительность жизни в России увеличилась с 65,3 до 69 лет [10].

Российская промышленность расколота между производителями конкурентоспособных на мировых рынках товаров – в 2009 году Россия была самым большим в мире экспортером природного газа, вторым по величине экспортером нефти, и третьим крупнейшим экспортером стали и первичного алюминия – и другими менее конкурентоспособными отраслями промышленности, которые остаются в зависимости от российского внутреннего рынка. Зависимость от экспорта сырья делает Россию уязвимой от мировых экономических кризисов и очень изменчивых мировых цен на сырьевые товары.

Правительство России 29 января 2007 года приняло экономическую программу № 88-р «О плане действий Правительства Российской Федерации по реализации в 2007 году основных положений Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 - 2008 годы) для уменьшения этой зависимости и создания

высокотехнологичного сектора, однако результатами реализации данной программы похвастаться до сих пор нельзя.

Экономика России росла в среднем на 7% в год, начиная с 1998 года, что привело к удвоению реальных совокупных чистых доходов граждан и формальному появлению среднего класса. В 2007 году темпы роста российской экономики были самыми высокими за последние годы и составили 8%. Россия вошла в семерку крупнейших экономик мира и в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. Однако новому руководству страны не удалось решить целый ряд экономических проблем.

В России по-прежнему сохранялись черты переходной экономики, для которой характерны неразвитый рынок труда; низкая заработная плата, получение которой не всегда гарантировано; усиливающееся неравенство в оплате труда и низкая его производительность; плохие санитарно-гигиенические условия и не отвечающая современным стандартам охрана труда; сохранение практики выплат «серых зарплат»; перекос в оплате труда в частном и государственном секторах и отраслях.

Серьезнейшей угрозой для страны являлась проблема технологической отсталости экономики. Износ основных фондов по данным Росстата к началу 2000 г. достиг 41,7% его стоимости (к началу 2013 года этот показатель вырос до 47,4%) [11]. Это означало, что оборудование в базовых отраслях промышленности выработало свой ресурс, а следовательно, они требуют замены. Однако в 2008-2009 гг. экономика России снова оказалась не готова к воздействию мирового экономического кризиса, поскольку цены на нефть резко упали, а иностранные инвестиции в экономику значительно снизились с 103,8 млрд. долл. в 2008 году до 81,9 млрд.долл. в 2009(на 21%)[12].

Центральный банк России потратил тогда одну треть золото-валютных резервов (около \$600 миллиардов), чтобы замедлить девальвацию рубля. Правительство также потратило около \$200 миллиардов для реализации плана спасения экономики, чтобы увеличить ликвидность в банковском секторе и поддержать отечественные компании, неспособные вернуть крупные внешние долги [13]. Таким образом, в сентябре-октябре 2008 г. правительство России приняло первые антикризисные меры, направленные на решение самой неотложной на тот момент задачи - укрепление финансовой системы России. Расходы бюджета, направленные на поддержку финансовой системы, превысили 3% ВВП. Эти расходы осуществлялись по двум каналам: предоставлением ликвидности в виде субординированных кредитов и посредством вливаний в капитал банковской системы [14].

Спад экономической активности был преодолен в середине 2009 года и экономика России начала расти в первом квартале 2010 года. По итогам 2010 г. по темпам роста ВВП (2,9%) и роста промышленного производства (5,8%) Россия вышла на 2-е место среди стран «Большой восьмерки», уступив только Японии.

Высокие цены на нефть поддерживали рост российской экономики в первом квартале 2011 года и помогли России уменьшить бюджетный дефицит, унаследованный от кризиса 2008-2009 гг., но инфляция и увеличенные

правительственные расходы ограничили положительное воздействие нефтяных доходов.

Реформы 2000-2010 годов (налоговая, пенсионная, банковская реформы, монетизация льгот, реформы, проведенные в электроэнергетике, ж/д, легкой промышленности, конвертируемость рубля, создание стабилизационного фонда и др.) привели к неоднозначному результату:

- с одной стороны, увеличился ВВП (2000 год - \$1,00 трлн (10-е место среди стран мира), 2010 год - \$2,96 трлн (6-е место среди стран мира)), имеет место подъем промышленности и сельского хозяйства;

- с другой - уровень благосостояния большей части населения вырос недостаточно (уровень расслоения доходов – децильный коэффициент - с 2000 по 2010 вырос с 14 до 16,4; считается, что при росте децильного коэффициента выше 10 в стране образуются условия для социальных беспорядков), инфляция остается на достаточно высоком уровне (2010 год – 8,78% в год). Следовательно, необходима разработка дальнейшей стратегии развития, направленной на модернизацию экономики страны [8]. Модернизация, необходимая стране сегодня, направлена главным образом на развитие человеческого капитала, стране необходимы люди способные создавать и реализовывать инновационные проекты.

В феврале 2008 года президент выступил с программной речью, которая касалась приоритетов развития РФ до 2020 года. А 13 марта 2012 года на официальном сайте «Стратегия 2020» опубликован текст Итогового доклада о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии развития России на период до 2020 года.

Целью новой Стратегии был заявлен перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития, в рамках которого доля России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (в том числе атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и услуги, специальное судостроение и т.д.) достигнет не менее 5-10% в 5-7 и более секторах, а доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрастет до 40-50%.

Задачей реализации «Стратегии 2020» стала выход на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и догоняющего развития, перехода к инновационной стадии экономического развития и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества. В тексте Итогового доклада определяются два основных направления стратегии - новая модель экономического роста и новая социальная политика. Докладом определяется необходимый количественный показатель экономического роста - 5% в год, обязательный для достижения поставленной в Стратегии задачи [15]. Многие экономисты занимаются вопросом модернизации экономической системы России, в их числе В.М. Полтерович, С.Ю. Глазьев, С.С. Губанов.

В ряде своих статей В.М. Полтерович предлагает стратегию догоняющего развития экономики России. В данном контексте он видит следующие меры по реализации программы модернизации: 1) заимствование западных технологий; 2) увеличение абсорбционной способности страны; 3) сбалансированная политика

открытости; 4) ориентация на внутренний рынок; 5) повышение эффективности банковской системы; 6) самоограничение элиты и меры налоговой политики; 7) развитие ипотеки; 8) создавать и поддерживать проекты, а не фирмы (система интерактивного управления ростом); 9) создание межотраслевых проектов модернизации. В качестве долгосрочной цели следует рассматривать внедрение технологий, которые в течение 5–10 лет станут мотором экономического роста развитых стран [16].

С.Ю. Глазьев определяет для России стратегию опережающего развития. Он считает, что для преодоления структурных ограничений экономического роста необходима кардинальная активизация инвестиционной и инновационной деятельности на основе опережающего развития нового технологического уклада, что невозможно без поддержания среднегодового темпа роста ВВП на уровне не ниже 8%, промышленного производства – 10, инвестиций в основной капитал – 15, расходов на НИОКР – 20% [17]. С.С. Губанов считает, что Россия должна перейти на путь неоиндустриализации с включением в действие эффекта вертикальной интеграции. При вертикальной интеграции уже не придется налегать на административные, налоговые, таможенные, тарифные и прочие внеэкономические методы распределения ресурсов между внутренним и внешним рынком.

Межотраслевые корпорации, в которых интегрированы звенья промежуточного и конечного производств, будут максимизировать общекорпоративную прибыль, наращивая для этого выпуск продукции именно конечного спроса. Практическое решение единственно: безотлагательная интеграция сырьевого и обрабатывающего секторов при главенстве обрабатывающего [18]. Мы проанализировали покупательную способность человека в 1990-ом и 2012-ом годах. Сравнили минимальную и среднюю заработные платы и сколько необходимых товаров можно было на нее приобрести (таблица 1).

Таблица 1 – Соотношение заработной платы и потребительских цен в 1990-м и 2012-м гг.

Показатели	1990		2012	
Заработная плата, руб.	Минимальная, 70	Средняя, 303	Минимальная, 4611	Средняя, 26690
Говядина, кг.	30,4	131,7	20	116
Куртка, шт.	1	5	0	4
Обувь, пар	3	15	1	8
Общественный транспорт, поездок	1400	6060	461	2669

Таким образом, чтобы обеспечить такой же уровень жизни, какой обеспечивали в 1990 году 70 и 303 рубля в месяц, сейчас в РФ МРОТ должен быть

25 тысяч рублей, а среднемесячная зарплата должна составлять 40 тысяч рублей в месяц. В заключение хотелось бы предоставить краткую характеристику трех мной рассмотренных периодов: реформирование, трансформация и модернизация Российской экономики (таблица 2).

Наша страна прошла нелегкий путь от реформирования экономики в 1990-х годах до модернизации в настоящее время. Несмотря на множество преобразований, Россия всё еще отстает от ряда европейских стран по уровню жизни, по количеству ВВП и по многим другим показателям. Поэтому нам нужно еще многое изменить в нашей стране.

Таблица 2 – Краткая характеристика реформирования, трансформации и модернизации экономики России

Этап развития	Показатель для сравнения				
	Время	Отношение к правам собственности	Институциональная база	Соотношение экономических и политических институтов	Названия программ и концепции развития
Реформирование	1992 - 2000	Переход к частной собственности	Либерализация цен, либерализация внешней торговли, приватизация	Первостепенное значение имеет полноценное развитие новых реформ собственности в рыночной среде	Е. Гайдар «Шоковая терапия», Г. Явлинский «500 дней», программа Рыжкова-Абалкина
Трансформация	2000 - 2010	Создание институтов	Налоговая, Банковская, Пенсионная реформы, Реформы сферах медицины, ЖКХ, образовании, трудовых отношений, Поддержка малого и среднего бизнеса, Таможенный кодекс	Власть и собственность последовательно обособляются друг от друга, приобретают формы самостоятельного существования. Вместе с тем, они налаживают эффективные способы своего взаимодействия	Национальные проекты: «Образование», «Здоровье», «Жилье», «Развитие АПК», инновационный проект «Сколково»

Модернизация	2010 -...	Смешанная форма собственности, гуманизация общественных отношений, развитие человека	Инновационные проекты, реформы в сферах социального обеспечения, ЖКХ и др.	Смешанная многоукладная экономика. В инициативу верховной государственной власти «включаются» отношения собственности	Правительственная стратегия 2020, программы по модернизации Глезьева, Полтеровича, Нигматулина, Губанова

Сейчас на научном и государственном уровне подчеркивается необходимость проведения модернизационной политики, как политики направленной на уменьшение технологического, социально-экономического разрыва с западным миром, а также важность использования человеческого капитала страны для формирования инновационной экономики, поддержание и развитие его как важнейшего конкурентного преимущества страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РСФСР от 19.12.1991 N 55 «О мерах по либерализации цен»
2. Мороз О. П. »П Геращенко торпедирует реформу» // Так кто же расстрелял парламент? – М.: Русь-Олимп, 2007 г.
3. Полтерович В.М. «Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия» // Журнал «Экономика и математические методы», 2006, Т. 42, № 2
4. Калабеков И. «Российские реформы в цифрах и фактах», М.: Русаки, - 2010 г., 816 с, [Электронный ресурс]. URL: <http://refru.ru/r300.pdf>
5. Волконский В.А. »Драма духовной истории: внеэкономические основания экономического кризиса» Раздел «Экономические основания многополярного мира» // М., «Наука», 2002, С.13-34.
6. Банк России, [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital.htm
7. Кувалин Д.Б. »Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния» Глава «Способы адаптации российских предприятий к трансформационному экономическому кризису» // М.: МАКС Пресс, 2009, С.150-181.
8. Чистилин А. «Экономический рост в России в период 2000-2010 гг.» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/1220.pdf>
9. Банк России, [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm&pid=svs&sid=itm_18710

10. Личные финансы, [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ami-tass.ru/article/60894.html>
11. Росстат, URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#.
12. Росстат, [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/in_inv1.htm.
13. «Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000–2007» под ред. Е. Т. Гайдара – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008.- 1328 с.–ISBN 978-5-7749-0544-7
14. Всемирный банк, «Восстановление и перспективы дальнейшего развития экономики», [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/RER29-RUS.pdf>
15. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>
16. Полтерович В. «Гипотеза об инновационной паузе и гипотеза модернизации» // Журнал «Вопросы экономики», 2009, № 6, С.4-22.
17. Глазьев С. «О стратегии устойчивого развития экономики России» //Журнал «Экономист», 2013, №7, - С.3-13.
18. Губанов С. «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция», [Электронный ресурс]. URL: <http://institutiones.com/general/1129-neo-industrializaciya.html>

УДК 005.953.2:005.935.33

ТЕСТЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ОТБОРЕ И ОЦЕНКЕ КАДРОВ

Маслова Т.В., гр. 41-УП

Рук. Семенова Е.М.

Под тестом понимается система заданий, позволяющих выявлять, измерять и охарактеризовать уровень развития определенных качеств личности (до 400), ее реакции, а также осуществлять межличностные сопоставления или сравнение человека с самим собой в разные периоды жизни. Разновидностью теста является опросник, с помощью которого можно обнаружить интересы людей.

Практическое использование теста, или тестирование, представляет собой метод психодиагностики – системы мер по выявлению наличия и степени выраженности определенных признаков в психике человека (другие методы – беседы, интервью, экспертные оценки, социометрия). Тестирование предполагает обращение к психике человека с помощью специальных методик - интервью, анкетирования, решения задач.

Сегодня тестирование применяется при найме, отборе кандидатов на важные должности, расстановке кадров, планировании работы с молодежью, формировании трудовых коллективов, развитии персонала и организации [1].

Тестированию не подвергаются лица либо очень низкой, либо очень высокой квалификации, с большим опытом. Для тестируемых необходимо создавать комфортные условия, снимать психологическое напряжение, вызываемое боязнью ошибиться, не уложиться во времени. Это позволит показать типичное поведение, которое требуется зафиксировать и измерить.

На рисунке 1 представлены основные требования, предъявляемые к тестам.

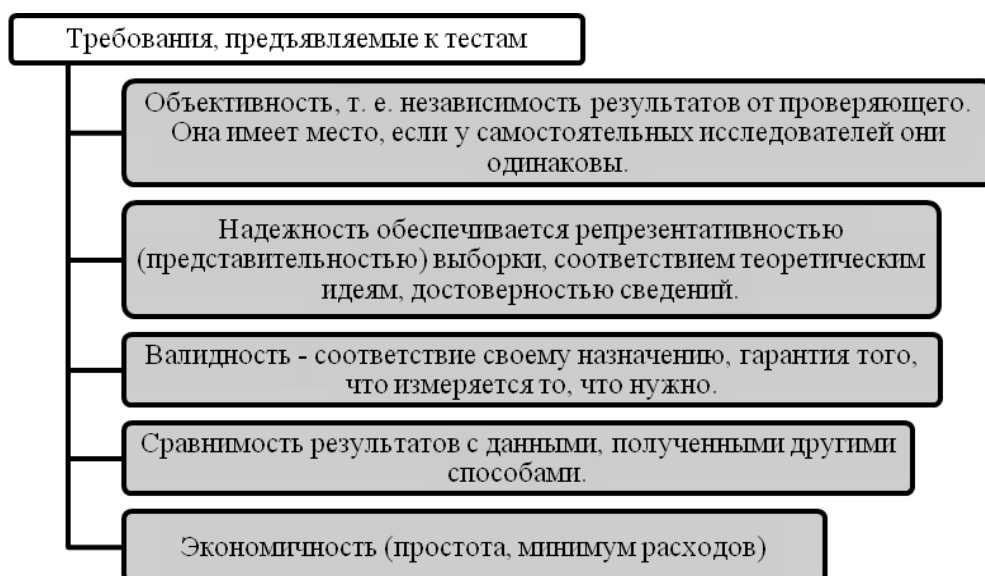


Рисунок 1 – Основные требования, предъявляемые к тестам

Предполагается, что лицо, успешно прошедшее тестирование, так же хорошо будет действовать в реальных условиях. Как показывает практика, тесты наиболее эффективны для оценки квалифицированных специалистов неуправленческих профессий. Но окончательная оценка происходит с помощью менее формализованных методов [1].

Тесты могут быть классифицированы:

1. По способу представления:

- вербальные (составленные с помощью слов);
- невербальные (например, в виде рисунка);
- имитационные (искусственно воссоздающие обстановку, близкую к реальной, в которой испытуемый должен действовать тем или иным образом) и проч.

2. По способу постановки задачи:

- стандартизованные;
- нестандартизованные.

3. По способу представления задания:

- прямые (четко сформулированные позиции);
- косвенные (кляксы, абстрактные рисунки).

4. По характеру требований к ответу:

- свободные;
- связанные.

5. По содержанию.

С этой точки зрения выделяют следующие типы тестов.

Тесты на двигательные физические способности (силу, быстроту реакции) используются по отношению к должностям, не требующим квалификации, но предполагающим затраты ручного труда. Они могут быть элементом предварительного испытания на рабочем месте, когда кандидат попадает в реальную обстановку предлагаемой работы.

Тесты на специальные умственные способности (тесты дарований).

Комплексные тесты, в состав которых входят сотни, а порой тысячи вопросов, а также различные специальные виды испытаний.

Психометрические тесты выявляют определенные качества, способности действовать в экстремальных ситуациях.

Тесты производительности:

- общие (умение концентрироваться, активность);
- специальные (точность, время реакции, проворность, ловкость, способность быстро ориентироваться; сенсорика, моторика, различение цветов и проч.).

Тесты на профессиональный уровень в конкретных сферах деятельности (пригодность для решения тех или иных проблем, выполнения работы на данном месте, наличие интереса к работе, владение смежными операциями; скорость и точность выполнения работы).

Тесты на способность к обучению.

Тесты на темперамент.

Тесты на деловые качества (способности к управлению людьми, аккуратность, усидчивость, тщательность, исполнительность).

Тесты на интересы и склонности.

Тесты на сенсорные и моторные функции.

Проекционные тесты дают общее представление о личности[2].

В настоящее время психологами разработано множество тестов, опросников, методик и проч., которые могут быть использованы в кадровой работе. Приведем перечень наиболее распространенных из них и кратко охарактеризуем возможности их использования.

1. Интеллектуальные тесты Айзенка (1977 г.) предназначены для оценки общего уровня способностей, скорости решения задач, собранности, упорства. Используют словесный, цифровой, графический элементы.

2. Тест Дж. Равена оценивает способности генерировать преимущественно невербальные понятия, воспринимать и устанавливать взаимосвязи, свободно мыслить. Состоит из 5 серий диаграмм-головоломок, каждая из которых включает 12 заданий. Первое задание самоочевидное, но дальше их сложность нарастает.

3. Интеллектуальный тест Р. Кэттелла и А. Кэттел (1949 г.) выявляет общие потребности в образовании.

4. Методика «Сложные аналогии» выявляет способности воспринимать логические отношения и выделять абстрактные связи. Состоит из 20 пар слов, при анализе которых надо выявить один из 6 типов логических связей, которым пара обладает.

5. Тест «Мотивация к успеху», содержащий 41 вопрос, оценивает силу стремления к достижению цели. Обратный ему тест «Мотивация к избеганию неудач» позволяет выявить степень страха перед поражениями, несчастьями. Результаты тестов рекомендуется анализировать вместе, а также с тестом Шуберта. Они характеризуют готовность к риску в ситуации неопределенности.

Люди, боящиеся неудач, предпочитают малый или, наоборот, очень большой риск, чтобы не пострадала их репутация [2].

6. Опросник «Оценка уровня притязаний», разработанный в 1990 г. в СССР, состоит из 42 утверждений и позволяет дать оценку 15 компонентам мотивационной структуры личности, а также определить, насколько ведущий мотив деятельности работника соответствует требованиям рабочего места.

7. Опросник Айзенка (1964 г.) позволяет оценить общую устойчивость и неустойчивость поведения.

8. Опросник Басса-Дарки (1957 г.) выясняет физическую и вербальную агрессивность людей, связанную с достижением цели, негативизм, обиду, чувство вины, подозрительность. Оценка происходит на основе 75 утверждений и определяется числом совпадений с ними.

9. Опросник С. Дженкинса, включающий 61 вопрос с альтернативными ответами, используется для диагностики поведенческой активности отдельной личности.

10. Опросник Л. Стрелляу (1982 г.) состоит из 134 вопросов, позволяющих выявить силу возбуждения, уровень процессов торможения, степень подвижности личности.

11. Опросник Г. Спилбергера «Шкала самооценки», включающий 20 вопросов, предназначен для выявления склонности испытывать страх, опасения, тревожность при возникновении негативных ситуаций [2].

Таким образом, тесты считаются одним из результативных способов оценки работников и позволяют получить представление о личности (в целом и об отдельных сторонах), а также о возможном поведении личности в будущем.

В то же время надо иметь в виду, что ответы на многие тесты находятся под влиянием национального, социального и культурного опыта, поэтому в чистом виде лучший тест - лишенная всего математическая задача.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2011. – 688 с.
2. Баженова, Е.В. Тестирование при приеме на работу: учебник / Е.В. Баженова. – М.: АСТ, 2011. – 192 с.

УДК 331.108.3

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРОБЛЕМНОГО ИНТЕРВЬЮ (СОПР)

Машкова Е.Ю., гр. 22-УП
Рук. Семенова Е.М.

Проблемное интервью проводят для выявления информации об индивидуальной компетентности профессионала. Сущность такого интервью заключается в том, что интервьюируемый описывает свое поведение на работе, а интервьюер при этом может достоверно судить о том, как данный человек исполняет свои обязанности. Данные о конкретных ситуациях собранные во время интервью, позволяют интервьюеру произвести анализ поведения независимо от того, что о нем думает сам интервьюируемый. Поэтому проблемное интервью особенно эффективно для точного понимания сильных сторон оцениваемого лица и тех свойств, которые нуждаются в развитии.

Организация проблемного интервью имеет несколько особенностей:

1. Заранее определяются основные этапы интервью.
2. Вопросы разбиваются на блоки для выявления конкретных свойств личности.
3. Интервьюер должен быть эмоционально нейтрален. Это дает возможность проверить достоверность полученных данных повторным собеседованием.
4. Вопросы интервью с открытым ответом. Эти вопросы требуют от соискателя большего спектра ответов, чем просто что-то подтвердить или опровергнуть.
5. Наводящие вопросы из собеседования исключаются.
6. Собеседование проводится в одинаковых временных рамках со всеми соискателями.
7. Во время интервью ведущий делает необходимые записи и пометки.

Преимущество проблемного интервью состоит в том, что всем кандидатам задаются одни и те же вопросы, а ответы оцениваются путем сопоставления с набором «эталонных» ответов. Таким образом добывается достаточно объективная информация и появляется возможность сравнения кандидатов друг с другом.

Но есть и минусы: далеко не всегда будущее поведение основывается на поведении в прошлом, кроме того, окружающая среда, в которую попадет новый сотрудник, может повлиять на него совершенно неожиданным образом.

Перед началом интервью нужно ознакомить кандидата со стилем его проведения. Чтобы собеседник во время интервью чувствовал себя непринужденно, следует объяснить ему, что проблемное интервью - техника новая, применяемая для развития управленческого персонала.

Проблемное интервью в основе содержит модель СОПР, что означает: ситуация, отрезки, поведенческие характеристики, результаты.

Цель интервью состоит в выявлении примеров поведенческих навыков по модели СОПР, которая служит для осуществления контроля над его процессом.

При использовании поведенческой ситуации сначала следует задать вопрос, например: «Можете ли Вы вспомнить какой-нибудь отрезок времени на нынешней работе за последние год-полтора, когда дело, которым Вы занимались, шло хорошо?». Это открытый вопрос, под него подходит широкий круг ситуаций, и с его помощью можно вскрыть самые различные типы поведения, к которым прибегает испытуемый для достижения результата.

Нужно дать интервьюируемому время на то, чтобы вспомнить. Когда он вспомнит событие, нужно попросить испытуемого разбить это событие на отрезки. После этого следует попросить собеседника вернуться к первому этапу и, чтобы получить поведенческую информацию, задать открытые вопросы, такие как «Почему возникла эта ситуация?», «Что Вы сделали, сказали?», «И что из этого получилось?». Интервьюируемый должен сосредоточиться на том, что он сделал, сказал, подумал, почувствовал.

При применении дополнительных поведенческих ситуаций нужно попросить интервьюируемого рассказать о двух-трех событиях, в которых его поведение было эффективным/неэффективным, например: «Можете ли Вы вспомнить какой-нибудь отрезок времени на работе за последние 1-1,5 года, когда Вы были особенно довольны своей работой?» или «...когда дела шли неважно?».

Существуют целевые вопросы, направлены на выяснение конкретных рабочих качеств кандидата. Например, вопрос «Как Вы удачнее всего помогли подчиненному достичь поставленной цели?» поможет понять насколько собеседник способен к обучению, а вопрос «Как Вы поступаете с распределением неприятной работы?» проявит качества руководителя.

Вопросы, которые предлагают кандидату подробнее описать ситуацию (дать больше поведенческих характеристик) называют зондирующими. Они применяются для получения дополнительной информации, но ни в коем случае не должны быть наводящими.

Правильными зондирующими вопросами будут такие, как «Расскажите, пожалуйста, подробнее.», «Что произошло потом?», «Что Вы сказали?» и т.д.

Методики оценки кандидата должны быть разными, а каждое предположение стоит проверять 3-4 раза. Если делать выводы на основании только одного ответа по одной методике, то можно легко получить случайный, низкой степени достоверности или неполный ответ.

Имеет смысл чередовать темы вопросов, это позволит снизить вероятность получения социально-желательных ответов. А вопросы необходимо задавать в быстром темпе, устанавливая который должен интервьюер.

Процесс записи должен быть организован таким образом, чтобы кандидат не видел, что именно пишет интервьюер. Необходимо, чтобы опрашивающий успевал записывать, пока собеседник говорит, а не делал паузы между вопросами.

Также не следует задавать много биографических вопросов, так как можно получить социально-желательные ответы.

Полностью планировать сценарий интервью заранее не стоит: в большинстве случаев имеет смысл варьировать темы и виды вопросов, исходя из ответов и поведения кандидата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белановский С.А. Индивидуальное интервью. – М.: АСТ, 2009. – 336 с.
2. Королевский М.И. Поиск и подбор персонала. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2008. – 254 с.
3. Берн Н. «Учебник рекрутера», 2010. – 46 с.
4. Чепусов А. А. Структурированное ситуационно-поведенческое собеседование. // Работа сейчас. – 2010. – № 12 – с. 11
5. Коханов Е.Р. Отбор персонала и введение в должность. – М.: 2010. – 243 с.

УДК 338.22-049.5(062)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Мироненко А.А., гр. 41-У
Рук. Тишаев В.В.**

Национальная экономическая безопасность – это состояние экономики и определяющих ее функционирование институтов, при котором обеспечивается защищенность национальных экономических интересов, создаются и реализуются возможности для устойчивого, гармоничного экономического роста. Экономическая система находится в устойчивом состоянии только в том случае, если она опирается на достаточно мощную производственную базу, основу которой составляют высокоразвитые субъекты хозяйствования, способные успешно решать задачи и достигать поставленных целей бизнеса. Единичной ячейкой экономической системы является предприятие, которое оказывает самое непосредственное влияние на ее устойчивое и динамичное развитие; и с этой позиции, весьма важным моментом является вопрос обеспечения его собственной экономической безопасности.

Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта – это состояние его защищенности от внешних и внутренних угроз, позволяющее надежно сохранить и эффективно использовать материальный, финансовый и кадровый потенциал [2]. Основными элементами обеспечения экономической безопасности предприятия его стабильного, устойчивого развития являются финансовые, материальные, трудовые и информационные ресурсы. Результатом обеспечения экономической безопасности предприятия является стабильность его функционирования и прибыльность финансово-хозяйственной деятельности.

В условиях современной развитой рыночной экономики, значение и роль таких хозяйствующих субъектов, как малое предпринимательство не вызывает сомнения, поскольку именно в сфере малого предпринимательства осуществляется преобладающий объем всех инноваций, способствующих ускорению роста национального ВВП. Защита малого предпринимательства имеет большое значение для обеспечения экономической безопасности как страны в целом, так и отдельных ее регионов и является одной из задач, связанных с обеспечением национальной безопасности.

Анализ современного положения дел в сфере малого предпринимательства позволяет выделить проблемы, которые препятствуют обеспечению стабильного экономического роста и развития субъектов малого бизнеса в России.

Одним из главных факторов, препятствующим планомерному и эффективному развитию субъектов малого предпринимательства, выступает состояние макроэкономической среды, характеризующееся высоким налоговым бременем, высоким уровнем инфляции, высокой вероятностью возникновения кризисных явлений и общей нестабильностью. В совокупности с проводимой в данной сфере национальной экономики государственной политикой, носящей преимущественно декларативный характер, макросреда зачастую приводит многие малые предприятия к состоянию, близкому к банкротству.

Сфера малого предпринимательства является источником налоговых поступлений и участвует в формировании бюджетов на всех уровнях. Являясь одним из источников доходов населения, способствует сбору налогов с физических лиц. Система налогообложения запутанна, что приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при расчете налоговых платежей, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога. Ставки налогов устанавливаются без основательного экономического анализа, что приводит к перераспределению доходов в пользу тех, которые облагаются налогом по наименьшей ставке или же вовсе к уклонению от их уплаты. Нестабильность законодательства усугубляет данную проблему. Слишком частые изменения налогового законодательства затрудняют работу самих налоговых служб, делают бесправным налогоплательщика [3].

С 1 января 2015 года вступают в силу новые поправки в Налоговый кодекс, а именно, вводится обязанность уплачивать налог на имущество организаций исходя из кадастровой стоимости недвижимости для плательщиков упрощенной системы налогообложения (УСН) и единого налога на вмененный доход (ЕНВД). По мнению экспертов «Опоры России», закон ухудшает положение малого бизнеса. В организации подсчитали, что из-за поправок малое и среднее предпринимательство дополнительно потеряет около 200 млрд. рублей. Это увеличит их налоговые отчисления более чем на 100% по сравнению с 2013 годом.

Необходимо также учесть, что основные критерии, по которым недвижимое имущество будет облагаться данным региональным налогом, должно определяться каждым субъектом Российской Федерации региональным законом, устанавливающим особенности определения налоговой базы исходя из

кадастровой стоимости. Кадастровая оценка проводится нередко произвольно и не соответствует рыночной, ее результаты несовершенны и вызывают много вопросов у предпринимателей, возможно оспаривание кадастровой стоимости недвижимого имущества в судебном процессе. Сейчас важно не допустить повторения ситуации 2013 года, когда из-за увеличения величины страховых взносов, по данным «Опоры России», прекратили работу около 540 тыс. индивидуальных предпринимателей. Резкий рост произошел когда была изменена методика отчислений. Прежде ежегодный взнос составлял сумму, которая рассчитывалась на базе одного минимального размера оплаты труда (размер МРОТ умножался на размер тарифа - 31% - и на 12 месяцев - получалось около 17,2 тыс. руб. в год). Теперь база расчета отчислений увеличена до двух МРОТ. В результате размер выплат достиг 35,6 тыс. руб. в год, что негативно отразилось на бизнес-сообществе и привело к массовому сокращению числа индивидуальных предпринимателей. [6].

Важнейшей задачей государства в настоящее время является создание эффективной системы налогообложения субъектов малого бизнеса, адекватной российским условиям и создающей стимулы для развития малого предпринимательства.

Еще одной актуальной проблемой в сфере малого предпринимательства является трудность получения кредитных ресурсов и высокие кредитные ставки, почти полное отсутствие льготных кредитов для начинающих предпринимателей. Нередко, налоговые отчисления и платежи по кредитам практически полностью исчерпывают выручку предприятия, оставляя его на грани самоокупаемости или даже за ней. Проблемы кредитования в первую очередь связаны отсутствием у субъектов малого предпринимательства необходимого для выдачи банковской ссуды обеспечения или гарантий возврата ссужаемых средств. Возникают проблемы и в связи с экономической и юридической неграмотностью большинства руководителей малых предприятий.

На сегодняшний день имеется множество инструментов финансовой поддержки развития субъектов малого предпринимательства, но практически весь малый бизнес сегодня нуждается в серьезной финансовой помощи.

При этом существующие в настоящее время в Российской Федерации формы поддержки и развития малого предпринимательства, ассоциации предприятий малого бизнеса, различные фонды развития и поддержки предприятий малого бизнеса не решают проблему материально-технического обеспечения субъектов малого предпринимательства: объем предоставляемых ими средств весьма скромен и недостаточен. В результате остается развитие субъектов малого предпринимательства преимущественно в отраслях, не требующих значительных капитальных вложений, в то время когда преобладающей должна стать сфера научно-технических изобретений и инновационных продуктов [4].

Немаловажной также остается проблема защиты предпринимателей от коррумпированных структур, которые снижают предпринимательскую активность и дееспособность субъектов малого предпринимательства. Пользуясь

их правовой неграмотностью, некоторые представители проверяющих и контролирующих органов вымогают у предпринимателей определенные суммы за то, чтобы решить все проблемы «без протокола». Часто проблема складывается и из-за того, что предприниматели не могут свободно ориентироваться в системе предусмотренных нарушений, не используют предоставленное законом право привлечения должностных лиц к административной ответственности за допускаемые нарушения, не знают, за что и на какую сумму их могут оштрафовать, а где можно обойтись предупреждением или предпринять иные меры своей защиты [5].

В настоящее время на решение данной проблемы направлен Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-«О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Наиболее важными его нормами являются положения, предъявляющие требования к организации и проведению плановых проверок (ст.9); Плановые проверки должны проводиться не чаще одного раза в три года каждым органом государственного контроля (надзора); проведению выездных внеплановых проверок субъектов малого и среднего предпринимательства только после ее согласования с органом прокуратуры (ст. 10); проведению выездной проверки в срок, не превышающий двадцать рабочих дней, и т.д. [1].

Обеспечение экономической безопасности субъектов малого предпринимательства является необходимой и важной задачей для государства, поскольку они составляют неотъемлемую часть всех факторов достижения экономического успеха и повышают конкурентоспособность страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
2. Шаваев, А.Г. Система борьбы с экономической разведкой / А. Г. Шаваев – М:Правовое просвещение. 2000. – 240 с.
3. Власенкова, В.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В. А. Власенкова // Налоговый вестник - 2011. - № 2. - С.3-8.
4. Королев, Д.А. Актуальные проблемы развития малого бизнеса на современном этапе развития экономики России / Д. А. Королев // Общество: социология, психология, педагогика - №1. 2013. С. 4-8
5. Тимофеева, И.Ю. Методы противодействия коррупции: советы предпринимателям. учебно-практическое пособие / И. Ю. Тимофеева - Смоленск: Некоммерческое партнерство «Единство студентов и бизнеса региона», 2010. – 68 с.
6. «ОПОРА РОССИИ» разъясняет возможные последствия поправок в НК

[Электронный ресурс] ОПОРА России. Режим доступа:
<http://new.opora.ru/news/federal/502-opora-rossii-raz-yasnyaet-vozmozhnye-posledstviya-popravok-v-nk>

УДК 334.01.031

АНАЛИЗ РЫНКА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ЗДАНИЙ

**Натарова А.Ю., гр. 51-УН
Рук. Смородинова Т.К.**

Общими тенденциями в развитии современной цивилизации являются: рост численности населения, развитие экономики, рост потребления энергоресурсов, увеличение спроса и цены на энергоресурсы. За последние 30 лет мировое потребление топливно-энергетических ресурсов увеличилось более чем в два раза.

В связи с этим, одним из приоритетных направлений в развитии мировой экономики является ограничение темпов роста потребления энергетических ресурсов за счет повышения энергоэффективности объектов строительства, промышленности и транспорта, а также внедрения энергосберегающих технологий и материалов. Исходя из проведенных исследований, основные причины формирования спроса на рынке строительства энергоэффективных зданий:

- необходимость минимизации энергопотребления и использования альтернативных источников энергии из-за сокращения запаса невозобновляемых ресурсов на Земле;
- необходимость сокращения теплового загрязнения атмосферы в процессе потребления энергии;
- возможность сокращения расходов государственного бюджета, предприятий и потребителей на ЖКХ.

По итогам исследований 32% энергии, потребляемой в России, приходится на транспорт, 28% используется промышленными предприятиями, 40% используется для обеспечения жилых и общественных зданий (рис. 1).

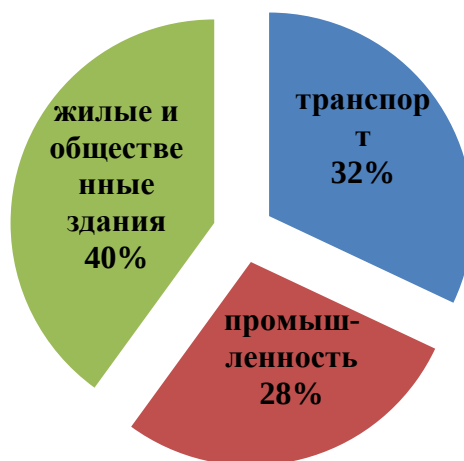
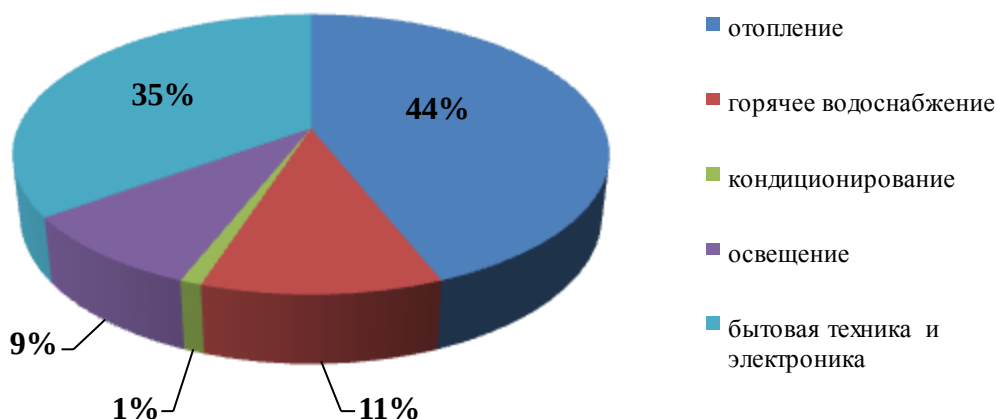


Рисунок 1 – Распределение энергии, потребляемой страной в целом

Снижение энергопотребления жилых и общественных зданий, особенно существующих, может дать значительный положительный экономический и экологический результат. Объем потребления ресурсов промышленными предприятиями также имеет высокие значения и требует снижения, что повысит их рентабельность и укрепит национальную экономику.

Расходы конечных потребителей на ЖКХ составляют в настоящее время до 15% от их дохода, в зависимости от региона проживания, что является значительной суммой. В среднем по России этот показатель равен 8-10%. При этом средний скорректированный чистый доход домохозяйства после уплаты налогов составляет около 500 тыс. руб. в год, то есть расходы на оплату энергии составляют около 40-50 тыс. руб. в год. Сокращение потребительских расходов на обеспечение необходимой энергией также достигается путем применения технологий, обеспечивающих эффективное энергопотребление.

Структура энергопотребления общественных зданий



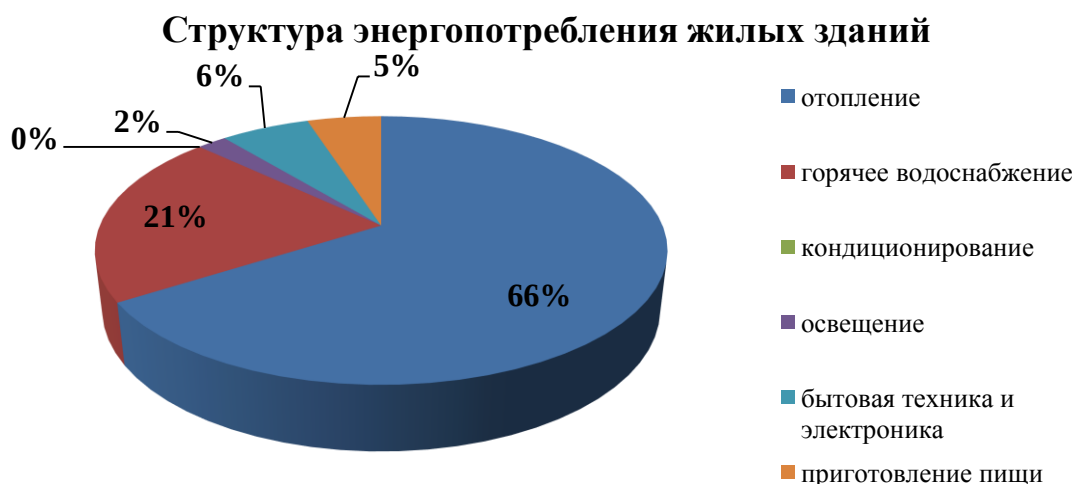


Рисунок 2 – Структура энергопотребления жилых и общественных зданий

Наибольшая доля расходов энергии приходится на отопление зданий (рис. 2). Также значительную долю потребления энергии имеет горячее водоснабжение. В связи с этим, наибольший потенциал энергосбережения в строительном секторе и ЖКХ связан именно со снижением энергозатрат на отопление. За счет этого общее энергопотребление зданий может быть снижено, по экспертным оценкам, на 50-55%.

В настоящее время большинство зданий на территории России нуждаются в капитальном ремонте, в связи с чем имеется возможность повышения энергоэффективности жилых зданий через улучшение характеристик ограждающих конструкций и использования эффективного оборудования для отопления и горячего водоснабжения.

Для новых зданий разработаны современные стандарты энергоэффективности. Энергоэффективные здания характеризуются низким удельным теплоснабжением (рис. 3), что позволяет снизить энергопотребление на 50% при строительстве обычного качественно утепленного дома с низким энергопотреблением и на 75% при строительстве пассивного дома. Экономия за счет снижения потребления ресурсов также составит порядка 50%.

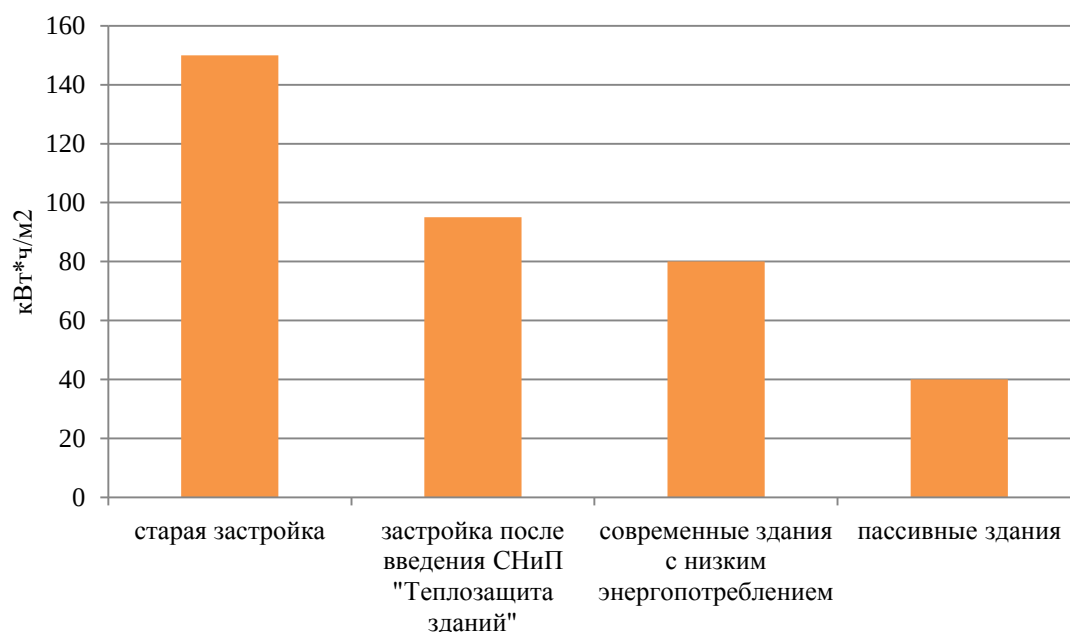


Рисунок 3 – Сравнение энергопотребления различных классов зданий

Среди энергоэффективных домов выделяют три основные концепции:

1) пассивные дома, у которых в разы ниже удельное потребление тепла по сравнению с обычными современными зданиями

2) здания с нулевым потреблением, которым при малом энергопотреблении достаточно собственных источников энергии, что делает необязательными сети и подключение к инфраструктуре.

3) активные дома, которые кроме малого удельного потребления тепла имеют еще и встроенные источники энергии (как правило, используются установки на вторичных источниках энергии: тепловые насосы, ветряки, солнечные батареи).

К сожалению, в настоящее время в России энергоэффективные здания имеются только в качестве демонстрационных проектов. Строительные компании предлагают потребителям в качестве энергоэффективных более качественные и утепленные здания, расход энергии которых на 10-30% ниже по сравнению со стандартными домами. Вопрос эффективного энергопотребления является достаточно острым в настоящее время, ввиду ограниченности ресурсов, загрязнения атмосферы и значительных расходов на энергообеспечение.

Россия имеет огромный потенциал повышения энергоэффективности. В настоящее время выбрана стратегия сокращения энергопотребления. Планируются капитальные ремонты существующих зданий. К новому строительству применяются новые требования к энергоэффективности. Все участники строительства – от инвестора до конечного собственника заинтересованы во внедрении энергосберегающих технологий с целью сокращения дальнейших расходов на эксплуатацию зданий. Применение современных энергоэффективных материалов и технологий вносит вклад в решение таких глобальных проблем современного мира, как истощение ресурсов

и парниковый эффект.

В настоящее время рынок строительства энергоэффективных зданий недостаточно развит, существуют проблемы, требующие решения. Но, по итогам исследований, тенденция к повышению энергоэффективности зданий принесет в будущем значительные положительный экономический и экологический эффекты. Таким образом, развитие конструктивных систем, строительных материалов, изделий и оборудования в ближайшее время будет происходить по направлениям, удовлетворяющим требованиям энергосбережения, экологической безопасности, технологичности, экономичности и модернизации зданий, что обуславливает потенциальное развитие рынка строительства энергоэффективных зданий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стаханов В.Н., Ивакин Е.К. Маркетинг строительства: учебное пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», 2011. – 144с.
2. <http://orel-region.ru> – портал Орловской области – публичный информационный центр
3. <http://www.rbc.ru> – данные сайта информационного агентства «Росбизнесконсалтинг»
4. <http://www.minregion.ru> – официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации

УДК 330.11

ИНСТИТУТ НЕФОРМАЛЬНОЙ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ноздрина Д.Ю., гр. 21-М
Рук. Ямщикова Т.Н.

В настоящее время проблемы теневой и неформальной экономики занимают большое место в экономической литературе. Актуальность данной темы заключается в том, что на данный момент в России очень велик процент теневых доходов - более 25% ВВП, а эти деньги могли бы пойти на становление и развитие малого бизнеса, снижение социальной напряженности, повышение эффективности государственных финансов за счет увеличения реальной базы налогообложения предпринимательского сектора.

Объектом исследования данной статьи является теневая экономика как проявление нелегальной деятельности в стране и мире в целом. Целью является анализ института неформальной теневой экономики в целом и ее особенностей в нашей стране.

Многие ученые и политические деятели сегодня часто задаются вопросом : почему в условиях, когда не строят заводы, зарплаты не выплачиваются, производство падает, эффективных институтов социальной защиты не существует, а доходы от экспорта оседают за рубежом, почти все

функционирует – учителя учат, медики лечат, вода, газ, электричество подаются в дома, магазины продолжают бойкую торговлю? Секрет живучести россиян, состоит в том, что помимо официально функционирующей экономики, отношения в которой подчиняются действующей системе формальных правил и институтов, существует другая, невидимая, однако ощущаемая всеми неформальная экономика со своими неписаными правилами и институтами [1, с 32-33]. Часто в средствах массовой информации такие термины, как «теневая», «неформальная», «подпольная», «серая», «черная» экономика, употребляются как синонимы. Множественность определений, используемых при описании вышеуказанных типов экономики, вызвана отсутствием единой методологии для изучения поставленной проблемы. Теневая экономика – экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта [2]. Это, прежде всего, экономическое явление, поскольку поведение участников данного сектора объясняется мотивом рациональности и экономической выгодой.

Официальная экономика – это вся экономическая деятельность, отраженная в статистической отчетности. Скрытая экономика – экономическая деятельность, не показанная в статистической отчетности. Фиктивная – реально не существующая деятельность, однако отраженная в статистической отчетности с целью уменьшения налогообложения, получения льгот и т. д.

В соответствии с методикой ООН, которой следует ФСГС, в теневую экономику включаются следующие виды деятельности:

- скрытая – законодательно разрешенная, но официально не учитываемая (полностью или частично) деятельность в рамках формализованных структур и процедур;
- неформальная – законодательно разрешенная, но не учитываемая деятельность неформальных структур или деятельность вне формализованных процедур и отношений;
- нелегальная – законодательно запрещенная или не имеющая обязательно необходимого специального разрешения скрытая (формальная и неформальная) деятельность (криминальная и иная противоправная) [3, с 10-11].

Как правило, при осуществлении незаконных операций применяются схемы с использованием всякого рода посреднических фирм и счетов в иностранных банках, которые зачастую зарегистрированы в оффшорных зонах. Именно в этих зонах «грязные» деньги отделяются от источника происхождения. По мере развития деятельности транснациональных криминальных корпораций стало происходить осознание этого опасного явления. К оффшорным зонам в России до 1 января 2004 года относилась территория Калмыкии, Чукотки и др. Но Совет Федерации РФ отменил инвестиционную льготу по налогу на прибыль, и теперь оффшорной зоной в России осталась лишь Калининградская область, где Налоговым кодексом установлены льготы для резидентов. В отличие от оффшорных зон в России существуют оффшорные зоны повышенной респектабельности – Ирландия, Гибралтар, остров Мэн. Здесь престиж компаний гораздо выше, не смотря на жесткий контроль [4].

Исследование, проведенное советом, созданный странами «Большой двадцатки» для надзора над мировой финансовой системой, показало, что размах теневого банковского бизнеса более чем удвоился за пять лет, предшествовавших 2007 году, когда начался кризис, до \$62 триллионов. Но эта цифра выросла до \$67 триллионов уже в 2011 году, что больше общего объема промышленного производства всех стран, охваченных исследованием. Доля США уменьшилась в последние годы, а доля Великобритании и еврозоны увеличилась.

«Теневая» экономика наиболее громко заявила о себе в 1930-е годы, когда итальянская мафия вторглась в американскую экономику и на пиратский манер взяла ее «на абордаж». В 1970-е годы к изучению «теневой» деятельности подключились экономисты. Автором одной из первых работ, посвященных изучению всех аспектов «теневой» экономической деятельности, был американский ученый П. Гутман. («Подпольная экономика») Впервые термин «неформальный» использовал британский антрополог К. Харт в своих исследованиях занятости и безработицы в Гане в 1971 году.

Главной причиной роста теневой экономики в России, по мнению многих исследователей, была «незавершенная либерализация». Иначе говоря, из всего набора «экономических свобод» (свобода конкуренции, свобода ценообразования и др.) одни были введены, другие - нет, одно делать было можно, а другое (также необходимое для нормальной работы рыночного механизма) - нельзя. Ни для кого не секрет, что в постсоветский период возник раскол между государством и обществом. Преобразования были проведены так, что сформировали у населения и деловых людей России «комплекс гиперприватности» - боязнь привлечь к себе, своей деятельности и своей организации внимание государства и должностных лиц даже тогда, когда никаких нарушений правил и законов не было.

Важная особенность рыночных преобразований в России состоит в том, что чиновники используют свои рабочие места (власть и информацию) как один из ресурсов для частного предпринимательства. Другой источник теневых отношений – лицензирование разных видов хозяйственной деятельности. Оно ставит частные фирмы в зависимость от органов власти и отдельных чиновников и дает последним большие возможности для извлечения теневых доходов. Нельзя не упомянуть чрезвычайно высокий уровень налоговых изъятий и репрессивный характер системы налогообложения, одинаково расценивающей уклонение от уплаты налогов, ввиду ошибки в их исчисления.

Теневая экономика России, как показывает статистика, боится холода - чем дальше на Север, тем ее меньше. Причин этому несколько - велика доля теневой экономики в торговле, сельском хозяйстве, в строительстве, транспорте, а чем дальше на север, тем ниже вклад в экономику регионов этих видов экономической деятельности и тем более регламентированы и контролируются властями и налоговыми органами эти отрасли [5, с 116-117].

Таким образом, чтобы снизить теневую активность в России, необходима не просто легализация ее государством, а повышение адекватности государственного регулирования в целом. Государственное воздействие на экономику должно быть таким, чтобы функционирование вне рамок закона было экономически

невыгодным, а в открытой экономике – выгодным. Что же касается черной экономики, действующей на организованной основе и создающей базу экономической организованной преступности, то ее преодоление предполагает осуществление конкретных уголовно-процессуальных мер в рамках борьбы с экономической преступностью.

Безусловно, теневую экономику ликвидировать как экономическое явление, даже самыми эффективными методами, невозможно.

Во-первых, потому что это неотъемлемая составляющая любой рыночной экономической системы во всех странах мира.

Во-вторых, в России теневая экономика укоренилась, институционализировалась и стала привычным для большинства населения явлением.

В-третьих, а стоит ли вообще искоренять теневой сектор? Ведь в кризисные периоды именно теневой сектор сыграл роль некоего стабилизатора. Тогда может быть целесообразней, будет просто поддерживать динамическое равновесие между легальной экономикой и экономикой вне закона? А задача правоохранительных органов будет сводиться к сдерживанию теневой экономики в тех рамках, в которых она не разрушает экономическую систему.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шанин Т. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России. В сб. Неформальная экономика. М.: Логос, 1999. С.32-34.

2.Теневая экономика. URL:
http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0.html

3.Бренделева Е.А. “Теневая и неформальная экономика – объективная реальность” - Вопросы экономики. – 2007. - №9. – С. 10-11.

4. Оффшорные зоны в России. URL:http://gcgr.ru/2009/05/06/ofshornie_zoni_rossii/.html

5. Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2012. - С. 116–117.

УДК 338.242

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Нюхтикова А.М., гр. 13-Э
Рук. Рогожин С.А.

Экономическая безопасность или финансовая безопасность – это состояние какого-либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием

стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддерживать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем. Она включает в себя:

- сохранение платежеспособности;
- планирование будущих денежных потоков экономического субъекта;
- безопасность занятости.

Аспекты деятельности, непосредственно, влияющие и направленные на сохранение максимально эффективного уровня экономической безопасности:

- Разработка, принятие и исполнение законодательных актов, оптимально обеспечивающих сохранение и поддержание этого уровня

- Контроль исполнения бюджета и предотвращение нецелевого расходования средств

- Борьба с коррупцией на всех уровнях

- Инвестиции в развитие новейших технологий и наукоёмких производств

- Усиление и оптимизация деятельности спецслужб и армии

- Развитие и оптимизация политической и экономической системы управления государством

- Глубокий, всесторонний анализ и создание условий для предотвращения чрезвычайных ситуаций, в том числе, техногенных катастроф и максимально эффективного устранения возможных последствий

Глобальные аспекты. Глобальная экологическая ситуация характеризуется продолжающимся развитием экологического кризиса, несмотря на предпринятые за последние 20 лет усилия по созданию международной и национальных инфраструктур по охране окружающей среды, реализации десятков международных и сотен региональных и национальных программ по очистке и восстановлению локальных участков окружающей среды, формированию системы природоохранного законодательства во многих странах, разработке ресурсосберегающих технологий и общих затратах на эту деятельность порядка 1,3 трилл.долл. В сопоставлении с периодом до 1970г. эти усилия представляются беспрецедентными, но их очевидная недостаточность свидетельствует о том, что для предотвращения экологической катастрофы необходимы гораздо более радикальные демографические, социальные и экологические меры, чем все предпринятое до сих пор.

Все глобальные тенденции развития экологического кризиса проявляется и в России.

Глобальный экологический кризис свидетельствует о том, что естественный механизм стабилизации окружающей среда нарушен непрерывно возрастающей хозяйственной деятельностью человека, мощность которой в энергетическом исчислении (в основном за счет использования ископаемого топлива - 90%) достигла 10% мощности фотосинтеза и охватила 61% поверхности суши. Во многих развитых странах мира уже практически не осталось ненарушенных хозяйственной деятельностью территорий, также как и в большинстве густонаселенных развивающихся стран. При следовании по пути, которым человечество шло последние 50 лет, даже продолжение и расширение предпринимавшихся за последний период природоохранных мер не изменит

глобальные тенденции экологического кризиса, ведущие к планетарной экологической катастрофе.

Национальные аспекты. Экологическая ситуация и факторы, влияющие на нее, имеют свои специфические черты, которые необходимо учитывать в системе экологической безопасности.

Промышленность России все еще остается по преимуществу добывающе-милитаристской, несмотря на существенное снижение выпуска в этих сферах, так как на фоне общего спада производства доля этой части промышленности практически не изменилась, а она включает экологически опасные ресурсо- и энергоемкие производства.

В целом технический потенциал России остается на уровне 60 - 70-х годов, т.е. соответствует периоду «грязной индустрии», что означает значительно большие, чем в постиндустриальных странах, затраты сырья, энергии и воды как на физическую единицу продукции, так и на единицу валового национального продукта.

Высокий уровень износа технических средств в промышленности, особенно химической, приводит к росту штатных и аварийных выбросов загрязнителей, повышает риск аварий с тяжелыми экологическими последствиями. Низкий технический уровень действующих очистных сооружений и высокая степень их износа, определяют малую эффективность систем очистки, что выражается, в частности, в отставании снижения потока загрязнений в окружающую среду от спада производства. В результате за 1991-1994 гг. при уменьшении валовых загрязнений растут удельные загрязнения на единицу продукции. Особенностью России является также высокий уровень загрязнения ряда регионов токсичными и радиоактивными веществами. Уровень загрязнения этими веществами остается самым высоким в мире.

Неэффективное и экологически неоправданное использование территории, в том числе в сельском хозяйстве - одна из самых существенных особенностей страны. Нарушенная хозяйственной деятельностью территория в России составляет почти 9 млн.км². Это дает очень высокий показатель нарушенности на одного жителя - 6,2 га. В то же время в США этот показатель равен 3,5 га, в Германии, Франции и Испании, совокупное население которых равняется населению России, этот показатель составляет всего 0,62 га на одного жителя, а в Японии, где число жителей лишь немного меньше российского, он равен 0,3 га.

Россия, однако, существенно отличается от перечисленных стран тем, что у них практически не осталось ненарушенных хозяйственной деятельностью территорий, тогда как в России такая площадь составляет около 45% территории (более 8 млн.км²). Однако у подавляющей части политиков, хозяйственных руководителей, экономистов и значительной части населения отсутствует ясное понимание огромной экологической ценности как для России, так и для всего мира этой территории, экосистемы которой очищают и воспроизводят окружающую среду. Обычно эту территорию рассматривают только как «кладовую» Пригодных для эксплуатации ресурсов и сферу хозяйственной экспансии.

Современная Россия переживает процесс перехода от централизованно управляемой к социальной рыночной экономике, от тоталитарного к демократическому режиму правления. Это может стать фактором, определяющим возможность принципиально нового подхода к решению глобальных, национальных и локальных экологических проблем, на основе всего накопленного научного опыта в этой области.

Локальные аспекты. Нарушенная хозяйственной деятельностью территория России (порядка 9 млн. км²) не представляет однородного массива экологических деформаций. На этом пространстве выделяются участки, составляющие около 15% всей территории страны, которые находятся в неблагоприятной либо чрезвычайной экологической ситуации или состоянии экологического бедствия. В основном это крупные промышленные центры и примыкающие к ним земли, а также отдельные сельскохозяйственные районы, в особенности некоторые районы орошения и осушения. Всего в стране выделено около 290 таких участков - территорий повышенной экологической опасности.

Выделенные участки (ареалы) характеризуются специфическими наборами экологических нарушений, списками основных массовых и токсичных загрязнителей, нарушениями отдельных сред, степенью воздействия на естественные экосистемы и здоровье человека. В частности, в России примерно 100 городов имеют высокие уровни загрязнения воздушного бассейна. Особо выделяются участки с высоким уровнем радиоактивного загрязнения в результате Кыштымской и Чернобыльской аварий. На территориях повышенной экологической опасности полностью нарушена способность естественных экосистем компенсировать антропогенные нарушения окружающей среды. Там сформировались условия, не обеспечивающие безопасность людей, высоки уровни заболеваемости, особенно среди детей.

Огромную роль в развитии и в возможности решения острых экологических проблем на локальном уровне играет экономическая и социальная специфика, которая формировалась десятилетиями, а иногда столетиями. Можно выделить два характерных типа социально-экономического освоения территории. Первый - промышленные комплексы, включающие достаточно крупные и разнообразные экологически опасные производства, начиная от энергетических и металлургических и кончая химическими и машиностроительными; второй - отдельные крупные или гигантские однопрофильные предприятия с жилым комплексом при них (типично для добывающей промышленности, энергетики и др.). Такое предприятие - основной (может быть единственный) в районе не только нарушитель окружающей среды, но и работодатель.

Таким образом, на фоне глобального экологического кризиса на территории России развивается национальный экологический кризис, состоящий из крупных, подчас чрезвычайных локальных нарушений окружающей среды, которые вносят свой вклад и в развитие глобального кризиса. В результате основная часть населения страны и общество в целом существуют в условиях повышенной экологической опасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная стратегия экономической безопасности РФ (Основные положения): Указ Президента РФ № 608 от 29.04.1996 г. М., 1996.
2. Акимов Т.А. Экология. Природа Человек - Техника: учебник для вузов/Т.А.Акимов, А.П.Кузьмин, В.В. Хаскин.- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2001.-343 с.
3. Закон РФ «О безопасности» от 05.03.1992 г. №2646-1. М., 1992.
4. Быков А.А. Проблемы анализа безопасности человека, общества и природы/А.А. Быков, Н.В. Мурзин. СПб: Наука, 1997.-247 с.

УДК 004.056 5

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК УСЛОВИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ

**Озерова О.С., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.**

Для большинства преуспевающих компаний использование современных информационных технологий стало залогом успешного ведения бизнеса. Такие технологии автоматизируют бизнес процессы и упрощают решение многих трудоемких бизнес задач, тем самым открывают широкие перспективы развития компаний. Наряду с положительными моментами, используемые технологические новшества являются источником новых уязвимостей и потенциальных опасностей для информационных активов компании. При этом пренебрежение вопросами информационной безопасности может привести к катастрофическим последствиям [5, с.45].

Под информационной безопасностью предприятия понимают – это состояние защищенности информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры. Она призвана обеспечить конфиденциальность, целостность, аутентичность и доступность информации. Именно данные факторы являются основой организационной модели безопасности предприятия, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1– Компоненты, составляющие модель безопасности предприятия.

При этом под целостностью информации понимается свойство информационных ресурсов, в том числе информации, определяющее их точность и полноту, доступность информации - это свойство, определяющее возможность получения и использования информации по требованию уполномоченных лиц. Конфиденциальность является свойством информационных ресурсов, в том числе информации, связанное с тем, что они не станут доступными и не будут раскрыты для неуполномоченных лиц.

Всю информацию на предприятии можно разделить на несколько типов тайн, которые должны быть подвергнуты защите. Однако основной информацией, которая нуждается в защите, является именно конфиденциальная информация. К конфиденциальной информации относятся различные сведения, которые представлены в Указе президента № 188 «Об утверждении Перечня сведений конфиденциального характера» относится [4, с.11].

«Коммерческая тайна – режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду». Стоит отметить, что защите подлежит любая информация, которая находится в документированном виде на предприятии. Неправомерное обращение стороннего лица с одной из тайн компании может привести к серьезному ущербу предприятия. На основе ГК РФ (ст. 139) к коммерческой тайне можно отнести следующие документы: документы о платежеспособности, учредительные документы; сведения об уплате налогов и другие [1].

В реальности существует два вида угроз информационной безопасности:

- внешняя – несанкционированный доступ из сети Интернет; снятие информации с кабельных систем (ЛВС и электропитания) при помощи технических средств; запись разговоров на расстоянии сквозь стены (окна, двери) и т. д.;

- внутренняя – несанкционированный доступ в помещение; несанкционированный и избирательный доступ к данным внутри корпоративной сети; возможность записи информации на переносные устройства

(флэш-накопители, CD- и DVD-диски и т.п.), пересылка фотоснимков бумажных носителей и экранов мониторов с помощью мобильных телефонов; программные вирусы и «троянские» программы, не контролируемая электронная почта и т. д [3, с.104].

Защититься от такого количества угроз можно только безупречно разработанной системой управления информационной безопасностью (СУИБ). А для этого необходимо принять Концепцию информационной безопасности организации, которая является нормативным документом, на основании которого будет строиться ИБ организации.

В небольших фирмах, а зачастую и в больших, работу по поддержанию информационной безопасности пытаются возложить на ИТ - специалистов (администраторов компьютерных сетей). Это в корне неправильно. Поэтому на предприятиях и создаются отделы информационной безопасности. Они, как правило включают:

1) субъектов обеспечения ИБ - это персонал предприятия, который ведет процесс внедрения информационной безопасности на предприятие, разработку, внедрение, поддержку, контроль, доработку

2) нормативное обеспечение включает в себя различные документы, помогающие персоналу внедрять систему информационной безопасности. Эти документы могут состоять из следующих инструкций: Межгосударственные стандарты, Государственные стандарты России, Своды правил, Инструкции, методические указания, пособия и другие документы [6, с.32].

Итак, целью защиты информации является сведение к минимуму потерь в управлении, вызванных нарушением целостности данных, их конфиденциальности или недоступности информации для потребителей. Безусловно, информационная безопасность является важнейшим фактором для достижения бизнес-целей предприятия, но можно утверждать, что некоторые бизнес - цели способствуют усилению информационной безопасности. Таких целей может быть три:

– повышение управляемости бизнес-процессов за счет внедрения средств внутреннего контроля;

– обеспечение соответствия деятельности организации применимому законодательству;

– обеспечение непрерывности бизнеса и восстановления после сбоев за счет повышения надежности и восстанавливаемости ИТ.

Разработка регламентов информационной безопасности при использовании телекоммуникаций, соблюдение персоналом регламентов, внутренних нормативных актов, а также внедрение мероприятий по достижению конфиденциальности, целостности и доступности информации позволят не только повысить результативность системы информационной безопасности, но и будут способствовать укреплению внешних и внутренних позиций предприятия, а следовательно оно сможет эффективно двигаться к осуществлению запланированных бизнес целей [6, с.31].

ЛИТЕРАТУРА

1. О коммерческой тайне: Федеральный закон от 29 июля 2004 № 98-ФЗ (с изм. и дополнениями) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 32. Ст. 3283.
2. Андрианов В.В. Обеспечение информационной безопасности бизнеса.- «Альпина», 2011. – 260 с.
3. Барбашев С.А. Обеспечение безопасности деятельности организации /С.А. Барбашев // Системы управления бизнес-процессами. – 2008. - №6 С.11-13.
4. Кононов А. А. Проблемы безопасности информационной инфраструктуры бизнеса / А.А. Кононов // Информационное общество.- 2012.- №1 С.45-48
5. Мухин И.Н. Анализ рисков управления информационной безопасностью предприятия как этап комплексной защиты объектов информатизации / И.Н. Мухин // Современная наука: проблемы теории и практики. – 2012. - №4-5 С.31-33.

УДК 316.343.623

ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

**Павленко Ю.В., гр. 22-УП
Рук. Макарова С.Н.**

Для того чтобы определить роль среднего класса, необходимо изучить его социальные функции, а также основные критерии принадлежности к среднему классу.

По данным опроса Левада-Центра главным критерием принадлежности к среднему классу является высокий уровень доходов. Такой ответ дали 41 из 100% опрошенных респондентов. На втором по популярности месте стоит критерий, который включает в себя средние доходы и «типичные культурные запросы». Также респонденты, говоря о критериях принадлежности к среднему классу, отмечали определённый характер работы, высокий уровень образования, высокий уровень культурных запросов и определённые политические интересы.

Условное деление по классам в России таково:

- обеспеченные (богатые) слои общества составляют 8-10% россиян,
- средний класс – 10-12%,
- остальные около 80% – это низший класс, то есть люди бедные и живущие за чертой бедности.

Если же снова обратиться к опросу, то лишь 7% опрошенных россиян определяют себя к среднему классу, а то время как 31% респондентов не относят себя к среднему классу ввиду невысоких доходов.

Прежде всего, средний класс - социальный стабилизатор [1]. Это одна из главных функций, суть которой заключается в том, что средний класс разводит

два противоположных полюса, бедных и богатых, и не дает им столкнуться. Чем меньше средний класс, тем ближе друг к другу полярные точки стратификации, тем вероятнее их столкновение. О социальной стабилизации говорил еще Аристотель: чем больше средняя часть общества, тем стабильнее и само общество.

К следующей функции относится культурный интегратор – это особая функция, определяемая достаточно высоким уровнем культуры и общественного сознания среднего класса.

Экономический донор – не менее важная функция. Благодаря высоким доходам и экономической активности, представители средних слоев вносят основную часть в доходы государства, являясь главными производителями и потребителями, а также налогоплательщиками и инвесторами.

Главная роль среднего класса в обществе – прогрессивная.

Средний класс может определить будущее, как предстоящих поколений, так и конкретно своего, ведь его представители знакомы с опытом предыдущего поколения. А предвидение будущего даёт возможность формирования.

Также средний класс определяет динамизм общества в целом. Его характерная черта – постоянное обновление и смешение. К тому же расширение сферы занятости, введение новых технологий, улучшение качества труда зависит от способности представителей среднего класса принимать новые идеи и реализовывать их на практике, опираясь на полученные знания и опыт. Следовательно, средний класс отвечает за развитие общества и выступает основной силой, которая создает движение вперед.

С одной стороны средний класс определяет динамизм общества и его будущее. С другой стороны, он выступает гарантом стабильности общества. Именно средний класс создает образцы и нормы социального поведения. Представители среднего класса сохраняют старые традиции и приносят новые. В любом обществе основная масса людей – это люди среднего возраста. Средний класс есть всегда и везде. И стабильность, уровень благосостояния общества зависит от стабильности и уровня благосостояния среднего поколения.

Современных российских исследователей, изучающих проблему среднего класса, можно отнести к 2 категориям: первые утверждают, что среднего класса в России нет, а вторые признают его существование, но в то же время единодушно отмечают незавершённость его формирования или начальный этап становления.

В западном обществе средний класс составляют в основном предприниматели, интеллигенция, служащие, представители творческих профессий, высококвалифицированные рабочие. В России же такое относительно четкое отношение к среднему классу определенных групп людей не представляется возможным.

В России была предпринята попытка изучить облик среднего класса исходя из представлений самих жителей России. Для этого в восьми городах (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Воронеж, Ставрополь, Иркутск, Владивосток) были проведены тематические групповые дискуссии с представителями различных категорий населения.

В ходе исследования однозначного ответа на вопрос: «Существует ли в России средний класс?» получить не удалось. Высказывались самые разные точки зрения: от того, что среднего класса нет совсем, и есть только тенденция к его формированию, до того, что средний класса в настоящее время достаточно велик. Есть те, кто считает, что средний класс сейчас на стадии формирования. Однако процесс формирования достаточно медленный и болезненный, ввиду ряда сдерживающих факторов.

К числу таких сдерживающих факторов обычно относят плохое состояние экономики, преступность и отсутствие личной безопасности [2].

И все же большинство респондентов высказали убеждение, что в России есть все предпосылки для развития среднего класса. Во-первых, сами люди заинтересованы в этом. У них есть все, чтобы стать средним классом: хорошее образование, высокий уровень культуры, разносторонние интересы. И самое главное – умение работать и выдерживать большие физические и психологические нагрузки. Во-вторых, само государство заинтересовано в развитии среднего класса, так как это дает ему стабильность [3].

Однако, несмотря на исследования и проведенные опросы, остаётся непонятным, какой средний класс хотят видеть россияне в стране. Тот средний класс, что присущ Западу (при этом он считается эталоном) или же тот, что формируется в России.

Говоря о среднем классе, не следует забывать и о проблемах, как его формирования, так и дальнейшего развития на территории России.

Как уже отмечалось выше: чем больше средняя часть общества, тем стабильнее и само общество. Добившись определенного места в социальной структуре, представители среднего класса склонны поддерживать власть, при правлении которой они смогли достигнуть своего положения.

Российский же средний класс демонстрирует настороженное отношение к официальным властям [4].

Как видно из диаграммы, практически никто из представителей среднего класса не называет государство в числе тех, на чью помощь может рассчитывать в трудной ситуации. Каждый, какими ресурсами он бы ни обладал, справляется с трудностями в одиночку или рассчитывает на поддержку семьи. Население не принимает активного участия в политической жизни страны. Подавляющее большинство убеждено, что не может оказать на нее влияния. По данным EU-Russia Centre за 2008 год на парламентских выборах 33% не голосовали, 41% проголосовали за “Единую Россию”. Аналогичная ситуация была и на президентских выборах: 31% не голосовали вообще, 52% поддержали Медведева.

Больше половины представителей среднего класса не просто не принимают участия в политической жизни страны, но и не имеют желания делать это. И такая позиция весьма обоснована: подавляющее большинство не верит в свою способность изменить что-либо, как-то повлиять на ситуацию. Люди не чувствуют стабильности, у них нет убежденности в способности уберечь себя от произвола властей. По данным EU-Russia Centre [5], 60% среднего класса думают, что не смогли бы защитить свои интересы и права в случае их нарушения. 76% не

чувствуют защищенности от произвола со стороны властей, милиции и других властных структур. Только половина (46%) опрошенных согласна с тем, что в России наступила стабильность. При этом из них 59% уверены, что ситуация может измениться в любой момент.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить роль среднего класса, как стабилизатора общества, однако, анализируя проведенные опросы и исследования, напрашивается неутешительный вывод: средний класс в России не выполняет данной функции. До сих пор среди исследователей, занятых вопросом среднего класса, нет единого мнения о его положении в России. Стабильным лишь остаётся мнение, что в России существуют социальные слои, которые по общепринятым критериям (душевой доход, социальный статус, стандарты потребления, образование) могут быть отнесены к среднему классу. Однако, несмотря на это, сам средний класс составляет меньшинство, а большая же часть средних слоев остается на грани бедности, и, следовательно, их стабилизирующая роль остается весьма проблематичной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Такой ли уж он «средний класс?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://link.ac/2itE7>, свободный. – Яз. рус.
2. Хуснуллова А.Р. Формирование среднего класса в России // Вестник КГФЭИ, 2006 с. 74
3. Средний класс в переходном обществе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://link.ac/2itF0>, свободный. – Яз. рус.
4. Российский средний класс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://link.ac/2itH2>, свободный. – Яз. рус.
5. Авраамова Е.М. Средний класс эпохи Путина // Общественные науки и современность, 2008, №1, с. 28-36

УДК 330.106:316

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ЛИДЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Павликова Л.А., гр. 41-АК
Рук. Кононова Е.Е.

В России до начала XX века работали в основном мужчины. В послевоенный период, когда огромное количество мужчин погибло, а многие вернувшиеся уже не могли нормально работать, тяжелая ноша восстановления экономики легла и на женщин. В этот период женщины активно начали работать и занимали разнообразные должности, руша сложившиеся стереотипы относительно мужских и женских профессий. Конечно же, это не обошло и руководящие профессии.

Однако на тот момент и по настоящее время весьма сложным остается вопрос о различиях в деятельности, восприятии, методах управления мужчин и женщин-руководителей.

В экономике данную проблему называют проблемой гендерных стереотипов. Гендерные стереотипы - социально разделяемые представления о личностных качествах и поведенческих моделях мужчин и женщин и половой специфике социальных ролей [2].

Впервые исследования по данному вопросу были проведены в США Уайтом (1945г.). Позднее их продолжили Харвел (1953г.), Гидденс (1995). В целом выделено три направления работ в данной области.

Первое включает ряд концепций, в которых гендерный эффект в управлении является главным: концепция гендерного потока; теория гендерного отбора; концепция токенизма; теория Фрейда и его сторонников. Согласно данным концепциям, пол имеет главное значение в руководстве, поступки и действия лидера определяются и принимаются последователями в зависимости от пола.

Второе отдает предпочтение лидерским качествам: ситуационно-должностной подход; статусная теория (или теория ранговых ожиданий); поведенческая динамическая модель обмена "лидер-исследователь" Г. Граена. Данные концепции на первое место ставят не пол, а должность, занимаемую человеком в организации, а также умение налаживать тесные связи с коллегами и подчиненными.

Третья уравнивает перечисленные выше факторы: концепция формационной обработки Д. Гамильтона (в рамках когнитивного подхода); социально-ролевая теория гендерных различий лидеров; концепция «гендерного менеджмента». Данные теории, с одной стороны, говорят о различном восприятии лидерства разными полами, а именно: возникновение внутреннего конфликта у женщин-руководителей, а с другой – предлагает пути его преодоления (например, с помощью защитной лидерской стратегии, методов инграциации и использования «масок») [1,2].

В современной экономике для того чтобы человек стал хорошим руководителем, он, вне зависимости от пола, должен обладать особыми качествами, такими как: сильный характер, личная ответственность за результат, деловое чутье, высокая трудоспособность – всем тем, что называют задатками лидера. Эти свойства могут быть присущи как мужчинам, так и женщинам.

Тем не менее, различия между мужским и женским руководством все же есть. Основное различие состоит в том, что женщины более эмоциональны, чувствительны, а мужчины – независимы и агрессивны. По мнению психологов, такого рода большая эмоциональность женщин вовсе не делает их более слабыми в роли лидера, грамотный руководитель всегда может обернуть свои способности в преимущества, употребить на пользу и себе, и своим подчиненным.

Исследования показали, что данные особенности женщин на практике складываются в следующие личностные черты руководителя:

– большая демократичность в управлении: они управляют при помощи инструментов влияния, основанных на горизонтальных связях (убеждение и мотивация) (в то время как мужчины – на основе инструментов власти);

– женщины-руководители более внимательно, усидчиво и ответственно относятся к рутинной работе, пунктуальны, стараются выполнять все поставленные задачи в срок, часто замечают мелочи и нюансы, которые мужчины считают пустой тратой времени.

Социологические исследования доказывают, что сила женщины совсем не в имитации мужского стиля руководства. Женщина может и должна выигрывать за счет своего умения общаться, за счет хороших коммуникативных качеств, за счет хорошо развитой интуиции.

Однако многие руководители и владельцы компаний (особенно консерваторы) придерживаются иного мнения и стремятся к формированию преимущественно мужского руководящего состава. Именно поэтому количеством мужчин на руководящих постах значительно превышает число женщин-руководителей. При этом, платят женщинам на руководящем посту меньше (согласно статистике, на разных должностях от разницы варьируется от 15 до 25%), они дольше работают без повышения.

Согласно исследованиям, проведенным специалистами журнала Newsweek, женская доля среди руководителей предприятий ведущих европейских стран составляет в среднем около 18%. При этом 40% компаний в мире не имеют вовсе ни одной женщины на сколько-нибудь заметной руководящей должности (исследования аудиторско-консалтинговой ассоциации Grant Thornton). Хотя в общей мировой статистике данный показатель весьма варьирован.

Россия в данном списке находится на 6 позиции – около 73% функционирующих предприятий имеют в своем штате на руководящем посту хотя бы одну женщину. Самыми распространенными сферами для карьерного роста женщин в России являются розница, гостиничный и туристический бизнес, FMCG, фармацевтика, индустрия красоты и спорта, а также реклама и медиа.

По данным исследования PriceWaterhouseCoopers, в кресле главбуха сидят 82% женщин. Притом, что на должности финансового директора (профессия сегодня более популярная) соотношение обратное – 78% мужчин. Неплохие позиции у женщин-начальниц отдела кадров (62%), а также у глав отделов маркетинга и продаж (42%). Однако чем выше по карьерной лестнице, тем женщин на руководящих позициях меньше: 14% в советах директоров и только 4% - в должности гендиректора [3].

Последние годы в российской экономике стараются разрешить проблему дискриминации женщин при оплате труда: уравнивать оклады мужчин и женщин, занимающих аналогичную руководящую должность. Согласно проведенным исследованиям, около 90% компаний в России платят женщинам столько же, сколько мужчинам.

Среди российских женщин-руководителей, достигших собственными усилиями больших экономических и финансовых успехов, признанных всем миром можно отметить следующих лидеров.

- Ольга Белявцева – член совета директоров компании «Прогресс Капитал», владеет 25% акций компании завода «Прогресс», который выпускает детское питание под брендами «ФрутоНяня» и «Малышам», а также минеральную воду «Липецкий бювет».

- Надежда Мартыанова - генеральный директор ЗАО «МАКС» и ЗАО «МАКС-М».

- Татьяна Бакальчук - основатель интернет-магазина Wildberries, она ранее работала преподавателем английского языка, а сегодня Wildberries продает более 1000 брендов и выполняет в среднем 18 000 заказов в сутки [4].

Эти примеры доказали, что вопреки сложившимся в обществе традиционным устоям, женщина не является слабым и беспомощным существом, лидерские задатки и талант при желании могут обратить некоторые половые различия, кажущиеся на первый взгляд слабостями, в преимущества и привести к успеху. Таким образом, можно сделать вывод, что гендерные ограничения в современной экономике постепенно теряют свою значимость: мнение относительно эффективности женского руководства все более утверждается в нашей жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гендерные аспекты лидерства [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://magazine.rmc.perm.ru/magazine/22/129/>]
2. Гендерные стереотипы [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://ru.wikipedia.org/wiki/>]
3. Женская доля в мировой статистике [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://womenofrussia.org/business>]
4. Женщины-руководители [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://www.forbes.ru/taxonomy/term/22825>]

УДК 330.161

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭГОИЗМ И ГУМАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Перелыгина А.С., гр. 22-М
Рук. Ямщикова Т.Н.

В одной из своих последних статей академик О.Т. Богомолов обратил внимание на то, что «экономисты и политики имеют обыкновение пренебрегать исследованием нравственных и духовных аспектов роста и совершенствования производства» [1, С.55]. Патриарх Московский и всея Руси Кирилл говорил о том, что по мере развития глобального финансового экономического кризиса «становится все более очевидным, что корни этого бедствия кроются не столько в экономической, сколько в нравственной сфере... путь к преодолению кризиса

экономики лежит через преодоление кризиса человеческих душ, через отказ от культа богатства, от безудержного потребления, от погони за наживой любой ценой, от эгоистического использования собственности, от пренебрежения нуждами бедных» [2]. Очевидно, нельзя успешно решать общенациональные социально-экономические задачи, не осмыслив, какую роль играют нравственно-этические факторы в повышении эффективности хозяйствования в целом и в проведении социально-экономической политики страны.

Экономические субъекты постоянно вступают в какие-либо экономические отношения. Обычно, в добровольные экономические отношения вступают, исходя из мотивов выгоды. Мотив выгоды или экономический эгоизм – моральная категория, выражающая объективное желание экономической выгоды, присущее каждому экономическому агенту. Экономический эгоизм – ценностные ориентации экономических субъектов, которые приводят к преобладанию в его экономическом поведении своекорыстных собственнических интересов, противоречащих интересам и потребностям других экономических субъектов – людей, социальных групп и общностей.

Экономический эгоизм, безусловно, имеет как негативные, так и позитивные последствия (рис. 1):

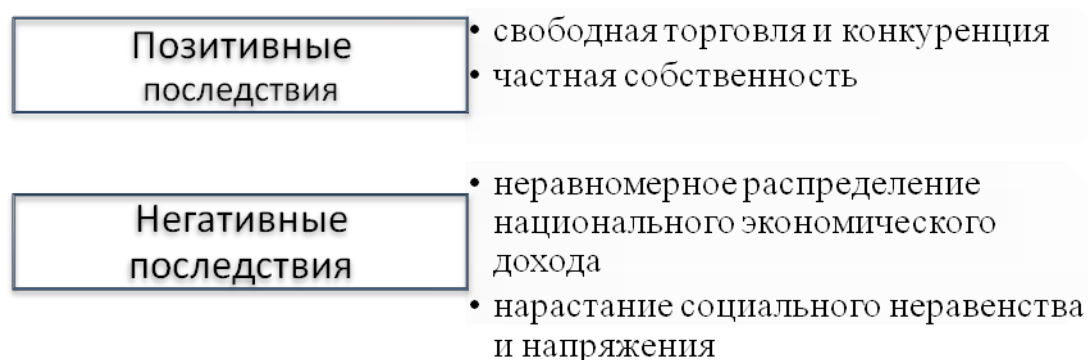


Рисунок 1 – Последствия экономического эгоизма

По результатам исследования швейцарского банка Credit Suisse Group, опубликованным в октябре 2013 года, Россия занимает одно из первых мест в мире по неравенству распределения доходов. Не менее 10% населения РФ живут в крайней нищете (оклад менее прожиточного минимума (на тот момент 7633 руб.)), около 40% граждан относят к бедным (от прожиточного минимума до 20000 рублей), другие 40% - люди с умеренным достатком (от 20000 до 50000 рублей), 9.8% - «средний класс», 0.2% страны составляют богатые (от 100000 рублей и до нескольких сотен миллионов долларов в месяц) [3].

Еще английский ученый-экономист А. Смит выдвинул идею «невидимой руки рынка». Он говорил о том, что люди, помогая друг другу, способствуют развитию общества, не смотря на то, что каждый из них – «эгоист», который преследует только лишь свои интересы. А. Смит видел позитивную роль в проявлении экономического эгоизма. А веком ранее Б. Паскаль писал: «Люди ненавидят друг друга, - такова их природа. И пусть они пытаются поставить

своекорыстие на службу общественному благу, - эти попытки только лицемерие, подделка под милосердие, потому что в основе основ все равно лежит ненависть» [4, С.182].

На Петербургском форуме 2008г. российский президент Д. Медведев отметил: «...сегодня в мире все сильнее проявляются последствия столкновения многолетней тенденции к глобализации и стремления отдельных стран защитить свой экономический суверенитет, а также получить максимальные выгоды для своих граждан, что называется, не делясь этими выгодами с соседями. По сути, речь идет о растущем экономическом эгоизме» [5].

Безусловно, экономический эгоизм невозможно полностью устранить. Поэтому, для решения социальных проблем необходим рациональный экономический эгоизм, основанный на взаимопомощи, сотрудничестве и доверии между экономическими субъектами. При этом, участники экономических отношений ради достижения своих целей не будут игнорировать интересы и права других субъектов.

Модернизация экономических отношений должна охватывать не только технологические и организационно-правовые направления, но и духовно-нравственные, гуманистические аспекты. Таким образом, в качестве главного пути развития экономических отношений РФ необходимо избрать гуманизацию.

Гуманистическая экономика – это экономика, отвечающая принципам гуманизма, активно поддерживающая наиболее здоровую, духовно и нравственно зрелую, светлую умом и эффективно работающую часть общества, стимулирующая переход в эту категорию всех тех, кто имеет такое желание и способности и создающая для этого необходимые благоприятные условия [6].

В гуманистической экономике человек представляется другим, нежели в традиционной экономике (рис. 2):

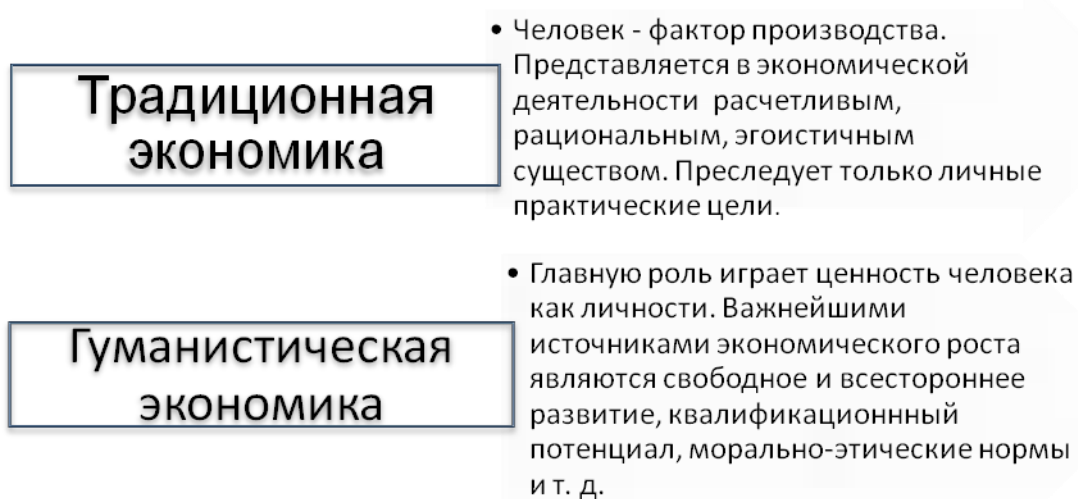


Рисунок 2 – Значение человека в традиционной и гуманистической экономиках

Институциональный механизм достижения рационального уровня экономического эгоизма – это определенная система регуляторов, оказывающих институциональное воздействие со стороны общества и государства на всю совокупность экономических отношений и социальных зависимостей. Необходимо формировать особые поведенческие установки, которые будут обеспечивать следование экономических субъектов этическим нормам. Экономический субъект может стремиться к достижению допустимыми способами конкурентных преимуществ, но он не должен ущемлять интересы всех остальных контрагентов. Безусловно, если один участник рынка обеспечит себе конкурентные преимущества, то остальные участники потеряют часть своего дохода, но масштабы потерь должны быть разумными, чему и должен способствовать соответствующий институциональный механизм.

Институциональный механизм воздействует на выбор стратегии рыночного поведения экономических субъектов. Условием выбора наилучшей стратегии, отвечающей критерию рациональности экономического эгоизма, выступает максимальная согласованность внутренних мотивов экономического поведения с внешними институциональными этическими нормами.

Поведение субъектов определяется их нравственными нормами, установками, которые задаются социально-экономическими институтами. Однако, жесткая нормативная регуляция поведения личности соответствует низшему уровню морального поведения. Поэтому высший нравственно-этический уровень регуляции индивидуального поведения может быть достигнут, когда экономический субъект самостоятельно выработает и усвоит собственную систему ценностных ориентаций, руководствуясь гражданским долгом и социальной ответственностью.

Таким образом, уровень экономического эгоизма удастся снизить только в том случае, если социальные установки будут глубоко осмыслены экономическими субъектами и превращены в их моральные убеждения, а это, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности рыночных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богомолов О. Нравственный фактор социально-экономического прогресса // Вопросы экономики, С 55
2. Патриарх Кирилл: «Экономические бедствия – следствие кризиса человеческих душ». www.aif.ru/z2/index.php/society/article/25214.
3. Ашмарин В. «О сокращении бедности и преодолении социального неравенства», 2013г.
4. Паскаль Б. Мысли / Библиотека всемирной литературы, серия первая. М.: Художественная литература, 1974. С. 182
5. Экономический эгоизм. О чем говорил на Петербургском форуме российский президент // Большой бизнес. 2008. № 7-8
6. Асланов Д. И. «Креативная экономика». № 10 (58), 2011г. С. 54.

УДК 316.43

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА: БЕСПЛАТНОСТЬ СТАНОВИТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ

**Письменная В.Ф., гр. 22-М
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Основополагающим признаком социального государства является утверждение системы общественных отношений, основанной на уважении и соблюдении естественных прав и свобод человека и гражданина, наличие условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие личности.

Социальная политика государства призвана обеспечивать поддержание определенного уровня благосостояния граждан, обеспечение их материальных и интеллектуальных потребностей, формировать уважение к достоинству человека и обеспечивать социальный мир в обществе. Социальное назначение государства заключается в организации политической власти, призванной представлять общие интересы населения.

Конституционное положение о том, что «в Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты», означает заявление России о своей приверженности одному из основополагающих принципов деятельности современного демократического государства, согласно которому, создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека возводится в ранг общегосударственной политики.

Основными принципами проведения социальной политики являются:

- 1) защита уровня жизни путем введения разных форм компенсации при повышении цен и проведение индексации;
- 2) обеспечение помощи самым бедным семьям;
- 3) выдача помощи на случай безработицы;
- 4) обеспечение политики социального страхования, установление минимальной заработной платы для работающих;
- 5) развитие образования, охрана здоровья, окружающей среды в основном за счет государства;
- 6) проведение активной политики, направленной на обеспечение квалификации.

В экономически развитых государствах социальная защита является важнейшей частью национальной экономики, затраты на которую сегодня составляют более четверти валового национального продукта. Наиболее развитые системы социального обеспечения имеют страны Европейского союза. Именно в них появились и получили развитие первые социальные программы. Как

показывает опыт западноевропейских государств, существование продуманной системы социальной защиты, охватывающей всех граждан, не только приводит к улучшению их благосостояния, расширяет и укрепляет трудовые ресурсы страны, но и способствует экономическому росту и стабилизации политической и социальной ситуации в стране. Тем самым социальная защита оказывает позитивное влияние на общество, содействуя социальному согласию и обеспечению общего чувства социальной защищенности среди его членов.

Конституцией РФ (ст. 43) «гарантируется общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях». В ней также говорится: «Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении или предприятии». Статьей 41 установлено, что «каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений»[1].

Тем самым, казалось бы, заложена институциональная основа для снижения уровня социальных неравенств в этих сферах. Однако, как показывают опросы, удовлетворенность населения здесь очень низкая.

По данным опросов населения, ежегодно проводимых Левада-Центром, недовольство россиян системой образования и здравоохранения в стране растет.

Количество людей, ответивших на вопрос о наличии у них (их детей или внуков) возможности получить хорошее образование сократилось в 2013 году по сравнению с 2010 на 9%. (и составило 27% опрошенных) (рис. 1).

Кроме того, по результатам проведенных в 2013г. опросов населения, среди основных проблем сегодняшней школы наиболее серьезными и требующими скорейшего решения были названы: рост дополнительных денежных затрат на обучение, отсутствие у учеников интереса к учебе, а также несоразмерность растущих дополнительных затрат и качества обучения.

Количество людей, ответивших утвердительно на вопрос о том, удовлетворены ли они системой здравоохранения в России, составило только 20% опрошенных, что говорит об очень низкой удовлетворенности населения[2].



Рисунок 1 – Удовлетворенность россиян социальной сферой (2012г.) [3]

В подготовленной группой экспертов по заказу Правительства России «Стратегии-2020» отмечается: «На фоне общего роста имущества и культурной дифференциации населения, становится все более заметной и тенденция дифференциации школ по качеству образования. Выделяется сегмент школ (как сельских, так и городских), стойко демонстрирующих низкие учебные результаты на всех ступенях образования. Дифференциация школ по качеству образования порождает конкуренцию за места, приводит к выстраиванию системы барьеров и селекции при поступлении (конкурсный отбор, тестирование) и создает почву для коррупции. Законодательное закрепление принципа зачисления в школы по месту жительства – важное свидетельство внимания власти к проблеме, однако данный принцип нуждается в эффективных процедурах реализации. С другой стороны, предложенное решение приводит к ограничению свободы выбора образовательного учреждения потребителем и, что наиболее существенно, не решает проблему дифференциации качества образования.

Рассматриваемый тренд – один из наиболее опасных в современном образовании, он ведет к разрушению образа общедоступной качественной школы, к формированию сегмента учреждений, которые будут нуждаться в глубокой социальной и педагогической реабилитации. При этом образование перестает выполнять функцию социального лифта, начинает воспроизводить и закреплять социальную дифференциацию»[4].

И применительно к здравоохранению, как и в случае с образованием, есть объективные причины для столь массового недовольства населения. В упомянутой выше «Стратегии-2020» отмечается: «По уровню финансирования здравоохранения Россия намного отстает от западноевропейских стран. Доля общих расходов на здравоохранение в ВВП у нас почти в 1,7 раза меньше, чем в странах ЕС (5,2% против 9% в 2008г.), а доля госрасходов на здравоохранение в ВВП – меньше в 2 раза (3,4% по сравнению с 6,9% в 2008 г.) В абсолютном выражении в расчете на 1 человека российское государство тратит на здравоохранение в 3,9 раза меньше, чем в среднем страны ЕС. При наличии

обширных гарантий бесплатной медицинской помощи 29% людей, обращающихся за медицинской помощью, полностью или частично оплачивают свое лечение. Неуклонно растет число пациентов стационаров, платящих за лечение в руки медицинским работникам. Проблема состоит в том, что и те, кто лечится бесплатно, и те, кто платит, сильно рискуют столкнуться с низкой квалификацией медицинских работников, невниманием и отсутствием действенных механизмов защиты прав пациентов».

В то же время, уже больше двух лет разрабатывается проект закона «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» (с сентября 2011 года). Сам по себе закон носит рамочный характер и не содержит норм прямого действия. Самой важной является норма ограничения бесплатности по величине дохода получателя – 1,5 прожиточного минимума. Как следствие в социальной защите может исчезнуть главное – персональное сопровождение семей в зависимости от их конкретной ситуации в целях ее улучшения, что используется в продвинутых странах в качестве наиболее результативной социальной технологии. Рассматриваемый законопроект не позволяет предположить каковы пути дальнейшего развития социальной сферы, как она будет реагировать на новые вызовы, новые методы управления и т.п.[5].

Необходимо развивать социальное обслуживание незащищенных слоев населения. Для непосредственной организации социальной помощи важны местные социальные программы, которые очень различаются по областям и даже по районам в пределах одной области. Вместе с тем, все большее значение приобретает вопрос о создании единой системы социальной защиты, соединяющей интересы государства, работодателей и граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации, Глава 2. Права и свободы человека и гражданина. URL: www.constitution.ru/10003000/10003000-4.htm.
2. «Общественное мнение 2013», URL: www.levada.ru/books/obshchestvennoe-mnenie-2013.
3. По данным опроса Левада-Центра, 2012 г. URL: www.levada.ru/30-08-2012/rossiyane-otsenili-kachestvo-obrazovaniya/.
4. Гонтмахер Е.Ш., «Российские социальные неравенства как фактор общественно-политической стабильности», «Вопросы экономики», №4, 2013г. С.71-73.
5. Ржаницына Л., «Социальная сфера: бесплатность становится исключением», «Экономист», №6, 2012г. С. 40-41.

УДК 336.77

МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Погорелова Н.М., гр. 41-ФК

Рук. Тишаев В.В.

Согласно Стратегии развития Сбербанка на период 2014-2018 гг. к сегментам малого и микробизнеса относятся корпоративные клиенты с годовым оборотом от 60 до 400 млн руб. (малый бизнес) и с годовым оборотом до 60 млн руб. (микробизнес). К среднему бизнесу относятся компании с годовой выручкой от 400 млн до 2,5 млрд руб. [2]

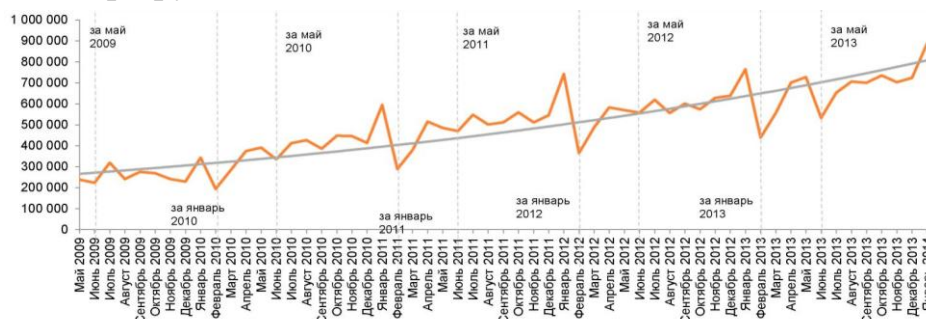


Рисунок 1 – Динамика объема выданных кредитов МСП в 2009-2013 гг., млрд. руб. (по данным ЦБ РФ)[5]

Наиболее доступным источником развития для подавляющего большинства субъектов малого предпринимательства является банковский кредит. [3]

Значительное влияние на объем выданных кредитов оказывает фактор сезонности. Объемы кредитов, выданных по итогам января и мая, стабильно оказываются ниже показателей предыдущих месяцев, что во многом объясняется общим снижением экономической активности, связанным с особенностями календаря общегосударственных праздников. При этом значения объема выданных по итогам декабря кредитов существенно превышают среднегодовые значения - в 2010 и 2011 годах они были выше в 1,5 раза, в 2012 и 2013 годах соотношение сократилось до 1,3.



Рисунок 2 – Динамика объемов задолженности и кредитования в 2012-2014 гг., млрд. рублей[5].

Снижение просрочки наблюдалось, в основном, в банках из ТОП-30 по объему активов, которые сильнее небольших и средних банков заинтересованы в публикации «хорошей» годовой отчетности - на эту группу банков пришлось 97,6% объема снижения. Единственной неожиданностью стало сокращение совокупного портфеля задолженности МСП - оно составило лишь около 3 млрд рублей, но, тем не менее, подобная динамика достаточно необычна для декабря. В целом итоги 2013 для рынка кредитования МСП можно назвать удовлетворительными - объем выдач по итогам года прибавил более 16%, портфель - 15%, доля просроченной задолженности снизилась за год на 1,3 процентного пункта. [5]

В структуре кредитования экономики доля кредитов предпринимателям в коммерческих банках составляет от 12 до 29%. Примечательно, что все программы крупнейших банков, действующих на территории, исключают возможность кредитования малых и средних предприятий на этапе их становления. Возникает противоречивая ситуация: с одной стороны, предприниматели стремятся получить кредит на развитие собственного бизнеса, и при этом сами банки заинтересованы в кредитовании малых и средних предприятий, а с другой стороны, процент отказа в выдаче таких кредитов довольно высок.[1]

Непрозрачность российского малого и среднего предпринимательства, по мнению банкиров, на сегодняшний день является самой главной проблемой кредитования малого бизнеса, что влечет за собой высокие риски невозврата кредитных средств и, как следствие, существующие высокие ставки.

Другой немаловажный фактор – недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками. Данные предприятия обладают небольшим капиталом. Если они имеют какие-нибудь основные производственные фонды, то в большинстве случаев это не их собственность, а арендованное ими имущество. Поэтому им нечего предоставить банку в качестве залога для того, чтобы получить кредит. С другой стороны, существует практика предоставления необеспеченных кредитов, но такой вариант компенсируется высокой процентной ставкой.

Третьей проблемой кредитования малого и среднего предпринимательства является короткая кредитная история или полное ее отсутствие. Очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, а также не имеющими залога или поручителя.

Другой немаловажной проблемой является то, что кредиты в российских банках выдают на короткий срок. В связи с этим предприятиям приходится нередко перекредитовываться. Значительная часть субъектов малого предпринимательства из-за непосильного налогообложения вынуждена скрывать реальные масштабы деятельности предприятия. Кредитная заявка у такого предприятия не может быть обоснованной, и банк вынужден отказать ему в выдаче кредита.

Следующей проблемой является высокая степень риска. Во-первых, банкам

трудно объективно оценить степень стабильности потенциального заемщика. Во-вторых, зачастую деятельность малого бизнеса не является прозрачной, а значит, банку не всегда предоставляется достоверная информация о положении дел в бизнесе.

С точки зрения предпринимателей перечень проблем весьма широк. Это и высокая стоимость кредитов, и слишком жесткие условия кредитования, большие сроки рассмотрения заявок, недоступность ресурсов, недостаточная государственная поддержка малого бизнеса и невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля». [3]

В рамках решения стимулирующих задач требуется совершенствование или принятие дополнительных мер по поддержке малых и средних предприятий:

- сокращение сроков рассмотрения заявок на предоставление государственной поддержки малых и средних предприятий;
- поддержание приоритетных отраслей и видов деятельности, которые обеспечивают наибольший социальный и бюджетный эффект для региона;
- безвозмездное финансирование передовых, эффективных и социально значимых проектов в регионе (в виде грантов);
- предоставление льгот на имущество или других налогов банкам при увеличении портфеля кредитов малым и средним предприятиям.

В рамках совершенствования информационно-методической составляющей механизма кредитования малого и среднего бизнеса требуется совершенствование методики оценки кредитоспособности малых и средних предприятий. [1]

Разрешить данные противоречия без помощи государства не представляется возможным. В числе предпринимаемых мер одно из ключевых мест занимает выделение средств на льготные кредиты предприятиям МСБ. Речь идет о ситуациях, когда часть расходов по кредиту берет на себя государство. Конечно, в таком случае банк заинтересован в выдаче кредита на развитие бизнеса, так как риски снижены за счет государственной гарантии.

Государственная помощь малому бизнесу в плане решения проблемы его кредитования изложена в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 6 декабря 2011 г.) “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации”. В нем сказано, что Фонд поддержки малого предпринимательства (далее - ФПМП) вправе (а не обязан) компенсировать кредитным организациям полностью или частично недополученные ими доходы при кредитовании субъектов МСБ на льготных условиях.

Таким образом, закон недостаточно регулирует вопросы компенсации кредитным организациям недополученных доходов, что непосредственно сказывается на их взаимоотношениях с субъектами МСБ. Не лишним было бы предусмотреть в законе случаи, когда фонды обязаны производить соответствующую компенсацию, а также разработать механизм ее реализации. [2]

Кроме того, в законе установлены такие формы финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса как субсидирование процентной ставки и предоставление государственных и муниципальных гарантий по кредитам. Так, например, в Орловской области согласно постановлению администрации г. Орла

от 11.12.2009 г. № 3963 об утверждении положения «О субсидировании части процентной ставки по кредитам (займам), полученным субъектами малого и среднего предпринимательства города Орла» субсидии предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства, получившим кредиты (займы) в кредитных организациях. Субсидирование части банковской процентной ставки осуществляется в размере 50 процентов, но не более двух третьих ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действовавшей на дату предоставления субсидии, и подлежит корректировке с момента изменения указанной ставки. Что касается гарантий, то с марта 2010 года в Орловской области действует «Орловский региональный гарантийный фонд», основным видом деятельности которого является предоставление поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства Орловской области. Денежные средства, предоставленные из областного и федерального бюджетов, служат залоговой базой по выдаваемым банками кредитам. В 2014 году согласно распоряжениям Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева на развитие малого и среднего бизнеса Орловская область получит около 93 млн. руб.

В октябре 2013 года на заседании правительства министр экономического развития Алексей Улюкаев предложил выделить 100 млрд рублей из Фонда национального благосостояния (далее ФНБ) и разместить их на депозиты во Внешэкономбанке с доходностью инфляция плюс 1 процентный пункт. По словам Улюкаева, эти средства станут источником фондирования операций банков по предоставлению долгосрочных инвестиционных кредитов малому и среднему бизнесу. Предложение о поддержке бизнеса деньгами ФНБ вызвало горячие дискуссии среди чиновников. В итоге Медведев поручил подготовить окончательные предложения и доложить ему, готово ли правительство пойти на предложенные меры. Идея помочь бизнесу, снизить стоимость кредитов хорошая, но все зависит от ее исполнения, считают эксперты. [4]

Следует отметить, что кредиты для малого бизнеса могут стать не только инструментом поддержки предпринимательства, но и мощным оружием для борьбы с бедностью и для продвижения социально значимых проектов. В настоящее время кредитование малого бизнеса – одно из наиболее прибыльных вложений средств, поскольку малый бизнес сегодня самый быстрорастущий сегмент экономики. [3]

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочарова, О.Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства [Текст]/ Социально-экономические явления и процессы.- 2013. -№ 10 (056). -С. 28-32.
2. Макарова, О.С. Проблемы оценки кредитоспособности малого и среднего бизнеса в России [Текст]/ О. С. Макарова // Вестник Самарского финансово-экономического института.- 2012. -№ 14.- С. 20-26.
3. Рыбкина, А.Г. Современные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса [Текст]/ А.Г. Рыбкина, Н.В. Черемисина // Социально-экономические

явления и процессы.- 2013. -№ 5 (051). -С. 157-160.

4. Издание «Русский репортер». Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2013/10/3/rezervyi-ozhivyat-biznes/>

5. Общие показатели развития банковского сектора в РФ и статистика кредитования малого и среднего бизнеса: итоги 2013 года. Бюллетень Аналитического центра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mspsbank.ru/files/2014bulleten-february.pdf>

УДК 331.57: 350.101.54 (470+571)(062)

ЗАНЯТОСТЬ, БЕЗРАБОТИЦА И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ПО ЕЁ РЕГУЛИРОВАНИЮ

**Полевая А.А., гр. 21-ДЗ
Рук. Васильева Т.Н.**

Одним из показателей, характеризующих уровень жизни россиян, является уровень безработицы. Уровень жизни населения – это социально-экономическая категория, выражающая совокупность условий жизни, труда и быта людей, достигнутых на определенном этапе развития общества, и характеризующая степень удовлетворения физических, социальных, интеллектуальных и других потребностей населения. Уровень жизни населения является не только характеристикой развития общества, но и объективно необходимым условием его развития [1].

Количественное определение жизненного уровня населения характеризуется совокупностью социально-экономических показателей, в том числе и таким показателем, как уровень безработицы, которые характеризуют обеспеченность населения материальными и духовными благами, а также степень удовлетворения потребностей людей в этих благах. Общий уровень безработицы также является значимой характеристикой уровня жизни населения: при отсутствии работы население лишается главного источника своих доходов, а значит оно не сможет удовлетворить свои основные потребности, если не найдет другой источник доходов. Чем ниже общий уровень безработицы, тем выше уровень жизни населения. Поэтому проблема занятости и безработицы является одна из главных в экономике.

Рыночной экономике присущи следующие виды безработицы: фрикционная безработица – это когда люди уже оставили прежнюю работу, но еще не поступили на новую;

– структурная безработица связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. Ряд экономистов выделяет особую разновидность структурной безработицы – безработицу ожидания, которая возникает вследствие значительных перепадов в уровне заработной платы на различных предприятиях;

– циклическая или конъюнктурная безработица появляется в условиях кризиса в экономике, когда происходят массовые банкротства предприятий и часть рабочей силы выталкивается на улицу, порождая серьезные проблемы на рынке труда.

– сезонная безработица порождается временным характером выполнения тех или иных видов деятельности и функционирования отраслей хозяйства. К ней относятся сельскохозяйственные работы, рыболовство, сбор ягод, сплав леса, охота, частично строительство и некоторые другие виды деятельности;

– застойная безработица характеризует ту часть населения, которая постоянно лишена работы или перебивается случайными заработками;

– добровольная возникает в результате увольнения работника по собственному желанию; вынужденная является следствием сокращения потребности в рабочей силе в связи с неблагоприятной деловой конъюнктурой, структурными изменениями в выпускаемой продукции, технологиях производства.

Уровень безработицы определяется по формуле:

Уровень безработицы = безработные / рабочая сила * 100%, где рабочая сила включает занятых и безработных за какой-либо год.

В таблице 1 представлен уровень безработицы в России за 2005 – 2012 годы.

Таблица 1 – Численность экономически активного населения, занятые и безработные тысяч человек, уровень безработицы, %

	2005	2010	2011	2012
Численность экономически активного населения – всего, в том числе:	73581	75478	75779	75676
- занятые в экономике – всего	68339	69934	70857	71545
- безработные – всего	5242	5544	4922	4131
Уровень безработицы	7,1	7,3	6,5	5,5

Подсчитано автором по данным Госкомстата за 2013 год

Анализ таблицы 1 показал, что уровень безработицы в России с 2005 года по 2012 год постоянно снижался. Так, в 2012 году уровень безработицы снизился по сравнению с 2011 годом на 1%. В таблице 2 представлена сравнительная характеристика уровня безработицы за тот же период по странам. Анализ данных таблицы 2 показал, что по сравнению с такими странами, как Италия, Франция, Венгрия, США уровень безработицы в России ниже, что свидетельствует о более высокой деловой активности в нашей стране.

Для борьбы с безработицей очень важно знать причины её роста. Причинами безработицы являются:

– избыток населения;

– установление ставок заработной платы выше равновесного уровня под давлением действий профсоюзов и социально-экономической активности населения;

- вытеснение труда капиталом в эпоху научно-технической революции;
- наличие монополии на рынке труда;
- низкий платежеспособный спрос и др.

Таблица 2 – удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения, %

	2005	2010	2011	2012
Россия	7,1	7,1	6,5	5,5
Германия	11,3	7,1	5,9	5,5
Венгрия	7,2	11,2	10,9	10,9
Италия	7,7	8,4	8,4	10,7
Франция	9,3	9,3	9,2	9,9
США	5,1	9,6	8,9	8,1
Япония	4,4	5,1	4,5	4,3

Источник: [2]

Безработица влечет за собой серьезные экономические и социальные издержки:

- недовыпуск продукции, недоиспользование производственных возможностей общества.
- значительное снижение уровня жизни людей, оказавшихся безработными, поскольку работа является для них основным источником средств существования;
- снижение уровня заработной платы занятых в результате возникающей конкуренции на рынке труда;
- увеличение налоговой нагрузки на занятых из-за необходимости социальной поддержки безработных, выплат пособий и компенсаций и т.д.

Социальные и психологические последствия:

- усиление политической нестабильности и социальной напряженности в обществе;
- обострение криминогенной ситуации;
- повышение числа самоубийств, психических и сердечнососудистых заболеваний, смертности от алкоголизма, в целом случаев девиантного поведения;
- деформация личности безработного и его социальных связей, выражающаяся в появлении жизненной депрессии, потере ими квалификации и практических навыков; обострении семейных отношений и распадах семей.

Для снижения циклического уровня безработицы Правительству необходимо применять политику занятости, включающую в себя ряд действенных методов. Следует иметь в виду, что каждый вид безработицы предполагает свои специфические способы её регулирования.

Так, уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

- улучшения информационного обеспечения рынка труда (биржи труда);
- устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы:

а) создания развитого рынка жилья;

б) увеличения масштабов жилищного строительства;

в) отмены административных преград для переезда из одного населенного пункта в другой.

Регулирование структурной безработицы является задачей государства и бизнеса. Создание рабочих мест и обеспечение занятости важны для всей экономики. Для сокращения этого типа безработицы необходимо переобучение, своевременная дополнительная подготовка, повышение квалификации.

Наиболее трудно бороться с циклической безработицей. Для снижения уровня циклической безработицы Правительство использует стимулирующую фискальную политику, денежно-кредитную политику «дешёвых денег», субсидирует малый бизнес, организует общественные работы, материально поддерживает безработных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безработица Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Безработица>

2. Российский статистический ежегодник. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.

3. Безработица. Причины и виды безработицы. Последствия безработицы. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro12.htm>

НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОВРЕМЕННОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Разбегаева А.Ю., гр. 23-Э

Рук. Шалаев И.А.

В мире не существует ни одной страны, для которой не были бы характерны энергетические проблемы. И это не только перебои с электро- и теплоснабжением в периоды пиковой нагрузки, но и преимущественное использование источников энергии, загрязняющих окружающую среду. Здесь возникает необходимость развития научно-инновационного потенциала отрасли.

Специалисты Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН, проанализировав большое количество практических материалов при проведении оценки мирового экономического потенциала, пришли к следующему выводу: «Технологические инновации являются определяющим при переходе энергетических систем к устойчивому развитию». Но пока, к сожалению, в мире в целом, да и в России в частности развитие и распространение чистых, безопасных и доступных энергетических технологий не происходит столь быстро и широко,

чтобы достигнуть целей устойчивого развития. В этой связи возникает необходимость разработки и проведения каждой страной соответствующей политики по поддержанию и усилению инновационных процессов, способствующих устойчивому развитию энергетической системы мировой экономики. Создание условий устойчивого развития требует повышения эффективности использования энергии, увеличения доли нетрадиционных источников энергии, применения более чистых технологий добычи и использования ископаемого топлива.

Развитие энергетической составляющей мировой экономики в современных условиях будет определяться рядом факторов, которые в значительной мере окажут влияние на направления использования как традиционных, так и альтернативных источников энергии. Истощение природных ресурсов, усложнение условий добычи нефти и газа, ужесточение экологических требований неизбежно приводят к расширению применения альтернативных источников энергии. Непрерывный рост энергопотребления и финансовых затрат на разведку новых месторождений, а также экологические проблемы, связанные с добычей и переработкой энергетических ресурсов, порождают потребность в новых технологиях разработки и утилизации органических видов топлива. Наиболее успешными принято считать уже известные технологии использования энергии ветра. Однако стоит отметить, что только новые альтернативные энергетические технологии способны создать научно-инновационный потенциал роста, в то время как рынок готов инвестировать их развитие.

Сегодня главную роль при производстве электро-энергии и тепла играют энергоисточники с использованием в качестве топлива угля (39,8% производства электроэнергии в мире), нефти (мазута; 6,7% производства электроэнергии в мире) и газа (19,6% производства электроэнергии в мире). Основная доля использования угля в электроэнергетике приходится на паротурбинные установки (ПТУ).

Высокий научно инновационный потенциал характерен также для ядерной и термоядерной энергетики. На начало XXI в. энергию, производимую АЭС использовали более чем в 30 странах мира, производя 17% всего электричества. Более остальных в данной отрасли преуспели США, Франция и Японии. Однако уже сейчас ядерная энергетика встречает перед собой две важные проблемы – конкурентоспособность и общественно-политическое одобрение. Для решения таких задач необходима разработка и применение технологических и инновационных инноваций.

Новые атомные электростанции в первую очередь должны сохранить на прежнем уровне или повысить показатели безопасности как необходимое условие приемлемости ядерной энергетики с точки зрения государственных надзорных органов и общественности. То есть, по сути, основная идея разработки ядерных реакторов будущего заключается в достижении высоких экономических показателей при одновременном повышении (или сохранении) уровня безопасности ядерной энергетики.

Одной из приоритетных сфер развития научно-инновационного потенциала отрасли в XXI в. станет замена ископаемого топлива, доступные запасы которого ограничены и быстро исчерпываются, а использование связано со значительными выбросам парниковых газов в атмосферу, возобновляемыми, экологически чистыми источниками энергии – солнечной, ветровой, водной, гео-термальной, использованием биомассы. По прогнозу американского института глобальных энергетических сетей, уже к 2070 г. эти источники будут удовлетворять более 90% глобального спроса на энергию.

Из альтернативных источников энергии наиболее активно в настоящее время развивается ветроэнергетика. За счёт совершенствования соответствующего оборудования и технологий получения электроэнергии на ветровых установках удалось снизить себестоимость энергии, получаемой на ветроэнергоустановках; возросла мощность энергетических турбин за последние 10 лет – с 75 до 600 кВт, а их надёжность доведена почти до 95%. Средняя энергоотдача ветросиловых установок в последнее время увеличилась на 55%. Коэффициент полезного действия их приближается к 50% при теоретическом лимите 5%.

В последнее время в мировой энергетике резко возрос интерес к проблеме использования солнечной энергии. Это обусловлено тем, что потенциальные возможности энергетике, основанной на использовании непосредственно солнечного излучения, чрезвычайно велики, т.к. использование всего лишь 0,0125% этого количества энергии Солнца могло бы обеспечить все сегодняшние потребности мировой энергетике, а использование 0,5% – полностью покрыть потребности на перспективу.

Кроме того, огромное количество энергии можно получить от морских волн. К числу основных технологий научно-инновационного потенциала морской энергии относят использование энергии приливов, волн, течений, преобразование тепловой энергии океана, градиента солёности, морской биомассы. Все эти технологии не вышли из экспериментальной стадии.

Как известно, компании и предприятия топливно-энергетического комплекса являются экономически наиболее благополучным сегментом экономики России. Информации о масштабах и приоритетах ведущихся в них научных исследований немного. Известно, что к середине 1990-х гг., когда в отрасли были в основном завершены процессы приватизации и консолидации собственности, многие компании приступили к оптимизации внутренней организационной структуры, включая формирование научно-исследовательских подразделений. Ряд крупных компаний энергосектора освоил новые для них функции структурообразующих элементов отраслевых инновационных систем или технологических кластеров нового типа.

При этом следует отметить, что прогрессу в области устойчивого развития энергетике в регионах препятствуют политические, технические, организационные и финансовые проблемы. Поскольку государственный сектор располагает лишь ограниченными возможностями в плане финансирования развития инфраструктуры отрасли, значительная часть инвестиций должна

поступать из частного сектора. Но этому препятствуют медленные темпы политических и институциональных реформ, необходимых для создания благоприятных условий для инвестиций частного сектора. Одной из важнейших задач в области энергетики является обеспечение энергией многочисленного населения сельских районов развивающихся стран с помощью современных и экологически безопасных технологий. Особого внимания заслуживают вопросы обеспечения доступа к источникам энергии и современным технологиям ее производства, устранения неравенства в этой области, охраны окружающей среды, мобилизации финансовых ресурсов и наращивания институционального и кадрового потенциала развивающихся стран.

Деятельность, направленная на обеспечение устойчивого развития энергетики в будущем, осуществляется медленными темпами, особенно в том, что касается сокращения выбросов парниковых газов, образующихся в ходе использования энергии. Основной проблемой в этой области является отсутствие соответствующих институциональных механизмов, призваны содействовать увеличению объема прямых крупномасштабных иностранных инвестиций.

Предпринимаемые в настоящее время усилия по сокращению выбросов парниковых газов и других загрязняющих веществ необходимо не только продолжать, но и существенно расширять, чтобы устранить постоянно углубляющийся разрыв между тем, что сделано, и что реально необходимо сделать для смягчения различных видов негативных экологических воздействий. Использование ресурсов и технических решений, основывающихся на сочетании более высокой энергоотдачи, нетрадиционных источниках энергии и современных технологий, позволит выйти на уровень развития энергетики, соответствующей всем требованиям устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркин В.В. Роль региональных органов власти в формировании инновационного потенциала для решения энергетических проблем // Инновации. 2007. № 10.
2. Телегина Е. Энергетические технологии и развитие мировой энергетики в XXI веке // МЭиМО. 2007. № 6.
3. Самошин Ю.В. Основные проблемы современного этапа развития мировой энергетики // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 9.
4. Маркин В.В. Энергоэффективность как фактор экономического развития // Экономика и управление. 2008. № 3.
5. Интернет-ресурс // Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Интернет-ресурс // Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

УДК 331.101.262

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ЕГО РОЛЬ В ДОСТИЖЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

**Ретинский Р.А., гр. 41-ФК
Рук. Семенова Е.М.**

Современная экономика любой страны постоянно требует новые ресурсы для обеспечения экономического роста. И все большая потребность возникает именно в человеческих ресурсах, причем, как количественная, так и качественная. В связи с формированием все большим числом стран экономики, основанной на инновациях, требования к человеческому капиталу возросли.

Так, если раньше от работника требовались, в первую очередь, физические и профессиональные качества, то с конца 70-х в связи с развитием информационных технологий в частном секторе возник спрос на интеллектуальный труд. Человек стал не просто приложением к производственному капиталу, но и собственно генератором продукции нематериального характера, такой, как высокие технологии, программное обеспечение, продукты культуры.

С развитием предпринимательства, усложнением структуры корпораций и появлением новых технологий сформировалась потребность в талантливых менеджерах, способных использовать все современные инструменты управления как персоналом, так и производством.

Вследствие вышеуказанных реалий человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран) [1].

Сегодня принято понимать под человеческим капиталом следующее.

«Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка» [2].

Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения, в интеллектуальную деятельность. В том числе – в воспитание, образование, здоровье, знания (науку), предпринимательскую способность и климат, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса и экономическую свободу, а также в культуру, искусство и другие составляющие. Формируется ЧК и за счет притока из других стран. Или убывает за счет его оттока, что и наблюдается пока в России [3].

Хотя под инвестициями в человеческий капитал понимают все затраты на человека, тем не менее можно выделить отдельно затраты, формирующие ЧК (собственно инвестиции) и текущие затраты (оплата труда, социальные отчисления).

Суть этого подхода в том, что до определенного момента экономической отдачи от индивида не поступает. На этой стадии производятся затраты на его обучение, поддержание здоровья, развитие социальных качеств. В итоге к моменту начала трудовой деятельности формируется ЧК, способный обеспечить экономическую отдачу от его использования. На этой стадии происходит уже оплата его труда пропорционально экономической отдаче.

Теоретически, чем больше индивид способен принести своим трудом денег работодателю, тем выше его заработная плата.

Однако на уровень оплаты труда также влияют объем спроса и предложения ЧК, а также личные психологические особенности человека (готов ли он требовать повышения заработной платы).

Рассмотрим теперь эффективность человеческого капитала ряда стран путем определения экономической отдачи на единицу заработной платы:

Таблица 1 – Сравнение конкурентоспособности ЧК за 2013 год [4]

Страна	ВВП, млрд. \$	Кол-во занятых, млн. чел.	Среднемесячная з/п, \$	Производительность труда, \$/чел.	ВВП с 1 \$ з/п, в \$
Россия	2014,80	71,40	858,00	28807,32	2,80
Китай	8230,00	769,77	630,00	10763,44	1,42
Германия	3399,60	41,95	3068,77	77764,42	2,11
США	15684,80	144,59	3 861	108477,76	2,34
Япония	5960,00	63,49	2848,81	93873,05	2,75

Полученные данные свидетельствуют, что наибольшая экономическая отдача от человеческого капитала наблюдается в России и Японии. В то же время производительность труда в России в 3,25 раза ниже, но низкая заработная плата компенсирует этот недостаток. Очевидно, что за счет использования автоматизации и роботизации и, соответственно, необходимости иметь высокую квалификацию японским работникам, Япония имеет такую высокую производительность труда. В то же время в США этот показатель еще выше, но за счет более высоких требований работающего населения к оплате своего труда, экономическая отдача от человеческого капитала меньше.

С другой стороны Китай, имея еще более низкую заработную плату, чем в России, обеспечивает намного более низкий уровень производительности труда, что можно объяснить низкой квалификацией работающего населения КНР, поскольку страна занимается, в основном, производством одежды, обуви и игрушек, электроники, вело-, мото- и автотехники, транспортного и строительного машиностроения, используя на производстве большое число низкоквалифицированных работников.

Кроме экономической отдачи на единицу заработной платы можно привести и ряд других индикаторов. Так, по индексу развития человеческого

капитала, опубликованного аналитической группой Всемирного экономического форума 2013, Россия занимает 51 место с показателем 0,01. Данный индекс включает в себя четыре основные группы:

1) Образование (высшее, среднее, начальное) и профессиональная подготовка.

2) Здоровье, физическое и психологическое благополучие.

3) Трудоустройство и занятость.

4) Инфраструктура, правовая защита, социальная мобильность.

Первое место занимает Швейцария (1.455 пункта). Германия и США соответственно 1.109 и 0.920, а Китай – 0.186 [5].

Столь низкий рейтинг России объясняется стареющим и сокращающимся населением. Средняя продолжительность жизни мужского населения составляет всего 62,8 лет (на 13,8 лет меньше, чем в среднем в странах ЕС), в то время как у женщин этот показатель составляет 74,7 лет (на 7,9 лет меньше, чем в среднем в странах ЕС). По оценкам Росстата, в период между 2013 и 2025 гг. численность населения трудоспособного возраста сократится на 10,3 млн., что создает серьезную проблему для российской экономики [5].

Кроме этого, текущая низкая производительность труда объясняется как недостаточной квалификацией рабочей силы, так и необходимостью внедрения новых технологий. Причем, применение новых технологий должно сопровождаться соответствующим повышением квалификации.

Следует отметить также и зависимость российской экономики от миграции. По данным Росстата за период 2004-2012 население страны уменьшилось на 1,3 млн. человек, а чистый приток мигрантов составил 1,8 млн. человек [5].

Очевидно, что величина отдельных компонентов человеческого капитала является определяющей при построении общей картины состояния человеческого капитала отдельной страны. Именно его величина и качество являются двигателями социально-экономического и научно-технического прогресса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шульгина Е.В. Развитие человеческого потенциала. - М.:Moscow Business School, 2008.

2. Добрынин А.Н., Дятлов С.А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: «Наука», 1999.

3. Корчагин Ю.А. Стоимость национального человеческого капитала. - Воронеж: ЦИРЭ, 2011.

4. Экономические показатели [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.tradingeconomics.com/>

5. Всемирный экономический форум: рейтинг стран мира по уровню развития человеческого капитала 2013 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/10/02/6282>

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].
- Режим доступа: www.gks.ru

УДК 338.1:332.146

СОЗДАНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

**Ретинский Р.А., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.**

Вхождение Республики Крым в состав Российской Федерации является важным событием и открывает большие возможности для страны. Прежде всего, они выражаются в том, что Крым как новый субъект Федерации может стать площадкой для экономического эксперимента – создания модели инновационной высокоэффективной экономики, очищенной от таких отрицательных факторов, как коррупция, бюрократизация. Впоследствии данная модель в случае успеха может быть распространена и на остальные регионы Российской Федерации.

Однако для реализации подобного эксперимента требуются значительные инвестиции. Кроме того необходимо решение текущих социально-экономических проблем республики Крым и города федерального значения Севастополя. В частности, существует потребность в налаживании инфраструктуры, приведении социально-экономической сферы новых субъектов в соответствие российским нормам и законам. Так, размер требуемых инвестиций оценивается в 5 млрд. долл. США, в том числе 3 млрд. из которых предполагается потратить на мост или тоннель через Керченский пролив [1]. Требуется довести до среднероссийского уровня пенсии более чем 300 тысячам пенсионеров и зарплаты 200 тысячам работников бюджетной сферы [2].

Участие одного лишь государства в этом проекте является не самым эффективным решением, за исключением выплат бюджетникам, что является обязанностью исключительно государства. Однако привлечение частных инвестиций, и в том числе иностранных, что уже несколько лет является лозунгом российского правительства, позволит намного быстрее и продуктивнее развить регион. И одним из механизмов реализации такого решения является создание особой экономической зоны (далее ОЭЗ). Другим вариантом может стать присвоение Крыму статуса зоны опережающего развития.

Механизм и сроки создания ОЭЗ в Крыму обсуждаются в правительстве РФ. Куратором социально-экономического развития Крыма назначен вице-премьер Д. Козак. Есть предложения по созданию корпорации развития Крыма и принятия федеральной целевой программы, которая объединит все государственные инвестиционные проекты на полуострове.

Создание ОЭЗ будет предполагать предоставление налоговых и таможенных льгот крупным инвесторам. Будут упрощены механизмы регистрации бизнеса, упрощен порядок получения разрешений на строительство,

подключения к электросетям и прохождения таможенных процедур. При этом срок действия особых условий в ОЭЗ в Крыму не превысит 5-6 лет.

ОЭЗ в Крыму предположительно будет устроена таким же образом, как в Калининградской области. Резиденты калининградской ОЭЗ, созданной в 1996г., в течение первых шести лет освобождались от уплаты налогов на прибыль и имущество, на них не распространялся порядок обязательной продажи части валютной выручки.

Юридические лица, созданные в ОЭЗ и осуществляющие свою деятельность на ее территории, привлекающие инвестиции как российских, так и иностранных юридических и физических лиц будут освобождены от уплаты налога на прибыль в части платежей в областной бюджет сроком на три года. В четвертый и пятый год работы предприятия будут уплачивать налог на прибыль в областной бюджет в размере 25% и 50% от основной ставки соответственно

Льгота предоставляется в том случае, если выручка, полученная от осуществления производственной деятельности (за исключением торгово-закупочной и посреднической, туристической сферы деятельности, а также услуг связи, телекоммуникаций) составляет не менее 70% общей суммы выручки от реализации продукции, работ и услуг. Под действие льготы попадут малые предприятия, что будет способствовать развитию малого бизнеса в Крыму.

Налог на имущество для юридических лиц, занимающихся производственной деятельностью, уплачивается в размере 50% от установленной законодательством ставки сроком на 5 лет при выполнении следующих условий в совокупности:

- привлеченная сумма инвестиций составляет 500 тысяч долларов (в рублевом эквиваленте на момент оплаты);
- выручка, полученная от осуществления производственной деятельности, составляет не менее 70% общей сумму выручки от реализации ими продукции (работ и услуг).

По словам главы Минэкономразвития А. Улюкаева, российские инвесторы готовы вести в Крыму проекты на 5 млрд долл. Кроме этого Улюкаев отметил, что Крым мог бы стать частью причерноморской территории опережающего социально-экономического развития по аналогии с Дальним Востоком [3].

Следует отметить, что времени на подготовку и принятие решений по поводу социально-экономического развития Крыма и Севастополя остается относительно немного, поскольку согласно закону о принятии Крыма и Севастополя в РФ, переходный период, в течение которого должны быть решены вопросы интеграции новых субъектов, продлится до 1 января 2015г. [3]

Теперь выделим основные отрасли в структуре экономики Крыма, которые станут направлениями роста региона. Преобладающую долю занимает сектор услуг – на него приходится более 60% валового регионального продукта: торговля – 13%, транспорт и связь – 10%, операции с недвижимостью – 10%, социальный сектор – 10%, госуправление – 8%. Среди отраслей материального производства ведущее место занимает промышленность (16%), удерживает значительную роль в экономике и сельское хозяйство – 10%.



Рисунок 1 – Доля секторов экономики Республики Крым в ВРП региона за 2012 год

Что касается промышленности, то большинство из них, например, такие как ЧАО «Крымский Титан», функционировали за счет поставок сырья и комплектующих со всей территории Украины. Соответственно, после перехода Крыма в состав РФ поставщики оказались за границей, что скажется на себестоимости и надежности поставок, особенно с учетом современной политической ситуации. В этой ситуации помимо инвестиций понадобится налаживание связей с новыми контрагентами.

Помимо «Крымский титан», в Крыму есть ряд других крупных компаний:

- энергораспределяющая компания «ДТЭК Крымэнерго»;
- 4 солнечных электростанции – Перово, Охотниково, Родниково и Митяево общей мощностью 227,5 МВт;
- «Черноморнефтегаз», структурное добывающее подразделение НАК «Нафтогаз Украины».

В Крыму также развивается судостроительная отрасль. Одним из крупных судостроительных заводов является керченский «Залив». При этом предприятие преимущественно работает на экспорт – основными заказчиками являются Норвегия и Нидерланды [4].

Данные предприятия смогут развиваться только в том случае, если будут созданы соответствующие условия: восстановлена связь с партнерами на Украине либо найдутся новые партнеры из России или других стран. В этом случае предполагается, что Крымский полуостров может стать регионом-донором.

Следует также отметить, после распада СССР Республика Крым была слабо связана с экономикой и государственными структурами РФ. Соответственно, отсутствуют коррупционные связи между аппаратом управления Республики и РФ. Поэтому, с одной стороны, инвестируемые средства с высокой долей вероятности должны пойти по назначению с минимальными потерями, а с другой,

если сразу пресечь развитие коррупционных механизмов, Республика Крым станет моделью антикоррупционной политики, которую можно уже будет внедрять и в других субъектах. Введение ОЭЗ обеспечит экономическое развитие региону. Налоговые льготы будут способствовать привлечению инвесторов как отечественных, так и зарубежных. Но в этом случае возникает угроза формирования офшорной зоны, поскольку коммерческие организации могут только зарегистрироваться в Крыму и не осуществлять реальную хозяйственную деятельность. Для предотвращения развития ситуации в таком русле необходимо принять ряд предупредительных мер:

- проводить контроль за осуществлением реальных инвестиций в развитие бизнеса в регионе;
- применять государственно-частное партнерство, при котором обе стороны будут заинтересованы в развитии бизнеса.

Однако вероятность превращения Республики Крым в офшор маловероятна, поскольку данный регион имеет большой потенциал для развития бизнеса и обладает высокой инвестиционной привлекательностью. И по мнению экспертов, вложенные инвестиции смогут окупиться уже через 5 лет [1].

Таким образом, особая экономическая зона для Республики Крым станет инструментом устранения не только текущих проблем региона, но и его опережающего экономического развития путем привлечения инвестиций и развития бизнеса. Впоследствии опыт экономического развития Республики может быть распространен и на другие регионы страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фаляхов Р. Деньги идут в Крым: // Газета.Ru [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://news.ru.msn.com/economy/деньги-идут-в-крым>
2. Зубков И. «Не обуза, а сказочный подарок»: // Российская газета [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/03/24/ivanter.html>
3. РБК: Крым объявят особой экономической зоной [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/24/03/2014/912918.shtml>
4. Инвестиционный портал Республики Крым [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.invest-crimea.gov.ua/>

УДК 330.35(470+571) (062)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ РОССИЯН

**Рыхлик А.Г., гр 21-ДЗ
Рук. Васильева Т.Н.**

Одной из важнейших целей любого правительства является экономический рост, то есть количественное увеличение, а также качественное

совершенствование общественного производства, дающие возможность повысить качество жизни россиян. Рост ВВП можно добиться несколькими путями.

1) Экстенсивный путь (от лат. *extensivus* - расширяющий, удлиняющий) предполагает простое количественное увеличение факторов производства без их качественного изменения.

2) В отличие от того интенсивный путь (от лат. *intensio* - напряжение, усиление) означает экономический рост за счёт совершенствования и повышения эффективности использования факторов производства (применение более квалифицированного труда, более совершенной техники, технологии, организации производства).

3) Инновационный тип экономического роста, есть разновидность интенсивного роста, поскольку оба они опираются на качественное совершенствование факторов производства. Однако в отличие от последнего, инновационный тип четко сориентирован на меняющиеся запросы потребителей и их активное формирование путем постоянного совершенствования имеющихся и создания новых продуктов на основе достижений НТП.

Для управления экономическим ростом необходимо его измерение. Применяют два основных взаимосвязанных способа. Так, первый способ состоит в определении степени увеличения общего объёма реального валового национального продукта (ВНП), валового внутреннего продукта (ВВП), национального дохода за тот или иной период (чаще всего берут за год). К примеру, если реальный ВНП в минувшем году составил 2100 д.е. против 2000 д.е. в году предыдущем, то его годовой темп роста = $5\% [(2100 - 2000) : 2000] * 100$. Это даёт представление о скорости экономического развития страны в целом. Однако часто важно знать, каким образом рост экономики отражается на уровне жизни людей. Достаточен ли этот рост, если принять во внимание и возможный рост населения? В этих целях применяют второй способ - расчёт степени увеличения ВНП, ВВП, национального дохода на душу населения. Он показывает рост продукта или дохода страны с учётом изменений числа их потребителей.

Экономический рост возможен при наличии следующих факторов.

Первый фактор – природные ресурсы. Обладание достаточными земельными, минеральными, водными, лесными и другими ресурсами, разумеется, благоприятствует хозяйственному развитию страны. Но это лишь её потенциал, который сам по себе не гарантирует высокого экономического роста. Чтобы убедиться в справедливости этого, достаточно сравнить бурно развивающуюся Японию (с её весьма ограниченными природными ресурсами) и богатейшую

Россию, которая хронически отстаёт от передовых стран. Значит, важны не только обилие и высокое качество природных ресурсов, но и то, насколько рационально и эффективно они разрабатываются и используются.

Второй фактор - трудовые ресурсы, или, как иногда говорят на Западе, «человеческий капитал». Они влияют на рост экономики многосторонне: через уровень занятости, качество образования и профессиональной подготовки рабочей силы, через рациональность её применения (обществу не нужны не

только безработные, но и инженеры, работающие сторожами), через уровень производительности труда, состояние здоровья трудящихся и пр.

Особо можно выделить фактор научно-технических знаний. «Знания – топливо прогресса» (Тоффлер), а значит, одна из главных движущих сил экономического роста. Изобретения, разработка новых материалов, машин, технологий, внедрение передовых форм управления и организации производства – всё это примеры практической отдачи научно-технических знаний. А производят и применяют эти знания в экономике высококвалифицированные специалисты – учёные, эксперты, менеджеры, технологи, конструкторы и т.д. Они представляют интеллектуальную элиту общества. Вот почему дальновидные государства, давно осознавшие, что мозги важнее мускулов, настойчиво развивают сферы образования, науки, техники в их творческом единстве, стремясь к тому же привлечь в свои страны интеллектуалов со всего мира.

Четвёртый фактор – основной капитал, то есть производственные мощности общества. Для экономического роста важно систематическое увеличение инвестиций, накопление и обновление капитала, повышение доли активных фондов, фондоотдачи, применение современной, наиболее производительной техники.

Следующий не менее важный фактор динамичного развития – это структура экономики. Она должна быть рациональной, прогрессивной, с оптимальным распределением ресурсов и набором хозяйственных сфер; она, кроме того, должна обладать способностью гибко меняться в ответ на вызовы времени и на изменения в самих потребностях общества.

Большое влияние на производство оказывает совокупный спрос. Под ним понимают суммарный спрос на товары и услуги со стороны населения, предприятий и государства (при данном уровне цен, доходов, банковских процентов и др. показателей). При вялом спросе у предпринимателей нет заинтересованности в расширении производства. Поэтому высокий уровень совокупного спроса (или совокупных расходов) стимулирует экономический рост, и наоборот.

Седьмой фактор – тип экономической системы. Исторический же опыт многих стран наглядно показывает, что рыночные системы более эффективны и продуктивны, более заряжены на прогресс, чем централизованные. Поэтому они обеспечивают и более высокий экономический рост.

Последняя группа условий – социально-политические факторы. Уверенному росту экономики способствуют поощряющие бизнес законы; нетерпимость общества к воровству, коррупции, произволу бюрократов и правоохранительных органов; здоровое отношение людей к труду, предпринимательству, конкуренции, к успехам друг друга; воздержанность от разрушительных забастовок; наконец, мир в стране, демократия, гарантированность прав и свобод граждан.

Факторы экономического роста могут быть также подразделены на прямые и косвенные. Прямыми называются факторы, непосредственно определяющие возможности и темпы экономического роста. Это количество и качество трудовых и природных ресурсов, основного капитала, развитие техники и технологии.

Косвенные - факторы, оказывающие лишь косвенное воздействие на экономический рост, способствующие реализации потенциала, заложенного в прямых факторах (степень развития конкуренции, ситуацию на кредитном рынке, налоговую политику государства и т.п.). Можно выделить также внутренние факторы, зависящие от внутренней ситуации в стране и ее экономического потенциала, и внешние, связанные с местом страны на мировом рынке и внешнеэкономической ситуацией. Немаловажное значение имеют социально-политические факторы: стабильные высокие темпы экономического роста достижимы прежде всего в условиях мира и социальной стабильности в стране. На экономический рост большое влияние оказывает экономическая политика государства, которая либо стимулирует, либо тормозит его. Важное значение имеет степень открытости экономики, ее участие в мировом хозяйстве, особенно в международном разделении труда и в экономической интеграции. Эффективный рост ВВП формируется под влиянием множества факторов. Одним из решающих факторов является достаточный объем инвестиций и рост добычи энергоресурсов.

В 2010-2011 гг. темпы роста российской экономики составили 4,3-4,5%. В итоге реальный объем ВВП вернулся на уровень середины 2008 г., а показатели макроэкономической стабильности заметно улучшились. Федеральный бюджет 2011 г. был исполнен с профицитом 0,8% ВВП, а среднегодовые темпы инфляции в первой половине 2012 г. снизились до 4%.

Однако в 2012 г. экономический рост начал затухать, особенно заметно с середины года. В целом за прошлый год российский ВВП вырос на 3,4%, но к началу 2013 г. темпы роста снизились до 1,0-2,0% год к году.

Текущее замедление темпов экономического роста обусловлено несколькими причинами:

1. Прекращение роста цен на углеводороды и стабилизация физических объемов внешних поставок топлива. В результате темп роста экспортной выручки от нефти и газа в номинальном долларовом выражении замедлился с 33% в 2011 гг. до 8% в 2012 г.

2. Сокращение инвестиционной активности в 2012г., обусловленное как внешними, так и внутренними причинами. По сравнению с 2011 г. темпы роста инвестиций снизились практически вдвое – с 10,8 до 6,6%. Динамика инвестиций с исключением сезонного фактора стагнировала, и к началу 2013 г. темпы роста инвестиций в годовом выражении приблизились к нулю. За 2012 г. из России ушло 56,8 млрд долл., в основном за счет нефинансового сектора экономики.

3. Низкие темпы повышения производительности (3,0% за 2012 г.) и эффективности.

На фоне ослабления динамики экспорта и инвестиций основным драйвером роста стал потребительский спрос. Потребление домашних хозяйств в 2012 г. выросло на 6,6%, то есть сохранились темпы 2010–2011 гг. Источником этого роста было увеличение располагаемых доходов населения на 4,2% в реальном выражении. Потребительский спрос в 2012 г. «вытянул» динамику ВВП, чему способствовала длительная стагнация импорта. Можно сделать вывод, что экстенсивный путь давно исчерпал себя.

Сейчас экономический рост - главная цель российской политики. Именно экономический рост способен дать ресурсы, необходимые для решения социальных и демографических проблем. Это позволит России поднять престиж государства и упрочить свое положение в мировом сообществе. Общество, как правило, заинтересовано в стабильном экономическом росте.

По моему мнению, для стимулирования экономического роста необходимо выполнять некоторые условия:

Первое условие. Макроэкономика должна постоянно создавать совокупный общественный продукт (СОП) в объеме, который соответствует реально сложившимся потребностям всех граждан страны.

Второе условие. СОП должен состоять из двух видов благ: средств производства, необходимых для продолжения производства материальных благ и предметов потребления.

Третье условие. Должно возникать два потока (непрерывного движения) материальных благ:

- поток средств производств;
- поток предметов потребления.

Необходимо менять тип экономического роста и переводить народное хозяйство на путь интенсивного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов П.Ю. Мировая экономика.- М.: Экономика, 2004.
2. Российский статистический ежегодник
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/>)
4. Официальный сайт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (<http://www.forecast.ru/>)

УДК 331.108.22

МАССОВЫЙ ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

Саякина Ю.Д., гр. 32-УП
Рук. Семенова Е.М.

Массовый рекрутинг – это специальный вид подбора персонала, который применяется для многочисленного набора людей на определенные вакансии.

Актуальность проблемы массового подбора связана с современным состоянием рынка: ростом промышленности, развитием торговых сетей, постоянным появлением новых крупных компаний, повышенным спросом на персонал.

На сегодняшний момент многие рекрутинговые компании предоставляют услуги по массовому подбору персонала на линейные позиции (формирование

штата супермаркетов, промышленных предприятий и др.). При проведении массового подбора персонала приходится искать и оценивать большое количество человек в ограниченные сроки.

Потребность в услуге массового подбора возникает в трех случаях:

1. При комплексном подборе специалистов разного уровня к моменту открытия новых заводов, магазинов, call-центров и т.д.;

2. При подборе большого количества однородного персонала, как правило, для проведения промоакций, выставок;

3. При периодическом плановом подборе сотрудников в связи с ростом компании либо с высокой текучестью персонала.

Потребность в массовом подборе персонала у компании может быть вызвана и сезонными всплесками деловой активности.

Проект массрекрутинга требует четкой организации, планирования, следования поставленным срокам, отработанным способам поиска и подбора персонала. Как и любая другая технология, массовый рекрутинг имеет свою специфику:

1. Оперативность. Руководством обозначается дата запуска проекта и сроки его выполнения (когда именно должны быть набраны сотрудники).

Сжатые сроки и четко определенный порядок найма приводит к необходимости грамотно составить график работ и правильно спрогнозировать затраты времени на поиск.

При массовом подборе обычно используется формализованное интервью (анкета со стандартными вопросами) для быстрого отсеивания большого потока соискателей по формальным признакам;

2. Анализ значительного объема информации;

3. Масштабность. Обычно команда, занятая поиском персонала для массового проекта, может насчитывать до 10 человек;

4. Адаптация принятых сотрудников. Так как на первых этапах кандидаты получают лишь ограниченную информацию о компании, то, попадая в незнакомую среду, обычно испытывают определенный дискомфорт и стресс. Чтобы вписать новый персонал в структуру компании, нужна хорошо отлаженная система адаптации сотрудников;

5. Затраты на оформление трудовых отношений с персоналом. Большинство кадровых агентств, имеющих опыт проведения массовых проектов, предоставляют клиентам услуги аутстаффинга (выведения персонала за штат компании).

При этом достигается снижение расходов на ведение кадрового учета, расчет, выплату заработной платы и налогов. Аутстаффинг – один из инструментов, обеспечивающих эффективность проектов массрекрутинга: компания, с одной стороны, рекрутирует большое количество людей, а с другой – регулирует и оптимизирует штатную численность.

Основными участниками процесса массового подбора персонала обычно выступают:

1. Рекрутинговая компания, которую представляет менеджер проекта по массовому подбору персонала (его основные задачи - построение отношений с компанией-заказчиком, определение требований к кандидатам, разработка стратегии подбора и основных процедур, коммуникация с остальными членами команды);

2. Рекрутер (он занимается проведением собеседования, оценкой и отбором кандидатов);

3. Ассистент/ассистенты рекрутера (в их обязанности входит поиск кандидатов, проведение предварительных интервью по телефону, приглашение кандидатов на собеседование);

4. Компания-заказчик (будущий работодатель, который нуждается в новых работниках и определяет основные требования к ним);

5. Непосредственно соискатели, будущие работники компании-клиента.

Особенностью линейных позиций является высокая текучесть кадров и нестабильное качество работы. Поэтому в резерве всегда должны быть достойные кандидаты, способные занять освободившиеся позиции, а массовый подбор следует проводить очень тщательно, четко планируя каждый его этап.

Еще одна сложность – это наличие разных позиций, то есть когда массовый набор связан с поиском специалистов разного уровня (например, от директора до продавца). В основном, найти хороших кандидатов возможно только при условии, если организован большой поток кандидатов. Обычно при массовом подборе персонала из 10 кандидатов 9 отсеивается.

Таким образом, основная особенность массового подбора – это наличие большого количества вакансий и сжатые сроки для их закрытия. Также массовый подбор характеризуется высокой мерой ответственности – от качества работы рекрутеров часто зависит открытие нового предприятия, а любой недочет и ошибка могут повлечь за собой значительные финансовые потери. Массовый подбор – это крупный проект, поэтому он должен быть, прежде всего, тщательно спланирован и организован.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вязигин А. Подбор, оценка и аттестация персонала [Текст] // М.: Вершина, 2005.

2. Каринцева Е. Д. Массовый подбор персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rhr.ru/index/rule/personnel_employment/8565.html?prn=1, свободный.

3. Егоршин А.П. Управление персоналом. Учебник для вузов [Текст] // М.: «Логос», 2007г.

4. Орлова, Т. Массовый рекрутмент [Текст] // Персонал Микс. – 2003. – Июнь.

УДК 338.22 – 027.31:33](470+571)(062)

ИННОВАЦИОННОЕ МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

**Седоченкова А.С., Фомина Ю.В., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.**

В условиях глобализации инновационная деятельность является одним из важных факторов, оказывающих влияние на обеспечение национальной экономической безопасности. Роль малого инновационного предпринимательства для национальной экономики России велика. Оно выступает одним из главных рычагов ее развития, поскольку малые инновационные предприятия обладают рядом преимуществ:

1. Для них создаются более благоприятные условия функционирования (например, более выгодные условия кредитования);
2. Отсутствуют корпоративные разногласия, поскольку управляющим и собственником данных предприятий зачастую является одно лицо;
3. Узкая предметная специализация, позволяет сконцентрировать все свои усилия и средства на создание новшеств и на начальных этапах их распространения;
4. Высокие затраты малых инновационных предприятий на НИОКР по сравнению с предприятиями крупного бизнеса способствуют более быстрому продвижению их продуктов на рынок инноваций;
5. Взаимодействие профессиональных и непрофессиональных изобретательских групп способствует возникновению новаторских идей, а также помогает решить уже существующие проблемы.
6. Благоприятные условия функционирования за счет применения новых IT – технологий [5].

Между Россией и развитыми странами существует значительный разрыв по основным показателям развития малого инновационного предпринимательства. Так, удельный вес малых инновационных предприятий в структуре малого бизнеса РФ составляет 0,8%. Доля занятых в сфере малого инновационного предпринимательства также мала (около 0,6%) [8]. Для сравнения на долю малых инновационных предприятий в структуре малого предпринимательства приходится: во Франции – 38%, в Великобритании – 24%, в Норвегии – 49%, в Германии – 62% [5].

Затраты Орловской области на технологические инновации малыми предприятиями в 2012 году составили 52,7 млн.руб. [8].

Можно выделить следующие основные причины, сдерживающие развитие малого инновационного предпринимательства в России:

1. Несовершенство нормативно-правовой базы. Существующая законодательная база (Гражданский кодекс РФ, ФЗ № 209 от 24.07.2007 «О

развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации») не содержит четкого определения малого инновационного предпринимательства. Это во многом усложняет мониторинг и объективную оценку инновационного потенциала [1].

2. Небольшое количество предприятий малого бизнеса, занимающихся инновационной деятельностью, из-за опасения у предпринимателей вкладывания финансовых ресурсов в высоко рискованные инновационные проекты.

3. «Утечка» высококвалифицированных специалистов из-за отсутствия благоприятных условий для занятия инновационной деятельностью.

4. Недостаточно развита система частно-государственного партнерства в реализации инновационных проектов бизнесом: доля организаций, получающих финансирование из бюджета на эти цели, составляет в России 0,8% (в Германии – 8,8%, в Бельгии – 12,7%). Особое воздействие это оказывает на малый бизнес. Так объем программ по поддержке малого инновационного предпринимательства В США составляет 2 млрд. долл., а в России данный компонент федеральной программы эквивалентен 67 млн.долл., размеры Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – примерно 113 млн. долл. [4].

Для решения существующих проблем развития малого инновационного предпринимательства можно предложить следующие мероприятия:

1. Законодательно закрепить четкое определение малого инновационного предпринимательства, а также внести поправки, связанные с защитой интеллектуальной собственности, налогообложением малых инновационных предприятий, таможенными вопросами;

2. Снизить стоимость материально-технической базы, необходимой для создания опытных образцов;

3. Разработать эффективную систему подготовки высококвалифицированных кадров, опираясь на зарубежный опыт;

4. Обеспечить достойные условия работы высококвалифицированным специалистам с целью предотвращения их трудовой миграции за рубеж (например, льготное ипотечное кредитование работников, занятых в сфере малого инновационного предпринимательства.

5. Предпринять меры по повышению открытости корпоративной системы, перехода к модели «открытых инноваций», что будет способствовать созданию дополнительного спроса со стороны крупных компаний на исследования и разработки образовательных и научных организаций, привлечению малого инновационного бизнеса для достижения поставленных целей, участию в технологических платформах, активизации внешнеэкономической деятельности [4].

6. Предоставить большой объем субсидий организациям малого бизнеса на цели активизации инновационной деятельности, в т.ч. оплату прикладных НИОКР, инжиниринговых услуг, проведение маркетинговых исследований и т.д.

7. Создание страховой компании или страхового продукта для страхования инновационных рисков.

Следует отметить, что в настоящее время государством принят ряд мер, способствующих поддержке малого инновационному предпринимательству. К таким мерам относятся:

1. Налоговые льготы для организаций, занятых в сфере информационных технологий (Например, освобождение от НДС при реализации НИОКР, прав на результаты интеллектуальной деятельности; освобождение от НДС и таможенных пошлин на ввоз технологического оборудования, аналоги которого не производятся в России) [2].

2. Разработана программа «Старт», поддерживающая разработку новых продуктов на малых предприятиях. Ее суть заключается в следующем: победившее в конкурсе малое инновационное предприятие подлежит финансированию со стороны государства в течение 3 лет, если оно успешно реализовывает свои планы. В первый год – 1 млн. руб., во 2 – 2 млн. руб., в 3 – 3 млн. руб. Один из основных критериев отбора на второй и третий годы – привлечение средств на реализацию проекта из внебюджетных источников. Данная программа основывается на частно – государственном партнерстве, в результате чего до приемлемого уровня снижаются инвестиционные риски частного инвестора [6].

3. Создан государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации ОАО «Российская венчурная компания», целью которого является обеспечение ускоренного формирования эффективной и конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы, путем создания саморазвивающейся венчурной отрасли во взаимодействии с другими институтами развития, с помощью вовлечения частного венчурного капитала, развития инновационного предпринимательства и технологической бизнес-экспертизы мобилизуя человеческий потенциал России. На начало 2013 года в России действует 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2013 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов, общим объемом 8,9 млрд руб. [7].

На базе РВК 22 октября 2009 года создан «Фонд посевных инвестиций РВК». Участниками Фонда являются ОАО «РВК» (99%) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно – технической сфере (1%). Фонд ориентирован на инвестирование в российские инновационные компании с высоким потенциалом роста на российском и зарубежных инновационно-технологических рынках. Объем средств под управлением Фонда – 2 млрд. руб. фонд осуществляет соинвестирование средств совместно с частными инвесторами. Фонд предоставляет не более 75% от объема инвестиционной потребности Инновационной компании в денежных средствах и не более 25 000 000 рублей на первом раунде инвестирования.

Деятельность Фонда осуществляется при участии Венчурных партнёров («Центр Инноваций Куликова», АНО «Дальневосточное агентство содействия инновациям», АНО «Инновационный центр Кольцово» и т.д.) и Инициаторов посевных инвестиций (ООО «ЗД Эссенс», ООО «АктивИл», ООО «Аэлита» и

т.д.), имеющих доступ к научным, материально-техническим и финансовым ресурсам, необходимым для обеспечения деятельности Венчурных партнёров. В 2013 году Фондом было проинвестировано 40 компаний. Самый крупный размер инвестиций получила компания СинпроТЭК – 25 млн. руб. В ближайшее время запланированы инвестиции в инновационный проект Саратовской области. Размер инвестиций составит 3,8 млн. руб. Ожидаемая рентабельность проекта – 9,6 раз [7].

4. Софинансирование инновационных разработок, проводимое малыми предприятиями [4].

5. Принятие ФЗ № 217 от 2.08.2009 года позволило ВУзам создавать на своей базе малые инновационные предприятия. С целью наращивания инновационного потенциала на базе Госуниверситета – УНПК был создан Центр поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ).

В Орловской области ЦПТИ в течение многих лет является одним из крупнейших патентообладателей не только среди российских вузов, но и среди крупных НПО и НИИ. Только за последние 5 лет университет получил более 500 патентов на изобретения, полезные модели. Учеными вуза ежегодно создается более 1500 объектов авторского права – произведений науки – публикуются монографии, научные статьи. Регистрируются десятки программ для ЭВМ [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ (часть 4) от 18.12.2006 № 230 – ФЗ действующая редакция от 01.09.2013 // СПС «Консультант»

2. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 №146 – ФЗ, действующая редакция от 01.01.2014 // СПС «Консультант»

3. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями) // СПС «Гарант»

4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р) // СПС «Гарант»

5. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно – технической сфере [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru/>

6. Официальный сайт РВК [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/>

7. Российский статистический ежегодник 2012 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.- Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm

8. Официальный сайт Госуниверситета – УНПК [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.- Режим доступа: <http://www.gu-unpk.ru/>

УДК 336.027

СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Слепых Л.В., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.

Важнейшим элементом безопасности государства является экономическая безопасность, которая представляет собой состояние экономической системы, позволяющее ей развиваться динамично, эффективно решать социальные задачи и при котором государство имеет возможности вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. включает риски и угрозы национальной безопасности в экономической сфере, одним из инструментов борьбы с которыми является развитие малого и среднего предпринимательства России (МСП).

Сектор малых предпринимательских структур является основой создания и развития национальной экономики, поскольку обеспечивает социально-экономическую стабильность страны.

Доля малых и средних компаний в ВВП России на 2012 г. составляла порядка 20%, в то время как в странах Евросоюза, США, Китае этот показатель превышает 50%. Занята в малом и среднем предпринимательстве только четверть работающих россиян. К 2020 г. доля малого бизнеса в ВВП России должна составить 50%. В нем должно быть занято не менее половины экономически активного населения страны [1].

На рисунке представлены данные о количестве малых и средних предприятий России в 2010-2012 гг.

Из рисунка 1 видно, что за отчетный период количество субъектов малого предпринимательства увеличилось. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. прирост составил 9,07%, в 2011 г. по сравнению с 2010 г. – 11,69%.

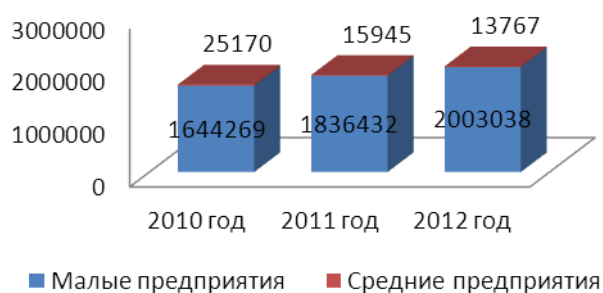


Рисунок 1 – Количество малых и средних предприятий России в 2010-2012 гг. [2]

Число средних предприятий отражает отрицательную динамику. Их количество за отчетный период существенно снизилось. Так в 2012 г. в России было зарегистрировано 13767 предприятий, что на 2178 единиц меньше, чем в 2011 г.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости государственной поддержки в сфере малого бизнеса путем создания условий для наращивания числа субъектов малого предпринимательства и их функционирования с высокой экономической эффективностью.

Политика государства, направленная на стимулирование развития субъектов малого и среднего предпринимательства, включает в себя финансовую (банковское кредитование, лизинг, субсидии, бюджетные инвестиции, государственные и муниципальные гарантии по обязательствам субъектов МСП, налоговое стимулирование), имущественную, информационную, консультационную и другие виды поддержки, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность [3].

Среди финансовых инструментов стимулирования развития малого предпринимательства в России подробнее рассмотрим банковское кредитование и лизинг.

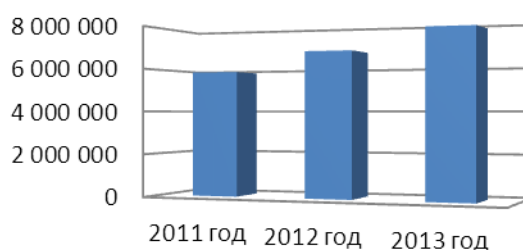


Рисунок 2 – Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг., млн. руб. [4]

За последние годы объемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса увеличивались. На рисунке 2 представлены данные Центрального Банка России о кредитах, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг.

В 2011 г. данный показатель составлял 5 854 364 млн. руб. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. прирост составил 15,6%. В 2013 г. субъектам малого и среднего предпринимательства были предоставлены кредиты на сумму 7 761 530 млн. руб., что на 994 669 больше, чем в 2012 г. В целом объемы кредитования за исследуемый период выросли на 32,6%. Такая тенденция свидетельствует о том, что заемные средства для малого бизнеса стали доступнее.

Несмотря на постепенное увеличение объемов кредитования, многие

представители малого и среднего бизнеса испытывают существенные затруднения в получении кредитов. Наиболее распространенным препятствием для кредитования являются слишком высокие ставки по кредиту - 15-17% в процессе текущей хозяйственной деятельности, а по стартап-проектам - до 26%. Кроме того, существуют проблемы длительности срока рассмотрения кредитной заявки банком и недоверия по отношению к субъектам МСП, что также оказывает негативное влияние на использование заемных средств малыми предприятиями.

Такой финансовый инструмент стимулирования предприятий малого и среднего бизнеса, как лизинг может использоваться для приобретения транспорта, оборудования, техники, недвижимости (за исключением земельных участков). На рисунке 3 представлена доля лизинговых сделок с субъектами малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг. в их общем объеме.

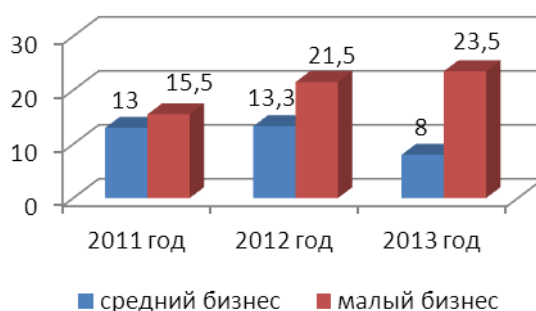


Рисунок 3 – Доля лизинговых сделок с субъектами малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 гг., %[5]

Наибольшую заинтересованность в заключении лизингового договора проявляют субъекты малого предпринимательства, занимающиеся строительством, оказанием услуг или оптовой торговлей.

Финансирование по лизинговой схеме обладает целым рядом достоинств. Оно позволяет получить в пользование основные средства, не отвлекая из оборота крупные суммы. Кроме того, имущество, приобретенное в лизинг, будет стоить меньше, чем при его покупке в кредит. Лизинговые платежи обычно ниже банковских процентов, примерно 3–12% годовых. Лизинг также позволяет экономить на налогах.

Наиболее значительный ущерб малому бизнесу наносит административный пресс, являющийся экономической основой для коррупции. Государство не должно заниматься излишним вмешательством в процесс принятия частных решений, а, напротив, помогать упрощать и делать доступным этот процесс.

Во многих регионах России в настоящее время создаются специализированные центры по развитию малого бизнеса, которые оказывают информационную и юридическую помощь начинающим предпринимателям. Такие центры могут разрабатывать и предоставлять бизнес-планы, помогать в подборе персонала, поставщиков оборудования. Их представители осуществляют поддержку малого бизнеса, оказывают необходимые консультации, а также организуют семинары и конференции, где предприниматели могут получить необходимые знания, поделиться опытом или найти инвесторов для своих

проектов.

Успех бизнес-проекта в значительной степени зависит от величины стартового капитала бизнесмена. Однако в настоящее время многие предприниматели не понимают, в какие сферы необходимо вкладывать свой капитал. В этом случае должна решаться задача обеспечения необходимой информацией субъектов МСП.

Дороговизна приобретаемой недвижимости, а также высокая стоимость арендной платы обуславливают рост издержек предпринимателей, а соответственно сдерживает развитие малого бизнеса. Поэтому государством применяется имущественная поддержка субъектов МСП, подразумевающая возможность приобретения арендуемого ими имущества на бесконкурсной основе.

Таким образом, малый бизнес стал одним из важнейших секторов экономики, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в России. Государством должны разрабатываться перспективные направления по улучшению ситуации в сфере развития представителей малого и среднего предпринимательства, среди которых:

- снижение ставки по кредитам, предоставляемым бизнесу или установление льготных ставок;
- увеличение спроса на продукцию, работы и услуги субъектов МСП, который в значительной степени был бы гарантирован государством, а соответственно привел бы к снижению рисков банков по невозврату кредита;
- развитие системы лизингового финансирования;
- налоговое стимулирование;
- создание специализированных центров по развитию малого бизнеса;
- информационное и имущественное стимулирование развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузьминич Г. Г. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России [Текст] / Г. Г. Кузьминич. - Экономика, управление, финансы. - 2012. - №12. - С. 21-24.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Российская газета. – 2007. – 31 июля.
4. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
5. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/itogi_2013/part2/.

УДК 338.984

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС МОДЕЛИ ПРОИЗВОДСТВА ДЕТЕКТОРА РАДИОПЕРЕДАТЧИКОВ

**Ставцева А.Г., Ставцев К.Ю., гр. 41-Р
Рук. Тишаев В.В.**

В современном обществе информация имеет большое значение наряду с денежными и энергетическими ресурсами. Часто информационные ресурсы представляют собой собственность, принадлежащую конкретным физическим или юридическим лицам, которая подлежит учету и правовой охране. Проблемы информационной безопасности с каждым годом становятся всё более и более актуальными и одновременно более сложными. При этом одними из главных целей защиты информации являются: предотвращение разглашения, утечки и несанкционированного доступа к конфиденциальным сведениям.

Так, одним из актуальных способов информационной защиты является применение электронных приборов, предназначенных для обнаружения, подавления и ликвидации сигналов радиопередатчиков, жучков и прочих, подобного рода, устройств.

Для производства изделия создается предприятие, организационно-правовой формой которого является общество с ограниченной ответственностью. Учредители общества с ограниченной ответственностью несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с его учреждением и возникшим до его государственной регистрации. Государственная регистрация осуществляется на основании Федерального закона от 08.08.2001 N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Производство детектора радиопередатчиков подлежит лицензированию в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 03.03.2012 N 171 «О лицензировании деятельности по разработке и производству средств защиты конфиденциальной информации». Процедура получения лицензии осуществляется в соответствии с Федеральным законом РФ от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Разрабатываемый детектор радиопередатчиков представляет собой прибор для обнаружения несанкционированных, скрытых устройств, работающих в радиоволновом диапазоне. В функции данного устройства входит поиск и обнаружение, находящихся в активном режиме радиомикрофонов, видеопередатчиков, сотовых телефонов и других радиоизлучающих передающих устройств, в том числе использующих для передачи данных беспроводные сети GSM, WI-FI и Bluetooth. Соответственно область применения у прибора становится более широкой. Особую пользу приносят современные поисковые устройства в качестве надежных стационарных и мобильных помощников (в переговорных, рабочих кабинетах). Проверка офисных помещений. Подобные

детекторы широко используются охранными предприятиями.

Разрабатываемое устройство не уступает по показателям, существующим на рынке аналогам (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение характеристик изделия с параметрами аналогов

Наименование характеристики	Производимое изделие	Аналоги
Частотный диапазон работы	1 Гц ÷ 1ГГц	10 кГц ÷ 900МГц
Дальность действия	16 м	14 м
Время автономной работы	6 ч	4 ч
Питание	аккумулятор, сеть (220 В), бортовая автомобильная сеть	аккумулятор, сеть (220 В)
Габариты, мм / вес, гр	100×50×30 / 150	140×58×30 / 200
Рабочий температурный диапазон	-10°С ÷ +58°С	-10°С ÷ +58°С

В процессе образования каждое предприятие сталкивается с кадровыми проблемами. Основной штат создаваемого предприятия будут составлять квалифицированные инженерные кадры, поиск которых не составит труда, в связи с тем, что общество с ограниченной ответственностью планирует развиваться на территории города Орла, в котором находится высшее учебное заведение занимающееся подготовкой специалистов технической направленности. В целях сохранения издержек, связанных с оплатой труда работникам, бухгалтер, экономика и юриспруденция будут отданы на аутсорсинг.

В качестве базовой маркетинговой стратегии предполагаемого предприятия рассматривается достижения лидерства в функциональных возможностях и цене.

Товарная стратегия предприятия предусматривает учет требований потребителя к характеристикам предлагаемой техники, постоянное улучшение электротехнических показателей и эксплуатационных характеристик. Ценовая стратегия по электрической технике увязана с общими целями предприятия и включает формирование кратко- и долгосрочных целей на базе издержек производства и спроса на продукцию, а также цен конкурентов. Ценовая политика должна базироваться на товарной политике и предполагает использование механизма гибких цен в зависимости от модификации и комплектации электрической техники, хорошее качество при ценах ниже зарубежных аналогов.

Сбытовая стратегия предполагаемого предприятия будет ориентирована на формирование и стимулирование спроса на продукцию.

Сбытовая политика будет заключаться в создании и регулировании коммерческих связей, стимулировании продаж, рекламных компаниях (средств

массовой информации, интернет-ресурсы: собственный сайт, размещение информации об изделии в интернет-магазинах, реклама в социальных сетях и т.д.). Предприятие планирует участие в выставках и ярмарках, в презентациях демонстрационных образцов.

Сервисная политика предполагаемого предприятия будет предусматривать пред- и после продажный сервис.

Предпродажный сервис ориентирован на постоянное изучение, анализ и учет требований заказчиков с целью совершенствования изделий.

Послепродажный сервис предусматривает комплекс работ по гарантийному и послегарантийному обслуживанию (ремонт, поставка запасных частей, обучение персонала и т.д.). Гарантийный срок на эту технику составляет 1 год, что превышает соответствующие мировые стандарты.

Для создания предприятия и дальнейшего развития производства необходимо привлечение денежных средств. Это может быть долевое участие в капитале, позволяющее решить проблемы на этапе становления бизнеса. В этом случае общество с ограниченной ответственностью может не беспокоиться о срочном возвращении денежных вложений и сконцентрироваться на повышение эффективности своего производства, качества продукции и финансовой отдаче. Это наиболее простой и эффективный способ инвестирования на первых порах. К тому же, во многих случаях партнер может оказать не только финансовую, но и стратегическую поддержку.

Ещё одним способом инвестирования является единовременная финансовая помощь на начало бизнеса, в размере 30 тыс. рублей, от «Фонда поддержки предпринимательства Орловской области». Департаментом экономики Орловской области ежегодно проводится конкурс предоставления субсидии начинающим предпринимателям в размере до 300 тыс. рублей, основными условиями участия в котором являются: составление бизнес-плана, срок регистрации субъекта предпринимательства (до 1 года), соответствие субъекта предпринимательства заявленной номинации (в нашем случае это «Создание собственного бизнеса в сфере производства»).

На сегодняшний день существуют предложения от банковских учреждений, предоставляющих возможность получения кредита для малого бизнеса. Этот вид кредитования может быть интересен как предпринимателям, не владеющим достаточными средствами для начала собственной деятельности, так и стабильно развивающиеся организации. «Сбербанк России» разработал кредит «Бизнес-старт» сроком до 5 лет, процентной ставкой 18,5% и суммой до 7 млн. рублей. Банк «ВТБ 24» предоставляет кредит «Бизнес-экспресс», позволяющий получить дополнительные средства для бизнеса сроком до 7 лет с процентной ставкой от 14,5% годовых и суммой до 4 млн. рублей.

Перед принятием окончательного решения о начале производства необходимо провести исследование возможных рисков и рассчитывается прибыль, которую предприятие надеется получить. Потенциальные риски предполагаемого предприятия представлены производственными, коммерческими, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс-

мажорными обстоятельствами. Производственные риски связаны с различного рода нарушениями в производственном процессе, а также в процессе поставок сырья, материалов и комплектующих изделий. Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль над ходом производственного процесса и усиление влияния на поставщиков путем их дублирования.

Коммерческие риски связаны с реализацией продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и ёмкости рынка, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов и т.п.). Мерами по снижению коммерческих рисков являются: систематическое изучение конъюнктуры рынка, рациональная ценовая политика, создание сети сервисного обслуживания, реклама и т.д. Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.п. Они могут быть снижены путем создания системы финансового менеджмента на предприятии, работе потребителями на условиях предоплаты и т.д. Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами - это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (стихийные бедствия, смена политического курса страны, забастовка и т.п.). Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

По результату продаж аналогичных изделий, можно сделать вывод о том, что в среднем за месяц существования на рынке, спрос на продукт составляет 1900 штук. Для определения эффективности данного производства разрабатывается финансовый план. Общая потребность в инвестициях, связанных с организацией и освоением нового производства, составляет 980 545 руб. Рассмотрим прогнозируемые финансовые результаты деятельности предприятия за 1 месяц работы. Предположительное количество выпускаемой продукции – 250 шт. (Точка безубыточности 64 шт.).

Выручка от реализации продукции – 1 260 606,25 руб.

Производственная себестоимость изделия – 3994 руб.

Полная себестоимость одного изделия – 4033,94 руб.

Прибыль – 252 121,25 руб

Налог на прибыль – $252\,121,25 \times 0,2 = 50424,25$ руб.

Чистая прибыль – 201 697 руб.

Срок простой окупаемости инвестиций составит 5 месяцев.

Рентабельность продукции – 25%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-план. Методические материалы /Под.ред. Р.Г. Маниловского. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 156с.;
2. Горфинкель В.Я., Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов по специальности «Экономика и управление на предприятии» - М: Банки и биржи, 2006. - 367 с;
3. Горохов Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный

анализ. -М.: Филинь, 2004.-208 с.;

4. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. / Под ред. М.И. Осипова. -М.: ЮНИТИ, 2004.

5. Уткин Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. -М.: Акалис, 2005,- 95с.

6. Консультант плюс – надежная правовая поддержка. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> .(Дата обращения: 20.04.2014)

УДК 004.946

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА И ОТДЕЛКИ ПОМЕЩЕНИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩЕГО AR-ТЕХНОЛОГИЮ

**Суркова Я.С., Шамардина Е.И., гр. 41-ИТ
Рук. Тишаев В.В.**

XXI век – век высоких технологий, которые стали частью нашей жизни, сделали наши привычные товары интерактивными. Информационные технологии с каждым днем становятся всё более востребованы. Огромное количество идей по созданию мобильных приложений и программного обеспечения являются большим стартом по созданию малых предприятий в сфере информационных технологий.

Одним из перспективных проектов является дополненная реальность, или Augmented Reality – новый способ получения доступа к данным и их обработки. Идея этой технологии позаимствована у военных – еще в середине XX века военным летчикам начали делать шлемы со встроенным дополнительным дисплеем. С его помощью пилот получал важную информацию: он видел, например, сколько топлива осталось в баке самолета и каким курсом движется машина. Дополненная реальность – технология наложения информации (текста, графики, аудио) на объекты реального мира в режиме реального времени.

Одной из перспективных областей использования технологии «дополненная реальность» (Augmented Reality) является дизайн интерьера и отделки помещений. Каждой семье не раз приходилось сталкиваться с очень важным поворотом в жизни – ремонтом. Серьезный подход к этому процессу требует массу усилий – придется обойти не один и не два магазина в поисках подходящих материалов – от обоев до мягкой мебели. Случается так, что отдельно приобретенные предметы интерьера вместе сочетаются не так как хотелось бы – время и деньги оказываются потрачены зря.

Целью данной работы является описание бизнес-модели проекта по созданию приложения «ARInteriorMaster» для дизайна интерьера и отделки помещений с помощью, использующего AR-технологии.

Приложение «ARInteriorMaster» основано на технологии «дополненная реальность», что позволит значительно облегчить процесс проектирования

интерьера и отделки помещения на первом этапе. Функционал приложения будет включать камеру, охватывающую помещение в целом или его часть, маркер – специальное изображение, в котором закодирован виртуальный объект [4], и экран, на который будет выводиться смоделированное изображение нового интерьера. Экраном может служить как привычный монитор персонального компьютера, так и экраны современных гаджетов (планшетов, смартфонов и др.). Пользователю приложения будут доступны различные функции для дополнения реальности, такие как изменение текстуры и цвета помещения, дополнение помещения различными предметами интерьера. Такой способ позволит формировать лучшее представление о пространственных характеристиках того или иного виртуального объекта. Результатом подобной реализации является получение изображения помещения с понравившимися пользователю обоями, выбранного цвета и фактуры, источниками света и расставленными предметами мебели из Интернет-магазина или каталога традиционной торговой точки.

Для формирования бизнес-модели проекта по созданию приложения для дизайна интерьера и отделки помещений, использующего AR-технологии, необходимо определить:

- целевые группы клиентов;
- структуру доходов;
- структуру расходов;

Приложение для дизайна интерьера и отделке помещений, использующее AR-технологии может быть использовано как на рынке B2C, так и B2B, так как в качестве целевых групп проекта по созданию приложения, можно выделить следующие группы клиентов:

1. Конечные потребители.
2. Компании, оказывающие услуги по дизайну интерьера и отделке помещения.

Ценность приложения ARInteriorMaster с точки зрения конечного потребителя заключаются в возможности смоделировать желаемый интерьер в режиме реального времени.

С точки зрения компании, оказывающей услуги по дизайну интерьера и отделке помещений, ценность приложения заключается в том, что вероятность совершения заказа услуги потребителем после изучения услуги в приложении с технологией «дополненная реальность» на 135% выше по сравнению с использованием простой фотографии в каталоге. Результаты исследования также показали, что технология «дополненная реальность» на треть позитивнее влияет на восприятие потребительской ценности услуги по сравнению с традиционной картинкой [2].

Для участия в разработке данного проекта планируется привлечь инженеров сферы информационных технологий и разработки программного обеспечения, которыми могут являться как дипломированные специалисты, так и студенты старших курсов ВУЗов, осуществляющих подготовку по данным направлениям. Кроме того, необходимо привлечение специалистов маркетинговой, экономической и юридической области для эффективной работы проекта. Общая

численность сотрудников, участвующих в проекте – 7-10 человек. Предположим, что срок разработки приложения составит 3 месяца.

Расходы по проекту будут включать в себя:

- затраты на заработную плату сотрудникам (на этапе разработки) – 200000 рублей;

- затраты на доработку и сопровождение приложения – 60000 рублей;

- затраты на продвижение приложения – 40000 рублей;

- материальные затраты – 5000 рублей;

Общая стоимость затрат на реализацию и сопровождение приложения составят примерно 705000 рублей.

Доходы будут определяться количеством продаж приложения. Количество продаж в основном зависят от эффективности мер по продвижению и непосредственно от качества самого приложения.

Приложения средней популярности в виртуальных магазинах скачиваются около 500 раз в месяц. Стоимость приложения для конечного пользователя будет составлять 100 рублей. Для компаний, оказывающих услуги по дизайну интерьера и отделке помещения, приложение планируется продавать за 25000 рублей. Ожидается, что в течение месяца от таких компаний будет поступать в среднем 5 заявок на приобретение приложения. Общий доход от продаж будет составлять 175000 рублей в месяц. Таким образом, проект должен окупиться примерно через 4 месяца.

Данные расчета бизнес-модели проекта по созданию приложения для дизайна интерьера и отделки помещений, использующего AR-технологии, являются приблизительными. В связи с тем, что перспектива развития продаж приложений дополненной реальности будет расти [1], окупаемость данного проекта возможна в более короткие сроки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование «Mobile Phone Augmented Reality: Market Analysis and Forecasts» компании ARCchart. Открытая часть отчета [Текст] – 2010.
2. Нишевой обзор рынка «Многослойное представление информации (дополненная реальность)» [Текст] – М.: Высшая школа маркетинга и развития бизнеса НИУ «Высшая школа экономики», 2012.
3. Применение SURF для создания маркера дополненной реальности [Электронный ресурс] – 2012. – Режим доступа: www.habrahabr.ru
4. Распознавание маркера дополненной реальности [Электронный ресурс] – 2012. – Режим доступа: www.habrahabr.ru
5. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модель компании: разработка и описание [Электронный ресурс] – 2009. – Режим доступа: www.finexpert-training.ru.

УДК 336.748.12(470+571)(062)

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ**Сумченко И.А., гр. 21-ДЗ****Рук. Васильева Т.Н.**

Инфляция является наиболее актуальной проблемой экономики России, не смотря на то, что её темпы не высоки, в целом, она располагает тенденцией к возрастанию, что впоследствии приведет к более серьезным осложнениям и ухудшит качество жизни россиян.

Инфляция (лат. Inflatio – вздутие) означает повышение общего уровня цен, а также обесценивание денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества [1]. Общий уровень цен – это средняя цена товаров и услуг в экономике данной страны. Инфляция измеряется согласно индексу потребительских цен (ИПЦ), который выявляет их общий уровень в отношении к базовому периоду. Индекс потребительских цен в России в 2012 году составил 6,6% [2].

Индексы потребительских цен на отдельные группы продовольственных и непродовольственных товаров приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Индексы потребительских цен на отдельные группы продовольственных и непродовольственных товаров, %

	2000	2005	2010	2011	2012
Продовольственные товары	117,9	109,6	112,9 1	103,9	107,5
Мясо и птица	128,3	118,6	105,3	109,2	108,3
Колбасные изделия	170,7	99,9	122,5	74,5	106,0
Сахар	170,7	99,9	122,5	74,5	106,0
Кондитерские изделия	109,9	106,4	106,6	110,5	106,1
Алкогольные напитки	125,0	107,6	108,3	108,4	112,1
Непродовольственные товары	118,5	106,4	105,0	106,7	105,2
Табачные изделия	103,6	105,3	119,5	121,1	122,6
Ювелирные изделия	112,0	107,0	116,9	124,3	109,7
Хлопчатобумажные ткани	119,0	104,3	112,9	125,5	108,2

Источник: [2]

Анализ данных показателей, приведённых в таблице 1, продемонстрировал увеличение уровня инфляции по показателям индексов продовольственных товаров с 3,9% в 2011 году до 7,5% в 2012 году и снижение данного показателя по непродовольственным товарам за данный период времени с 6,7% до 5,2%. Что касается отдельных групп товаров, то среди продовольственных товаров рекорсменами в повышении цен стали колбасные изделия и алкогольные

напитки. По остальным группам продовольственных и непродовольственных товаров наблюдается тенденция понижения индекса цен. Индексы потребительских цен (тарифов) на отдельные группы услуг приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Индексы потребительских цен (тарифов) на отдельные группы услуг, %

	2000	2005	2010	2011	2012
Услуги	133,7	121,0	108,1	108,7	107,3
Жилищно-коммунальные услуги	142,6	132,7	113,0	111,7	109,4
Медицинские услуги	122,9	118,7	108,4	110,0	108,6
Услуги физической культуры и спорта	131,9	118,6	107,2	107,7	107,4
Услуги правового характера	103,8	100,1	112,0	119,1	108,9
Услуги пассажирского транспорта	134,8	115,8	108,7	109,1	106,9

Источник: [2].

Анализ показателей данной таблицы позволяет сделать вывод, что в целом на услуги наблюдается снижение тарифов с 8,7% в 2011 до 7,3% в 2012 году. Наибольшее снижение тарифов за данный период времени произошло на услуги пассажирского транспорта с 9,1% до 6,9%; на услуги правового характера – с 19,1% до 8,9% и медицинские услуги – с 10,0% до 8,6%. Для сравнения уровня инфляции в России приведём индексы потребительских цен по странам (Таблица 3).

Таблица 3 – Индексы потребительских цен по странам, в % (2006=100)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия	109,7	119,6	136,4	152,3	162,8	176,5	185,4
Италия	102	104	107	108	100	103	106
Германия	102	104	107	107	100	102	104
Великобритания	102	105	109	111	115	120	123
Швеция	101	104	107	107	108	111	112
Китай	101	106	113	116	120	122	125
Япония	100,3	103,3	102	100,7	100	99,7	99,7

Источник [2].

Анализ таблицы 3 позволил сделать следующий вывод: в России наблюдается самый высокий уровень инфляции, в то время как в остальных странах, он находится в пределах 4%-25%, также следует отметить явление дефляции в Японии (99,7%).

В экономике принято выделять три наиболее весомые силы, или причины, приводящие к дисбалансу национального хозяйства и инфляции. Первой из них является монополия крупных фирм на определение цен и собственных издержек. Следующая причина состоит в монополизме государства на эмиссию бумажных денег, финансирование военной, торговой, производственной и других сфер. Третья определяющая сила представлена профсоюзной монополией, стандартизирующей размер и продолжительность уровня заработной платы.

Очень важно выделять внешние и внутренние причины инфляции:

– внешние: лимитированное поступление от внешней торговли, падение цен на мировом рынке на ресурсы, которые составляют основные статьи экспорта стран, отрицательный показатель сальдо внешнеторгового, платежного баланса, неблагоприятная конъюнктура, а также общее состояние внешнеэкономических связей;

– внутренние: приоритет одних отраслей наряду с отставанием в развитии других, например, в России – это существенное преобладание модернизации отраслей тяжелой промышленности, в частности военного машиностроения. Несовершенство хозяйственного механизма также играет существенную роль в контроле уровня инфляции.

Еще одной, достаточно весомой причиной инфляции является психологическая обстановка и инфляционные ожидания. Иллюстративно можно представить данное положение в виде следующих звеньев цепи: рост цен – увеличение инфляционных ожиданий – уменьшение лимита сбережений – увеличение спроса – рост цен.

Иными словами, ожидания обусловлены стабильной неуверенностью потребителей в отношении сбалансированного функционирования ценового механизма. Как следствие, рост цен внушает мысль об обесценивании денежных средств, потребитель начинает интенсивно расходовать сбережения. Последующий дефицит сбережений будет препятствовать росту инвестирования, производству и предложению. Итогом может стать наращивание спроса при фиксированном предложении, впоследствии новое увеличение цен.

Экономистами принято выделять два вида инфляции: инфляцию спроса и инфляцию предложения (издержек). Главным показателем при анализе инфляции спроса является избыточный совокупный спрос, который не может быть стабилизирован равноценным предложением. Чрезмерный спрос ведет к повышению цен на реально существующие объемы продукции, и как результат наблюдается инфляция спроса. Основными тенденциями избыточного спроса является также рост деловой активности, милитаризация экономики, рост военных расходов, дефицит государственного бюджета и рост внутреннего долга, кредитная экспансия банков, чрезмерная эмиссия национальной валюты и чрезмерное инвестирование.

Инфляция предложения обусловлена ростом цен на товары и услуги посредством увеличения издержек, ресурсов (в особенности расходов на заработную плату и сырье). Превалирующим фактором здесь являются издержки на единицу продукции, их рост сокращает прибыль и рост продукции, которой

готовы обеспечить при существующем уровне цен. В результате мы получаем уменьшение предложения и повышение уровня цен. Одной из причин инфляции издержек является инфляция, вызванная повышением зарплаты. Суть заключается в том, что увеличение заработной платы рабочих в масштабе всей страны не компенсируется балансирующими факторами.

Для России характерно наличие и переплетение, как инфляции спроса, так и инфляции предложения. Данный факт важно учитывать при проведении антиинфляционной политики, под которой имеют в виду комплекс государственных мер, направленный на снижения уровня инфляции.

Высокий уровень инфляции перераспределяет доходы, снижает покупательскую возможность населения, затрудняет управляемость национальной экономики. Поэтому одной из главных целей Правительства РФ является борьба с инфляцией.

Среди основных направлений антиинфляционной политики является фискальная, кредитно-денежная политика и монетаризм.

Основными тенденциями антиинфляционной политики в России за 2013 год стали:

- совершенствование структуры отраслей промышленности (диверсификация экономики);
- повышение эффективности естественных монополий (снижение предельных издержек).
- введение социальной нормы потребления коммунальных ресурсов: в пределах этой нормы цены будут зафиксированы, превышение же нормы будет тарифицироваться по более высоким ценам;
- стимулирование внедрение биржевых механизмов на рынке сельхозпродукции (сахар, зерно, молочные продукты, мясо). Финансовые инструменты помогут снизить волатильность цен и позволят добиться прозрачного ценообразования.
- отмена транспортного налога (замена его на взимание через акцизы на бензин).
- перевод не менее 50% общественного транспорта на газовое топливо (сжиженный углеводородный газ, сжатый, или компримированный природный газ и сжиженный природный газ) [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Градов А.П. Цикличность развития экономики и управление конкурентными преимуществами. – М.: Полторак, 2011. – 1150 с.
2. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс] – Режим доступа: [URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078/) (дата обращения 21.03.2014).
3. Методы борьбы с инфляцией. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.linkseonet.ru/gosudarstvo-i-ekonomika/metody-borby-s-inflyaciej.php>.

УДК 338-027.31(470+571)(062)

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**Терехова М.Г., гр. 12-Э****Рук. Трубина И.О.**

Современный этап научно-технической революции характеризуется инновационными открытиями во всех областях наук, в том числе экономических, технических и естественных. Зарождается, так называемая, инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) – представляющая собой тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство.

Под инновацией можно понимать конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [1].

Инновационный процесс предполагает особую роль науки, которая не только является источником инноваций и экономического роста, но и выполняет роль важнейшего фактора повышения качества жизни, а также обеспечения безопасности государства. Характерными чертами инновационного процесса являются изменения в промышленности, образовании, внедрение новых видов энергоносителей, транспорта, связи и другие. Сегодня первостепенной стала задача активизации научно-инновационного развития российской экономики.

Развитие инновационной экономики для Российской Федерации крайне актуально, т.к. наша страна в развитии собственной экономики отстала от ведущих стран на 1–2 уклада (5–6 в развитых странах и 3–4 в России). Так, в экономиках развитых стран доминируют биотехнологии, нанотехнологии, информация и т.д., в то время как отечественная экономика в большей степени находится все еще на индустриальной стадии. Уже сейчас в развитых странах мира 75–90% прироста ВВП обеспечиваются за счет роста инновационного сектора, а в России пока данный показатель находится только на уровне 10%, что негативно сказывается на общей эффективности экономики. Так, по существующим оценкам, упущенная выгода России от инновационного отставания составляет 1 214 млрд долл. в год.

Серьезное отставание России в инновационной сфере обусловлено рядом проблем.

Во-первых, ни государственный, ни частный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности отечественных предприятий заметно уступает показателям стран-лидеров в этой сфере. (Китаю, Японии, США).

Во- вторых, баланс платежей за технологии с положительного в 2000 г. (20 млн. долл.) поступательно снижался и в 2009 году составил минус 1000,8 млн. долл.

Восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой, в 2009 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 9,4% от общего числа предприятий отечественной промышленности, что значительно ниже значений, характерных для Германии (69,7%), Ирландии (56,7%), Бельгии (59,6%), Эстонии (55,1%), Чехии (36,6%).

Мала доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий (11,8%). Низка не только доля инновационно-активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, составляющая в России 1,9% (аналогичный показатель в Швеции 5,5%, в Германии – 4,7%).

Для России характерны административные проблемы. К данной группе относятся проблемы, касающиеся предоставления льгот, коррупционной составляющей, нормативно-правовой стороны и т.д.

В Российской Федерации на сегодняшний день не разработана правовая база, которая решала бы вопросы, касающиеся разработки и внедрения инноваций. Существует проект Федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации», но до сих пор данный закон не вступил в силу. Правительство производит недостаточный контроль деятельности государственных заказчиков, не обеспечивает должной поддержки науки и ее развития. В инновационных затратах предприятий часть бюджетных средств составляет не более 5%.

Очередным минусом является то, что в законодательстве представлен незначительный набор льгот для предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность, что сказывается отрицательно на темпах и масштабах научно-технического прогресса. В результате при внушительном научном потенциале инновационная деятельность отмечается слабыми показателями инновационной активности.

Еще одной очень важной проблемой, которая встает на пути развития инноваций является изношенность основных средств предприятий России (колеблется на разном уровне по отраслям и регионам и достигает около 80%). Данное положение оказывает отрицательное влияние на развитие процесса модернизации и освоение предприятиями инноваций, поскольку складывается ситуация, когда при высоком уровне изношенности фондов предприятия внедрить какую-либо новую технологию оказывается довольно сложно [2].

С первого взгляда видно, что для ликвидации этих проблем необходима системная и тщательная работа в первую очередь органов власти.

Государство должно создавать благоприятные условия для развития инноваций с целью внедрения собственных и иностранных инвестиций для качественных изменений в инновационной деятельности, поддерживать реализацию программ технологической модернизации производства, реструктуризацию предприятий, иметь программы поощрения инновационно-ориентированного предпринимательства, отслеживать, разрабатывать, и

дополнять правовую базу и, что не менее важно, следить за ее исполнением. Возможно, эту роль сумеет сыграть автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», которая создана во исполнение поручений Председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина и действует с 11 августа 2011 года. Одной из целей данного агентства является создание возможностей для реализации и внедрения продуктов инновационной деятельности.

Еще одна группа проблем - проблемы инновационной инфраструктуры.

Основными составляющими являются: инновационный центр, бизнес-инкубатор, технопарк, наукоград, технополис и т.д. В России наибольшее распространение получили технопарки и бизнес-инкубаторы.

Государство делает шаги в сторону создания инфраструктуры для развития и внедрения инноваций. Так, уже запущен многообещающий проект «Инновационный центр «Сколково»» - научно-технологический комплекс по созданию и коммерциализации новых технологий. В развитых регионах страны создают технопарковые структуры, такие как: Наукоград Кольцово и технопарк новосибирского Академгородка, Кузбасский технопарк, автономная некоммерческая организация «Красноярский городской инновационно-технологический бизнес-инкубатор», Агропарк в Татарстане - первый в России и т.д. [2] Однако стоит отметить, что настоящие проекты рассчитаны на перспективу и для того, чтобы добиться необходимых результатов требуются определенное время и немалые финансовые вложения.

Такими образом, создание особых экономических зон и технопарковых структур, подготовка закона об инновационной деятельности, объявление президентом политики модернизации экономики страны, основанной на инновациях, как национальной задачи (разработанный в 2010 г. Министерством экономического развития России проект «Инновационная Россия (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)»). Все перечисленные выше мероприятия, безусловно, оказывают положительное воздействие на развитие инновационной деятельности.

Развитие инноваций в Российской Федерации представляет собой ключевой фактор выживания и стратегического позиционирования России в мировом сообществе [2]. Несмотря на существующие проблемы, некоторые крупные российские компании выстраивают собственные инновационные проекты.

Крупнейшими инвесторами в инновационные проекты являются такие компании, как ОАО «Русгидро», ЗАО «Комплексные энергетические системы», ОАО «Ситроникс», ОАО «Навигационно-информационные системы», корпорация «Росатом» и другие[4].

Подводя итог, можно сделать определенные выводы:

- в настоящее время инновационный сектор России крайне незначителен в общих масштабах экономики.
- основная проблема, препятствующая развитию инновационного сектора экономики, заключается в отсутствии спроса на инновации на внутреннем рынке.
- первостепенной задачей экономического развития России является задача

– модернизации промышленных мощностей, решение которой будет стимулировать спрос на инновации.

– в настоящее время наиболее инновационными секторами российской экономики стали сектора нефтедобычи и энергетики. Именно в энергетических секторах наиболее вероятно возникновение кризисов в обозримом будущем, что создаст реальные стимулы для инноваций. Топливо-энергетический комплекс может стать локомотивом инновационного роста для всей экономики, что согласуется с представлением о России, как об энергетической супердержаве.

– реализация инновационного сценария развития экономики невозможна без поддержки государства в рамках комплексной политики по поддержке и стимулированию инноваций, предполагающей создание национальной инновационной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике [Электронный ресурс]/ О. А. Жданова – Режим доступа: <http://moluch.ru>

2. Долженкова О. В. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения [Электронный ресурс]/ О. В. Долженкова – Режим доступа: <http://elibrary.ru>.

3. Вукович Г.Г. Диалектика закономерностей эволюции природной системы и экономической цикличности развития социума [Электронный ресурс]/ Г.Г. Вукович – Режим доступа: <http://elibrary.ru>.

4. Сердюк А.А. Современные направления развития государственной поддержки инновационной экономики России [Электронный ресурс]/ А.А. Сердюк – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.

УДК 005.591.43](470+571)(662)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

**Терехова М.Г., гр. 12-Э
Рук. Макарова С.Н.**

В современной России существует множество экономических проблем, для решения которых необходимо найти новые более эффективные способы, экономические механизмы. Один из таких механизмов – франчайзинг. Можно сказать, что франчайзинг на сегодняшний день является единственным известным инструментом, который позволяет объединить достоинства малого и крупного бизнеса и тем самым повысить эффективность малого бизнеса.

В настоящее время франчайзинг успешно развивается и распространяется во всем мире. Этот тип организации бизнеса представляет собой особый вид отношений между субъектами рынка, когда одна сторона, называемая

франчайзер, передает другой стороне, именуемой франчайзи, за определенную плату, которая называется роялти, право на определенный вид бизнеса. При этом франчайзер предоставляет франчайзи возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и бренды [1].

Франчайзеры — преимущественно крупные компании, передающие право на продажу товара или услуги от их имени; и франчайзи — мелкие компании или ИП, покупающие данное право и обязующиеся продавать товар или услугу по заранее определенным условиям и правилам ведения бизнеса, установленным франчайзером

Принято считать, что первая франшиза в Россию была продана компанией Баскин Роббинс. Под этим брендом и сегодня динамично развивается сеть кафе по всей территории нашей страны. Однако пионером в российском франчайзинге является Владимир Довгань, который создал две франчайзинговые компании: «Дока-Пицца» и «Дока-Хлеб». Именно он первым взялся за развитие франчайзинга в России и популяризацию этого направления в бизнесе [4].

Франчайзер в системе всегда один, а франчайзи может быть несколько.

Различные авторы определяют роль франчайзинга, как инструмента, служащего для следующих целей:

1. Привлечение капитала собственником торговой марки;
2. Организация взаимовыгодного сотрудничества между крупными и мелкими предприятиями;
3. Аутсорсинг - сбытовая деятельность (для франчайзера) и управление брендом (для франчайзи);
4. Минимизация рисков франчайзи [3];
5. Решение проблемы занятости населения посредством создания новых рабочих мест;
6. Обеспечение развития внешней торговли и привлечение иностранных инвестиций за счет применения международного франчайзинга;
7. Обеспечение правовой защищённости малого предпринимательства;
8. Насыщение рынков высококачественными товарами, услугами и современными управленческими технологиями ведения бизнеса;

Однако, несмотря на все блага, которые даёт франчайзинг, существует ряд проблем, препятствующих его развитию: социально-психологические, экономические, организационно-правовые и образовательные проблемы. Безусловно, решение данных проблем должно быть комплексным, т. к. все они взаимосвязаны и взаимозависимы друг от друга.

Социально-психологические проблемы франчайзинга могут проявляться в качестве недостатка отечественного опыта у франчайзера и франчайзи; или же в качестве страха франчайзи потерять свою самостоятельность. Кроме того, наиболее важным социально-психологическим аспектом франчайзинговой деятельности считается неуважение к интеллектуальной собственности. Решение этой проблемы требует сочетания экономических и правовых воздействий, которые сделают неэффективным несанкционированное использование чужой интеллектуальной собственности [1].

К экономическим проблемам можно отнести:

1. Нестабильность развития экономики России. Франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики;

2. Отсутствие у большинства предпринимателей – потенциальных франчайзи – необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;

3. Сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала.

Хотя франчайзинг – это экономический инструмент и его проблемы в первую очередь следует искать в сфере экономики, в России сдерживание развития франчайзинга происходит прежде всего в правовой сфере, то есть возникают проблемы организационно-правового характера. Они, эти проблемы, связаны с практически полным отсутствием правового обеспечения франчайзинга в России [2].

В современной правовой системе России термин «франчайзинг» встречается только один раз, в 54 главе Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), где утверждается: «коммерческая концессия» является синонимом франчайзинга. Однако, самый поверхностный анализ этой главы позволяет утверждать: «коммерческая концессия» значительно уже понятия «франчайзинг»;

Условия развития франчайзинга в России показывают, что он не находит должной поддержки на государственном уровне. Если в зарубежных странах (страны Европы, США) этот вид деятельности не требует никаких официальных оформлений и регистраций, то согласно ГК РФ при заключении договора о концессии необходима его двойная регистрация в регистрационных и патентных органах, а это затрудняет использование франчайзинга в отечественной экономике и лишает его потенциальной привлекательности [5].

Другой проблемой в нашей стране является закрытость данных о компаниях – франчайзерах и франчайзи. Это связано с российской спецификой ведения бизнеса, отличающейся непрозрачностью и замкнутостью. Франчайзингу как раз необходима открытость отношений франчайзи и франчайзера, партнерский способ построения отношений, основанный на доверии [4].

Образовательные проблемы франчайзинга вызваны слабой подготовкой предпринимателей в этой области.

Решение образовательных проблем связано с необходимостью создания сети учебных и консультационных центров по франчайзингу, что требует решения чисто экономических проблем. В то же время образовательные проблемы франчайзинга приведут к расширению познаний франчайзи в области права и экономики [2].

Перспективы развития франчайзинга в России достаточно благоприятные. В последнее время намечается тенденция ускоренного развития и распространения франшизного метода ведения бизнеса. Тем не менее, аналитики констатируют, что темпы развития франчайзинга в России относительно невелики по сравнению с развитыми странами.

Наиболее популярными в сфере деятельности с применением франчайзинга являются компании, занимающиеся розничной торговлей продовольственными и непродовольственными товарами, расширяется сегмент фаст-фуд. В последнее время проекты развития с использованием франчайзинга разрабатываются и сбытовыми подразделениями нефтяных компаний.

Помимо вышеизложенных сфер также ожидается значительное увеличение использования франчайзинга по следующим направлениям: услуги в области спорта и здоровья, услуги в сфере информационных технологий, гостиничный бизнес, туристический бизнес, услуги в области аренды, ремонта и продажи автомобилей.

Исследование тенденций развития российского франчайзингового рынка позволяет сделать вывод, что по мере роста конкуренции в ближайшие годы в России увеличится спрос на франшизы в сфере услуг и производстве. Это означает, что вскоре франчайзинг в России должен перейти с «торгового» на «сервисный этап» [4].

Таким образом, для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности. Но для реализации этих возможностей отсутствует специальное законодательство в сфере франчайзинга. Необходимо обеспечение нормативно-правовой базы в области применения франчайзинга, включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства, системы развития франчайзинга.

Для стимулирования участников франчайзинговых отношений имеет смысл ввести льготный режим налогообложения. С помощью льготного налогообложения качественные и узнаваемые российские товары, смогут безболезненно преодолевать издержки, связанные с началом бизнеса.

Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центральном федеральном округе, но и по всей России.

Подводя итог вышесказанному можно утверждать, что франчайзинг, как вид бизнеса достаточно интересен и перспективен в России. Он может развиваться как отечественная система, так и при участии зарубежных фирм и предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гашкова Т.А. Перспективы развития и проблемы франчайзинга в России [Электронный ресурс]/ Т.А. Гашкова, Т.Е. Шабанов– Режим доступа: <http://elibrary.ru>.
2. Солдатова Н. В. Франчайзинг как форма ведения бизнеса[Электронный ресурс]/ Н.В. Солдатова, Е.В. Шварова – Режим доступа: <http://sibac.info>. Леонов А. Франчайзинг в России: перспективы развития [Электронный ресурс]/ А. Леонов, В. Деев – Режим доступа: <http://frshop.ru>.
3. Наркевич Е.Г. Франчайзинг как форма кооперации: Попытка анализа [Электронный ресурс]/ Е.Г. Наркевич – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru>.

4. Леонов А. Франчайзинг в России: перспективы развития [Электронный ресурс]/ А. Леонов, В. Деев – Режим доступа: <http://frshop.ru>.

5. Тимерханова Э.Н. Проблемы и перспективы развития франчайзинга в России [Электронный ресурс]/ Э.Н. Тимерханова, Э. Камалов, А.Т. Габдрахманов – Режим доступа: <http://elibrary.ru>.

УДК 339.138

ИНФОМАРКЕТИНГ

**Титова И.А., гр. 21-ТГ
Рук. Климова Ж.Н.**

Каждый владелец бизнеса естественно заинтересован в том, чтобы продажи компании в лучшем случае постоянно росли. Несомненно, добиться постоянного роста сложно. Зачастую получается так, что какое-то время продажи растут стремительно. Обычно это происходит после открытия компании, когда идет активное привлечение клиентов – рынок растет. Но через некоторое время начинается процесс, когда количество новых клиентов начинает снижаться, «старые» – покупают меньше, а в некоторых случаях происходит спад продаж.

В этом случае фундаментальные методики уже не работают. Рост компании упирается в невидимый «потолок», который не получается пробить. Менеджеры «кормятся» на существующей клиентской базе, не особо желая искать новых покупателей, реклама работает уже не так эффективно, маркетинг тоже «проседает» и вообще непонятно, как дальше продвигаться. Необходимо немедленно что-то делать. Причем срочно, иначе бизнес окажется на грани разорения. Тут как раз и приходит очень интересная и работающая модель спасения компании, которая называется инфомаркетинг.

Эта модель давно и успешно применяется многими западными компаниями, а также лидерами на отечественных рынках [1]. Инфомаркетинг – один из немногих инструментов, с помощью которых можно привлечь достаточное количество клиентов и при этом свести к минимуму затраты [2].

По своей сути инфомаркетинг представляет собой ступенчатые продажи. Всем известно, что продать клиенту какой-то дешевый товар намного проще, чем что-то дорогое. Редко кто сходу покупает стиральную машину или автомобиль. Обычно до этого человек долго приценивается, изучает журналы, просматривает интернет-сайты, читает отзывы и делает из обычной покупки целый ритуал. Зато покупая шоколадку, открытку, зубную пасту и прочие дешевые товары, мы ничего подобного не делаем. Мы берем товар, идем в кассу и оплачиваем его. Вот в этом примере и есть суть инфомаркетинга [1].

Таким образом, мы даем клиенту доступ к бесплатному курсу, книге или семинару в обмен на контактные данные.

Так за что потенциальные клиенты будут отдавать свои контактные данные? Что за ценность будет их мотивировать? Что будет иметь самую низкую

цену, но самую высокую ценность? Ответ прост – это информация [3].

Хотя если вдуматься, то сама по себе информация не имеет какой-либо ценности. Слова, байты, буквы...

Именно этот момент и используется в инфомаркетинге. Поскольку информация для людей имеет огромную ценность, а абсолютная стоимость ее в целом небольшая, то на этом и играют профессионалы.

Так, например, если у Вас сломался автомобиль, Вы пришли к автомеханику узнать, в чем там проблема. Для автомеханика это обычный вопрос, который ему задают десятки раз в день. Ему ничего не стоит ответить на него, а для Вас это просто что-то невероятное. Вам через час надо на встречу с президентом ехать, а машина не заводится. Вы готовы любые деньги отдать ради того, чтобы починить машину, чтобы добраться до места встречи.

Так вот для Ваших клиентов – Вы тоже вроде того автомеханика. Им нужно как-то решить проблему, но они не знают как. Есть множество предложений, но какое из них лучше? Особенно это касается продажи услуг. Если товар можно попробовать, потрогать, увидеть, понюхать, то услуга – это «кот в мешке». Пока не сделают – оценить невозможно.

И вот тут инфомаркетинг и проведет клиента по ступенькам продаж к Вашему заветному товару или услуге [1].

Шаг первый – бартер (контакт за ценность):

Первый шаг для внедрения инфомаркетинга в ваш бизнес – создание бесплатного информационного продукта. Что это может быть? Брошюра, миникнига, курс, консультация или скидка. Вы не должны давать информацию о том, как именно решить некоторые проблемы ваших клиентов в процессе покупки, необходимо лишь направить в нужное русло, перечислить основные этапы решения, но не раскрывать при этом сути решения. Следует помнить, что подобный инфопродукт должен быть красиво и качественно оформлен.

Встает вопрос, так ли уж бесплатен Ваш инфопродукт? Ведь все, кто захочет его получить – будут вынуждены оставить свои контактные данные. А там уж вступает в силу отдел продаж и звонки [3].

На этом шаге, зашедшего на Вашу торговую площадку человека необходимо подкармливать каким-то бесплатным продуктом, в физическом или электронном виде, в зависимости в каком сегменте вы работаете и кто ваша целевая аудитория, беря с него плату – его контакт [4].

Шаг второй – приучить платить (создание frontend-продукта):

Frontend – это то, что привлекает новых клиентов. Frontend-продукты должны быть недорогими, но и не бесплатными. В отличие от Вашего основного продукта или услуги frontend должен быть гораздо дешевле. Его миссия – приучить ваших клиентов платить, а также получить доверие платежеспособных клиентов. С помощью frontend можно убить сразу двух зайцев:

Первый из них – Вы приучите своих клиентов платить. Ваш клиент перейдет из разряда потенциальных в реальные. Второй – Вы приучаете клиентов к методам своей работы. Таким образом, у них развеиваются все сомнения и подозрения по поводу Вашей компетентности [3].

Как показывает статистика, если человека заинтересовало Ваше предложение, можно даже сказать “зацепило”, то в 97% случаев, он воспользуется им в течение месяца! Эмоции + ценность = залог успешной продажи [4].

Шаг третий – все, или ничего:

На этом этапе Ваши менеджеры по продажам активно продают основные услуги и продукты. Используйте «теплые» звонки, создавайте и проводите акции и распродажи. Последние, кстати, очень хорошо работают по случаю каких-нибудь праздничных дат! В итоге, путем несложных усилий Вы и Ваш бизнес получаете солидную подписную базу, отзывы благодарных клиентов, огласку в СМИ и среди Вашей целевой аудитории.

Шаг четвертый – помощь застрявшим: на этом шаге Вы возвращаетесь к тем людям, которые «застряли» в качестве целевой аудитории. Выявление целевой аудитории прошло на «ура». А что делать с теми, кто так и завис в статусе потенциальных клиентов?

К ним нужно возвращаться, их нужно «ловить» на новые продукты или услуги. Также можно напрямую спросить о том, что им конкретно нужно. Выяснив, дайте им это [3]. Таким образом, благодаря вышеуказанным простым шагам инфомаркетинга, Вы сможете привлечь большое число клиентов, тем самым ориентировать свой бизнес на долгосрочный рост. Причем, используя данный инструмент, Вы будете очень оригинальны и сможете отличаться от способов привлечения клиентов своих конкурентов, что создаст Вам более привлекательный имидж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жуковский С., Инфомаркетинг – уникальный способ удвоения продаж компании от 10.04.2012 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://marketing2.ru/infomarketing/>;
2. Крутов Д., Инфомаркетинг от 21.05.2013 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://delovoymir.biz/2013/05/21/infomarketing.html>;
3. Алексеев К., Инфомаркетинг от 17.12.2012 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://info-proryv.ru/infomarketing/infomarketing.html>;
4. Уланов К., Инфомаркетинг, как инструмент для продаж [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kirulanov.com/infomarketing/>.

УДК 330.3:316.422

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Федяева М.С., гр. 41-ФК
Рук. Тишаев В.В.

Проблема конкурентоспособности товаров, услуг и в целом экономики

России в настоящее время является наиболее актуальной. Сами по себе рыночные силы не приведут к формированию в России структуры экономики, способной обеспечить процветание страны. Вместе с тем, традиционные варианты промышленной политики непригодны [5].

Поэтому основной целью модернизации отечественной экономики является достижение высокой ее конкурентоспособности, которая и выступает в качестве масштабной национальной задачи стратегического характера. Конечной целью экономической модернизации должно стать достижение такого уровня конкурентоспособности российской экономики, который бы позволил стране занять достойное место в глобальном мире не только по эффективности использования ресурсов, но и по уровню и качеству жизни населения.

Модернизация должна быть направлена не только на совершенствование техники, технологий, оптимизацию производства, но и на структурные, управленческие, институциональные преобразования в национальной экономике, что будет способствовать повышению глобальной конкурентоспособности России [4].

Можно выделить следующие основные направления модернизации российской экономики.

1. Преодоление технологической отсталости. Основной составляющей данного направления является техническое обновление устаревшей материальной базы производства. В настоящее время показатели эффективности производственного капитала России находятся на низком уровне (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели производственного капитала в России в 2011-2012 гг.

Показатель	Год	
	2011	2012
Срок службы оборудования, лет	12-15	12-15
Степень износа, %	47,9	47,7
Коэффициент обновления основных фондов, %	4,6	4,8
Фондоотдача	0,37	0,32

Согласно данным таблицы 1, несмотря на незначительное снижение степени износа оборудования (с 47,9 до 47,7%) она близка к 50%. Коэффициент обновления основных фондов в 2012 году по - прежнему не превышал 5%. Показатель фондоотдачи, характеризующий эффективность использования основных фондов, в 2012 году снижается и составляет всего 0,32.

Для обновления основных фондов предприятий привлечение средств может осуществляться вместо банковского кредита с помощью факторинга и форфетирования. Для модернизации технического оборудования может также осуществляться использование международного опыта создания центров коллективного пользования производственным оборудованием. 2. Перестройка

структуры экономики, т.е. сокращение доли сырьевых отраслей. Увеличение доли машиностроения, станкостроения, и соответствующие изменения структуры экспорта с ориентацией на экспорт готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

Продолжение курса на преимущественную поддержку крупных сырьевых компаний объективно приведет к превращению России в сырьевой придаток не только «традиционных» мировых держав, но и таких стран, как Китай, быстро развивающихся на основе НТП. Перестройка структуры не означает полный «разворот спиной» к сырьевым компаниям. Они еще долго будут пополнять бюджет, но без повышения общей энергоэффективности в производстве, невыполнима задача достижения конкурентоспособности российской экономики.

3. Увеличение удельного веса в экономике наукоемких, высокотехнологичных отраслей формирования инновационной модели развития России и роли государства в качестве стимулятора научно-технического прогресса. Появление в российском экспорте высокотехнологичной, наукоемкой продукции делает актуальным выделение такого направления модернизации, как поиск источников финансирования инновационного проекта на всех стадиях его разработки и реализации.

4. Основными предпосылками повышения модернизации экономики и ее конкурентоспособности является привлечение иностранных инвестиций, а также совершенствование традиционных форм инвестирования, поиск новых источников финансирования инновационного развития, создание условий для притока отечественных и иностранных инвестиций.

Указом Президента от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» определено, что к 2015 году объем инвестиций должен составлять не менее, чем 25% ВВП, а к 2018 г. – 27% [1].

Другими показателями улучшения инвестиционного климата являются: создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году; увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП к 2018 году в 1,3 раза относительно уровня 2011 года; увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года; повышение позиции Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-й в 2011 году до 50-й - в 2015 году и до 20-й - в 2018 году. Согласно данным Всемирного Банка Россия по условиям ведения бизнеса в 2014 году поднялась на 19 позиций до 92 места за счет роста таких показателей, как создание новых предприятий (с 100 до 88 места), подключение к системе снабжения (с 188 до 117 места) и регистрации собственности (с 48 места до 17). Но, несмотря на улучшение инвестиционного климата, объем инвестиций в основной капитал по отношению к ВВП в 2013 году составил 19,9%, что на 0,3% меньше данного показателя в 2012 г. Сокращение инвестиций связано с большим оттоком частного капитала за границу. В 2012 году отток частного капитала из России составил – 53,9, а в 2013 – 59,7 млрд. долларов. Значительная часть крупных частных компаний России контролируются холдинговыми центрами, инкорпорированными в юрисдикциях,

входящих в офшорные финансовые сети, в связи с чем Правительству РФ необходимо проводить политику деофшоризации экономики России. Нужно добиваться прозрачности офшоров, раскрытия налоговой информации, как это делают многие страны в ходе переговорного процесса с офшорными зонами и подписания соответствующих соглашений. Улучшение инвестиционного климата и достижение рассмотренных показателей может быть выполнено путем осуществления ряда задач:

- обеспечение сокращения сроков прохождения процедур субъектами предпринимательской деятельности и их стоимости в сферах строительства, подключения к сетям, меры налогового стимулирования, налогового и таможенного администрирования, при реализации дорожных карт по совершенствованию делового климата;
- внедрение системы оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц субъектов РФ;
- разработка комплекс мер, направленных на подготовку и переподготовку управленческих кадров в социальной сфере, технических специалистов и инженеров, привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов;
- создание института уполномоченного по защите прав предпринимателей, осуществляющего деятельность на федеральном и региональном уровнях;
- обеспечение организации обязательного публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с участием государства;
- создание механизма предоставления государственных гарантий при осуществлении инвестиционных проектов на территории РФ, ориентированных в первую очередь на субъектов среднего предпринимательства, действующих в сфере, не связанной с добычей и переработкой полезных ископаемых;
- создание механизма привлечения иностранных организаций, обладающих современными технологиями и управленческими компетенциями, к участию в конкурсах и аукционах на строительство автомобильных дорог;
- внесение изменений в законодательство Российской Федерации в целях исключения возможности решения хозяйственного спора посредством уголовного преследования, в том числе путем уточнения подведомственности судов общей юрисдикции и арбитражных судов по экономическим делам [1].

6. Развитие сотрудничества со странами Евросоюза: обмен новейшими технологиями, разработка совместных инновационных проектов, взаимодействие в научных сферах, использование преимуществ в плане технических регламентов и стандартов.

7. Повышение качества общественных институтов, которое влияет на решения об инвестициях и на организацию производств, а также играет важную роль при распределении в обществе экономического эффекта и бремени затрат, связанных с проведением политики и формированием стратегии [2]. Реализация данных направлений послужит ускорению модернизации производства и обеспечит повышение конкурентоспособности экономики России.

Таким образом, модернизация российской экономики на новой

индустриальной базе является основой повышения ее конкурентоспособности. Она позволит национальным производителям формировать устойчивые уникальные конкурентные преимущества, динамично осваивать технологические и управленческие инновации, что создаст реальные условия для того, чтобы занять свою нишу в высокотехнологичной мировой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // Российская газета, 2012. – 09 мая.
2. Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/moder_innovac/
3. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация должна стать базовой идеей создания новой экономики России // Новости Петербурга. – 2013. - № 15.
4. Чувакина, В. С. Новая индустриальная модернизация и повышение конкурентоспособности российской экономики // Вестник томского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 84 -88.
5. Ясин, Е., Яковлев, А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. - 2004. - № 7. - С. 14-19.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ: МЕЖДУНАРОДНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РОССИИ.

**Хмеленская А.И., гр. 23-Э
Рук. Шалаев И.А.**

С развитием научно-технического прогресса требования потребителей к качеству товаров и услуг постоянно растут, а по мере роста предприятий и выхода их на новые рынки конкуренция становится все более ожесточенной. Сама же конкуренция является неотъемлемым рыночным механизмом, двигателем прогресса и экономического роста. Оценку конкурентоспособности предприятия на рынке покупатель осуществляет опосредованно через предпочтение (конкурентоспособность) товаров данного товаропроизводителя по отношению к конкурентам.

Для успеха в конкурентной борьбе предприятия стремятся достичь превосходства в своей отрасли, чтобы опередить конкурентов и завоевать долю рынка. Так, предприятию необходимо производить такие товары (оказывать услуги), производство которых будет недоступно для конкурентов на протяжении нескольких лет. Предприятия, добившиеся успеха в создании и реализации инновационных товаров, все чаще являются монополистами, в результате чего они захватывают рынок и получают прибыль за счет снижения своих издержек в долгосрочной перспективе.

Т.Г.Философова выделяет несколько уровней конкурентоспособности, которые можно представить в виде пирамиды представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 – Пирамида конкурентоспособности

Анализируя данную пирамиду, следует сказать, что конкурентоспособность предприятия будет складываться из конкурентоспособности каждого товара, произведенного им. Каждое предприятие, входя в какую-либо отрасль, формирует конкурентоспособность экономики и страны в целом, что особенно важно для России в условиях вступления в ВТО.

Чтобы говорить о том, какое место Россия занимает в международных рейтингах, сначала рассмотрим общий список международных индексов, дающие представление о текущем положении, потенциале и перспективах развития «экономики знаний» в отдельных странах. Из общего списка были выбраны индексы для более глубокого качественного анализа на основе использования следующих критериев:

- взаимосвязь индекса с инновационным развитием;
- авторитетность и признанность организации;
- признание индекса мировым сообществом.

В результате были отобраны следующие индексы:

- индекс глобальной конкурентоспособности, отражающий и учитывающий воздействие инноваций на конкурентоспособность страны;
- глобальный инновационный индекс, оценивает инновационное развитие страны;
- индексы развития информационно-коммуникационных технологий как универсальной технологической платформы для инновационного развития;
- индекс «Ведение бизнеса», отражающий состояние и условия институциональной предпринимательской среды;
- индекс развития человеческого потенциала, оценивающий уровень, качество жизни и образования населения.

В таблице 1 приведена динамика международных рейтингов России по перечисленным индексам.

Таблица 1 – Динамика места России в международных рейтингах, 2008-2012 гг.

Индекс	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Индекс глобальной конкурентоспособности	51	63	63	66	67
2. Глобальный инновационный индекс	54	68	64	56	н.д.
3. Индексы развития информационно-коммуникационных технологий	49	н.д.	47	н.д.	н.д.
4. Индекс готовности к сетевому миру	72	74	80	77	56
5. Ведение бизнеса	106	18	120	124	120
6. Индекс развития человеческого потенциала	73	71	65	66	н.д.

Рассмотрим более детально методы формирования перечисленных в таблице 1 итоговых композитных индексов и определим, насколько обоснованны полученные оценки.

1. Индекс глобальной конкурентоспособности. Национальная конкурентоспособность – набор институтов, политических мер и факторов, обуславливающих уровень производительности страны.

В рейтинге GCI за 2012-2013 гг. Россия заняла 67 место среди 144 стран. В 2011-2012 гг. Россия была на 66 месте среди 142 стран. При этом суммарная оценка конкурентоспособности не менялась, оставаясь на уровне 4,2 из 7 возможных баллов.

Производительность и конкурентоспособность зависят от многих факторов. Хотя все слагаемые связаны между собой, отдельные группы факторов оказывают большее или меньшее влияние на конкурентоспособность страны в зависимости от стадии ее экономического развития. Всемирный экономический форум выделяет три основные стадии развития стран:

- первая – экономика, движимая факторами производства;
- вторая – экономика, движимая эффективностью;
- третья – экономика, движимая инновациями.

Также выделяет страны, находящиеся в условиях перехода от более низкой стадии к более высокой. Определение стадий связано с двумя критериями – величиной ВВП на душу населения и долей в экспорте страны сырьевых товаров. В частности, Россия находится в состоянии перехода от второй к третьей стадии: по душевому ВВП она соответствует критерию третьей стадии – экономике инноваций, но доля экспорта сырьевых товаров в структуре экспорта составляет более 70%, что характерно для предыдущей, второй стадии развития.

Для России наибольшее влияние на рейтинг оказывают «факторы эффективности», где слабо развит финансовый рынок и недостаточна эффективность товарных рынков; далее воздействуют базовые условия, среди которых важным выступают неэффективные институты как государственные, так и частные; в результате, наименьшее влияние на итог оказывают факторы инноваций, где весьма низка конкурентоспособность компаний.

2. Глобальный инновационный индекс. Основная цель индекса – поиск индикаторов и подходов для лучшего отражения многообразия инноваций в обществе. Глобальный инновационный индекс состоит из двух субиндексов: входа и выхода. Субиндекс входа отражает условия и факторы, необходимые для создания инноваций, включает группы показателей: человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитость рынка, развитость бизнеса. Субиндекс выхода обобщает итоги инновационной деятельности и включает группы: научные и творческие результаты.

В 2012 г. Россия находилась на 56 месте из 125 стран. Снижают оценки ее уровня инновационного развития, низкий уровень конкуренции на локальных рынках, который не создает стимулов для освоения инноваций. Проблемой остается высокая энергоемкость национального хозяйства (102 место), а также негативное влияние институциональных факторов, в частности – отсутствие верховенства закона и низкий уровень свободы прессы. К факторам, позитивно влияющим на инновационный рейтинг России, можно отнести показатели, отражающие масштаб страны – это численность людей с инженерным образованием, количество зарегистрированных патентов и количество новых полезных моделей, количество поступивших в вузы.

3. Группа индексов информационных технологий. Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) рассчитывается ежегодно по методике Международного союза электросвязи, специализированного подразделения ООН. В 2010 г. Россия заняла 47 место в рейтинге из 152 стран.

4. Индекс готовности к сетевому миру или Индекс сетевой готовности, рассчитывается ежегодно совместно Всемирным экономическим форумом, Всемирным банком, Международной школой бизнеса INSEAD с 2002 г.

Индекс представляет собой оценку способности страны использовать возможности ИКТ. В его структуру входят 4 субиндекса:

- внешняя среда (включает политическую, административную среду, а также бизнес и инновационную среду);
- готовность к информационным технологиям (инфраструктура и цифровой контент, доступность по цене, навыки);
- использование информационных технологий;
- влияние ИКТ.

В 2012 г. Россия заняла 56 место в рейтинге из 142 стран.

5. Проект «Ведение бизнеса», основанный Мировым банком в 2002 г., направлен на объективное измерение норм регулирования бизнеса и их выполнение в странах мира, а также в ряде городов на субнациональном и

региональном уровнях. Высокая позиция в рейтинге означает, что предпринимательский климат благоприятствует ведению бизнеса в стране.

В 2012 г. Президент РФ В.В. Путин поручил Правительству России принять меры, направленные на существенное улучшение условий для предпринимательской деятельности, которые будут выражены в повышении позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» до 50 места в 2015 г. и 20 места в 2018 г. Более того, эффективность деятельности Правительства России по развитию бизнес-среды может быть оценена на основе изменения национального рейтинга России.

6. Индекс развития человеческого потенциала, рассчитывается ежегодно экспертами Программы развития ООН совместно с группой независимых международных экспертов. Страны, участвующие в расчете, делятся на группы в соответствии с диапазонами значений индекса. Значение ИРЧП России с 1995 до 2011 г. увеличилось на 12%, в среднем индекс рос на 0,7% каждый год. Россия занимала в рейтинге стран в 2008 г. 73 место из 178 стран и 66 место из 187 стран в 2011 г. По результатам рейтинга Россия пока относится к группе стран с высоким уровнем развития.

В конце 2011 г. был принят основополагающий для инновационной политики документ – Стратегия инновационного развития России до 2020 года, который определил национальные долгосрочные цели и приоритеты. В составе целевых показателей, отражающих уровень достижения стратегических целей развития, присутствуют как стандартные показатели, учитываемые международной и отечественной статистикой, так и показатели, имеющие национальную специфику, которые не учитываются международной статистикой и не сопоставляются в международных рейтингах.

Достижение национальных целей инновационного развития приведет к значительному росту (развитию) элементов национальной инновационной системы таких как: развитие информационных технологий, рост инновационной активности, увеличение затрат государства и бизнеса на исследования, разработки, на образование.

Главными препятствиями на пути инновационного развития как основы долгосрочной конкурентоспособности выступают неразвитость институциональной среды, медленное формирование благоприятных условий для ведения бизнеса, архаичность российских компаний, слабая интегрированность отечественной науки и образования в мировое сообщество, высокие издержки государственного регулирования экономики. Во многом нерешенной проблемой остается состояние среды для бизнеса – вряд ли оптимистично ожидать высоких темпов роста от инновационного бизнеса, действующего так или иначе в рамках бизнес-среды низкого качества.

В тоже время, значительных изменений в факторах, которые препятствуют инновационной деятельности и ограничивают конкурентоспособность России в мировом масштабе - не наблюдается.

Для достижения устойчивых системных эффектов требуются дополнительные усилия, направленные на значительные изменения

институциональной среды и формирование позитивного отношения населения и предпринимателей к происходящим изменениям.

Таким образом, не существует простых рецептов роста конкурентоспособности. Создание «экономики знаний» является не только целью, но и средством повысить уровень и качество жизни, поэтому представляется необходимым не только дополнить целевые индикаторы показателями, отражающими изменения в системе норм и ценностей, культуре, ментальности и традициях населения России, но и разработать специальные программы, направленные на достижение целей социального инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конкурентоспособность (википедия). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
2. Конкурентоспособность России и ее конкурентная стратегия. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.dengi-v-biznes.ru>
3. Национальная конкурентоспособность. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124
5. Крайнова В.А. Инновационные факторы повышения конкурентоспособности Российской экономики.// Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012, №4(90) – с. 46-50

УДК 338.22:346.26](470+571)(062)

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Хохлов П.А., гр. 21-ЭО

Рук. Оболенцев Д.Л.

Современное российское общество переживает чрезвычайно сильный кризис, который проявляется в политике, экономике, идеологии и других сферах жизни общества. Россия в очередной раз стоит перед необходимостью выбора ориентиров для своего дальнейшего развития, и здесь нельзя ошибиться.

Переход к рыночным отношениям в отечественной экономике определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого круга собственников является развитие малых форм производства [3].

Малые предприятия в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. Например, как:

- отсутствие четкой эффективной законодательной базы, регламентирующей функционирование предприятий сферы малого бизнеса;
- отсутствие системы финансирования развития предприятий малых форм предпринимательства;
- увеличение налогового бремени и бюрократизация органов, осуществляющих надзорные функции.

Многие характерные особенности становления малого бизнеса в России напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию нормальных рыночных отношений и частного предпринимательства в целом. Для оценки уровня значимости этих проблем можно использовать данные социологических опросов (таблица 1) [4].

Малый бизнес является составной частью развитой экономики. Он должен выполнить ряд функций, которые позволяют экономике гармонично развиваться. Именно малый бизнес является проводником эффективных инноваций в массовое производство. За счет небольшого парка оборудования и немассового выпуска продукции, предприятия сферы малого бизнеса затрачивают не столь значительный объем финансовых средств и времени на изменение технологического процесса, чем крупные, таким образом, выявляются наиболее эффективные инновации. В случае отрицательного результата, потери предприятия сферы малого бизнеса не будут столь велики, как у крупных предприятий. Также помимо апробационной функции, сфера малого бизнеса способствует диверсификации производства, за счет освоения новых перспективных ниш. Предприниматели, организуя свой бизнес, идут на риск ради получения прибыли и самореализации. Результатом таких усилий являются новые малые компании, которые внедряют и осваивают самые передовые технологии, превращают идеи в продукты реального сектора экономики [1].

Таблица 1 – Основные проблемы малого бизнеса в современной России [5]

Значимость	Основные проблемы
1	Налоги
2	Законодательство
3	Инфляция
4	Экономическая ситуация в целом
5	Поставки, дефицит
6	Трудности получения и высокая ставка за кредит
7	Неплатежеспособность партнеров, клиентов
8	Несовершенство банковской системы
9	Политическая ситуация
10	Бюрократия
11	Действия правительства, властей, ЦБ; коррупция, взятки
12	Трудности с арендой, недостаток площадей, офисов

13	Недостаток информации, культуры, опыта
14	Кадровые проблемы
15	Рэкет
16	Отрицательное отношение к предпринимателям

На Министерство экономики Российской Федерации возложена разработка основ политики государственной поддержки малого предпринимательства, а также координация деятельности центральных органов федеральной исполнительной власти и формирование инфраструктуры малого предпринимательства. Дальнейшее развитие малого бизнеса в России предусмотрено Федеральным Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»[2].

Сейчас, при корректировании многими политическими партиями и движениями своих программ, в них можно заметить меняющееся отношение к малому бизнесу. Так из всех программ можно выделить главные общие идеи:

- приоритетное развитие малого предпринимательства – не самоцель, а одно из основных условий экономического и социального возрождения России;
- массовое широкомасштабное развитие малого предпринимательства позволит предоставить работу миллионам граждан, высвобождающихся из государственных и приватизированных предприятий;
- реализация мероприятий по обеспечению производственной и инновационной поддержки малых предприятий позволит создать значительное количество новых малых предприятий, до 12 млн. предприятий, и новых рабочих мест, прежде всего, для социально незащищенных слоев населения;
- малое предприятие, играющее все большую роль в региональных социально-экономических процессах, учитывает своеобразие каждого региона, формирует значительную долю материальной базы бюджета, и является решающим фактором экономической стабилизации через создание местных потребительских рынков и новых рабочих мест.

Говоря о взаимоотношениях малого бизнеса и государства, можно заметить, что здесь происходит монолог со стороны государства, которое не хочет услышать малый бизнес и вывести взаимоотношения на более качественно высокий уровень. Но будем надеяться, что ситуация измениться [5].

Подводя итог, можно сказать, развитие малого бизнеса так и всей России в целом, напрямую зависит от отношения общества и государства к этому звену экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вечканов, Г. С. Экономическая теория [Текст] : учебное пособие / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – М. : Эксмо, 2010. – 448 с.
2. Буров, В. Ю. Малое предпринимательство в Забайкальском крае [Текст] / В. Ю. Буров, Н. А. Кручинина. – Иркутск : [Б. и.], 2011. – 201 с.

3. Индивидуальный предприниматель [Текст] : практическое руководство / под общ. ред. Ю. Л.Фадеева. – М. : Эксмо, 2010. – 224 с.

4. Круглова, Н. Ю. Основы бизнеса (предпринимательства) [Текст] : учебник / Н. Ю. Круглова. – М. : КНОРУС, 2010. – 544 с.

5. Крутик, А. Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике [Текст] // Проблемы современной экономики. - 2009. – № 2. – С. 166-171.

УДК 001.895

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ «ХАКСПЕЙС»

**Хубулова Т.Д., гр. 11-М-М
Рук. Измалкова С.А.**

Одной из управленческих инноваций 21 века является отказ от мотивации, главным теперь является самореализация, т.е. человек должен все делать сам без помощи и поддержки окружающих, таковы реалии нашего времени. Однако не менее важным является стремление каждого делать именно то, что он хочет и может делать, в этом случае на первый план выходит вопрос о создании места, где у человека есть возможности для реализации себя и воплощения своих идей в жизнь. Одним из таких мест и является хакспейс.

Сообщество хакспейс обеспечивает две важные и глубокие универсальные потребности:

- сообщество (коммуникации);
- творческое выражение.

Человек как социальное существо нуждается в обществе, и если раньше люди собирались в обществе, чтобы делать новые вещи и делиться ими, то в эпоху глобального потребления люди просто все покупают; но это не значит, что потребность творить исчезла.

Увлеченным людям свойственно собираться вместе. Это дает возможность с энтузиазмом браться за амбициозные проекты и справляться с такими задачами, которые никогда не удалось бы решить одному. Любому человеку свойственно общаться, обмениваться опытом. Нет ничего удивительного, что во всем мире развивается культура хакерспейсов, ведь участники хакспейса обеспечивают это сочетание: творческое выражение плюс сообщество.

Для того чтобы разобраться, что же собой представляет хакспейс, необходимо понять значения слова «хакерство». При чем, необходимо учитывать, что речь идёт не о компьютерном взломе и хищении информации, а о хакерстве в широком смысле.

В современных условиях уже сформировался такой термин, как лайфхакинг – то есть «взлом» окружающей жизни для её упрощения, маленькие житейские хитрости. Но гораздо более интересны прочие разновидности – биохакинг, фудхакинг (эксперименты с пищей), социохакинг, артхакинг, экономический и

даже политический хакинг. Хакинг - это концепция жизни, по-английски – *mindset*, менталитет, т.е. хакер – это человек, который получает удовольствие от того, что глубоко разбирается в сути какого-либо предмета. Всё остальное – следствие этого. Если человек любит готовить и может придумать тысячу блюд из одного набора продуктов, то он, например, фудхакер. Он занимается этим не потому, что ему дал задание начальник, это его внутреннее желание.

Hackerspace или *hackspace* – место, где собираются люди со схожими интересами, чаще всего научными и технологическими. Как правило, пришедшие в хакспейс люди интересуются цифровым, электронным искусством, определенным видом деятельности, хотят общения и ищут единомышленников для совместного творчества. Они встречаются, чтобы получать знания и обмениваться ими, чтобы слушать или проводить презентации, лекции, семинары и т.д. Многие компании начинают свое существование как часть хакспейса.

Хакспейсы разнообразны, но ключевые характеристики у них одинаковы. Представим характеристики хакспейса на рисунке 1.

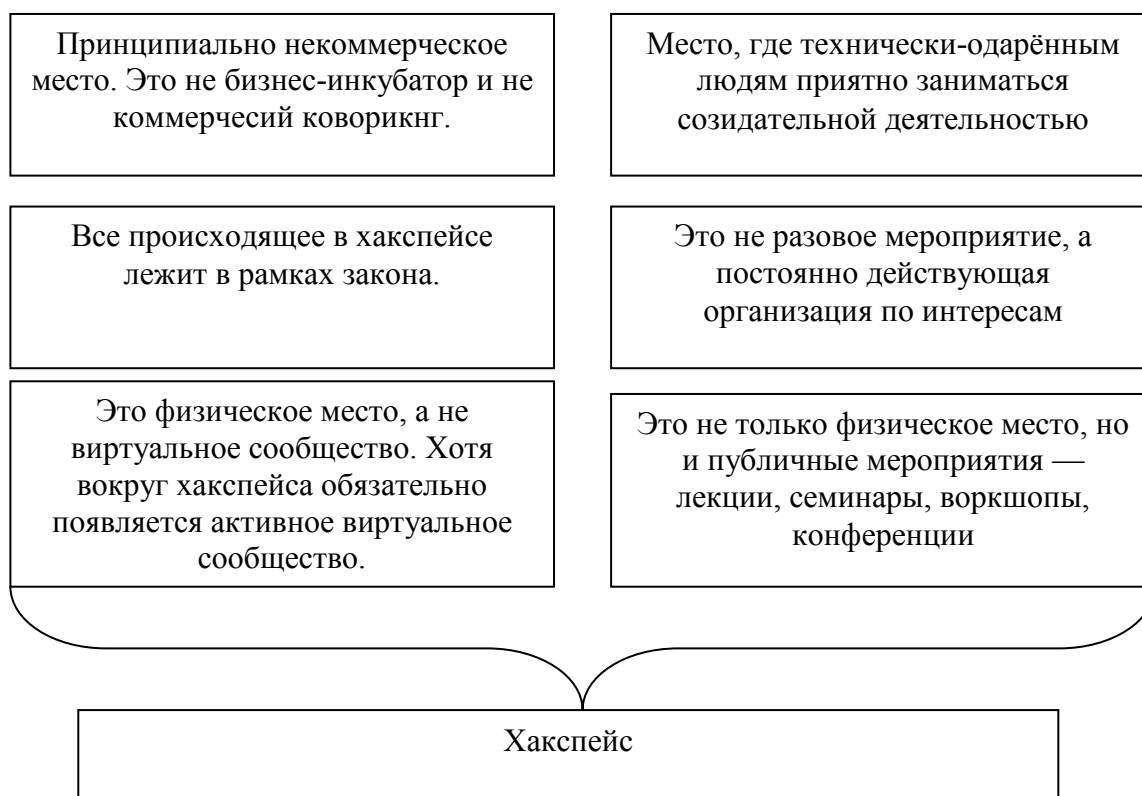


Рисунок 1 – Ключевые характеристики хакспейса

Первое впечатление от хакспейса – что это ещё один «коворкинг», где люди собираются и работают вместе. Но, в отличие от большинства коворкингов, хакспейс – это некоммерческая организация, которая по своему замыслу ближе к сообществу [1]. Здесь люди, как было сказано выше, общаются, делают совместные проекты, проводят встречи, мастер-классы, лекции и воркшопы – без необходимости снимать площадки у сторонних компаний. Но главное – они

делятся друг с другом оборудованием; оно принадлежит одному, а пользуются все: начиная с паяльников, резак, отвёрток, других приспособлений и заканчивая 3D-принтерами. Это очень ценно для всех, кто занимается электроникой, аппаратурой и всем, что требует работы с инструментами. Именно в этом, пожалуй, и состоит главное преимущество хакспейсов.

При этом хакспейс – это не просто клуб по интересам или обыкновенная мастерская для занятий своими хобби. Чаще всего хакспейсы ориентированы на технологии, где в работе особенно важен свободный обмен оборудованием, опытом, знаниями, где полезна кроссдисциплинарность внутри сообщества, ведь всё самое интересное рождается на стыке наук. Главная особенность любого хакспейса заключается в том, что там собираются очень разные люди с разными специализациями и возможностями. При их объединении и возникают достаточно серьёзные междисциплинарные проекты, например инженерно-художественные, дизайнерские. Арт-проекты сейчас весьма популярны, а в США очень распространены проекты «do it yourself» (сделай сам). Ещё одно новое, но пользующееся «спросом» направление – fashion, т.е. электроника для моды или так называемая носимая электроника [2].

Если рассматривать классическую цепочку стартапов, то хакспейс похож на бизнес-преинкубатор. Ведь в бизнес-инкубатор люди приходят уже с проектом, готовым к коммерциализации. А бывает, что людям просто интересна технология – и только потом у них рождается проект и идея что-то продавать.

Из хакспейсов действительно нередко вырастают серьёзные технологические и бизнес-проекты. Простой пример – 3D-принтинг: движение вокруг него сегодня огромно, хотя на самом деле он существует уже много лет. Однако прежде он был привилегией крупных корпораций, пока не появились хакеры, которые захотели разобраться, действительно ли создание 3D-принтеров дорогое и трудное.

Так, в нью-йоркском хакспейсе родилась едва ли не самая известная компания по производству 3D-принтеров – MakerBot, основателями которой стали два друга – хакера и один медийный специалист. На сегодняшний день у компании миллионный оборот и одно из ведущих мест в индустрии 3D-принтинга.

Касательно извлечения прибыли, следует отметить, что хакеры не за и не против денег. Хакерство – это умонастроение. Одна из частей их девиза звучит так: «Кто делает, тот и прав». Это позитивно-активный подход. Конечно, есть люди, в первую очередь заинтересованные в получении стабильного заработка, тогда они просто придумывают себе интересное хобби, а есть те, кто желает заниматься только своим делом. Именно для них и создаются хакспейсы.

В настоящее время в мире функционирует более тысячи хакспейсов. Они есть в Африке и Латинской Америке, в Австралии и Соединённых штатах. В Европе их особенно много, в каждом городе располагается по несколько хакспейсов, на пример, в Манчестере – четыре, в Париже – 18, в Берлине и вокруг – 20. В последнем находится один из самых старых и крупных хакспейсов – C-Base.

Когда в Шанхае открылось несколько хакспейсов, они приобрели огромную популярность. И местный муниципалитет, запланировал на ближайшие пять лет открытие ещё 100 таких заведений. В России идея открывать хакспейсы тоже набирает популярность. Если ещё год назад они были только в Москве и Петербурге, то сейчас уже действуют или собираются открыться ещё не менее пяти. Перечень действующих в России хакспейсов приведен в таблице 1.

Есть множество ярких проектов, созданных в хакспейсах, некоторые из них:

1. Хакеры из Artisan's Asylum в Бостоне создали робота, на котором можно передвигаться. Он весит 1800 фунтов (примерно 816 килограммов). Он настолько большой, что он может пройти по крышам автомобилей.

2. Токийские хакспейсеры, после инцидента на Фукусиме, разочаровавшись недостатком информации от японского правительства, сделали самодельные счетчики Гейгера. Они могли их раздавать, чтобы каждый житель мог вычислить количество радиации в определенной области. Проблема была в том, что никто не знал, какой уровень радиации был в пределах нормы. Поэтому хакспейсеры из Лос-Анджелеса сделали подобные счетчики Гейгера и раздавали их жителям города, чтобы затем выложить результаты в интернет-базу, в которой можно увидеть примерный уровень радиации.

3. BioCurious – это биологический Хакспейс в Сан-Франциско, где люди изобрели OpenPCR. Эта ПЦР-машина (полиразмерная цепная реакция), доступная для всех, позволяет продублировать свою ДНК на компьютере – яркий пример того, что хакспейс также занимается инновациями традиционных вещей, которые считаются дорогими, и делает аналоги, которые стоят гораздо меньше и являются более доступными.

Можно выделить 2 важных преимущества хакспейсов как площадки для получения знаний. Первое – это то, что в сообществах хакспейс существует реальное образование. Пока бюрократическое образование продолжает разочаровывать, хакспейсы наполняют эту пустоту людьми, которые обучают, потому что им нравится обучать, людьми которые учатся, потому что им нравится учиться. Второй момент заключается в том, что в сообществах хакспейс развивается частная экономика. Хакспейсы поддерживают всех в исследованиях и помогают делать людям то, что им нравится, а в капиталистическом обществе ситуация такова, что, если кому-то нравится, что вы делаете, то они заплатят вам за это. Многие компании расцвели благодаря этому. Будущее экономики должно быть творческим, и хакспейс – это прекрасное место, чтобы развить свое творческое начало.

Таким образом, создание и поддержка хакспейсов является важным направлением для развития перспективных технологий в различных отраслях экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Что такое хакспейс? [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/company/makeitlab/blog/199374/>

2. Хакспейс – чудеса инженерии [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uralstudent.ru/articles/tehnologii/2142671/>

УДК 330.1

АГЕНТСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

**Шамрина Е.В.
Рук. Чаплыгин О.А.**

Агентские отношения – одна из универсальных и самых распространенных разновидностей социальных отношений.

Под агентскими отношениями понимаются отношения двух участников, один из которых (заказчик, принципал) передает другому (агенту) свои функции. С позиции управления финансами наиболее важными агентскими отношениями являются отношения между собственниками и менеджерами, а также между кредиторами и акционерами. Например, в бизнесе часто возникают ситуации, когда владельцы капитала делегируют принятие управленческих решений наемным менеджерам (агентам). Однако менеджеры в целях сохранения своего рабочего места, развития карьеры, роста заработной платы т.п. могут принимать решения, которые выгодны лично им, в ущерб интересам владельцев бизнеса [2].

Экономисты называют конфликты, возникающие из отношений «принципал-агент», агентскими проблемами, или агентскими конфликтами.

Агентская проблема существует в различных сферах деятельности, не исключение и сфера финансового посредничества. Она существует на таких предприятиях, как ОАО «ГМС Насосы», ОАО «Промприбор», ОАО «Автоагрегат» и других. Главной причиной ее возникновения служит информационная асимметрия, которая препятствует притоку сбережений населения на финансовый рынок. А ведь именно они являются потенциальным источником денежных средств и представляют реальную альтернативу иностранным инвестициям в российскую экономику.

Примером агентской проблемы внутри фирмы может служить конфликт интересов менеджеров и собственников, когда агенты действуют в собственных интересах, а не в интересах компаний. В этом случае имеет место оппортунистическое поведение менеджеров компании. Эту проблему можно решить поощрением менеджера в зависимости от результатов его работы в управлении предприятием. Например, выдавать ему премию в размере, установленном в зависимости от величины роста дохода на собственный капитал, или вручить ему опцион на покупку акций предприятия по определенной цене.

Представители теории оптимального контракта выделяют еще несколько путей решения этой проблемы: соревнование агентов и их коалицию. Первый способ предусматривает наличие конкуренции между работниками фирмы и вознаграждение того из них, кто достиг лучших результатов. В этом случае агенты будут пристально следить за действиями других и стараться опередить

друг друга. Однако этот способ разрушает доверие между менеджерами, и их совместная работа становится практически невозможна. Помимо этого награждение только лучшего работника стимулирует выбор агентами наиболее рискованных стратегий, что также порождает определенные проблемы.

Коалиция агентов предусматривает их участие в совместной деятельности и поочередное выполнение ими функций принципала, т.е. контроль и назначение задач выполняются всеми агентами по очереди. Смена агентов на данной позиции позволяет избежать передачи недостоверной информации и создает доверительные отношения между ними [1].

Перечисленные выше способы решения агентской проблемы внутри фирмы позволяют решить её и на рынке финансового посредничества. Так соревнование агентов представлено ужесточением конкуренции в этой сфере.

Во взаимодействии и сотрудничестве финансовых посредников проявляется коалиция агентов. Особенно широко сегодня развито сотрудничество банков и страховых компаний. Страхование помогает банкам привлекать дешевые заемные средства на вторичном рынке, увеличивать масштаб экономии; клиенты страховых организаций со временем становятся клиентами банков, что увеличивает объем операций и способствует росту прибыли, а банки работают с уже застрахованными от рисков клиентами [3].

Кроме того банки передают риски своей деятельности страховым организациям. Другим примером может служить взаимодействие пенсионных фондов с банками. Такое сотрудничество является взаимовыгодным и представляет много возможностей для осуществления инвестиционных проектов через размещение временно свободных средств фонда.

Таким образом, решение агентской проблемы в России должно быть направлено на достижение компромисса агента и принципала в рамках достижения общей цели. Абсолютно необходимым представляется повышение информационной прозрачности финансовых посредников для устранения асимметричности информации. Во внутрифирменном управлении перечисленные выше способы решения являются универсальными для минимизации противоречий.

Однако для каждого конкретного хозяйствующего субъекта данные решения могут быть изменены или дополнены в зависимости от ситуации и характера противоречий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочарова, И.Ю. Корпоративное управление / И.Ю. Бочарова. - М.: ИНФРА-М, 2012, 368 с.
2. Гританс, Я.М. Корпоративные отношения: правовое регулирование организационных форм / Я.М. Гританс. - М.: Волтерс Клувер, 2005.
3. Яковлев, А., Симачев, Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса / А. Яковлев // Вопросы экономики. - 2011. - №6. с.70-82.

УДК 339.138:659.1.012](062)

РЕКЛАМА ОТ ЕЁ ИСТОКОВ ДО НАШЕГО ВРЕМЕНИ**Щипунова А.Г., гр 41-МК****Рук. Луценко М.П.**

Фараоны рекламировали себя при помощи пирамид.

Рамон Гомес де ла Серна

Реклама в своем главном значении – оповещать, призывать – появилась уже на заре человечества. Люди каменного века, изготавливая различные орудия труда, обменивались ими. Можно предположить, что такой обмен не обходился без взаимного «рекламирования». Древние рисунки на скалах также свидетельствуют о том, что ещё в эпоху палеолита и неолита человек старался подчеркнуть особенности своего труда, выделить его среди других. Так, на многих рисунках древнего человека утверждалась особая значимость охотника как добытчика пищи для всей общины. В последующие периоды развития общества на рисунках уже отображались особенности деятельности разных племён – скотоводов, земледельцев и других.

В эпоху античной цивилизации начали широко развиваться торговые отношения. Первым, кто стал использовать самую эффективную форму рекламы – громкие призывы и воззвания, были разного рода торговцы, устроители зрелищных мероприятий, а также глашатаи правительственных указов. Площади и улицы древних городов оглашались громкими криками многочисленных продавцов и зазывал, которые таким образом привлекали внимание горожан к их товарам или услугам. Таким образом, широко распространялась реклама посредством слова, и не случайно для последующих поколений её главное значение выражалось двумя латинскими глаголами: *reklamo* – выкрикивать и *reklamare* – откликаться, требовать.

По улицам Древнего Рима и Азии ходили глашатаи, извещавшие о продаже рабов, скота, предметов домашнего обихода и товаров. Служители правителей оповещали простой люд об их указах и приговорах.

Работа такого глашатая была не из лёгких и требовала особого мастерства и особых личностных качеств. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что в Древнем Риме проводились многочисленные (и даже политические) состязания «крикунов». Как правило, это была «битва» за имидж покровителя крикуна. Каждый из соперников старался превознести своего правителя или хозяина, не брезгуя при этом громкими «разоблачениями» другого правителя. Поскольку всё это происходило на глазах большой толпы, привлеченной громкими криками соревнующихся, то эффективность рекламы для победителя была обеспечена.

Распространенной была и наружная, наглядная реклама. Об этом свидетельствуют многочисленные раскопки на территориях античных стран. В Древнем Риме расписывались стены каменных домов и стадионов сообщениями о гладиаторских боях или цирковых представлениях. Наскальные фрески,

создаваемые по маршрутам народных шествий, перевозили достоинства товаров торговых и ремесленных лавок. Внешняя реклама включала в себя также вывески на домах, где располагались торговые или ремесленные лавки. Часто такие вывески сопровождались картинками или описанием преимуществ товаров (услуг) соответствующего учреждения. Например, на знаменитых фресках общественных бань Помпеи изображались сцены наслаждения от ритуала купания. И конечно, такие рисунки-рекламы играли не последнюю роль в привлечении посетителей.

Наступивший в середине средних веков период Ренессанса возвратил к жизни всё, что было утрачено в эпоху варварства: хозяйство, ремесла, торговлю, искусства, науку.

И вновь начала широко использоваться в жизни общества реклама. Главным в ней опять стало живое слово. Торговцы, глашатаи, а также специально нанятые зазывалы у дверей лавок и таверн расхваливали товары и услуги, громко обращаясь к прохожим, уговаривая их купить, зайти посмотреть или поесть, например, рекламируемую пищу.

Не смотря на то, что, своего рода, реклама присутствовала и в наскальных рисунках, самой первой рекламой в мире во всех источниках считается печатная реклама, которая была опубликована в английской газете «Boston Newsletter» в 1704 году.

Самая первая в мире реклама в радиэффире промелькнула в 1920 году в США, она прозвучала в эфире радио города Питсбурга, штат Пенсильвания. Маркетологи того времени очень скоро выявили зависимость успешности рекламы от радиопрограммы, в которой она звучала.

В конце двадцатого века мы перешли в цифровую эру, и сейчас новые технологии дают совершенно новые возможности в рекламной отрасли. Компьютерная техника предоставляет поистине огромные возможности по верстке, дизайну изображений, работе с видео- и звуковым материалом, web-дизайну. Стремительную эволюцию претерпевает и наружная реклама – от примитивных рисованных вывесок, которые мы могли видеть не более тридцати лет назад, до гигантских современных светодиодных мониторов.

1. Технология интерактивного взаимодействия Just Touch – это один из инновационных и эффективных типов рекламы, появившийся в США еще в самом начале 21-го века, но ставший популярным именно в наши дни. Работающая на базе системы Touch Screen, она позволяет отслеживать движение рук потребителя и с их помощью управлять функциями меню, расположенного на специальном табло. Система реагирует на любое, даже самое легкое прикосновение. Это происходит благодаря сверхчувствительной сенсорной пленке, покрывающей поверхность информационного табло. Потребитель сможет сам найти интересующую его информацию, проверить наличие товара, ознакомиться с программой заведения. При этом в поле зрения покупателя постоянно попадает логотип рекламируемого бренда, но не раздражает, а откладывается в памяти. Данная система способна превратить любую витрину в полнофункциональный канал продаж, будь то витрина автосалона, банка или

стенд производителя йогуртов. Неудивительно, что в Японии, США, Корее, странах Европы и России сегодня все чаще встречается данная технология. В США, например, она есть практически в каждом третьем пункте продажи или оказания услуг.

2. Технология Ground FX – это сверхсовременная интерактивная проекция, разработанная компанией GestureTek, которая позволяет потребителю не просто наблюдать за рекламным сюжетом, но и принимать в нем участие. При помощи специальных технических установок объемное изображение проецируется на плоскую поверхность. Пройти мимо незамеченным невозможно: система мгновенно среагирует на малейшее движение, совершенное проходящим. К примеру, на виртуальной воде образуются круги, вспорхнут стая птиц, а виртуальный господин приветливо кивнет головой. При помощи данной технологии возможно даже забить гол в виртуальные ворота!

3. Технология Free Format Projection – данная технология создает ощущение присутствия персонажей или объектов в натуральную величину за счет особой обработки изображения, которое впоследствии проецируется на поверхность. Здесь фантазия безгранична: виртуальная девушка, примеряющая наряды прямо в витрине магазина, огромная бутылка, танцующая у входа в развлекательный центр, или консервная банка, прогуливающаяся между рядами в супермаркете.... Подобное зрелище надолго останется в памяти потребителя, а, значит, рекламируемый товар или услугу ждет гарантированный успех. Впервые на церемонии MTV Europe Music Awards виртуальные мультипликационные герои одной из известных групп развлекали публику в качестве ведущих. Это мероприятие можно считать первой грандиозной презентацией данной рекламной технологии.

4. Видеореклама в журнале. Журнал, на страницах которого можно будет размещать видеорекламу, будет выпущен в США. Первопроходцами в размещении видеорекламы на страницах печатного издания станут телеканал CBS и компания Pepsi. Издание Entertainment Weekly, посвященное шоу-бизнесу, выйдет со встроенным внутрь журнала тонким дисплеем, размером с мобильный телефон. Видео-файл будет храниться на микрочипе, который активируется при переворачивании страницы и на который можно будет записать до 40 минут видео. Новый рекламный носитель в производстве гораздо дороже традиционных. Однако, как считает корреспондент ВВС в США Раджеш Мирчандани, рекламодатели прекрасно понимают, что в условиях небывалой конкуренции как никогда важно суметь привлечь к себе внимание.

В штате Северная Каролина установили билборд с изображением бифштекса, который источает запах жареного мяса. Рекламную акцию проводит сеть продовольственных магазинов Bloom.

На билборде, расположенном в городе Мурсвиле, рекламщики изобразили кусок стейка на вилке. Однако проезжающих мимо водителей привлекает запах мяса, якобы готовящегося на гриле. Аромат распространяется благодаря мощному вентилятору, установленному сзади билборда, который выдувает воздух на картриджи с соответствующим запахом. Система была разработана компанией

Scent Air, специализирующейся на создании ароматов и оборудования для их распространения в казино, отелях и магазинах.

Весьма интересным кажется ещё одна из новейших информационных технологий по обеспечению продвижения товаров на рынок. Называется она Туманный экран (дымовой экран). Это устройство, создающее из мельчайших капелек воды плоскую поверхность для демонстрации изображений или видеороликов. Вы можете беспрепятственно пройти сквозь инсталляцию, не разрушив ее. Туман, извлекаемый из обычной воды, растворяется в течение нескольких секунд после выключения, не оставляя никаких следов. Зритель может прямо войти в изображение!

Туманный экран мгновенно привлекает внимание посетителей, независимо от возраста, статуса и профессии. Все хотят прикоснуться к волшебству и пройти сквозь экран. Воспользуйтесь этим и сделайте Вашу продукцию центром внимания. Клиенты, прошедшие через логотип Вашей компании, навсегда запомнят это удивительное ощущение и изображение, через которое они прошли. Это качественно новый уровень рекламного воздействия на клиента.

Туманный экран сразу же собирает зрителей, которые начинают играть с ним. Экран может быть использован для привлечения людей на выставочных стендах, в музеях, торговых и деловых центрах, при проведении PR акций. Зритель может не только свободно проходить сквозь изображение на Туманном экране, но и управлять им, используя интерактивную функцию Туманного экрана.

Конечно это лишь небольшая часть из всех инноваций, применяемых для реализации рекламной деятельности, но глядя на подобный прогресс в этой сфере, можно лишь удивляться и надеяться на ещё большее её развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 18.07.2011) «О рекламе» [Электронный ресурс] URL <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc>
2. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Питер, 2010. – 213 с.
3. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2010. – 736с.
4. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учеб. / В.И. Беляев. – М.: КНОРУС, 2012. – 456 с.
5. Бендина, Н.В. Маркетинг (конспект лекций). / Н. В. Бендина. – М.: «Приор-издат», 2011. – 215 с.
6. Головлева, Е.Л. Основы рекламы / Е.Л. Головлева. – М.: ОАО «Московские учебники», 2010. – 271 с.
7. Евстафьев, В.А. Введение в медиапланирование / В.А. Евстафьев, В.Н. Яссонов. – М.: Рой, 2012. – 260 с.
8. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. / Ф. Котлер; Пер.с англ. В. А. Гольдича и А. И. Оганесовой. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2009. – 272 с.

9. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.: Издательский дом «Вильямс», 2012. – 944с.

10. Маркетинг: Общий курс: Учебное пособие /Под ред. Н. Я. Калюжниковой, А. Я. Якобсона. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2011. – 795 с.

УДК 334.723

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧАСТО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РОССИИ

**Ядова М.А., гр. 11-ПЖ
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю, в том числе и в России. Однако наиболее актуальным государственно-частное партнерство (ГЧП) стало в последние десятилетия.

Мировой опыт показывает, что ГЧП позволяет увеличивать эффективность систем жизнеобеспечения общества, решать ряд стратегических социальных и экономических задач.

Сегодня в России отмечаются попытки решения комплекса проблем в сфере здравоохранения, образования, коммунальной и транспортной инфраструктуры на основе партнерства государства и бизнеса. Но пока они носят точечный экспериментальный характер, и их реализация сталкивается с существенными препятствиями, для преодоления которых требуются соответствующие изменения в институциональной системе страны.

Наметившийся экономический рост и успех экономических преобразований в России, потребность решения ряда социальных проблем вызывают необходимость изменений и создания предпосылок для эффективного партнерства государства и бизнеса. С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций. С другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования. ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

Объектами государственно-частного партнёрства в соответствии со ст. 6 Закона могут выступать:

1. Объекты транспортной инфраструктуры и транспорта;
2. Система коммунального хозяйства;
3. Объекты энергосбережения;
4. Объекты подвижной и стационарной связи и телекоммуникаций;
5. Объекты, используемые для осуществления медицинской, лечебно-профилактической и иной деятельности в системе здравоохранения;

6. Объекты образования, воспитания, культуры и социального обслуживания;

7. Объекты, используемые для осуществления туризма, рекреации и спорта.

Более подробно рассмотрим, формирование и развитие частно-государственного партнёрства в транспортной инфраструктуре России.

Экономическая стратегия Правительства РФ, определяет транспортную систему России как важнейшую составную часть производственной инфраструктуры, а её развитие как одну из приоритетных задач государственной деятельности. Создание устойчиво функционирующей и динамично развивающейся национальной транспортной системы является необходимым условием подъёма экономики и повышения уровня жизни граждан [1].

Современное состояние объектов инфраструктурных отраслей характеризуется высоким физическим износом, что в значительной степени ограничивает прогрессивные технологические и институциональные изменения в экономике. Производственная инфраструктура страны эксплуатируется ещё с советских времён. Так в транспортном комплексе износ основных фондов составляет 55-70%, выработали срок службы газопроводов - 14%, износ магистральных нефтепроводов составляет более 70%, более 60%, федеральных автомобильных дорог на сегодняшний день не соответствуют целому ряду нормативных эксплуатационных показателей.

Для решения проблемы модернизации транспортной системы страны были разработаны федеральные и отраслевые целевые программы развития всех видов транспорта, реализация которых должна обеспечить эффективное удовлетворение потребностей экономики и населения в перевозках грузов и пассажиров в рыночных условиях. Целевые программы являются одним из важнейших средств активного воздействия на социально-экономическое развитие нашего государства и должны быть сосредоточены на реализации крупномасштабных проектов, направленных на решение системных проблем [2].

Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002-2010)» далее программа разработана на основе Транспортной стратегии РФ на период до 2020 г. И ряда других документов, отражающих среднесрочные и долгосрочные прогнозы социально-экономического развития РФ.

Предполагалось, что реализация Программы позволит решить ряд задач, среди которых внедрение механизмов реализации мероприятий, основанных на взаимовыгодном сотрудничестве государства и частного капитала, позволяющих привлечь дополнительные финансовые ресурсы для решения приоритетных задач государственной политики и сконцентрировать бюджетные и внебюджетные ресурсы на реализации масштабных высокотехнологичных проектов развития объектов транспортной инфраструктуры [3].

Государственно-частное партнёрство представляет собой взаимовыгодное средне- и долгосрочное сотрудничество между государством и бизнесом, реализуемое в различных формах и ставящее своей целью решение политических

и общественно значимых задач на национальном, региональном и местных уровнях.

Проекты развития транспортной инфраструктуры:

- строительство платной автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр»;

- строительство Орловского тоннеля под рекой Невой;

- новый вид пассажирского транспорта «Надземный экспресс»;

- развитие аэропорта «Пулково»;

- западный скоростной диаметр.

Сроки проекта: 2004-2014 гг. Бюджет проекта: 212,725 млрд. руб. Форма реализации: ГЧП в форме концессии. Скоростная автомагистраль позволит вместе с КАД замкнуть вокруг Санкт-Петербурга первое транспортное кольцо. Общая протяженность трассы: 46,6 км. Количество транспортных развязок – 14. Пропускная способность: до 128000 автомобилей в сутки.

Строительство Орловского тоннеля под рекой Невой. Сроки проекта: 2005-2015 гг. Бюджет проекта: 47,741 млрд. руб. Форма реализации: ГЧП в форме концессии. Срок действия Концессионного соглашения: 30 лет с даты заключения. Описание проекта: Круглосуточная автодорожная связь центра и северо-востока города, которая продлит время разводки мостов и увеличит международные перевозки по трассе Волго-Балтийского водного пути. Эксплуатация тоннеля будет осуществляться на платной основе. Общая протяженность тоннеля: 1 километр. Количество полос движения: 6. Пропускная способность: 60000 автомобилей в сутки. Расположение проекта: Центр города. Между Литейными Большеохтинским мостами.

Новый вид пассажирского транспорта «НАДЗЕМНЫЙ ЭКСПРЕСС». Сроки проекта: 2007-2014 гг. Бюджет проекта: 34 млрд. руб. Форма реализации: ГЧП. Срок действия Концессионного соглашения: 30 лет с даты заключения. Описание проекта: Новый вид пассажирского транспорта, который позволит улучшить качество обслуживания общественным транспортом южной части города, разгрузить улично-дорожную сеть, повысит комфорт и скорость передвижения пассажиров. Соединит 6 административных районов. Общая протяженность трассы: 29,9 км, из них 22 км по эстакаде. Количество остановочных пунктов: 16. Средняя скорость движения с учетом остановок: 35 км/ч.

Развитие аэропорта «Пулково». Сроки проекта: 2008-2014 гг. (строительство нового терминала). Бюджет проекта: 28 млрд. руб. Форма реализации: ГЧП, со стороны государства – СПб в лице Комитета по транспортно-транзитной политике и ОАО «Аэропорт Пулково». Победитель конкурса получит аэропорт в управление на 30 лет. Описание проекта: Строительство централизованного пассажирского терминала, на основе реконструкции существующего аэровокзала, второй взлетно-посадочной полосы и рулежных дорожек, а также строительства нового здания на участке, прилегающем к существующему «Пулково-1». Развитие коммерческой инфраструктуры, включающей гостиницы, бизнес-центр, офисные здания, коммерческие зоны, автомобильные парковки [4].

Россия обладает огромными возможностями для реализации инфраструктурных проектов с привлечением российского и международного капитала на основе ГЧП в таких сферах, как автомобильное хозяйство, железные дороги, порты, аэропорты, магистральные трубопроводы. Применение механизмов ГЧП позволит привлечь в проекты средства частных инвесторов и кредиты банков, в том числе международных, что в конечном итоге позволит нашему государству в условиях текущего мирового финансово-экономического кризиса не допустить падения экономической активности, роста безработицы, резкого снижения уровня жизни населения. Кроме того, это даст возможность продолжать реализацию стратегических проектов на длительную перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 октября 2010 г. N 1660-р г. Москва, Концепция ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».
2. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2010. – С. 14.
3. Дерябина М.А.. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2011. – № 8. – С. 56.
4. Формирование комплексного механизма государственно-частного партнерства // Общество и экономика. – 2011. – № 8. – С. 158–178.

**ФАКУЛЬТЕТ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО
И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**INSIDE REPAIR – IS IT A BURDEN OR A PLEASURE?
WHAT, WHERE AND HOW SHOULD YOU START?**

**Igrashkina N.A., gr. 21-S
Head Legostaeva O.V.**

Many people are afraid to do an inside repairing, because they think it's rather difficult to accomplish without help of specialists. They are sure they won't be able to do it themselves and that they would ruin everything in their houses if they try. Moreover house-repairing is a huge spending of money. The main purpose of my work is to prove you that you can repair some things in your house or flat by yourself. Sometimes it even can cost you less than you have expected.

I would like to begin with the types of repairing. The 1st one is major repairs. People need this kind of repairing when they want to make replanning of the house or renovate the main systems such as heating facilities, electrical and water-supply systems. Such thing as major repairs is very serious and difficult, that's why it's better to resort to the help of professionals.

Next we come to redecoration. This type of repairing is the simplest and the cheapest. The purpose of redecoration is to renew the condition of the living space according to the modern requirements in a short period of time at minimal costs. I am going to tell you about this type of repairing. Let's turn to the main steps of redecoration. First of all, you should create the design-project of the room, where you want to make a repairing. It will help you to realize the number of planned works. To my mind at this step you can show your creativity.

Now, turning to the next step you should remote the pieces of furniture from the room, where you are planning to do the redecoration. By the way, it can be easier to put the large objects, like wardrobe, in the center of room and cover it.

The third step is dismantling old covering from the walls, floor and ceiling. I think it's really very funny, because you can feel yourself like a destroyer in the house. It can be a good psychological relaxation for you.

We come to painting and finishing works. I will try to talk a lot about this step. I would like to begin with windows, doors and ceiling. To my mind the best solution for it is painting. Changing the windows and doors is not the part of redecoration. That's why you can try to renew them using special paint.

There are a lot of ways to decorate the walls in your flat. To my mind wallpaper is the best one for everybody because it's not expensive and easy to apply. Nowadays the market supplies many kinds of wallpaper which are made from different materials and can be of various colours. In my opinion washable wallpaper is the best variant for the kitchen. For a nursery it's better to choose ecological and hypoallergenic materials. Besides the colours in this room should be soft, because bright ones can activate the

nervous system of a child. For a teenager it's preferable to create a high-tech style. In the bedroom, the wallpaper of neutral colours will be the best solution. Living-room is a place where you can spend time with friends, guests. That's why the décor in here should be luxurious.

Let's now turn to the types of floor covering. Natural parquet is the most expensive variant, but ecological and beautiful. It will serve you for years. Laminate is less expensive than parquet; and quality is also good. In some rooms like kitchen or bathroom you can decide to use tile. The biggest minus of it is cold floor as a result. Of course you can provide the heating system, but it will cost a lot. Linoleum is cheap and simple variant, more than that is very popular in our country. And finally carpeting, it's difficult to clean this type of covering. You will need to buy a washing vacuum cleaner.

That's all I want to say about painting and finishing works as a step of redecoration. In addition to the main part of my work I would like to tell you about some new technologies of repairing and interesting ideas.

For those who want to be creative in the process of repairing or who are eager to impress their children with some cute and bright images there is the type of wallpaper which people can paint themselves the way they like most. There is also such thing as patterned paint rollers, which can be used as a way of how a person can decorate the walls in his house [1]. The next idea for your house is "live tile". When a person steps on it – it changes colours. I think it will be a good idea for you to use luminous stickers to decorate ceiling in the child's room. He or she will sleep well looking at the magic pictures.

To conclude, I'd like to leave you with the following thought that it's possible for everyone to make a redecoration. There is a big minus of this type of repairing – the result of your work can be bad. However, it will cost you less than you have expected. Redecoration is a good way for you to improve relationships with relatives.

LIST OF REFERENCES

1. Patterned paint rollers. // The painted house. – [Электронный ресурс]. URL: <http://the-painted-house.co.uk/applicators-and-designs/designs/> (дата обращения 03.04.2014)

УДК 811.111:338.22](062)

MANAGING HUMAN RESOURCES IN SMALL AND ENTREPRENEURIAL FIRMS

**Nozdrina D.Yu., 21-M
Head Melnikova I.**

When human civilization was in the necessity stage, people were used to consume natural resources surrounding them. With demographic changes and

development of human society, human need had grown and to meet this growing need trade became a prominent mean. Initially, people used to do trading among groups and in unstructured ways. Later, with distinction among groups and geographical boundaries commercial procedures evolved to satisfy growing human needs. The people associated with these, became business people and gradually their organization evolved as companies. Previously these companies were confined among their own regional and national boundaries. But competition grew, they were forced to expand their businesses in other countries – they became international.

Most people work for small businesses or create new small businesses of their own, and such businesses have special human resource management needs. The main purpose of this article is to help you apply what you know about human resource management to running a small business. The main topics we'll discuss include the small business challenge; using the Internet and government tools to support the human resource effort; leveraging small size with familiarity, flexibility, fairness, and informality; using professional employer organizations; and managing human resource systems, procedures, and paperwork.

Human resource management is about managing human relations in individual and group level and human relation in the interrelationship among people as they work together to achieve organizational goal and attain satisfaction in terms of achieving their objectives. It integrates knowledge from the disciplines of psychology, sociology, and anthropology. Psychology, the study of why people behave in certain ways, facilitates understanding of learning, thinking, and developmental processes.

Sociology is an inquiry into how people behave in groups and focuses on the impact that groups have on their behavior. By examining symbols and art crafts, anthropology studies culture of the past and is concerned with discovering how past occurrences influence their behavior.[1] Human relations draws on knowledge of the behavior science, unify this information, and apply it to the study of human interrelationships.

Today's managers operate in a world, where culture changes more rapidly than in any other period of human history. To survive and develop managers need new skills to cope with these changes in their life styles.

Every manager should consider the constraints imposed by the cultural context, because it is impossible to coordinate the actions of people without a deep understanding of their values, beliefs and expressions.

There are many ways of examining cultural differences and their importance on management. Culture can affect managerial attitudes, managerial ideology, and even business government relations.

There are four major dimensions of culture:

Power distance is the extent to which less powerful members of institutions or organization accept that power is distributed unequally. A greater power distance indicates an accepted hierarchy in organizational relationship, a smaller power distance relates to greater participation in decision-making, and greater equality in the organization.

Uncertainty avoidance is the extent to which people feel threatened by ambiguous situations, and have created belief and institution that try to avoid these. People with high uncertainty avoidance try to limit conflict and risk taking.

Individualism – Collectivism. This dimension relates to whether participants are concerned about their own needs, goals and achievements or whether the social group norms and benefit take precedence. Individualism is the tendency of people to look after themselves and their immediate families. The collectivism is the tendency of people to belong to groups or collectives and to look after each other in exchange for loyalty.

Masculinity – Femininity. There is basic dichotomy between the rational achievement orientation and the emotional affiliation orientation. Masculinity is defined as a situation in which the dominant factors in society are success and money. In contrary, femininity is the term used to describe a situation in which the dominant values in society are caring for others and the quality of life

In some respects there's nothing small about small business. More than half the people working in the United States (about 68 million out of 118 million) work for small firms. Small businesses as a group also account for most of the 600,000 or so new businesses created every year, as well as for most of the business growth (small firms grow faster than big ones). And small firms create most of the new jobs in the United States. Statistically speaking, therefore, most people graduating from college in the next few years will work for small businesses those with less than 200 or so employees. Anyone interested in human resource management thus needs to understand how managing human resources in small firms is different from doing so in huge multinationals.

Managing human resources in small firms is different for four main reasons: size, priorities, informality, and the nature of the entrepreneur.

SIZE. For one thing, it would be very unusual to find a very small business under 90 or so employees with a dedicated human resource management professional. The rule of thumb is that it's not until a company reaches the 100-employee milestone that it can afford an HR specialist. Yet even five- or six-person retail shops must recruit, select, train, and compensate employees. So in such situations, it's usually the owner and (sometimes) his or her assistant that does all the HR paperwork and tasks.

PRIORITIES. It's not just size but the realities that drive many small business managers and entrepreneurs (the men and women who provide the vision and spark that starts a new business) to expend more time and resources on non-HR issues. After studying small e-commerce firms in the United Kingdom, one researcher concluded that, as important as human resource management is, it simply wasn't a high priority for these firms. Given their shortage of resources in terms of time, money, people and expertise, a typical SME [small- and medium-size enterprise] manager's organizational imperatives are perceived elsewhere, in finance, production and marketing, with HR of diminished relative importance.

INFORMALITY. One effect of this is that human resource management tends to be more informal in smaller firms. For example, one study analyzed training practices in about 900 family and non-family small companies. Training tended to be informal,

with an emphasis on methods like coworker and supervisory on-the-job training. Such informality isn't just due to a lack of expertise and resources (although that's part of it); it's also partly a matter of survival. Entrepreneurs must be able to react quickly to changes in competitive conditions. Given that, there's logic in keeping things like compensation policies flexible. The need for small businesses to adapt quickly to competitive challenges often means handling matters like raises, appraisals, and time off on an informal, reactive basis with a short time horizon.

THE ENTREPRENEUR. Entrepreneurs are people who create businesses under risky conditions, and starting new businesses from scratch is always risky. Researchers believe that small firms' relative informality partly stems from entrepreneurs' unique personalities. Entrepreneurs tend (among other things) to be controlling. Owners tend to want to impose their stamp and personal management style on internal matters, including the primary goal and orientation of the firm, its working conditions and policies, and the style of internal and external communication and how this is communicated to the staff. [2]

So these four differences have several human resource management related implications for small businesses.

First, their more rudimentary human resource practices may put small business owners at a competitive disadvantage. A small business owner not using tools like Web-based recruiting is accumulating unnecessary costs, and probably deriving inferior results compared to larger competitors.

Second, there is a lack of specialized HR expertise. In most (larger) small businesses, there are at most one or two dedicated human resource management people. This makes it more likely that they'll miss problems in specific areas, such as equal employment law, or occupational safety. This may produce legal or other problems.

Third, the smaller firm often hasn't the time or specialized expertise to understand the legal implications for instance, of innocently (but inappropriately) masking a female job candidate if she's thinking of starting a family.

Fourth, the small business owner may not be fully complying with compensation regulations and laws. Examples include paying compensatory time for overtime hours worked, and distinguishing between employees and independent contractors.

Fifth, paperwork duplication leads to data entry errors. Small businesses often don't use human resource information systems, so employee data (name, address, marital status, and so on) often appears on multiple human resource forms (medical enrollment forms, W-4 forms, and so on). Any personal data change requires manually changing all forms. This is time-consuming and inefficient, and can trigger errors.

In summary, the following factors affect Human Resource management in small companies [4]: organization structure, communication process and language, responsibility and authority structure, employee participation and loyalty of the employees, job design, compensation and reward system, training and development, fair competition among employee, organizational culture, level of team maturity, flexibility and strictness, cultural differences.

With the globalization of the world economy, even small firms are discovering that success depends on marketing and managing abroad. But expanding abroad requires putting in place management systems to control overseas activities. These systems include managerial controls, planning systems, and, of course, human resource management systems for recruiting, selecting, training, appraising, and compensating workers abroad. Managing human resources internationally creates challenges. For one thing, differences in cultures and economic and legal systems influence employer HR practices from country to country.

So for human resource manager the abovementioned steps are very important and these have to be fulfilled to ensure smooth and efficient operation of the joint venture.

LIST OF REFERENCES

1. Amacom – “Managing HR in small and mid sized companies” – American management Association – New York 1987.
2. Hamis Philip R. – Moran Robert T. – “Managing cultural differences” – Gulf publishing company Houston – Texas, 1991.
3. Hirsch Georges, Swierczek Fredric W. “Multicultural perspectives on European and Asian Management” – EAP 20th Anniversary.
4. Jenks V.O – “Human relations in organization” – Harper and Row, New York.

УДК:811.111:339.543.622](470+574+476)(062)

THE RUSSIA-BELARUS-KAZAKHSTAN CUSTOMS UNION

Sankov N.V., gr. 22-TD
Head Batischeva J.

More than three years have elapsed since Russia, Kazakhstan and Belarus boldly began to link their economies by forming a Customs Union planned to evolve into a more ambitious common market by 2012, with Russia as its head.

Russia, Kazakhstan and Belarus have launched a Customs Union as a first step towards forming a broader EU-type economic alliance of former Soviet states.

On January 1, 2010, the Russia-Kazakhstan-Belarus Customs Union came into effect and as of July 1, 2011, all customs borders between these three states have been removed. As a result, customs clearance of goods originating in any of these three states, along with goods that have been imported into one of these three states from other countries and released for free circulation, may be transferred between the three states without undergoing customs clearance and customs control procedures.

The leaders of Russia, Belarus and Kazakhstan took their longest stride to date in linking their economies, forming a customs union [that they say will soon evolve into a more ambitious common market, with Russia as its head]. The agreement eases trade among the three large former Soviet economies, creates common customs territory and

setting a common customs tariffs and other regulations in trade with other countries. The agreement eliminates obstacles to trade and investment that went up after the collapse of the Soviet Union, which could give a boost to the region's economies by introducing them to greater competition. The signing was a victory for Russia's leaders, who have made the Customs Union a pet project for a variety of reasons, notably because Moscow stands to benefit as a natural leader for regional finance and trade. For now the greatest achieved goal is the creation of common economic space with freedom of movement of goods, services, labour and capital.

Leaders of Kyrgyzstan and Tajikistan have voiced their interest in potentially joining the union as well. The Ukrainian ex-President Yanukovich has stated Ukraine is "searching for mechanisms of cooperation that will allow us to work with the Customs Union to the extent which Ukrainian laws and our obligations to world organizations such as the World Trade Organization allow."

This alliance brings great changes to the world economic. For companies that export goods to Russia, Belarus or Kazakhstan, it is of key importance to follow-up on the Common External Tariffs which came into force as of January 1, 2010. The amount of duties to be paid upon importation into Russia, Belarus or Kazakhstan depends not only on the tariff rate which is linked to the classification of the goods concerned, but also on the origin of these goods.

There may be options to strategically source the components of goods so that they can be imported against a lower, preferential duty rate. Furthermore, the payable amount of duties is calculated based on the customs value of the imported goods. Usually there are options to lower the customs value currently being used for customs clearance purposes. The above will also impact other indirect taxes, as the procedure for the payment of VAT and excise tax in the Customs Union will also be regulated by the Agreement on the principles for the collection of indirect taxes upon the export and import of goods between the three countries. Only goods that qualify as "Customs Union goods" can freely move within the unified customs territory. Pursuant to Article 4 of the Customs Code*, this status is applied to goods when such goods have been:

1. Fully produced in the territory of the Customs Union.
2. Released for domestic consumption with the payment of customs duties at the Unified Customs Rates of the Customs Union.
3. Produced in the territory of the Customs Union from goods fully produced or released for domestic consumption.

Consequently, the principle for determining the status of the goods for customs purposes prevails in trade relations between member states of the Customs Union. Previously, under the CIS (Commonwealth of Independent States) free trade agreement, preferential trade was based on the country of origin of the goods, and this was how trade was conducted among Russia, Belarus and Kazakhstan. Now with the establishment of the Customs Union, it is imperative that goods be recognized by customs authorities as "Goods of the Customs Union" and accordingly be allowed to move freely within the unified customs territory without the restrictions that are imposed on other goods. Goods which do not meet the criteria for goods of the Customs

Union, or for which no documents were presented to show that they originate from a member state or that they were released for domestic consumption in the territory of the Customs Union, are to undergo customs clearance procedures with the (additional) payment of customs duties and the submission of the relevant documents.

A significant milestone for the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan was reached on 1 July 2010 (6 July 2010 for Belarus) as the Customs Code of the Customs Union went into effect and established a unified customs territory. The Customs Code generally provides for common customs procedures and common rules for goods declaration; common rules for customs duty determination and collection; and Common rules for customs clearing and customs control. The Customs Code has direct effect on the member states and also takes precedence over other provisions of the customs legislation of the Customs Union and national legislation.

LIST OF REFERENCES

1. Konovalenko S., The Federal customs service of the CIS, international life. - 2008. - № 8 - 9. - C. 19 - 21.
2. Customs regulation in the CIS framework // the Customs service. 2007. - № 4. - C. 5.
3. Customs code of the customs Union [Electronic resource] // http://www.tamognia.ru/doc_base/document.php?ID=1455037
4. Prospects of cooperation of Russia with the countries of EU and CIS [Electronic resource] // <http://uchil.net/?cm=46727>

УДК: 811.111:[327(470+571:321.64(477))](062)

THE GOVERNMENT THAT IS FIGHTING A FASCIST COUP

Vorontsova S.A., gr. 21-U
Head Klierina L.A.

While the West is critical of Russia's actions in Ukraine, people in Moscow believe their government is fighting a fascist coup.

Listen to Western politicians debating Ukraine and you will hear that the Russian government is acting illegally and aggressively.

Talk to Russians and you will hear them make the same blame about new government in Ukraine.

Russian politicians will tell you that the demonstrators who were traveling Viktor Yanukovych from power are not democrats; they are ultra-national extremists, even Nazis.

This is not because they think Yanukovych is absolutely right - even President Putin accuses him of corruption. But they argue that the president-elect should not be kicked out of office by an angry mob.

The editor of the newspaper Communist Party, Boris Komotskiy, is also a Communist member of parliament, a political opponent of President Putin. But on this issue his only criticism is that Putin didn't act quickly enough.

He said: «We believe that all that is happening in Ukraine today is characterised as an fascist coup».

«Their weapons, their insignia, is decidedly Nazi, there can be no doubt about that. So we think that any action taken to prevent that has to be the strongest possible.»

To try to explain Russia's perspective, let's imagine that similar events occurred in Spain.

Let's suppose that for months there have been violent protests on the streets of Madrid, with demonstrators demanding that the Spanish prime minister and his government should resign.

Eventually the protests escalate and the security forces open fire using live ammunition and kill many people. Key members of the government flee the country for their own safety.

How would Britain and other fellow members of the European Union react to the turmoil?

Would they, as democratically elected governments support the prime minister, or hail the demonstrators for their bravery and encourage them to form a new government?

And then let's imagine that the newly elected government in Madrid begins adopt legislation. As a result, half of Britons who live in Spain feel discriminated against. It orders them to speak only Spanish when dealing with state employees. How does Downing Street react to that?

This is an over-simplification of course, but it gives a sense of how the Russians feel about the new men and women in charge in their neighbouring country.

Mr Komotskiy noted: «The first laws that the new Kiev authorities started to push were very nationalist - the prohibition on the use of the Russian language in the places densely populated by Russians. Russians do not live in just some places, they live all across Ukraine.

«We have examples where a Russian doctor has to write out a prescription to a Russian patient in Ukrainian. This isn't normal.»

«In Russia it would be quite hard to find someone who thinks that Crimea is Ukrainian».

«Here mostly everyone thinks that this is our land, that historically an injustice has been done, and that it should be returned to us.

The final results of the referendum in the Crimea revealed that the Republic of Crimea to become part of Russia. Moscow has strongly backed the referendum.

President Obama emphasized that the Crimean 'referendum,' which violates the Ukrainian constitution and occurred under duress of Russian military intervention, would never be recognized by the United States and the international community,» it said.

We know this point of view, but nevertheless, we have our own. The referendum was conducted in full accordance with international law.

March 18 signed an intergovernmental agreement on the adoption of the Crimea and Sevastopol to Russia.

«We are going home. Crimea is in Russia,» Crimea's Prime Minister Sergey Aksyonov told crowds celebrating in Simferopol's Lenin Square. Welcome!

УДК 881.161.1'06: 502(062)

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РУССКОГО ЯЗЫКА

**Авилкина Н.И., гр. 11-Ю
Рук. Дружинина С.И.**

«Плачет сердце, глядя на растерзанное, одурманенное Отечество, полнится жалостью и скорбью душа, взирая на позор Святой Руси. Но ведь не безотраднa наша беда, не окончательна гибель, не утерян спасительный путь? Объединимся же под сенью родных святынь, объединимся сознательно и прочно – тогда обретём силы для исправления жизни, для возрождения великого русского мира», – писал И.М. Снычёв. Эти слова митрополита Санкт-Петербургского и Ладожского – программа обретения пути к животворным источникам русской духовности, её народным корням.

Чувство единения со своим народом, знание и уважение истории своей земли, традиций, своей культуры, понимание народного характера, его стержня невозможно без знания родного языка. Язык любого народа – это его историческая память, воплощенная в слове. Тысячелетняя духовная культура, жизнь русского народа своеобразно и неповторимо отразились в русском языке, в его устной и письменной формах, в памятниках различных жанров: от древнерусских летописей и былин до произведений современной художественной литературы. Значит, культура языка, культура слова предстает как неразрывная связь многих поколений.

Родной язык – душа нации. В языке и через язык выявляются такие важнейшие особенности и черты нации, как её психология, характер народа, склад его мышления, самобытная неповторимость художественного творчества, нравственное состояние.

«Берегите чистоту языка, как святыню! Русский язык так богат и гибок, что нам нечего брать у тех, кто беднее нас», – так писал И. С. Тургенев в XIX веке, обращаясь к потомкам. Он как будто предвидел, что состояние русского языка в последующие века может ухудшиться. На наших глазах происходит нравственная деградация общества, наблюдается удручающе низкий уровень духовности. Это напрямую отражается в языке. С экранов телевизоров, по радио мы слышим сниженную, вульгарную речь, граничащую с уголовным жаргоном.

Языковая культура россиян, в первую очередь, культура речи – это степень владения литературным языком (его нормами, стилистическими, лексическими и грамматическими ресурсами) в целях наиболее эффективного общения в

различных условиях коммуникации. Экологический подход к вопросам культуры речи, речевого общения предполагает ответственное отношение к национальным языковым традициям, воспитание любви к родному языку, заботу о его будущем. Все это и составляет сущность экологического аспекта культуры речи.

В современном литературном языке происходит интенсивное сближение традиционных письменных и устных средств с обиходно-разговорной стихией, городским просторечием, социальными и профессиональными диалектами. Однако раскрепощение литературных норм не должно приводить к их расшатыванию или стилистическому снижению. В качестве неизбежного процесса такое раскрепощение создает условия для богатства и разнообразия всех выразительных средств и, следовательно, для совершенствования речевой культуры. Вместе с тем, нам хорошо известно, что современная устная и письменная речь стилистически снижается и огрубляется. Язык художественной литературы испытывает тяготение к безликости и стандартности, язык науки страдает от ненужной усложненности, обилия не всегда оправданных иноязычных заимствований в области терминологии, публицистика подчас грешит многословием, невнятистью и невыразительностью.

Состояние современного литературного языка волнует писателей, журналистов, ученых, широкие круги образованных людей, всех, кому небезразлична судьба русской речи, кто всерьез озабочен состоянием ее культуры.

С какими же проблемами сталкивается современный русский язык? На мой взгляд, наиболее острыми являются засорение языка терминами и словесными оборотами иностранного происхождения, всё более широкое использование в русской речи слов и оборотов жаргонного характера и сквернословия, молодёжный сленг, транслитерация.

Заимствование – один из традиционных источников пополнения лексики русского языка. Огромным потоком хлынули иноязычные слова (преимущественно из английского) в последние годы. Причём не только появились новые слова, но и расширилась сфера употребления ранее заимствованных специальных слов (в области экономики, финансов, техники и т.д.) [1].

Заимствование из английского языка в русский далеко не новое явление, это происходит уже не первый век. Однако современный русский язык буквально напичкан англицизмами благодаря СМИ, Интернету, индустрии маркетинга. В англоязычных странах, если хотят сделать меню ресторана более изысканным, добавляют французские слова и удваивают цены. В России заменяют обычные русские слова английскими в транслитерации. Сегодня сходить на *бизнес-ланч* гораздо более привлекательно, чем сходить на обед. Даже если посетители едят точно то же самое, контекст будет совершенно иным.

В языке современной русской рекламы главенствует английское слово *имидж* (*Имидж – это всё!*). Термин *евро стандарт* стал клише в русском маркетинге, хотя в Европе не имеют понятия, что это вообще значит. Это

выдуманный термин, призванный делать российские товары заслуживающими доверия: если это достаточно хорошо для них, значит, это достаточно хорошо и для нас [2]!

Однако история русского языка показывает, что многие иноязычные слова обогащали русскую лексику, а иноязычный мусор отсеивался, не нанося урона закономерностям самобытного русского языка. Русский язык подчинял своим законам иноязычные слова, так изменяя их, что нередко мы с трудом обнаруживаем в обрусевших словах «иноземцев». Необходима проверка временем: нужное останется, ненужное отсеется.

Острой проблемой современного русского языка является сквернословие: на улице, в транспорте, с телеэкранов и даже среди наших друзей мы слышим ненормативную лексику. Раньше сквернословие было специфическим языком преступников, опустившихся людей, а сейчас ругаются все, даже девушки. Сквернословие становится нормой. Вседозволенность речи оборачивается болезнью интеллекта, бедой искаженного сознания. В медицине известен синдром Туретта, когда человек утрачивает речь, но сохраняет способность сквернословить [3]. Сегодня исследователи бьют тревогу, предупреждая об опасности тотального распространения сквернословия, которое в последнее время принимает угрожающие черты и формы: его можно услышать не только от пьяного, не только, как писал А.И. Солженицын, «при посадке на загородный автобус», но и при душевной беседе.

Д.С. Лихачёв считал, что в основе любых грубых выражений и слов лежит слабость, что бранную лексику используют очень слабые люди из чувства неуверенности в себе, из страха, из боязни, пытаясь таким весьма неудачным способом продемонстрировать свою силу. По-настоящему сильный человек не будет без нужды говорить громко, не будет ругаться матом. Ведь он уверен, что его слово и так весомо. Давайте будем сильными людьми, людьми, живущими в гармонии с окружающим миром звуков и слов, людьми, дышащими чистым воздухом родной речи.

Особенностью развития русского языка в последние десятилетия является широкое распространение жаргонной лексики в литературно-разговорной и фамильярно-разговорной речи (просторечии). Эта лексика становится достоянием публицистики, употребляется в художественной литературе. Разновидностью жаргона является речь современной молодёжи, или сленг. У молодёжи есть желание говорить иначе, чем взрослые, вводить в речь необычные слова: *облом* (неудача), *тащиться*, *кайфовать* (испытывать удовольствие), *прикольный* (интересный), *оторваться* (весело провести время), *париться* (мучиться), *круто* (здорово), *прикид* (одежда) и др. К сожалению, нередко сленговые словечки звучат в рекламе, назойливая повторяемость которой лишает такие слова отрицательной эмоциональной окраски, делает их обычными, нейтральными [4].

Особое место сегодня занимает сетевой сленг – жаргонные слова, при помощи которых общаются люди в Интернете. Из всех видов такого общения наиболее часто употребляемым стал «албанский язык».

Любой пользователь русского Интернета рано или поздно сталкивается с непривычными написаниями знакомых слов. При этом частота употребления таких исковерканных слов достаточно высока. И это не случаи, связанные с безграмотностью пользователей Интернета, данные варианты написания обладают частотностью и системностью, с их использованием активно создаются тексты, ведутся интерактивные диалоги и переписка.

В чем же стратегия данного языка? Возможно, основой его является принцип нарушения нормы, что явно или подспудно декларируется его создателями. При этом происходит нарушение различных норм: а) норм морали; вызов общественной морали и постоянное муссирование «запретных» тем, обилие ненормативной лексики характерно для сайтов, посетители которых являются носителями албанского языка; б) норм языка. Безусловно, общение в рамках Интернета в силу определенной технической специфики провоцирует пользователей на отступление от норм языка. Но причина столь частого игнорирования языковых норм не только в этом. Сознательное отступление от орфографических и пунктуационных норм является знаком того, что «афторы» не имеют о них представления, а не только сознательно бравируют (пример – слишком частое употребление слова *ещё* с пятью орфографическими ошибками: *истчо*).

Любопытно, что в период начального распространения «албанского языка» в сети (2002 г.) были зарегистрированы постоянные конфликты между носителями данного жаргона и приверженцами современного русского литературного языка. Но впоследствии они стали более эпизодическими, да и многие грамотные люди стали использовать в общении именно албанский язык.

Подводя итог сказанному, можно дать следующее определение «албанского языка»: албанский язык – это одна из разновидностей ситуативно обусловленного жаргона, для которого характерно нарочитое нарушение норм и основной функцией которого является самовыражение [2].

Разрушение языка как средства общения приводит к разрушению русской культуры. Последствия могут оказаться печальными, потому что в конечном итоге люди перестанут понимать друг друга.

В этих условиях перед обществом стоит глобальная задача – подготовка культурного, высокообразованного человека, творческой личности, ответственной за состояние окружающей среды. Решение этой задачи направлено на возрождение духовных, нравственных традиций, приобщение молодого поколения к культуре русского народа, формирование нового стиля мышления – экоцентрического, без которого невозможно сохранение жизни в биосфере. Экологию в настоящее время следует рассматривать как мировоззрение, как бережное отношение ко всему живому и ко всему окружающему человека: людям, природе, животным, планете, давшей нам жизнь. Экология природы, экология культуры, экология языка – это грани одной проблемы: сохранения в человеке человечности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабайцева, В.В., Михальская, А.К. Русский язык: 10-11 класс: Учебник для филологического профиля [Текст] / В.В. Бабайцева, А.К. Михальская. - М.: Дрофа, 2013.
2. Костомаров, В.Г. Языковой вкус эпохи. Из наблюдений над речевой практикой масс-медиа [Текст] / В.В. Костомаров. - СПб.: Златоуст, 1999.
3. Костомаров, В.Г. Язык текущего момента: понятие нормы [Текст] / В.Г. Костомаров // Мир русского слова, 2012. - № 4.
4. Шмелев, А.Д. Эволюция русской языковой картины мира в аспекте культуры речи [Текст] / А.Д. Шмелев // Вопросы культуры речи. - М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2011.

УДК 536.463

**НОРМАТИВНЫЕ ОКНА НЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ НЕРАЗРУШЕНИЕ
МАЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПРИ ВЗРЫВАХ ГАЗА****Акинчев А.И., гр. 11-ПГ
Рук. Поландов Ю.Х.**

Взрывы газа в бытовых помещениях продолжают составлять проблему [1]. До сих пор отсутствуют методики, обоснованно нормирующие требования к помещениям, в которых размещается газовое оборудование. К таковым относятся и известные требования [2]. Покажем, что СНиП не обеспечивают выполнение условий взрывобезопасности помещений. Задача решалась компьютерным моделированием процесса взрыва газа метана (бытового) в помещении. Во внимание была принята наиболее опасная ситуация, когда помещение полностью заполнено стехиометрической смесью. Помещение ничем не загромождено.

Моделирование осуществлялось с помощью разработанного в ОрелГТУ программного продукта Вулкан-М [3, 4], адекватность которого подтверждается в течении 10 лет на физических и численных экспериментах. В его основе лежит решение системы дифференциальных уравнений в частных производных, выражающих фундаментальные законы сохранения. Решение системы осуществляется отечественным методом, именуемым методом крупных частиц. Система дополнена уравнениями, описывающими механизм распространения пламени, принятым в ОрёлГТУ [5].

Размер выбранного помещения был принят 3х4х2,2 м. Источник воспламенения располагался по центру помещения. Всего было проведено 5 модельных взрывов. От эксперимента к эксперименту менялась площадь окна: 0,4 м²; 0,6 м²; 0,8 м²; 1 м²; 1,2 м², а все остальные условия экспериментов (начальные и граничные) оставались неизменными. Динамика распространения фронта пламени показана на рисунках 1-6. Полученные результаты показаны на рисунках 7-8.

Помещение разбито на более чем 22000 кубических ячеек размерами $0,1 \times 0,1 \times 0,1$ м.³ Зеленым цветом выделены ячейки моделирующие окно, синим – границы помещения. Красным – фронт пламени. Векторные линии – суть траектории движения газов. Видно, что в сторону окна фронт пламени движется существенно быстрее чем в другом направлении. На рисунке 7 видно, что продолжительность взрыва, при различных размерах окна, практически не меняется. Для площади окна, рекомендованного СНиП и равного $0,8$ м² избыточное давление взрыва имеет пик равный 10 кПа, которого по грубым расчетам достаточно, чтобы нанести серьезные разрушения помещению (так как на стандартное бетонное перекрытие массой 2 т действует 70 кН).

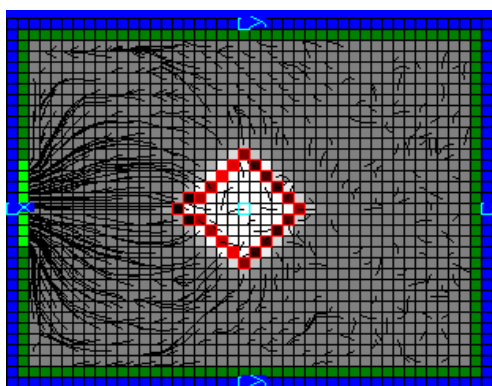


Рисунок 3

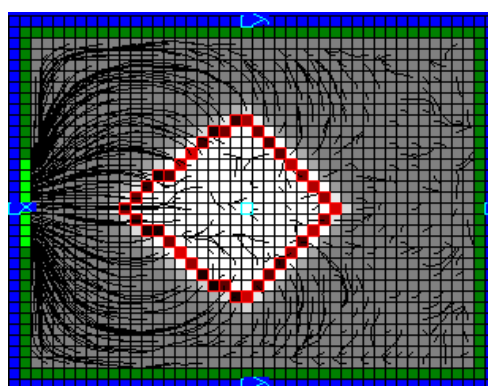


Рисунок 4

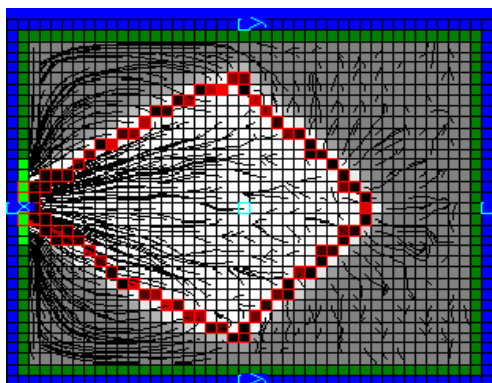


Рисунок 5

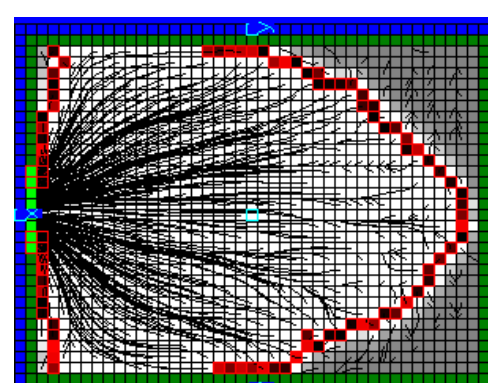


Рисунок 6

Рисунки 1-6 – Динамика распространения фронта пламени

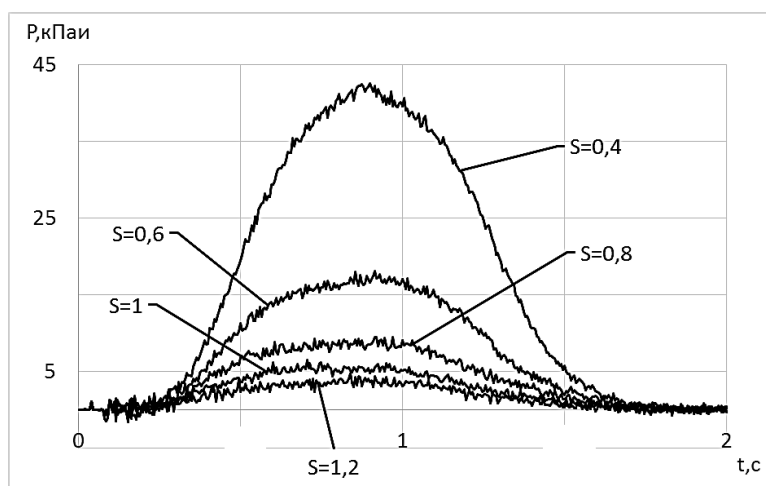


Рисунок 7 – Зависимость величины избыточного давления от времени

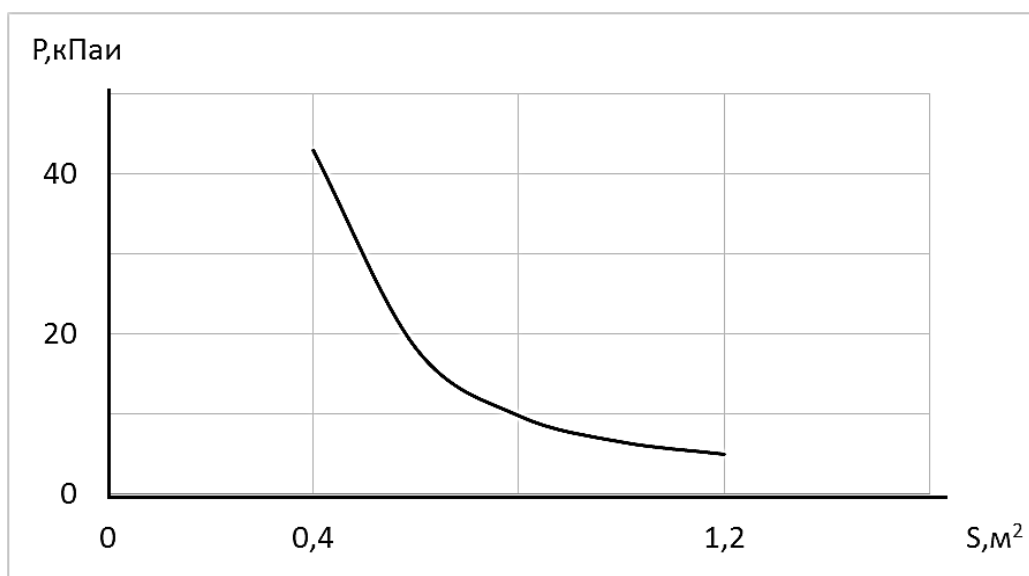


Рисунок 8 – Зависимость величины избыточного давления от площади окна

Из результатов данного исследования можно сделать вывод: в малых помещениях, которыми являются газифицированные кухни, окна, изготовленные в соответствии требованиям СНиП, не обеспечивают неразрушаемость помещения при взрывах газа внутри него.

Исследования проведены в рамках темы НИР №20 «Исследование механики газового взрыва в бытовых помещениях и обоснование мер, обеспечивающих снижение его опасности» входящей в состав базовой части государственного задания на 2014 год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пожарные подвели итоги. Более 18 тысяч россиян погибли в прошедшем году в огне. Управление информации МЧС России. Пожаро-взрывобезопасность. Т. 14, №1, 2005, С. 62-68..

2. Котельные установки. СНиП II-35-76*. 2.04.08-87* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.docload.ru/Basesdoc/2/2008/index.htm>

3. А031.Свидетельство об официальной регистрации программ для ЭВМ–2007614950. Моделирование процессов горения и взрыва газовых смесей «Вулкан-М» / Поландов Ю.Х., Барг М.А., Марков С.С.; заявитель и владелец ГОУ ВПО ОрёлГТУ–№2007613936; заявл. 10.08.2007 г.

4. Polandov Y.H., Babankov V.A., Barg M.A. On the effectiveness of the bypass explosion valve [Текст] / Y.H. Polandov, V.A. Babankov, M.A. Barg // EC-COMAS 2012, Vienna, Austria , p 6.

5. Поландов, Ю.Х. Моделирование процесса горения газовой смеси методом крупных частиц / Ю.Х. Поландов, М.А. Барг, С.А. Власенко // Пожаровзрывобезопасность. – 2007. – №3. – С. 6-9.

УДК 621.039: 539.1](062)

ПРИМЕНЕНИЕ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГИИ

Акинчев А.И., гр. 11-ПГ

Рук. Тарасова М.А.

Двадцать первый век невозможно представить без такого источника энергии, как атомное ядро. Огромные запасы энергии, заключенные внутри ядер являются практически неисчерпаемыми, а применение этой энергии стало настолько важным, что в случае ее исчезновения, можно утверждать, что современный мир, таким, каким мы его знаем, перестал бы существовать.

Ядерная энергия – это энергия, выделяющаяся в процессе превращения ядер атомов. Основные источники ядерной энергии – ядерные реакции, к которым относят реакции деления тяжёлых ядер и синтеза (соединения) лёгких ядер. Последний процесс называют также термоядерными реакциями. Ядерная энергия выделяется в форме кинетической энергии движущихся с огромными скоростями продуктов ядерной реакции (осколков ядер) и часто кроме того в форме γ -излучения. Обычно используют цепную ядерную реакцию деления ядер урана-235 или плутония, реже других тяжёлых ядер (уран-238, торий-232). Ядра делятся при попадании в них нейтрона, при этом получаются новые нейтроны и осколки деления. Нейтроны деления и осколки деления обладают огромной кинетической энергией. Именно эта колоссальная энергия используется сейчас в самых различных сферах.

В основу ядерного оружия положена неуправляемая цепная реакция деления ядра. Существуют две основные схемы: «пушечная» и взрывная имплозия. «Пушечная» схема характерна для самых примитивных моделей ядерного оружия I-го поколения. Суть её заключается в «выстреливании» навстречу друг другу двух блоков делящегося вещества докритической массы. Данный способ детонации возможен только в урановых боеприпасах, так как

плутоний имеет более высокую скорость детонации. Вторая схема подразумевает подрыв боевого ядра бомбы таким образом, чтобы сжатие было направлено в точку фокуса (она может быть одна, или их может быть несколько). Это достигается обкладыванием боевого ядра зарядами взрывчатки и наличием схемы прецизионного управления подрывом.

Мощность ядерного заряда, работающего исключительно на принципах деления тяжёлых элементов, ограничивается сотнями килотонн. Создать более мощный чисто ядерный заряд если и возможно, то крайне затруднительно: увеличение массы делящегося вещества не решает проблему, так как начавшийся взрыв распыляет часть топлива, оно не успевает прореагировать полностью и, таким образом, оказывается бесполезным, лишь увеличивая массу боеприпаса и радиоактивное поражение местности. Самый мощный чисто ядерный боеприпас в мире был испытан в США 15 ноября 1952 года, мощность взрыва составила 500 кт.

Ядерная энергетика – это отрасль энергетики, занимающаяся производством электрической и тепловой энергии путём преобразования ядерной энергии.

Ядерная энергия производится в атомных электрических станциях, используется на атомных ледоколах, атомных подводных лодках; США осуществляют программу по созданию ядерного двигателя для космических кораблей, кроме того, предпринимались попытки создать ядерный двигатель для самолётов (атомолётов) и «атомных» танков.

Для производства ядерной энергии на АЭС используется ядерный реактор. Реактор работает на медленных нейтронах. Активная зона реактора, содержит ядерное топливо - урановые стержни и замедлитель - воду. Вода вокруг урановых стержней является не только замедлителем нейтронов, но и служит для отвода тепла, т.к. внутренняя энергия разлетающихся осколков переходит во внутреннюю энергию окружающей среды - воды. Активная зона окружена отражателем для возвращения нейтронов и защитным слоем бетона. Достижение критической массы топлива осуществляется введением регулирующих стержней (до достижения массы урана = критической массе). Активная зона посредством труб соединена в кольцо (1-ый контур). Вода прокачивается по трубам контура насосом и отдает свою энергию змеевику в теплообменнике, нагревая воду в змеевике (во 2-м контуре). Вода в змеевике превращается в пар, температура которого может достигать 540 градусов. Пар вращает турбину, энергия пара превращается в механическую энергию. Ось турбины вращает ротор электрогенератора, превращая механическую энергию в электрическую. Отработанный (охлажденный) пар поступает в конденсатор, где превращается в воду, возвращающуюся в 1-ый контур.

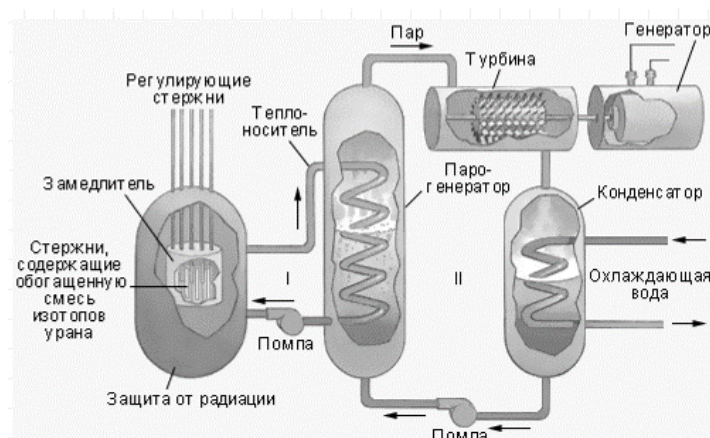


Рисунок 2 – Ядерный реактор на медленных нейтронах

Использование энергии термоядерного синтеза на сегодняшний день является одной из приоритетных задач, так как термоядерные реакции эффективнее реакций ядерного распада. Они дают больший выход энергии и не оставляют после себя отработанного радиоактивного топлива.

Трудно переоценить значение ядерной энергии. Она является нашим «щитом» и «мечом» (ядерное оружие), нашим «очагом, освещающим и согревающим наши дома» (ядерная энергетика). Именно ядерная энергетика может стать альтернативой большинству природных ресурсов (нефть и газ). Ядерная энергия – энергия настоящего, и скорее всего энергия будущего.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акатов А. А., Коряковский Ю. С. Интересные факты об атоме и радиации. М.: Общественный совет Госкорпорации «Росатом», 2009.
2. Акатов А. А., Коряковский Ю. С. Ядерная энергетика на службе человечества. М.: Общественный совет Госкорпорации «Росатом», 2011
3. Емельянов В.С. Краткая энциклопедия «Атомная энергия». М.: Большая Советская Энциклопедия, 1958.
4. Михайлов В.А., Науменко И.А. Ядерная физика и ядерное оружие. М.: Научно-популярная библиотека, 1966.

УДК 316.482.051.63(062)

КОНФЛИКТ ПОКОЛЕНИЙ. ОТЦЫ И ДЕТИ

Афанасьева Д.О., гр. 22-УП
Рук. Рожков Н.Т.

Сколько существует человечество, столько и существуют взаимоотношения между родителями и детьми. Не всегда эти взаимоотношения устраивают обе стороны, несмотря на любовь детей к родителям и наоборот, чаще всего

возникает недопонимание одного поколения другим. Ещё в 5 веке до нашей эры Сократ говорил: «Нынешняя молодёжь привыкла к роскоши. Она отличается дурными манерами, презирает авторитеты. Дети спорят с родителями, жадно глотают еду и изводят учителя».

И это как не странно звучит - закономерность. Попробуем в этом разобраться.

Проблема «отцов и детей» имеет четыре качественно отличных стадии:

1) Дети дошкольного возраста – этап проявления характера, своим упрямством и капризами малыши пытаются узнать, как далеко распространяется их свобода, и самостоятельность. «Я сам» - основной девиз на этом этапе жизни. Главная задача родителей проявить чуткость и осторожность в воспитании, ведь от них во многом зависит - характер, судьба ребенка, и, в конечном счете будущее малыша.

2) Младшие школьники - после беззаботной дошкольной поры на ребенка сразу навалилось множество обязанностей: прилежно учиться, самостоятельно делать домашнее задание, создание хороших отношений с одноклассниками. Родители не должны брать на себя роль строгого судьи и наказывать за плохое поведение и оценки, они должны постараться помочь ребенку справиться со всеми проблемами.

3) Тинейджеры - тот самый «трудный возраст», когда желание свободы переходит все дозволенные «границы» и проявляются попытки самоутвердиться как самостоятельная личность. В тех семьях, где в отношениях между членами семьи существует уважение, доверие и взаимопонимание этот период проходит без особых проблем.

4) Совершеннолетние (период с 17-18 до 27-28 лет) - это тот период, когда всё, что было под запретом (сигареты, алкоголь, секс) теперь становится официально разрешенным. В этот период, выскочив из под родительской опеки, дети стремятся полностью отделить себя от старших. Именно в этот промежуток жизни молодое поколение учится на своих ошибках, пренебрегает родительским советам.

А к 30 годам они сами становятся родителями и участниками проблемы «отцов и детей» уже со стороны «предков».

В этих отношениях происходит цикличность. Вся история человечества состоит из таких циклов.

Что такое для родителей - рождение ребенка?

1) Продолжение рода (инстинкт размножения);

2) Рождение ребенка для себя:

а) «чтобы было кому- то в старости стакан воды подать»

б) чтобы дом был не пустым, а наполнен детским смехом.

Ну как не позволить родить себе очаровашку, чтобы её можно было любить и баловать. Ведь рождение ребенка – это всегда какие-то надежды, мечты и желания родителей.

Почти все родители убеждены, что они знают, что надо сделать, чтобы их «любимое чадо» было счастливым. «Мы то - хорошие родители и поэтому и наш

малыш самый, самый, самый». А иначе быть не может – у кого больше жизненного опыта?! Ответ очевиден – у родителей. Ведь откуда маленькому ребёнку можно знать: как нужно прожить свою жизнь.

Вот отсюда в большинстве случаев и получаются первые конфликты: что надо одеть, куда пойти, с кем можно дружить, а с кем нет. Ведь как бы родителям не хотелось другого, на мой взгляд, ребенок уже рождается со своими взглядами, характером и отношением к жизни. Не буду отрицать, что умное, тактичное воспитание поможет развить в ребенке лучшие личные качества, развить его способности и таланты. Но есть родители, навязывающие свои идеалы и цели в жизни, не всегда считаясь с мнением и желанием ребенка, что приводит к конфликтным ситуациям между поколениями.

Часто родители видят в своих детях воплощение своей несбывшейся мечты. И поэтому для реализации своих мечтаний они уже спланировали будущее своего ребенка, и что именно он должен достичь. Порой, даже не считаясь с мнением самого ребенка, которое может быть прямо противоположно мнению родителей. Что также приводит к конфликту «Отцов и детей».

Каждый ребенок с ранних лет обязан знать, что он, как Человек, имеет право на свое собственное мнение, на свою точку зрения. Такие качества как уважение к родителям, терпение, понимание помогут сохранить отношения, в которых будут нуждаться и он сам и старшие.

Советский педагог и писатель, Антон Семёнович Макаренко, писал: «Воспитание детей - самая важная область нашей жизни. Наши дети - это будущие граждане нашей страны и граждане мира. Они будут творить историю. Наши дети - это будущие отцы и матери, они тоже будут воспитателями своих детей. Наши дети должны вырасти прекрасными гражданами, хорошими отцами и матерями. Но и это не все: наши дети - это наша старость. Правильное воспитание - это наша счастливая старость, плохое воспитание - это наше будущее горе, это наши слезы...»

Но самая большая причина для непонимания друг друга – это то, что родители (особенно дедушки и бабушки) и их дети – «дети» разного времени, разных эпох. У каждого времени свои приоритеты, свои идеалы, свои предпочтения.

Старшему поколению трудно принять то, что нравится и чем увлекаются их дети. Современная музыка, танцы, одежда порой воспринимается ими как что-то несерьезное, смешное.

- «Ну что это за песни такие, вот в нашей юности... было что и кого послушать, не то что теперь».

Время неумолимо бежит и все больше разница в непонимании поколений. Жизнь идёт по другим правилам. И уже обратной дороги нет – всё течет, всё меняется. С каждым годом все больше наука и техника уходят вперед и современные дети живут среди таких вещей, о которых их родители даже не могли мечтать, и тогда это было что-то из области фантастики.

Справедливости ради надо отметить, что юное поколение тоже не всегда право. Некоторые воспринимают своих родных «предков» как людей из прошлого, что они, мол, могут понимать в современных тенденциях, забывая при этом, что пройдет время, и современное юное поколение вырастет, и они сами станут родителями. Мода поменяется и то, что казалось таким крутым и современным окажется для их детей «старьем».

В современном мире проблема «отцов и детей» не утратила своей остроты и актуальности. Сегодня происходит переосмысление многих ценностей, но в силу своего возраста старшее поколение остается консервативным во взгляде на вещи и для них актуальна эта цитата: Чему тебя учили - оказывается - вздор... путные люди такими пустяками больше не занимаются... ты, мол, отсталый колпак...»

Я думаю, что вечный конфликт «отцов и детей» никогда не найдет совершенного решения.

«Отцы и дети не должны дожидаться просьбы друг от друга, а должны предупредительно давать потребное друг другу, причем первенство принадлежит отцу». Диоген (древнегреческий философ).

УДК 004.42 WOLFRAM MATHEMATICA:[81'42:311](062)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ АВТОРСКОГО ИНВАРИАНТА С ПОМОЩЬЮ WOLFRAM MATHEMATICA

**Бадулина Л.А., Поваляева Я.А, Рыбалкина А.В., гр. 11-С
Рук. Мосин Ю.В.**

В литературе, истории, лингвистике часто возникает проблема атрибуции литературных текстов – действительно ли они написаны одним автором. Эта проблема приобретает особый интерес, когда возникает подозрение в плагиате [1]. Возникает вопрос: возможно ли установить авторство текста?

Каждому известно одно интересное явление – какое-то трудноопределимое сходство отрывков текста одного и того же известного писателя, взятых из разных мест его произведения или даже различных произведений? Очевидно, что это сходство вызвано не содержанием, а построением речи, какими-то устойчивыми ее особенностями [2].

Исследования, выполненные Н.А. Морозовым, А.А. Марковым, Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко, О.С. Ахмановым, Б.Н. Головиным и др., позволяют утверждать, что существует некоторая количественная характеристика письменного текста, обусловленная индивидуальностью языковой личности автора произведения. Эту характеристику называют авторский инвариант [1].

Установление авторского инварианта является сложной задачей. Его отыскание облегчает знание некоторых его свойств. Так он должен обладать:

- интегральностью или «массовостью (это свойство делает авторский инвариант трудно контролируемым на сознательном уровне);
- постоянностью значения для разных произведений данного автора;

– уникальностью для каждого автора.

Выделяют следующие количественные характеристики текстов [1]: 1) среднее число слов в предложении; 2) среднее количество слогов в слове; 3) общая частота употребления служебных слов; 4) частота употребления существительных; 5) частота употребления глаголов; 6) частота употребления прилагательных; 7) частота употребления отдельных служебных слов, например, частицы «не» или «в»; 8) количество служебных слов в предложении.

Однако существует мнение, что ни один из них не может являться авторским инвариантом. Так, А.А. Марков [3] утверждал, что при больших объемах выборки значения всех этих параметров будут колебаться около среднего значения, подчиняясь общим законам языка, а не индивидуальным особенностям автора. На небольших объемах выборок это мнение Маркова в отношении глаголов, наречий, союзов и ряда явлений синтаксиса, было подтверждено [2], но вопрос об универсальности утверждаемого Марковым эффекта нивелировки остался открытым.

Эта проблема была экспериментально исследована Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко. Они провели сравнительный анализ поведения всех описанных выше параметров с целью выявить среди них авторский инвариант.

Для проведения эксперимента ими были использованы произведения 23 писателей, обладающих достаточно большими текстами. Все основные сочинения каждого из них были обработаны следующим образом. Из произведения одного автора выделялись выборки одинакового объема, т.е. состоящие из одного и того же количества слов. Эти равновеликие выборки делались через равные текстовые интервалы. Двигаясь последовательно по тексту одного автора и подсчитывая значение исследуемого лингвистического параметра, строился график, по горизонтальной оси которого откладывались целые числа 1, 2, 3, ..., являющиеся номерами последовательных выборок, а по вертикальной – значения изучаемой лингвистической характеристики. Таким образом, каждый писатель был представлен графиком – ломаной линией, которая наглядно показывала поведение исследуемого параметра вдоль произведений данного автора (рис. 1).

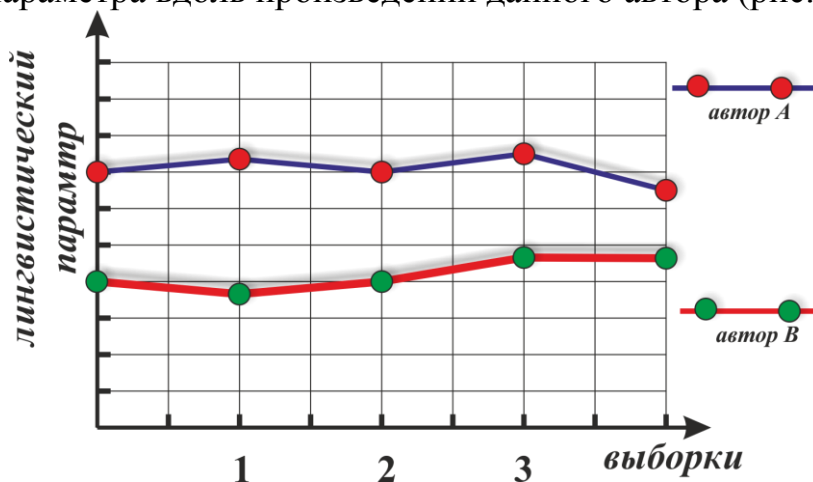


Рисунок 1 – Графическое представление автора

Авторским инвариантом признавался параметр, для которого, во-первых, соответствующий график изображался слабо колеблющейся ломаной. А, во-вторых, графики, отвечающие разным группам писателей, значительно отличались друг от друга по высоте.

В результате выполненных исследований Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко, установили, что авторским инвариантом является параметр 3 (частота употребления всех служебных слов).

Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко провели свои исследования 1974-1977 годах. Они обработали около 100 различных произведений. Удивительно, но всю эту огромную работу они выполнили «вручную», поскольку в то время не располагали возможностями компьютеризировать свои исследования. В настоящее время такой проблемы нет, так как существует большое разнообразие программных продуктов, позволяющих выполнять статистическую обработку текстов. Одной из мощных программ в этой области является Wolfram Mathematica, для которой на кафедре физики ГУ УНПК имеется лицензия.

Была поставлена задача повторить эксперименты Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко, но уже с использованием программы Wolfram Mathematica.

Этапы нашего исследования, целиком повторяя этапы исследований Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко, были дополнены некоторыми шагами, связанными с необходимостью предварительной подготовки электронных текстов для их дальнейшей обработки. Во-первых, из-за проблем с распознаванием кириллических символов пришлось заменить все заглавные буквы на строчные. Во-вторых, в силу особенностей программы Wolfram Mathematica пришлось удалить все грамматические составляющие текста, т.е. знаки препинания, двойные пробелы, кавычки и т.д. В-третьих, пред началом вычислений потребовалось представлять все литературные тексты в виде списка, т.е. набора слов.

Нами был проведен анализ эволюции авторских инвариантов для трех авторов: Л.Н. Толстого; И.А. Гончарова; Н.В. Гоголя. Результаты исследований представлены на рисунках 2 - 5 и в таблице 1.

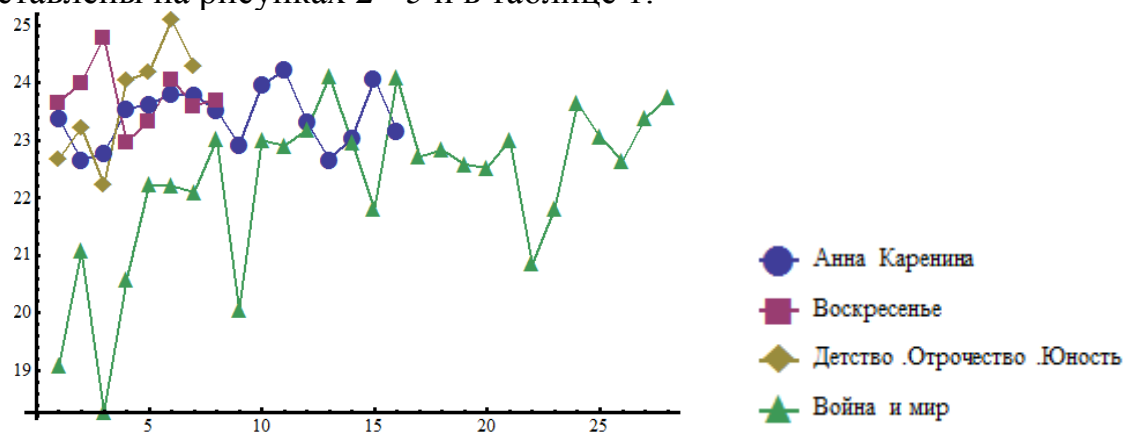


Рисунок 2 – Эволюция авторского инварианта Л.Н. Толстого

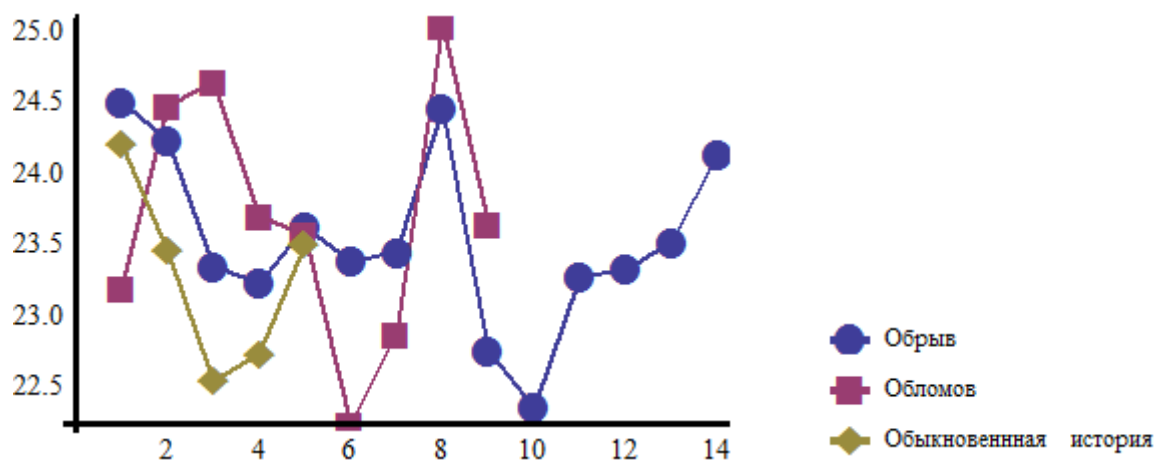


Рисунок 3 – Эволюция авторского инварианта И.А. Гончарова

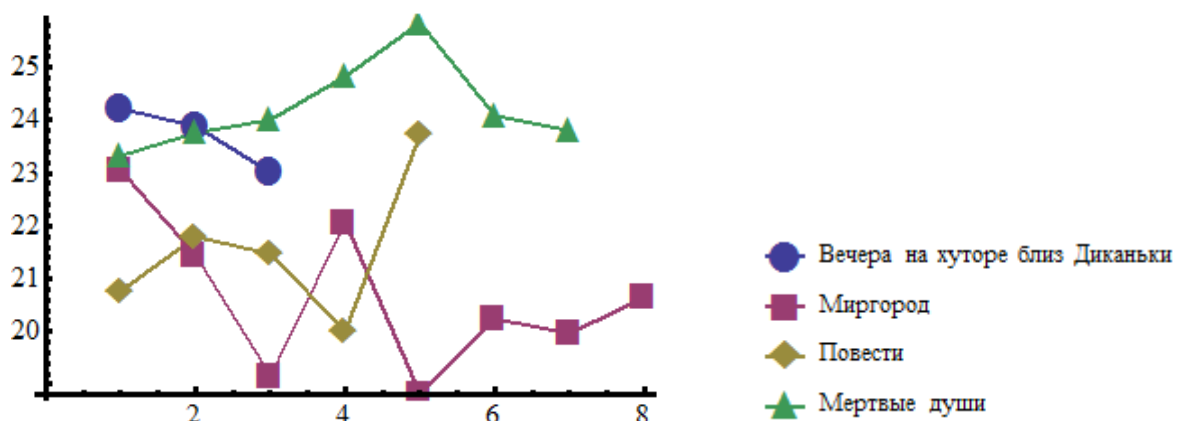


Рисунок 4 – Эволюция авторского инварианта Н.В. Гоголя

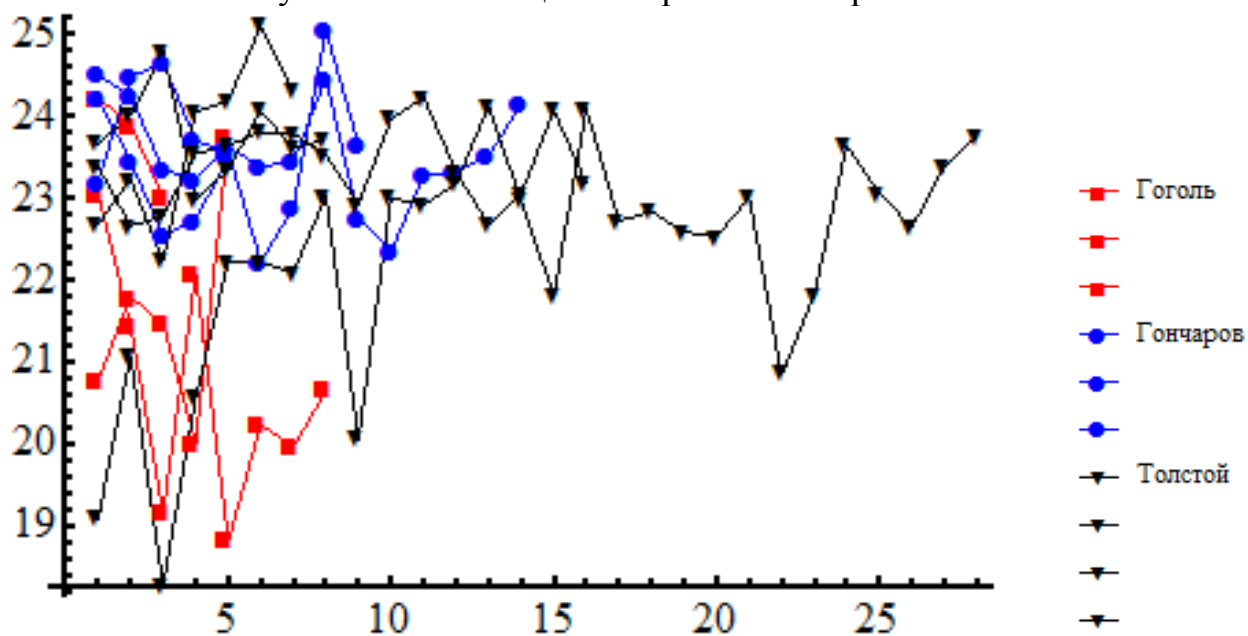


Рисунок 5 – Эволюция авторского инварианта Н.В. Гоголя, И.А. Гончарова, Л.Н. Толстого

Таблица 1 – Процент служебных слов в выборках по 16000 слов

Анализируемые писатели	Процент служебных слов	
	Фоменко	Wolfram Mathematica
Гончаров	25,041-25,079	22,1-25,1
Толстой	23,6-23,64	18,1-25,00
Гоголь	23,637-23,663	18,9-26,00

Анализируя полученные данные, можно сделать следующие выводы:

1. За исключением И.А. Гончарова (рис. 3) числовые значения инварианта Н.В. Гоголя и А.Н. Толстого сильно отличаются вдоль разных их произведений (рис. 2, 4).

2. Графики, отвечающие разным писателям, не лежат на разных уровнях (рис. 5).

3. Процент служебных слов, полученный нами и Фоменко, различается (таблица 1).

Таким образом, результаты, выполненных нами исследований, не совпадают с результатами аналогичных исследований Т.Г. Фоменко и В.П. Фоменко. В настоящее время ведется работа по установлению причины данного расхождения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фоменко, А.Т. Новая хронология Греции. Античность в средневековье / А.Т. Фоменко. – М.: МГУ, изд-во УНЦДО, 1996. – 478 с.

2. Головин, Б.Н. Язык и статистика /Б.Н. Головин. – М.: «Просвещение», 1970. – 190с.

3. Марков, А.А. Об одном применении статистического метода. // Известия Имп. Акад. наук, серия VI, 1916. - Т. 10. № 4. - С. 239.

УДК 37.018.1-058(062)

СПЕЦИФИКА ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ В ПРИЁМНОЙ СЕМЬЕ

Безпала Д.С., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.

Во всем мире довольно много людей, которые воспитывают детей в приёмной семье. Существует множество причин, которые побуждают супругов взять в семью ребенка из детского дома. Не важно, какие события подвигли людей на такой серьезный шаг, важно, чтобы они понимали полноту ответственности, которая ложится на их плечи.

В разных странах мира лица, которые не прошли специального обучения, не могут получить лицензии на воспитание детей. Например, в Швеции необходимо

окончить курсы для усыновления ребёнка, а также получить согласие психологов. В Австрии и Германии, чтобы стать матерью-воспитательницей требуется год практики в детском учреждении и год учебы в материнской школе.

В России нет такого образования, но зато есть дети, которые нуждаются в любви и ласки родителей, независимо от их возраста. Поэтому задача каждой приёмной семьи – дать детям любовь, заботу, понимание, чего им так не хватает.

Первое время приёмный ребёнок адаптируется к новой обстановке, к новой жизни. Для него такие перемены – это стресс, поэтому не стоит перегружать впечатлениями. Если ребёнка взяли в семью младенцем, то будет несколько проще, потому что у ребёнка еще не сформировался характер. В таком случае воспитание ребёнка не будет отличаться от воспитания родного ребёнка. А вот с ребёнком постарше – сложнее, потому что это уже сформировавшаяся личность, у такого ребенка свои эмоции, переживания, мысли.

Привязанность ребёнка может формироваться через агрессию. Таким образом, он хочет добиться внимания, но взамен в основном получает наказание. Если родители не имеют специальной подготовки, то это может привести к отказу от ребёнка. Приёмные родители думают, что поведение ребёнка направлено против них, и в этом они глубоко заблуждаются.

Ребёнок может вызывая себе, чтобы привлечь к себе внимание, потому что в его прошлой жизни, когда он вел себя хорошо, его не замечали. Но существует еще ряд факторов асоциального поведения ребенка, поэтому нужно искать причину такого поведения. Следует обсудить с ним причины его поведения и выработать совместное решения. Только поговорив с ребёнком можно найти решение проблемы [1].

Приёмные родители, воспитывая ребёнка, должны понимать, как определенные методы в воспитании сказываются на детях и к каким последствиям могут привести. Можно отметить особенности применения поощрения, наказания, убеждения и личного примера. В каждом из этих методов есть своя основа, игнорирование которой может привести к ошибкам в воспитании.

Метод убеждения наиболее рекомендуемый, воздействие происходит через слова. Но когда много говорится, дети не желают это слушать. По утверждению психологов, есть три типа реакции детей, которые отторгают наставления. Если ребенок смотрит поверх головы, то он занят своими мыслями; если же он смотрит вниз, то он не воспринимает сказанное, а начинает спорить; если же ребенок смотрит в глаза или кивает, то он обманывает.

Тогда возникает вопрос, как вести себя с ребенком: психологи советуют в дошкольном возрасте использовать рассказ, который бы содержал яркие краски; в подростковом возрасте – беседу; в юношеском возрасте – дискуссию [2].

Личный пример воздействует на детей гораздо быстрее, чем другие методы воспитания, потому что детям свойственно копировать поведение своих близких. В играх дети подражают своим близким. Поэтому если за ними понаблюдать, то можно увидеть себя, и этим нужно правильно пользоваться.

Механизм поощрения и наказания действует следующим образом, поощрение вызывает положительные эмоции и тем самым закрепляет поведение ребенка, а наказание влечет отрицательные эмоции, тогда ребенок понимает, что так делать нельзя.

Необходимо понимать, что ребёнка нужно хвалить не за какие-то личностные качества, а за определенные действия и поступки. Так, если ребенок сделал доброе дело, то он заслужил похвалу, если же он сделал такое же доброе дело на следующий день, то это уже должно восприниматься как должное. Так ребенок должен совершить другой добрый поступок. С наказанием нужно обращаться осторожно, потому что несправедливость воспринимается гораздо более, поэтому нельзя наказывать ребёнка, лишь подозревая в чем-либо [2].

Воспитание детей требует ответственности и знаний, если родители будут готовы к появлению ребёнка в семье, то они будут готовы воспитать полноценную личность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Василькова, Ю.В. Социальная педагогика: учебник / Ю. И. Василенко. - М.: Юрайт, 1999.
2. Смагина, Л. И. Сиротство как социальная проблема: учебник / Под ред. Л.И. Смагиной. – М.: Минск. «Университетская», 1999.

УДК 740.1.128

ПСИХОЛОГИЯ МАТЕРИНСКОГО ИНСТИНКТА

**Булгакова А.В., гр. 22-УП
Рук. Рожков Н.Т.**

Психология матери, становление материнского инстинкта – относительно новое и недостаточно изученное направление в психологии. Женщинами рождаются, а матерями становятся. Зарождение в женщине материнского инстинкта происходит не вдруг и не сразу, а при определенных условиях.

Инстинкт – понятие чисто биологическое, взятое из дикой природы. Но человек – существо разумное, и руководствуется он не только первобытными инстинктами, но и психологией (в данном случае имеется в виду и).

Материнству не учат, по нему отсутствуют курсы лекций и пособий, подобная информация касается лишь практических советов по уходу за детьми. Зарождение материнского инстинкта у каждой женщины происходит по-своему. Потребность в материнстве основывается на потребности взаимодействия с ребенком, заботы о нем. Психология матери формируется в несколько этапов.

1. Взаимодействие с собственной матерью. Благодаря этому женщина понимает эмоциональный смысл общения матери и ребенка, ценности детства.
2. Развитие материнской сферы с помощью игр. Сама психология матери

активно развивается в те моменты, когда будущая мама играет в дочки-матери, нянчится с куклой-младенцем. Таким образом? она отрабатывает основы ухода за будущим ребенком.

3. Ухаживание за другими детьми. Когда будущая мама заботится о других детях (своих братьях, сестрах, например), в ней созревает та самая материнская сфера, закладывается ценность материнства и ребенка как такового.

4. Взаимодействие с собственным ребенком. Именно на этом этапе проявляется весь опыт, который накопила женщина за свою жизнь. Начинается он с осознания своей беременности, эмоциональных переживаний в связи с шевелением малыша в утробе, затем продолжается родами. После родов у женщины формируется свой эмоциональный настрой на уход и взаимодействие с малышом, она становится все увереннее, а после того как у ребенка возникает привязанность к матери, у женщины вырабатывается свой материнский стиль отношения к нему, просыпается материнский инстинкт и формируется материнская психология.

Женщинами мы рождаемся, а матерями становимся. Материнский инстинкт – это не инстинкт в своем настоящем биологическом значении. Это поведение женщины, включающее в себя удовлетворение следующих материнских потребностей: потребность во взаимодействии с ребенком, потребность в заботе и охране и потребность в материнском чувстве.

Потребность во взаимодействии с ребенком – самая первая, и именно на ней базируются остальные. При удовлетворении данной потребности женщина испытывает удовольствие и другие приятные переживания. Их можно получить как в непосредственном общении с ребенком, так и в процессе ухода, кормления, воспитания и т.д.

Потребность в заботе и охране – это желание кормить, ухаживать и охранять свое дитя от внешней угрозы и опасных последствий его собственной активности. Обычно женщина учится таким вещам у своей матери или наблюдая заботу других мам о детях. Однако некоторым вещам, например, грудному вскармливанию, невозможно научиться заранее, поэтому такие действия обычно носят врожденный характер.

Потребность в материнстве – самая сложная. Женщина задумывается и анализирует свои состояния и переживания. Это особое, так называемое «материнское чувство». Оно возникает благодаря мыслям женщины о будущем ребенке, его образу, семейным и культурным моделям материнства и собственному опыту. Все эти потребности, как и вообще материнский инстинкт, женщина может удовлетворить лишь благодаря появлению ребенка на свет. Как вы уже, наверное, поняли, ребенок для каждой мамы – это не просто ребенок, а совершенно особенный феномен. Он способен лишь одним своим присутствием в поле зрения женщины вызвать самые нежные чувства. За счет чего это происходит?

– внешний вид и физические особенности малыша. Ни для кого не секрет, что младенцы обладают особым запахом – некоторые женщины очень чутко

реагируют на него вспышкой материнского инстинкта. И уж конечно, мало кто способен устоять перед пухленькими ножками и ручками, большими распахнутыми глазками и нежной кожей!

– особенности поведения. Дети ведут себя совершенно особенным образом – они замедленны, неловки, неприспособлены к самостоятельной жизни, а их движения плохо координированы. Но именно все эти их странности во многом возбуждают в женщинах материнский инстинкт, особенно потребность в заботе.

– результаты поведения и деятельности детей. К ним относятся кряхтение, звуки удовольствия, сопение, пускание слюней, особые прикосновения, звуки, выражения лица, бурные и непосредственные реакции, игривость, криво собранные пирамидки, размазанные по листу краски и прочие-прочие результаты детской жизнедеятельности. Если бы так себя вел взрослый, мы бы разозлились; однако детское поведение вызывает у нас восторг и умиление.

К сожалению, не каждая женщина готова стать мамой. Причина, по которой может пропасть материнский инстинкт – отсутствие желания стать матерью. Однако она не единственная. Желание родить малыша, безусловно, важно для ощущения готовности к материнству, однако его недостаточно. Появление ребенка – это очень серьезное событие, и отнестись к нему надо гораздо более ответственно, чем к поступлению в институт или покупке машины. Однако не стоит забывать, что некоторые вещи появляются уже после рождения ребенка, и их недостаток с лихвой компенсируется любовью к малышу. Итак, какие же еще качества считаются необходимыми для будущей мамы?

– личностная зрелость. К ней относятся ощущение себя женщиной, способность к принятию важных решений, умение делать выбор, принятие ответственности за свои действия, умение устанавливать близкие и теплые отношения, независимость, способность к сочувствию, совместной деятельности, способность жить настоящим, творческие способности, интерес к развитию себя и других людей, способность получать удовольствие от жизни.

– адекватное представление о ролях матери и отца в семье, о том, что они должны делать, правильные установки в отношении воспитания и контакта с ребенком. Очень важно наличие правильных мотивов к родительству. Например, желание завести ребенка, чтобы удержать мужа – это неконструктивно, а вот появление малыша как продолжение вашей с мужем любви – это уже ближе к истине.

– правильное отношение к ребенку. Психологи описывают 3 типа ценности ребенка: эмоциональная (положительные переживания у матери во время общения с ребенком), повышенно-эмоциональная (эйфория или чрезмерная концентрация на ребенке всей привязанности при отсутствии в жизни матери других людей), замена самостоятельной ценности ребенка на другие (ребенок придает матери статус, избавляет от страха одиночества в будущем и т.д. ...).

– материнская компетентность. Это чувствительность к ребенку, способность понимать состояние детей, гибкость и способность подстроиться под индивидуальный ритм ребенка, наличие знаний об особенностях детского возраста, наличие некоторых навыков воспитания.

– сформированность материнской сферы. Для того чтобы быть готовой стать матерью, женщина должна пройти через все этапы становления материнской сферы, в результате чего у нее возникают понимание ценности ребенка, особое теплое отношение к нему, потребность в нем, а также приобретаются навыки ухода за малышом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Современные концепции эволюционной генетики
2. Шумный В.К., Маркель А.Л. Современные концепции эволюционной генетики [Текст]/ В.К. Шумный, А.Л. Маркель. - Новосибирск: ИЦиГ СО РАН, 2000, с. 277-293.
3. Н.В. Мейшвили, В.Г. Чалян. Исследование родительского поведения самок обезьян в свете изучения материнства [Текст]/ Н.В. Мейшвили, В.Г. Чалян – М.: РАМН, 2010.
4. А. Кабирова. Материнский инстинкт - миф или реальность? <http://ethology.ru/library/?id=352>
5. Е. Буримистрова. Постабортные изменения отношения к беременности и к рожденным детям на первом году их жизни. <http://www.pravmir.ru/zhizn-posle-aborta-o-vliyani-aborta-na-dalnejshee-otnoshenie-k-detyam/>

УДК 628.511.132-047.37(062)

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИСПЕРСНОГО СОСТАВА ПЫЛИ ПИЩЕВЫХ ПИЩЕКОНЦЕНТРАТОВ КРАСНОЙ СВЕКЛЫ И ЧЕРНОПЛОДНОЙ РЯБИНЫ

**Володин А.И., гр. 41-ИЗ
Рук. Агашков Е.М., Гаврищук В.И.**

Одним из основополагающих параметров сыпучих продуктов является дисперсный состав, при помощи которого можно рассчитать скорость движения воздуха в зоне вытяжных зондов, как для удаления пыли из воздуха рабочей зоны, так и для ее сбора, как продукта производства. Можно также предположить, какой процент сыпучего продукта будет образовывать устойчивую аэрозоль (пыль). Согласно Н.А. Фуксу [1] диапазон аэрозольных частиц находится в пределах 10^{-7} – 10^{-1} см. Нижний предел обуславливается возможностью длительного самостоятельного существования, а верхний предел ограничен тем, что крупные частицы очень быстро осаждаются под действием силы тяжести.

Размеры пылинок имеют большое гигиеническое значение, так как чем мельче пыль, тем глубже она проникает в дыхательную систему. Если относительно крупные пылинки (5-10 мкм и более) в большей степени задерживаются в верхних дыхательных путях человека и постепенно удаляются

оттуда со слизью (отхаркиваются), то мелкая пыль (менее 5 мкм), как правило, проходит в легкие и оседает на длительный срок, вызывая поражение легочной ткани.

Также дисперсный анализ удаляемого запыленного воздуха системами местной вытяжной вентиляции позволяет судить об эффективности ее работы.

Для определения дисперсного состава сыпучих материалов и аэрозоли из них существует несколько методов: ситовый, седиментометрии, микроскопирования, и центробежной сепарации. На выбор метода для анализа влияет вид пыли, требуемая точность, наличие соответствующего оборудования и другими факторы [2, 3]. Сыпучий продукт из красной свеклы и черноплодной рябины является новым видом сырья (полуфабрикатом) для приготовления пищенконцентратов, следовательно, необходимо его изучение с целью подбора средств снижения концентрации пыли из этого материала, а также для сбора данного продукта в бункера для последующей его очистки от примесей и дальнейшего использования.

Для определения дисперсного состава порошка красной свеклы и черноплодной рябины, а также аэрозоли, образованные ими, применялся метод микроскопирования с помощью светового микроскопа с диапазоном увеличения $4,8\times - 100\times$. Частицы относились к определенной фракции по наибольшему линейному размеру в соответствии со следующими диапазонами: 2-5, 5-10, 10-20, 20-30, 30-40, 40-50, 50-100, 100-200, 200-300, 300-400, 400-500 мкм.

Метод микроскопирования является трудоемким, поэтому для уменьшения затрат времени и напряжения были использованы цифровой фотоаппарат и компьютерные программы. Для подсчета частиц бралась навеска 10 мг, которая распределялась на поверхности, разбитой на ячейки с площадью 1 мм^2 , затем производилась фотосъемка сначала всей навески при увеличении $4,8\times$, а затем 10 характерных частей поверхности с навеской при увеличении $56\times$.

Для упрощения определения размеров частиц и отношение их к соответствующей фракции, на каждой фотографии устанавливается масштаб (по размеру ячейки со стороной в 1 мм) в графическом редакторе. Частицы относились к соответствующей фракции по наибольшему линейному размеру. Подсчитав частицы в каждой из десяти фотографий, делаем вывод о дисперсном составе продукта.

Для оценки количества частиц, приходящихся на массу сыпучего материала, было необходимо:

- 1) посчитать количество ячеек занимаемых навеской;
- 2) посчитать количество частиц в 10 характерных ячейках;
- 3) перемножить количество частиц, расположенных в 10 характерных ячейках, на количество ячеек, занимаемых навеской, и разделить на 10.

По результатам дисперсного анализа в порошке не обнаружены частицы размерами менее 1 мкм и более 500 мкм, что говорит об отсутствии частиц размером более 500 мкм. Частицы размером менее 1 мкм не обнаружены в связи с малым увеличением микроскопа, для их обнаружения необходимо его повысить, либо повысить разрешающую способность фотоаппарата.

Были оценены средние скорости витания (падения) частиц каждой фракции по формуле Стокса. Скорости витания дают представление о необходимой скорости аспирации воздуха для удаления порошка. По полученным результатам видно, что при скорости аспирации 2 м/с более 90% частиц (размером 2-200 мкм) продукта можно будет удалить из воздуха рабочей зоны вытяжными зонтами.

Для определения дисперсного состава аэрозоли воздуха рабочей зоны и воздуха, удаляемого системой вентиляции, необходимо производить забор их проб из соответствующих мест. Пробы осаждают либо на аналитических фильтрах, либо собирают с помощью систем осаждения. И тот другой метод сбора позволяют вести дисперсный анализ методом микроскопирования. В учебных целях наиболее доступным представляется метод микроскопирования аналитических фильтров.

На фильтрах порошок распределяется равномерно, поэтому можно посчитать один квадратный миллиметр фильтра, а не весь фильтр. Одна из проблем – это то, что материал фильтра мешает рассмотреть четко частицы. Применение ацетона позволяет выделить частицы более четко на общем фоне. Для ускорения процесса дисперсного анализа на запыленную сторону фильтра (фильтр не смачивается ацетоном), накладывается стекло с разметкой 1×1 мм. Затем микроскопируется при увеличении 100× и оцифровывается при помощи цифрового фотоаппарата. Фотографии переносятся в графические программы, где устанавливается масштаб снимка. Частицы относятся к той или иной фракции (как и при анализе порошка) по наибольшему линейному размеру. Здесь также частицы размером менее 1 мкм не обнаружены из-за недостаточного увеличения микроскопа. На слайде представлено микроскопирование аналитического фильтра. На рисунке 1 сведены результаты микроскопирования пробы в удаляемом воздухе системы вентиляции.

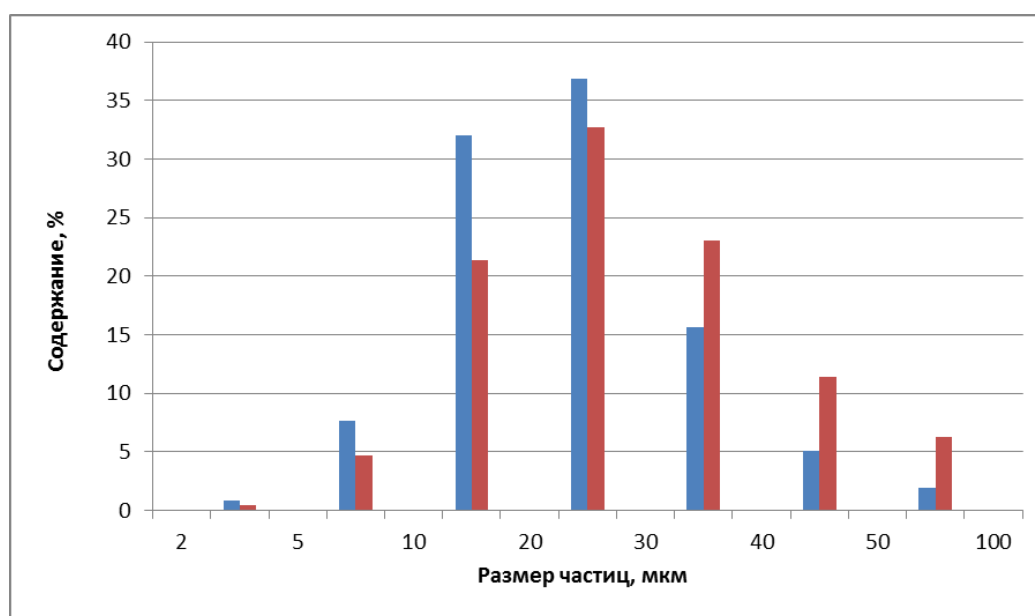


Рисунок 1 – Дисперсный состав аэрозоли в удаляемом воздухе

В отличие от порошка в аэрозоли отсутствуют частицы размером более 63 мкм. Количество частиц размером до 13 мкм, которые медленно осаждаются, образуя устойчивую аэрозоль, составляет 66,87%. Из них около 40,9% составляют частицы размером до 5 мкм.

Метод микроскопирования имеет свои недостатки:

- трудно установить массовое содержание частиц;
- точно определить дисперсный состав по скорости витания невозможно.

Применяя дополнительно другие методы (ситовый, седиментометрии, центробежной сепарации) можно уточнить эти характеристики сыпучего материала и аэрозоли. Но только метод микроскопирования дает представление о количественном распределении частиц, а также возможность оценить массового распределения частиц, при этом необходимо знать абсолютную плотность материала и размеры частиц в трех плоскостях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фукс Н.А. Механика аэрозолей. М., АН СССР, 1955. 352 с.
2. Штокман Е.А. Очистка воздуха от пыли на предприятиях пищевой промышленности. М.: Пищевая промышленность, 1977. – 304 с.
3. Коузов П.А. Основы анализа дисперсного состава промышленных пылей и измельченных материалов. М., «Химия», 1971. 279 с.

УДК: 316.356.2+159.9](062)

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СЕМЬИ. ФАКТОРЫ ВЫБОРА СУПРУГА

Воронцова С.А., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.

По определению Н. Я. Соловьева: «семья – это малая социальная группа общества, важнейшая организация личного быта, основанная на супружеском союзе и родственных связях, т.е. отношениях между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами и другими родственниками, живущими вместе и ведущими общее хозяйство» [2].

Важнейшими интегральными характеристиками семьи являются её функции, структура и динамика.

Функции семьи – сферы жизнедеятельности семьи, которые непосредственно связаны с удовлетворением определенных потребностей её членов. К основным функциям относятся воспитательная, хозяйственная, эмоциональная, функции социального контроля и духовного общения, а также сексуально-эротическая функция.

Основными факторами, которые способствуют нарушению реализации функций семьи, признаны личностные особенности членов семьи, такие как

характер, темперамент, ценностные ориентации и т.п., кроме того, взаимоотношения между членами семьи, а также уровень сплоченности и взаимопонимание в семье. Нарушению некоторых функций семьи могут способствовать и определенные условия жизни семьи, например проблемы с жильем.

Структура семьи позволяет определить, как распределены права и обязанности между её членами, кто в семье выступает руководителем, а кто - исполнителем. Чаще всего семьи ориентированы на равноправие в распределении прав и обязанностей, которое также включает в себя равное участие в решении всех семейных проблем.

Особенности структуры семьи, препятствующие выполнению её функций, а также наличие семейного конфликта говорит о нарушении структуры семьи.

Совершенно очевидно, что семейные отношения не могут быть установлены сразу, что семья развивается, она – нестатичное образование. Поэтому, обсуждая понятие семьи, необходимо рассмотреть и периодизацию этапов ее развития.

Самая известная отечественная периодизация жизненного цикла семьи принадлежит Э.К. Васильевой и включает пять стадий.

Первая стадия – «зарождение семьи». Особенность этой стадии является сложный процесс формирования внутрисемейных и внесемейных отношений. На данном этапе интенсивно и напряженно протекает сближение представлений, привычек и ценностей.

Следующей стадией становится рождение и воспитание детей. Перед супругами возникает задача сохранения эмоционально-духовной общности в новых условиях.

Затем, как ни странно, происходит окончание выполнения семьей воспитательной функции, начало трудовой деятельности детей и начало их самостоятельной семейной жизни. Особо заметную роль на этом этапе играет чувство значимости для детей и близких.

Четвертой стадией считается период, когда дети живут с родителями, и хотя бы один не имеет собственной семьи.

Заключительной стадией Э.К. Васильева называет период, когда супруги живут одни или с детьми, имеющими собственные семьи [1].

Образование пары и вступление в брак - важнейшее событие в жизни каждого человека. Но как мы выбираем себе спутника жизни? Большинство из нас не могут точно объяснить, почему нам так нравится наш избранник, почему именно с ним мы хотим связать свою судьбу. Психологи утверждают, что существует пять факторов выбора супруга, о которых необходимо знать, для того чтобы обезопасить свой будущий брак. Они основаны на главных сторонах жизни, это физический, материальный, культурный, сексуальный и психологический факторы.

Первым называют физический фактор. Под ним подразумеваются внешние достоинства и недостатки партнера, которые можно сразу увидеть и оценить.

Встречают по одежке... Чаще всего этот фактор первостепенен для мужчин, а для женщин он не имеет решающего значения.

Второй фактор – материальный. Этот фактор больше важен для женщин, нежели для мужчин. Женщины всегда выбирали более сильного партнера для семейного благополучия и защиты своего потомства.

Культурный фактор сегодня не настолько важен, как в недавнем прошлом. Это объясняется тем, что терпимость к другим культурам значительно увеличилась. Если раньше смешение различных культур и религий внутри одной семьи могло привести к серьезным конфликтам, то сейчас такие брачные партнеры могут отлично ужиться вместе и воспитывать детей.

Сексуальный фактор мужчины ценят так же, как и физический. В то время как для женщин сексуальность избранника занимает лишь третье место. Ценности этого фактора отодвигаются на задний план с увеличением возраста партнеров.

Психологический фактор считается самым важным, и в то же время самым невозможным, т.к. не существует людей, которые полностью соответствуют нашим желаниям и идеалам. К счастью, психология человека так устроена, что он способен подсознательно заменять одно недостающее в партнере достоинство другим.

Изучение предбрачных отношений послужило основанием для выделения добрачных факторов риска. К данным факторам относят как ранний возраст брачующихся (в России таким возрастом негласно считают – для мужчины до 20 лет, для женщины до 18 лет), так и поздний возраст (для России таким возрастом является: для мужчины – 30-32 года, для женщины – 25-27 лет), а также превышение возраста жены относительно возраста мужа. Кроме того в качестве добрачных факторов риска называют наличие у жены более высокого образования, социально-демографическую разницу в происхождении, отсутствие братьев и сестер у жены, а также отсутствие сестер у мужа. О риске будущего брака скажет и неустойчивость отношений до его заключения, и неоптимальные мотивы вступления в брак, и отрицательное отношение родителей к этому браку.

Фактором добрачного риска, без сомнений, следует отметить также слишком короткий или слишком длительный период знакомства, добрачную беременность и наличие друзей противоположного пола у одного из будущих супругов.

Кроме этих, выделяют группу позитивных факторов, влияние которых повышает вероятность успешных и гармоничных отношений в браке. К их числу относят, в первую очередь, высшее образование у мужчины, оптимальная длительность предбрачных отношений (от 1 года до 3 лет) и «теплые» отношения до брака. Немаловажными позитивными факторами считаются сходные черты характера будущей семейной пары (кроме доминирования и соперничества), наличие ролевых ожиданий и их совпадения и согласованность, наличие общих друзей у будущих супругов. И последним, но не по значению, позитивным фактором необходимо назвать согласие родителей на брак и их положительная оценка намечающегося союза.

Р. Хилл выделяет следующие ведущие факторы, которые определяют результаты выбора брачного партнера:

- пространственно-временная близость партнеров;
- сходство социальных и личностных характеристик партнеров;
- межличностная привлекательность как следствие сходства личностных характеристик, а также мнений, оценок и отношений [3].

Таким образом, процесс брачного отбора обусловлен исторически, и позитивные факторы выбора супруга служат той цементирующей основой, которая способна сохранить семью, а факторы риска являются предупредительным сигналом для партнеров о возможном отрицательном сценарии продолжения отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алешина Ю.Е., Гозман Л.Я., Дубовская Е.М. Социально-психологические методы исследования супружеских отношений: Спецпрактикум по социальной психологии М., 1987.
2. Соловьев Н.Я. Брак и семья сегодня / Н. Я. Соловьев. – Вильнюс : Минтис, 1977. - 164 с.
3. Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании ДОС. Учебное пособие. - М.: Владос, 1995. - 544 с.

УДК 316.772.2 (062)

УЧЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ

**Гагарина Д.Ю., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.**

Мы живем в социуме и находимся в постоянном общении друг с другом. Общение – процесс обмена между людьми определенными результатами их психической и духовной деятельности: усвоенной информацией, мыслями, суждениями, оценками, чувствами, переживаниями и установками.

Общение имеет два вида – вербальную коммуникацию и невербальную коммуникацию. Невербальное общение – вид общения без использования слов, посредством жестов, мимики, интонации, пауз, поз, смеха, слез и т.д., которые образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной коммуникации – слова. Согласно исследованиям, 55% из сообщаемого воспринимается через выражение лица, позы и жесты, а 38% – через интонации и модуляции голоса. Отсюда следует, что всего 7% остается словам, воспринимаемым получателем [1]. Это имеет принципиальное значение. Другими словами, во многих случаях то, как мы

говорим, важнее того, что мы говорим. Большинство невербальных средств общения у человека являются врожденными и позволяют ему взаимодействовать, добиваясь взаимопонимания на эмоциональном и поведенческом уровнях. Это заставляет задуматься о значении невербального общения, а также порождает желание овладеть искусством толкования невербалики.

Существует множество едва заметных признаков невербальной коммуникации, которые могут улавливать собеседники. Спонтанное выражение искренности на лице, как правило, исчезает через четыре или пять секунд. Если улыбка длится дольше, то это свидетельствует об ее искусственности. Выражение удивления, которое задерживается на лице, часто используется для пародирования, чтобы показать, что индивид отнюдь не удивлен, хотя для этого, казалось бы, и есть основания.

Итак, рассмотрим невербальные средства общения. Существует несколько классификаций невербальных средств общения. Остановимся на одной из них. Выделяют:

- движения экспрессивно-выразительные (поза тела, мимика, жесты, походка);
- тактильные движения (рукопожатие, похлопывание по спине или плечу, прикосновения, поцелуи);
- взгляд визуально-контактный (направление взгляда, его длительность, частота контакта);
- пространственные движения (ориентация, дистанция, размещение за столом) [2].

Следует помнить, что интерпретировать отдельно взятый жест без совокупности других сигналов тела, значит, ввести себя в заблуждение. Поэтому, прежде чем сделать конкретные выводы, нужно учесть все нюансы поведения собеседника, а также его физическое и психологическое состояние.

Также большое влияние оказывает социальный статус на пространственную ориентацию: чем больше разница в социальном положении, тем больше расстояние между общающимися. Невербальная и вербальная коммуникация, сопутствуя друг другу, находятся в сложном взаимодействии. Так невербальные сообщения могут дополнять (включая дублирование и усиление) вербальные сообщения, делая речь более выразительной, уточняя и проясняя ее содержание; опровергать или замещать их, а также регулировать разговор (использование невербальных знаков для координации взаимодействия между людьми). Невербальные компоненты общения очень значимы в первые минуты знакомства, когда необходимо показать заинтересованность в предстоящей беседе, готовность к конструктивному сотрудничеству, открытость для новых идей и предложений.

В настоящее время невербальные средства общения играют значительную роль в социальной сфере, обозначая преобладающую нравов, культурных норм и совокупность соразмерностей. Невербальные сообщения – необходимая составляющая межличностной коммуникации. Они являются индикаторами эмоциональных состояний и показателями многообразных отношений человека к окружающему миру, к самой ситуации, к партнеру и к себе самому.

В заключение хотелось бы отметить, что язык жестов, мимики и телодвижений играет очень важную роль в нашей жизни, точно также как и родной язык. Мы прибегаем к использованию всех средств этого языка, сами даже не замечая этого. Именно при помощи невербальных средств мы можем передать наши чувства, эмоции, переживания, дать оценку происходящих событий. Наши мимика и жесты являются, в отличие от обычных слов «зеркалом нашей души» и именно они дополняют нашу речь, делают ее более понятной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверкина, Л.А. Невербальная коммуникация - важный аспект межличностного общения /Л.А.Аверкина/.М.: Вестник Московского государственного лингвистического университета. - 2008. - 133с.
2. Лабунская,В.А. Невербальное поведение: структура и классификация /В.А.Лабунская/.М.: Социальная психология: Хрестоматия .-2009.-123с.
3. Оналбаева, А.Т. Невербальные средства как важная часть общения /А.Т.Оналбаева/.М.: Вопросы гуманитарных наук. - 2007.-129с.

УДК 537.67+550.38] (062)

ИЗУЧЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МАГНИТНОГО ПОЛЯ ЗЕМЛИ НА ЧЕЛОВЕКА

Гладких Д.Ю., гр. 11-БС
Рук. Тарасова М.А

Нашу Землю окружают и пронизывают физические, химические и биологические поля различного происхождения, являющиеся одной из определяющих основ жизни, под воздействием которых постоянно находится человек.

Наибольший интерес у исследователей в течение тысячелетий вызывает магнетизм. Какова его природа? Почему действие магнита практически вечно? Обладает ли человек, извечно живущий в естественном магнитном поле Земли, чувствительностью к нему? Вопросы изучения магнетизма одинаково актуальны для биологов и техников, космонавтов и шахтёров, медиков и моряков.

Первые предположения о существовании магнитного поля Земли высказал в 1600 г. английский естествоиспытатель Гильберт. Основная часть магнитного поля Земли, по современным воззрениям, имеет внутриземное происхождение.

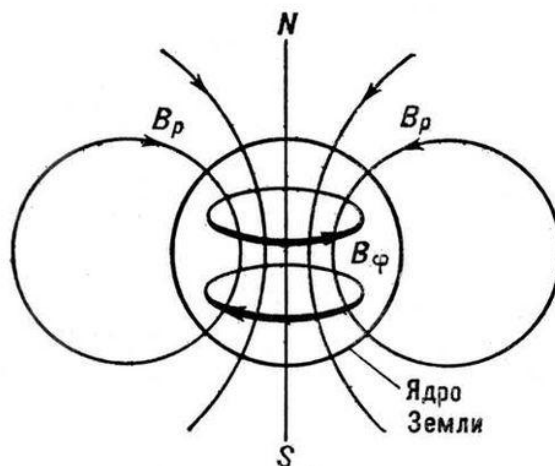


Рисунок 1 – Схема магнитных полей в гидромагнитном динамо Земли

Необходимые условия присутствия магнитного поля – вращение Земли и обладание насыщенной железом жидкой массы, в ее ядре. Как и в поле линейного магнита, основной геомагнитный поток направлен от центра Земли в Южном полушарии и к центру – в Северном. Наша планета, подобно другим телам Солнечной системы, создает свое магнитное поле с помощью внутреннего генератора, принцип работы которого такой же, как и обычного электрического, преобразующего кинетическую энергию своих движущихся частиц в электромагнитное поле. В электрогенераторе движение происходит в витках катушки, а внутри планеты – в проводящей жидкой субстанции. Огромная масса расплавленного железа объемом в 5 раз больше Луны циркулирует в сердцевине Земли, образуя так называемое геодинамо [1] (рис. 1)

Магнитные полюса Земли время от времени меняются местами. Последние исследования вихревых перемещений расплавленных масс внутри Земли позволяют понять, как происходит реполяризация

Контурные карты магнитного поля Земли на границе ядро-мантия, составленные по измерениям, сделанным со спутника, показывают, что большая часть магнитного потока направлена от центра Земли в Южном полушарии и к центру в Северном. Но в некоторых районах складывается обратная картина. Участки «обратного» магнитного поля росли в числе и размерах между 1980 и 2000 гг. Если они заполнят все пространство у обоих полюсов, то может произойти реполяризация. [2]

Часть общего магнитного поля Земли имеет и внеземное происхождение. В результате вспышек на Солнце в космическое пространство выбрасывается большое количество энергии в основном в виде протонов и электронов. Слишком сильный поток частиц вызывает возмущение магнитного поля Земли. Таким образом, магнитная буря – это сильное изменение в магнитном поле планеты во время повышенной солнечной активности.

Установлено, что существует магнитное биологическое поле. Это поле возникает вследствие протекания крови по сосудам человека. Известно, что кровь представляет собой жидкость, в которой происходит движение заряженных

частиц. Величина этого поля зависит от состояния сосудов, функционального здоровья сердечно-сосудистой системы человека и т.д.

Многочисленные исследования подтверждают наличие влияния магнитного поля Земли на живые организмы, и в частности на человека. Например, исследователями было отмечено, что солнечные вспышки могут оказывать влияние на самочувствие людей (около 70% инфарктов, гипертонических кризов и инсультов происходит во время солнечных бурь) [3].

Причем, магнитное поле действует на весь организм сразу в целом: от тела и органа до клетки и отдельных ее молекул и атомов.

Примеры влияния магнитного поля Земли на живой организм вызвали необходимость проведения детальных научных исследований. Сложность этих исследований состоит в том, что область магнитных измерений малых величин является одной из сложнейших областей измерительной техники. Только в 60-х годах появились протонные магнитометры, обладающие достаточной разрешающей способностью и точностью, а до их появления основным прибором, измеряющим магнитные поля, по существу, являлась подвешенная на нитке магнитная стрелка, поворачивающаяся по направлению силовых линий магнитного поля. Получение железа, обладающего большой магнитной проницаемостью, использование новых физических явлений позволили провести первые исследования магнитных свойств живого организма. Установлено наличие переменного магнитного поля возникающего при работе сердечной мышцы, и это сразу нашло практическое применение. [4]

У нас и за рубежом созданы первые образцы магнитокардиографов. Использование их в клиниках показало возможность выявления начала серьезных сердечных заболеваний значительно раньше, чем это делается с помощью электрокардиографа. Открываются большие перспективы в плане предупреждения сердечно-сосудистых заболеваний.

Магнитография позволяет решать и другую важную задачу кардиологии – определение кровотока в сердце. Если наложить небольшое внешнее магнитное поле, то периодический выброс крови сердцем вызовет переменный магнитный сигнал, позволяющий определить объем и скорость движущейся жидкости.

Совсем недавно возникло новое направление в магнитокардиографии- МГК высокого разрешения. Суть ее заключается в более «пристальном» изучении тех интервалов сердечного цикла, когда мышца спокойна: в это время можно измерить слабые магнитные сигналы, сопровождающие нервные импульсы, распространяющиеся в сердце.[4]

Итак, биоэлектрические и биоманнитные явления неразрывно связаны с электричеством и магнетизмом окружающей атмосферы и всеми физическими ее параметрами. Изучение этих связей открывает удивительные перспективы в познании живой материи, а главное, дает возможность регулировать и создавать оптимальные условия среды, окружающей человека, и условия его деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сивухин Д. В. Общий курс физики. – Изд. 4-е, стереотипное. – М.: ФИЗМАТЛИТ; Изд-во МФТИ, 2004. – Т. III. Электричество. – 656 с
2. Короновский Н. В. Магнитное поле геологического прошлого Земли. Соросовский образовательный журнал, N5, 1996, стр.56-63
3. Каразян Н. Н. Зависимость инфарктов миокарда от активности магнитного поля Земли. – Кровообращение, 1981, XIV, № 1, с. 19 – 21.
4. Применение искусственных магнитных полей в экспериментальной и клинической медицине. Ч. 1. Механизмы воздействия и ответные реакции живого организма.: Обзоры по электронной технике. Электроника СВЧ / Ю.М. Райгородский, В.Ф. Горяинов, Ю.А. Кудрин и др. - М.: ЦНИИ Электроника, 1987. Вып.4 (1249).

УДК 159.923.4:331.54](062)

УЧЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕМПЕРАМЕНТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Грекова С.В., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.**

Темперамент и профессиональная деятельность связаны между собой намного больше, чем принято считать. Конечно, не стоит всецело полагаться на соотношение темперамента и профессии, но и игнорировать данный факт нельзя. Ведь весь свой потенциал можно раскрыть только на той работе, к которой человек склонен подсознательно. Это помогает ему добиться высоких результатов.

Как известно, выделяют четыре типа темперамента: холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик.

У холериков эмоции, человеческий фактор и отношения занимают первое место, что делает их очень полезными в сферах, связанных с личным общением, услугами и знакомствами. А с другой стороны переменчивость делает холерика трудно управляемым как работника и непредсказуемым. Холерик характеризуется высокой, но неустойчивой работоспособностью. Ко всему новому холерик привыкает легко и быстро. Но следует отметить, что устойчивые навыки формируются у него долго и с большим трудом.

Холерик умеет быстро выдать свежую идею, зажечь и повести за собой окружающих. Недостаток холерика заключается в его отстраненности от технических аспектов производства и в ориентированности в первую очередь на людей.

Холерики добиваются успехов в профессиях, в которых важен человеческий фактор и где необходимо уметь устанавливать контакты с людьми и располагать их к себе. Холерику подойдут профессии, которые требуют

повышенной концентрации внимания и энергии. Сюда можно отнести дизайнера, рекламного и страхового агента, режиссера, менеджера по продажам, репортера, ведущего телевидения и радио, следователя, артиста и ряд других. Часто из холериков получаются хорошие руководители, бизнесмены и предприниматели.

Необходимо отметить, что холерику проще работать по собственному графику. Профессии: библиотекарь, флорист бухгалтер – категорически ему не подойдут. В целом у холерика больше шансов быть успешным в профессиях, связанных, скорее, с общением, нежели с документами и техникой, а также в профессиях, требующих, скорее, гибкости, нежели въедливости [1].

Сангвиник быстро переключается с одного вида деятельности на другой, достаточно легко управляет своей высокой работоспособностью. Привычки у него образуются легко и быстро, а сформированные навыки закрепляются и долго сохраняются. Как и холерик, в работе он ориентируется на человеческий фактор. В коллективе сангвиник воспринимается как жизнерадостный, активный и доброжелательный.

Для работников-сангвиников характерна стабильная самооценка. Обычно они обладают хорошими организаторскими способностями. Сангвинику подойдут профессии администратора, педагога, продавца, журналиста, экономиста, адвоката, официанта и множество других.

Данный тип темперамента является универсальным и может реализовать себя в любой профессиональной сфере. По мнению подчиненных, сангвиник является самым душевным и приятным руководителем [4].

Флегматик обладает самой стабильной нервной системой. Он отличается уравновешенностью, низкой эмоциональностью, рассудительностью. При всей внешней ленивости и медлительности флегматик достигает лучших результатов по объему и качеству работы по сравнению с людьми других темпераментов в сходных условиях. Однако для успеха ему необходимы стабильные условия работы.

Работник-флегматик как никто другой может долго и качественно выполнять монотонную работу. Невозмутимость флегматика полезна во всех сферах деятельности, где требуется хладнокровно проанализировать ситуацию и принять решение. Флегматик незаменим в производстве и везде, где требуется поддерживать процессы в стабильном состоянии [3]. Ему подойдут профессии диспетчера, агронома, лаборанта, инженера, системного администратора, ветеринара, ювелира, корректора, оператора баз данных и ряд других занятий.

Несмотря на низкую общительность флегматика, ему подходят профессии, которые связаны с общением, но без активной его роли (например, менеджер по продажам). Поэтому системным администратором, бухгалтером он может быть вполне успешно. Флегматику противопоказана деятельность, вынуждающая его импровизировать, требующая постоянного переключения себя на новых людей. Например, профессии ведущего шоу, секретаря, телерепортера [5].

Люди, которые относятся к меланхоликам, любят работать в одиночестве, они очень эмоциональны и чувствительны, наблюдательны, тревожны, часто

печальны и грустны. Умственные способности меланхолика хорошие, но неустойчивые. Он с одинаковой легкостью и быстротой схватывает материал и забывает.

Меланхоликам следует избегать большой эмоциональной нагрузки и не перегружать себя контактами с людьми. Предметом труда меланхоликов может стать информация, техника, художественные образы [2].

Наиболее подходящими для них профессиями являются такие, как писатель, художник, кинокритик, бухгалтер, программист, архитектор, аудитор, литературный редактор и другие. Много меланхоликов среди талантливых ученых.

Профессия меланхолика может внешне восприниматься как монотонная, но важно, чтобы она давала его интеллектуальным и творческим способностям постоянную пищу. Нервная система меланхоликов не выдержит напряжения таких профессий, как спасатель, летчик, диспетчер, врач, особенно хирург [4].

Психологи выяснили, что два меланхолика – отличные партнеры в работе. А вот соединение холерика с меланхоликом является неприятной ситуацией, особенно для меланхолика. Холерик – человек несдержанный, он может и накричать. Два холерика яростны в работе. Флегматики хорошо срабатываются со всеми. А сангвиники испытывают дискомфорт с меланхоликами и холериками [1].

При выборе профессии учет темперамента является важным условием. Его игнорирование может привести к потере интереса к работе. Согласованность профессии с типом темперамента обеспечивает удовлетворение работой, приятные отношения с начальством и коллективом в целом, а также хорошее настроение. Выбранная профессия по темпераменту поможет достичь гораздо больше успехов в карьерном росте, чем работа, выбранная в зависимости от зарплаты или близости к дому.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батаршев А.В. Психология индивидуальных различий: От темперамента - к характеру и типологии личности / А.В. Батаршев. - М.: ВЛАДОС, 2000. - 256 с.
2. Мананникова Е.Н. Психология личности / Е.Н. Мананникова. - М.: Дашков и Ко, 2010. - 220 с.
3. Мельникова Н.А. Социальная психология. Конспект лекций / Н.А. Мельникова. - М.: Эксмо, 2008. - 160 с.
4. Резапкина Г.В. Психология и выбор профессии: программа предпрофильной подготовки. Учебно-методическое пособие для психологов и педагогов. – М.: Генезис, 2005.
5. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Практикум / Л.Д. Столяренко. - Ростов н/Д: Феникс, 2006. - 704 с.

УДК 30 (304+304.3)

**СОВРЕМЕННОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО:
ПЕРЕПОТРЕБЛЕНИЕ КАК ПОРОК СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА****Ерошина Ю.С., гр. 31-ИТ
Рук. Чекулаев А.А.**

В настоящее время мир вступил в эпоху информационного общества, которое обладает характерным набором черт, присущих только ему. Этот этап развития человечества привел к множеству существенных положительных изменений. Было создано глобальное информационное пространство, обеспечивающее эффективное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам, а также удовлетворение их потребностей в информационных продуктах и услугах. Но, как мы знаем, у всего есть и отрицательные последствия. Одним из таких стало перепотребление. Сегодня оно является характерной чертой нашего общества.

Современное потребление, характерное для большинства населения западных стран и некоторой части населения России, некоторые исследователи обозначают как сверхпотребление или перепотребление [1, с. 20-23]. Перепотребление рассматривается как чрезмерное, превышающее нормальные потребности и, тем самым, вредное для человека и приводящее к резкому уменьшению ценности потребляемого [1, с. 20]. Оно касается всего того, что производит человек.

Каждый день жители одного города выбрасывают тонны испорченных продуктов питания. А все из-за того, что они покупают в магазинах больше товаров, чем им требуется для жизни. Технические устройства, в свою очередь, не используются до конца срока эксплуатации, а заменяются на новые более функциональные приборы и гаджеты. Данный феномен не обходит стороной и коммунальные услуги. По статистике человек расходует в сутки около 200 литров воды, а в некоторых домах эта цифра достигает отметки 500, в то время как нормы потребления варьируются от 105 до 175 литров. Все это говорит о том, что в современном мире люди редко задумываются об экономии ресурсов, даже если их запасы уже не так велики. Кроме всего вышеперечисленного, сверхпотребляются предметы быта, информация, развлечения и многое другое.

Перепотребление – далеко не новый феномен. Он известен еще с древности. Однако тогда сверхпотребление было присуще только узкому привилегированному кругу людей, в то время как сегодня, такая модель поведения стала нормой для широких масс. Жители всех развитых стран в большинстве своем, так или иначе, перепотребляют хоть что-нибудь, так, например, от перепотребления коммуникаций и информации в Европейском Союзе и США сегодня несвободен практически ни один человек. [1, с. 20].

Существует ряд причин такого повсеместного поведения людей. С развитием технологий появляется все больше и больше наименований товаров. Сейчас на прилавках магазинов можно найти огромное количество разнообразных продуктов, которые нам все хочется попробовать. Зачастую, становясь жертвами мерчендайзеров, мы покупаем даже то, что нам не нужно. Мы видим аппетитный продукт и не можем отказать себе, в желании приобрести его, даже если понимаем, что он вреден и не принесет нам пользы.

Эта тенденция касается и других областей производства. Столетие тому назад в доме одной семьи можно было обнаружить не более нескольких сотен материальных объектов, сегодня же такое имущество измеряется тысячами [5, с. 74]. В настоящее время у каждого человека есть множество разных гаджетов: телефон, плеер, планшет, электронная книга, ноутбук, компьютер. И хотя все необходимые нам функции может выполнять несколько устройств, почти у любого жителя любого современного города есть большинство из перечисленных девайсов.

Одной из главных причин перепотребления является удешевление товаров. В связи с научными достижениями и изобретением новых способов производства и материалов, уменьшились затраты на изготовление многих продуктов, что привело к снижению цен на них. Поэтому они стали доступнее для покупателей, что дало возможность каждому человеку приобрести товар, который раньше стоил слишком дорого. Именно поэтому сейчас в каждой семье есть машина, а может даже и несколько. Снижение цен на товары послужило толчком не только для массового потребления, но и для сверхпотребления.

Развитие технологий также привело к еще одной причине возникновения рассматриваемого феномена. Постоянные улучшения и модификации производимых товаров ведут за собой замену старых приборов и устройств на новые, даже если они не использованы до конца. К примеру, зачем держать в доме громоздкий, хоть и работающий, телевизор с кинескопом, если можно купить удобный, плоский. При этом в нем будет много полезных функций, да и качество изображения гораздо лучше.

Не менее важным фактором перепотребления является большое влияние СМИ на людей. Этим пользуются производители различных товаров, желающие получить максимальную прибыль, обогнав при этом конкурентов. По средствам рекламы и пиара они диктуют нам моду на свою продукцию, польза которой порой неоправданно завышена. Это заставляет многих людей приобретать товары, пользующиеся популярностью только для того, чтобы не уступать другим, а не потому, что им действительно нужен данный продукт. Американский экономист Дж. Гэлбрейт отметил, что рост современной корпорации понимается, главным образом, как расширение производства и объема продаж при существующих возможностях корпорации, т.е. рост как таковой [3, с. 139-140]. Другими словами, перепотребление становится необходимым условием роста современных предприятий.

Возникновению рассматриваемого феномена, безусловно, способствует расточительство людей. Многие не задумывается о том, сколько они потребляют

и не замечают, что их нужды ниже, чем расходы. Часто это происходит из-за того, что люди просто не умеют экономить. Данная проблема касается не только денежных средств, которые тратятся при покупке определенных товаров, но и ресурсов, расходуемых при перепотреблении коммунальных услуг.

Кроме всего вышеперечисленного, одна из причин сверхпотребления – это достаточно новое явление, называемое шопингом. Шопинг – специфический социальный феномен, отличный от практики совершения покупки предыдущих эпох. Французский социолог Ж. Бодрийяр называет шопинг «игровым блужданием» и «тотальной организацией повседневности» [2, с. 8, 11]. Специалист по маркетингу К. Рапай подчеркивает, что современный шопинг – это светское мероприятие, здесь магазин воплощает целый мир, поэтому он становится способом выйти в мир с друзьями и любимыми, встретиться со множеством людей, увидеть новинки [4, с. 130]. Таким образом, данный феномен является массовым процессом или даже развлечением, сравнимым, например, с футбольным матчем. Однако такое светское мероприятие неизбежно ведет к перепотреблению.

Сверхпотребление смело можно назвать пороком современного общества потому, что оно оказывает вредное воздействие на жизнь людей. Бурное развитие СМИ и интернета приводит к перепотреблению информации. В связи с этим, потоки данных заставляют человечество огромными порциями поглощать информационный мусор, не давая получать необходимые и ценные знания.

Слишком большое количество товаров, в том числе и продуктов питания, лишают многих людей возможности выбрать полезную для здоровья еду, навязывая при этом суррогаты и подделки.

В социуме, как и в физическом мире, действуют законы сохранения: если что-то излишне прибывает, то с неизбежностью становится недостаточным нечто другое [1, с. 21]. Зачастую, случается так, что, перепотребляя вредное и ненужное, люди не получают чего-то важного. При этом они лишают других жизненно необходимого, заставляя их недопотреблять.

В связи с тем, что во многих развитых странах действуют монополии на технологии и средства производства, другие государства не способны обеспечить свое население даже необходимым. Чрезмерное потребление в развитых странах неизбежно ведет к голоду в Африке и Латинской Америке.

Кроме того, перепотребление всегда обесценивает потребляемый продукт: пища надкусывается и выбрасывается, техника используется лишь частично, отправляясь на свалку, как только появляется более сложная, информация не усваивается и чаще всего несет не истину, а ложь, коммуникации оказываются поверхностными [1, с. 21].

Таким образом, сверхпотребление неоправдано и тормозит развитие общества. Бессмысленно производить то, что потом выбрасывается или потреблять, не извлекая при этом никакой пользы. Подобным поведением люди вредят в первую очередь себе и, как следствие, обществу, которое складывается

из таких индивидов. Поэтому, чтобы избавиться от повсеместного перепотребления, нужно побороть пристрастие к нему в себе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьева В. В., Туркина В. Г. Общество перепотребления // Потребление как коммуникация – 2009; материалы 5 международной конференции, 26-27 июня 2009 / Под ред. В. И. Ильина, В. В. Козловского. – СПб.: Интерсоцис, 2009.- С. 20-23.
2. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. - М.: Культурная революция, Республика, 2006. - 269 с.
3. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ., под ред. Н. Н. Иноземцева и А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
4. Рапай К. Культурный код: Как мы живем, что покупаем и почему / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 167 с.
5. Шмигин И. Философия потребления / Пер. с англ. – Х.: Гуманитарный Центр, 2009. – 304 с.

УДК 159.943.75(062)

ЛЕВОПОЛУШАРНИКИ И ПРАВОПОЛУШАРНИКИ: ПОЧЕМУ МЫ РАЗНЫЕ

**Жеронкина В.Л., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.**

Головной мозг человека является самым сложным органом человеческого организма, который контролирует и регулирует все процессы, происходящие в организме. Наше настроение и чувства, наши ощущения и восприятия, мысли и желания, эмоции и движения – все это находится во власти головного мозга.

Так же, как и многие части тела человека, головной мозг представляет собой симметричную систему, состоящую из левого и правого полушарий. Природа наделила полушария разными способностями и функциями, благодаря которым протекают все мозговые процессы в человеческом организме. И вот уже многие десятки лет для ученых является актуальной проблема взаимодействия левого и правого полушарий.

В повседневной жизни, в зависимости от того, какую руку использует человек в своей деятельности, обычно выделяют правшей, левшей и амбидекстров. В научных же исследованиях подчеркивается глубокая и в то же время неоднозначная связь между леворукостью и праворукостью и типом мозговой организации человека. Мануальное предпочтение может быть обусловлено наследственностью, а также может сформироваться под действием внешних факторов, например, переучивания, появиться после мозговой травмы или травмы конечностей [3].

Различный характер обработки правым и левым полушариями предъявляемой информации с их последующим взаимным обменом таковой в рамках единого мозга в современной науке понимается как межполушарная функциональная асимметрия мозга. Согласно мнению исследователей функциональной асимметрии мозга, правое полушарие функционирует в настоящем времени с опорой на прошлое, а левое полушарие – в настоящем с обращенностью в будущее. Вместе с тем левое полушарие более значимо для абстрактного мышления, а правое – для формирования чувственных образов и конкретно-образного мышления.

Межполушарная асимметрия мозга исследуется как специфические возможности полушарий, то есть участие и значимость каждого полушария в осуществлении психических процессов, их влияние на своеобразное протекание этих процессов и проявление индивидуальных различий между людьми.

По данным современной нейро- и психофизиологии, левое полушарие мозга у человека специализируется на выполнении вербальных символических, правое – на обеспечении и реализации пространственных, образных функций. В этом проявляется важнейшая форма функциональной асимметрии мозга – асимметрия психической деятельности. Также установлено, что правое полушарие быстрее обрабатывает информацию, чем левое [1].

Полушария головного мозга специализируются не по жестко закрепленным за ними психическим функциям, а преимущественно по типу и способу обработки поступающей информации. Левое полушарие играет ведущую роль в обработке вербально-логической, то есть абстрактной информации, а правое полушарие занимается обработкой образно-действенной, то есть конкретной информации.

Левое полушарие (у нормальных правшей) играет преимущественную роль в восприятии и воспроизведении речи, чтении, письме, тонкого двигательного контроля пальцев обеих рук, самосознания, арифметического счета, логического, аналитического, абстрактного мышления, музыкальной композиции, пространства цветов, положительных эмоций. Оно обрабатывает информацию последовательно, хорошо понимает время, глаголы, способно на ложные «высказывания», а его выключение приводит к депрессии.

Правое полушарие является ведущим для пространственно-зрительных функций, музыкального слуха, интуиции, критичности, невербальной памяти, интонационных особенностей речи, грубых движений всей руки, эмоционально-целостного восприятия, синтетического и ситуационного мышления, отрицательных эмоций. Оно обрабатывает информацию одномоментно, почти не понимает глаголов, абстрактных терминов, не способно на ложные высказывания, а его выключение приводит к эйфории.

Информация, которая поступает в левое полушарие мозга, перерабатывается с помощью словесно-знаковых систем, так как в нем расположены центры речи. В связи с этим его считают доминантным, а правое

полушарие – субдоминантным. Это является главным отличием левого полушария от правого.

Левое полушарие делит всю информацию на части, детализирует ее, а затем происходит анализ и выстраивание причинно-следственных связей, классификация объектов, формирование планов и схем. Весь этот поток последовательно изучается, выбирается то, что необходимо запомнить и усвоить или же удалить из памяти. Правое полушарие схватывает всю картину в полном объеме, не дробя ее на части. В нем отражается целостный образ происходящего во всех его проявлениях. Специализация данного полушария – обработка символьной и образной информации. Согласно модели Дж. Богена, левое полушарие обеспечивает процессы персонификации, противопоставление «Я» индивида окружающим, а правое обеспечивает представительства мира в себе, осознании себя как части окружающего мира [2].

От того, какое из двух полушарий доминирует в головном мозге, зависят индивидуальные качества и свойства личности. Левое полушарие характеризуется склонностями к абстрагированию и обобщению (индукции), аналитическим и последовательным действиям, построения алгоритма действий. Людям с доминирующим левым полушарием проще писать, чем диктовать, их речь грамматически правильно выстроена. Они рассудительны, обладают чувством долга и ответственности. Для правого полушария характерна целостность, конкретность, и дедуктивность. Люди с доминирующим правым полушарием обладают развитым воображением, быстро схватывают нужную им информацию. Таким людям труднее записывать, чем диктовать. Они обладают экспрессивной и эмоциональной речью, сопровождая свои выступления всевозможными жестами. В отличие от левополушарников, которым не хватает непосредственности, спонтанности, правополушарники – непосредственны в выражении своих чувств, они открыты, общительны, легко идут на контакт, действуют в зависимости от настроения [1].

Занятие разного рода деятельностью также зависит от преобладающего полушария мозга. Так, левополушарники обычно предпочитают заниматься научной деятельностью, а правополушарников тянет к искусству и к тем сферам деятельности, где требуются индивидуальные образные решения. Поэтому писатели, композиторы, поэты, музыканты и художники – это чаще всего люди правополушарники, способные глубоко и тонко чувствовать, сопереживать, фантазировать. А инженеры, математики, философы, лингвисты – левополушарники. Их действия соответствуют заранее составленному плану, проработанной схеме, и им очень сложно поменять свое отношение к людям.

Большое влияние на доминирование того или иного полушария оказывает окружающая среда. Человек в процессе своей жизни постоянно приспособляется к определенным условиям, его латеральные показатели изменяются в процессе обучения и профессиональной деятельности, по мере взросления и старения.

Дети вначале являются правополушарными существами, но затем через некоторое время начинает осуществлять свою деятельность и левое полушарие, и

уже где-то с двух лет у ребенка начинают формироваться наиболее главные функции, одной из которых является речь.

Если правое полушарие успевает до победы левого накопить необходимый багаж, то все в порядке. Если нет, то левополушарный крен может «заблокировать» правое полушарие, оставив психику обедненной. Человеку будет труднее стать самим собой, а значит, уникальным, неповторимым [1].

Для того чтобы наиболее точно определить тип функциональной асимметрии полушарий головного мозга, используют аппаратную диагностику – электроэнцефалограмму. Вместе с этим в психологии и педагогике применяются другие методики, например, тест И.П. Павлова, тест определения стиля обучения и мышления таких авторов, как Сесил Рейнолдс, Поль Торранс, Орлоу Болл.

Таким образом, люди с доминирующим левым полушарием головного мозга относятся к мыслительному типу, а с доминирующим правым полушарием – к творческому, художественному типу людей. Левополушарники точны, рассудительны в своих действиях, всегда оценивают и прорабатывают ситуацию, они чаще всего занимаются научно-исследовательской деятельностью. Правополушарники обладают развитым воображением, они эмоциональны и чувствительны, поэтому предпочитают творческую работу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кошкина М.В. Определение доминантного полушария у студенческой молодежи. Межполушарная асимметрия / М.В. Кошкина // Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный журнал. - 2009. - № 2. - С. 104-108.
2. Постоева В.А. Современные нейропсихологические представления о феномене левшества / В.А. Постоева, В.П. Пахомов // Вестник Томского государственного педагогического университета. - 2010. - № 2. - С. 113-117.
3. Пярых И.К. Сравнительное исследование темперамента правой и левой / И.К. Пярых // Образование и наука. - 2011. - № 10. - С. 59-67.
4. Хапчаев И.А. Межполушарная функциональная асимметрия мозга / И.А. Хапчаев // Научные проблемы гуманитарных исследований. - 2012. - № 2. - С. 311-316.

УДК 159, 922. 6 (062)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ И ПАСПОРТНЫЙ ВОЗРАСТ

Жукова Е.В., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.

Наша жизнь – длинная дорога. Когда ты молод, она кажется бесконечной, а ты живешь с ощущением, что у тебя все впереди и что в твоём распоряжении

много времени, так много, что даже не знаешь, как его использовать и чем заполнить. На закате жизни, когда большая часть этой дороги уже пройдена, ты оглядываешься назад и видишь, что годы пролетели, словно один миг. Осознаешь, что времени у тебя было не так уж много, а осталось совсем мало.

Многие исследователи сегодня обращают внимание на связь между паспортным и психологическим возрастами, что позволяет определить внутренний потенциал человека, его условный возраст.

Возраст – период развития человека, характеризуемый совокупностью специфических закономерностей формирования организма и личности. Возраст представляет собой качественно особый этап, которому свойственен ряд изменений, определяющих своеобразие структуры личности на данной ступени развития. Выделяют такие разновидности возраста, связанные, но не всегда совпадающие с паспортным: календарный и психологический.

Календарный (паспортный) возраст – количество лет жизни человека от рождения до настоящего времени. Он отражает старение организма и его систем в среднем для популяции, дает стандартные средние вероятности смерти и ожидаемой продолжительности жизни, объективный показатель, связанный чисто с физическим течением времени и выражаемый в абсолютных физических единицах времени.

Психологический возраст – группа показателей, характеризующих возрастные изменения психики. Это уровень умственного и личностного развития человека, выраженный в виде ссылки на тот возраст, представители которого в среднем показывают данный уровень; насколько молодым, взрослым или старым ощущает и оценивает сам себя человек.

Психологический возраст не всегда совпадает с хронологическим возрастом, который определяется количеством прожитых лет с момента рождения. Так как каждый возрастной этап имеет свои индивидуальные границы (обусловленные закономерностями и механизмами развития конкретного человека), психологический возраст каждого индивидуума из группы лиц одного хронологического возраста может быть разным.

«Мне двадцать лет, а мыслю я на уровне шаблонов 4-хлетнего ребенка: закатываю истерики и топочу ножками – а потому что он первый начал!».

Психологический возраст определяется многими факторами. Основное отличие взрослого от ребенка – осознание и принятие на себя ответственности за себя и свою жизнь.

Проблема несовпадения паспортного и психологического возраста стала широко обсуждаемой в связи с психологической готовностью к школьному обучению, она проявляется и во всех других аспектах жизнедеятельности человека.

Когда о возможности несовпадения психологического и календарного возраста стало широко известно, возник вопрос, какова причина феномена, чем отличаются взрослые и дети, у которых нет проблемы несовпадения возраста, от тех, у кого паспортный возраст намного опережает психологический, и может ли

быть обратное соотношение, когда психологический возраст опережает паспортный.

Между паспортным и психологическим возрастами могут быть любые соотношения. В случае, когда они совпадают, можно говорить, что для субъекта были созданы все условия, при которых он мог развиваться полноценно – в соответствии с закономерностями психического развития. При этом в одном случае ему повезло с окружающими его людьми, которые или владели соответствующими психологическими знаниями и умениями, или интуитивно подчиняли им свое общение и взаимодействие сначала с малышом, а потом уже и со взрослым человеком.

Отставание психологического возраста от паспортного бывает связано с двумя видами факторов. Первый связан с особенностями психофизиологического развития субъекта. Сюда можно отнести и недоразвитие мозга, и наличие серьезных психиатрических заболеваний. Второй касается социальных факторов, приведших к замедленному темпу психического развития. Их тоже можно условно разделить на две группы, одна из которых обусловлена педагогической запущенностью, связанной с тем, что на детей мало обращали внимание, с ними мало общались и занимались, создавали условия, в которых они были максимально изолированы от человеческого общества. Другая причина замедленного психического развития связана с тем, что условия, в которых ребенок рос и развивался, никак не отвечали или даже противоречили закономерностям психического развития.

Несмотря на то, что существуют разные соотношения между психологическим и паспортным возрастами, любая связь предполагает обязательное участие обучающего в дальнейшем процессе обучения и развития.

Если говорить о роли обучающего в связи с соотношением возрастов, то в случае, когда они совпадают, необходимо в дальнейшем или следовать имеющимся психологическим знаниям о логике развития, или с помощью психолога определять необходимые условия, чтобы человек мог самореализоваться.

В случае, когда психическое развитие опережает паспортный возраст, надо создавать такую развивающую среду, чтобы новички в развитии на том или ином этапе не стали бы замыкающими или даже отстающими в следующем психологическом возрасте.

Очень хорошо известен феномен, когда человек, подающий большие надежды в одном возрасте, в следующем становится отстающим как в обучении, так и в развитии.

Если речь идет об отставании психологического возраста от паспортного, то роль обучающего и развивающего заметно возрастает. Он должен уже не только учить и создавать условия для развития, но и корректировать соотношение психологического и паспортного возрастов. С этой целью необходимо выявлять психологическую причину такого несовпадения, обеспечивать этому обучающемуся индивидуальный подход, в большинстве случаев, особенно если

речь идет о взрослых людях, повышать их самооценку и помогать поверить в себя и свои силы. Необходимо заинтересовать обучающегося тем содержанием, с помощью которого будет ликвидироваться их несовпадение. Все это невозможно без знания закономерностей психического развития в онтогенезе, потому что если у человека в каком-то из возрастных периодов произошло несовпадение паспортного и психологического возрастов, начинать его реабилитацию надо именно с этого возраста. Таким образом, можно без преувеличения сказать, что психическое развитие – как многоэтажное здание, и если на каком-то этаже положили гнилые доски или использовали недостаточно качественный цемент, все последующее развитие будет тормозиться и провисиваться в образующуюся по истечении времени яму.

УДК 620.179.16:620.111.3](062)

АКУСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ

**Караваев М.А., гр. 11-БС
Рук. Тарасова М.А.**

В современном мире нас повсюду окружают разнообразные предметы и объекты, неправильное изготовление или эксплуатация которых может привести к весьма негативным последствиям, причем опасности могут порой подвергаться не только люди, но и животные, растения, а также биосфера в целом. Для того, чтобы избежать всего этого, необходимо, во-первых, осуществлять контроль изготавливаемых изделий, причем, не только на момент производства, но и в процессе их эксплуатации, в том случае, когда эти предметы представляют особую опасность (например, АЭС, пути нефтепроводов и т.д.), при этом контроль не должен оказывать какое-либо негативное влияние на исследуемый образец. Во-вторых, для каждого изделия необходимо определять допустимые пределы эксплуатации, изучая его физико-механические свойства, пределы прочности и т.д. (например, максимально допустимая нагрузка на опоры мостов).

Одним из методов позволяющих осуществить все вышеперечисленное и является акустический метод. Данный метод основан на использовании звуковых колебаний, законах и свойствах их распространения:

- сохранение прямолинейного направления распространения в однородной среде;
- отражения от границ раздела фаз с различными акустическими сопротивлениями,
- явления резонанса;
- затухания при распространении в среде.

Акустический метод исследования позволяет определять физико-механические свойства изделий и материалов, различные параметры (толщина, прочность), изучать механизмы разрушения материалов, а также выявлять различные дефекты в изделии, такие как раковины, включения и др.

В акустическом методе исследования в основном применяются ультразвуковые колебания в диапазоне от 0.5 до 10 МГц, которые позволяют исследовать изделия на довольно большую глубину с приемлемой точностью выявления дефектов. Данный метод получил название метода ультразвуковой дефектоскопии, и впервые был предложен С.Я. Соколовым в 1928 году. На сегодняшний день существует большое количество разновидностей метода ультразвуковой дефектоскопии. По принципу работы все разновидности данного метода можно подразделить на активные и пассивные.

В активных методах ультразвуковой дефектоскопии исследуемое изделие непосредственно облучается ультразвуковыми волнами, при этом по мере распространения звуковой волны в среде происходит изменение ее параметров (амплитуда, частота и т.д.) или же изменение направления их распространения, что фиксируется специальными приборами, получившими название ультразвуковых дефектоскопов, и затем делаются соответствующие выводы. Существуют несколько основных разновидностей данного метода, которые осуществляются в зависимости от поставленной задачи.

Так, например, теневой метод служит для выявления дефектов в изделии. Принцип его работы основывается на образовании акустической тени за дефектом, в следствии отражении части звуковых волн, испускаемых источником, от этого дефекта. Если приемник звуковых волн располагается в области акустической тени, то им будет фиксироваться затухание колебаний, что и свидетельствует о наличии в данной области дефекта.

Эхоимпульсный метод ультразвуковой дефектоскопии позволяет определять как наличие дефекта, так и глубину его залегания. Принцип работы метода заключается в том, что излучатель волна испускает ультразвуковой импульс в направлении изделия, переключаясь при этом на прием отраженного сигнала. В норме звуковая волна отражается лишь от кромки изделия, при этом на экране осциллографа мы видим один отраженный сигнал. Если же на пути волны находится дефект, то отражение происходит ещё и от него, в итоге на экране осциллографа мы видим два сигнала, что и свидетельствует о наличии дефекта. Зная разницу во времени между донным и отраженным от дефекта сигналами, а также скорость распространения волны, можно вычислить глубину залегания дефекта. Существуют и другие активные методы исследования, позволяющие определить иные параметры. Так, например, резонансный метод позволяет определить прочность изделия. В пассивных же методах акустического исследования облучение изделия ультразвуковыми колебаниями не происходит, а изучаются звуковые волны испускаемые самим изделием, при его нагружении (например, удар по нему молотком). Как известно, наличие дефекта в изделии, изменяет некоторые параметры испускаемых звуковых волн, эти изменения исследуются, что и позволяет сделать вывод о наличии дефекта в изделии.

На данный момент при помощи метода ультразвуковой дефектоскопии исследуется и контролируется до 80% всех выпускаемых изделий. Это связано с тем, что данный метод позволяет исследовать различные параметры и свойства не

только металлов, но и неметаллов, сочетая в себе при этом высокую скорость исследования и безопасность для человека, что дает данному методу несомненное преимущество перед прочими методами исследования материалов.

Но несмотря на все достоинства, метод ультразвуковой дефектоскопии обладает некоторыми недостатками. В частности он не позволяет осуществлять контроль крупнозернистых сплавов (чугун и др.), а также позволяет определить лишь примерное расположение дефекта в изделии.

Но тем не менее, метод ультразвуковой является одним из самых распространенных методов исследования, обладая при этом большим научным потенциалом. Так, одним из направлений развития является ультразвуковая дефектометрия с применением голографических технологий. Данный метод позволяет уже работать не с условными, а с реальными размерами дефектов, обладая при этом высокой точностью их выявления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алешин Н.П. Физические методы неразрушающего контроля сварных соединений: учебное пособие [текст]/Н.П.Алешин-М.: Машиностроение, 2006. - 368с.

2. Попов А.А. Производственная безопасность. Учебное пособие 2-е изд. испр.[текст] / А.А.Попов-М.:Лань, 2013.-480 с.

3. Ультразвуковая дефектометрия металлов с применением голографических методов[текст]/ Бадалян В.Г., Базулин Е.Г., Вopilкин А.Х., Кононов Д.А.-М.:Машиностроение, 2008, 368 с.

4. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://injzashita.com/akusticheskie-metodi.html>

УДК: 159.922.73(062)

ОСОБЕННОСТИ ДЕТСКОЙ ПСИХИКИ

Князева Е.А., гр. 21-У

Рук. Коробкова Н.В.

Настанет день, когда станет заметно, что ребенок перестал быть существом непредсказуемым, источником сплошных волнений, перевернувшим привычную жизнь. С этого момента его стоит воспринимать как человека, имеющего собственные вкусы, пристрастия, характерные особенности.

Говоря об особенностях детской психики, определяющих восприятие информационной продукции детской аудиторией, следует учитывать специфику:

- 1) когнитивного (интеллектуального),
- 2) волевого,
- 3) нравственного,
- 4) аффективного (эмоционального) развития личности.

Важной чертой детской психики является слабая способность дифференциации разных типов реальности. Вследствие этого, например, ребенок, верит, что подарки приносит именно Дед Мороз (в норме такая вера может сохраняться вплоть до 10 лет), а не родители. Страшные персонажи: Баба-Яга, Фредди Крюгер, привидения и т.д., воспринимаются в раннем и дошкольном возрасте (а иногда и позже) как реальные, что способствует «овеществлению» страхов и помещению их в реальный мир. Ребенок, вследствие возрастных особенностей психики слабо различающий вымысел и реальность, начинает опасаться внезапного появления этих персонажей на улице, из темных углов комнаты, ванной, туалета [1].

Все развитие ребенка идет по пути преодоления первоначального синкретизма (соединения) к высокодифференцированному мышлению, характеризующемуся адекватным восприятием реальности и различных её форм: искусственных (виртуальных) моделей, художественных образов, отвлеченных (научных) понятий, игр, субъективных мнений, заблуждений и т.д.

Все это виды реальности, отличающиеся специфическими закономерностями и правилами конструирования и понимания. Некоторые из них начинают вычленяться в дошкольном возрасте, другие становятся доступными только на достаточно зрелых ступенях развития, по мере обучения и овладения информационной средой, а отдельные с трудом различаются даже высокообразованными, интеллектуально развитыми людьми [2]. Нечеткая дифференциация фантазии и реальности, факта и мнения, суждения и оценки приводит к повышенной внушаемости, сензитивности (впечатлительности, сверхчувствительности), ранимости и т.д. Психика ребенка особенно уязвима для сообщений, несущих сверхэмоциональную, пугающую, ложную, логически искаженную, двусмысленную, многозначную, противоречивую, асоциальную, ненормативную информацию.

По отношению к детской аудитории абсурдны такие традиционные оправдания производителей и распространителей информационной продукции как: «надо понимать юмор», «это условность, художественный вымысел, искусство», «никто не спутает игру и реальность» и т.п. Известно, что ребенок еще не в полной мере способен к произвольной регуляции своих действий, особенно в случаях конфликта потребностей и целей. По этой причине в мировой правовой и криминалистической практике дееспособность ребенка, а также его ответственность за совершенные деяния ограничена или даже полностью исключается в зависимости от возраста.

Детский и подростковый возраст является наиболее подходящим временем для становления высших психических функций, формирования способности к ценностно-опосредованной регуляции поведения. Искажения в трансляции ценностей могут повлечь необратимые изменения в психотипе человека: способах преодоления препятствий, стиле мышления и поведения, эмоциональной саморегуляции [3].

Усвоение норм и социальных требований обеспечивает социальную адаптацию ребенка, а также развитие волевого самоконтроля, что впоследствии гарантирует возможность перехода на более высокий уровень – способность формировать ценности и следовать им, независимо от меняющегося окружения.

Попытки обесценивания ценностей, высказывание сомнений по поводу социально одобряемых норм и правил, компрометация авторитета родителей, учителей может нанести непоправимый ущерб формированию личности в определенном возрасте. В то же время для старших подростков сомнения в целесообразности и разумности некоторых норм и правил, рефлексия социальных стереотипов и требований, развенчание ложных авторитетов, выраженное в корректной форме, окажется полезным.

Нравственная и волевая регуляция поведения тесно связана с возможностью контролировать собственные инстинктивные побуждения и эмоциональные состояния. Этапы становления мотивационно-потребностной сферы личности, особенности эмоциональной саморегуляции описываются эпигенетической теорией развития Э.Эриксона. Вслед за основоположником психоанализа, З.Фрейдом, автор эпигенетической теории считает возраст 6 – 11 лет латентной фазой развития сексуальности, для которой нормально отсутствие интереса к сексуальной стороне жизни, усиление познавательных и коммуникативных потребностей. Следующий затем возраст отрочества и юности определяется Эриксоном как период освоения новых социальных ролей, обретение эго-идентичности, в том числе поло-ролевой идентичности на основе четко определенных положительных моделей для подражания [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Жане П. Психические автоматизмы. М., 1913; Журавлев И.В. «Миф» и психоз: к проблеме анализа фактов высказывания. //Языковое бытие человека и этноса: психолингвистический и когнитивный аспекты. М., Ин-т языкознания РАН, 2004.

2. Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. М., 1994.

3. Детская психология: учебник для студ. высш. учеб. заведений/ Г.А. Урунтаева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2006.- 368с.

УДК 159.942.2

ПСИХОЛОГИЯ РЕВНОСТИ

Машкова Е.Ю., гр. 22-УП

Рук. Рожков Н.Т.

Ревность - одна из самых сильных человеческих эмоций, сравнимая по силе лишь с любовью и ненавистью. Ревность – чувство опасное. Даже ученые пришли к выводу, что она так же, как и зависть, доводит людей до греха. Ученые считают,

что в порыве ревности люди не различают даже предметов, находящихся прямо перед собой.

Зачастую ревность рассматривается как мера любви одного человека к другому. Ее отсутствие, наоборот, часто трактуется как признак безразличия, так что в случае сомнений один человек даже может испытывать силу любви другого, пытаясь вызвать в нем ревность.

Ревность – это подозрительное отношение к объекту любви и обожания, т.е. сомнения в верности и любви партнера. Она проявляется различными эмоциями, например, тревогой, страхом или гневом. Именно из-за сомнений и возникает стойкое чувство ревности, когда человек начинает бояться потерять то, что имеет, в данном случае: значимого для себя человека. [1]

Сила этого чувства является также показателем степени зависимости от другого человека. Если вы предоставляете своему партнеру полную свободу и уважаете его интересы, то, тем самым, вы в большей степени привязываете его к себе и создаете более доверительные отношения.

Быть немного ревнивым – это нормально. Но есть предел, который никогда не следует нарушать. «Здоровая» ревность вносит некоторое разнообразие в семейную жизнь, напоминая каждому из нас, насколько мы дорожим своей «половинкой». А если она переходит все допустимые границы, то превращает отношения в кошмар. Ревность, где основой служит страх, что нас не ценят, находит выражение в том, что мы испытываем постоянный недостаток внимания от человека, с которым живем. Чувство ревности само по себе как-то унижает, человек чувствует свою неполноценность. [2]

Французский философ Пьер Буасть считал, что ревнивец – это ребенок, который пугается чудовищ, созданных в потемках его воображения.

Чувство ревности подпитывается внутренними образами человека. Поэтому часто для ревнивца доказательства и объяснения не являются аргументом для доверия и спокойствия. Особо ревнивые люди прибегают к слежке, насилию, скандалам, депрессии, навязчивым действиям в виде проверки телефонов и т.д. Все это пагубно и разрушительно влияет на семейные и любовные отношения, не выдерживая «слепого» давления дает трещину. [3]

Существуют следующие типы ревности:

Параноидная ревность. Люди с таким типом ревности убеждены, что их партнеры опасно притягательны для других. Ревность данного типа возникает в результате критицизма, крайней степени унижения в семье, а также вследствие повышенной тревожности матери, которая не только не в состоянии помочь ребенку справиться со своими отношениями, но и передает ему базовое недоверие к миру и самому себе.

Проявления: постоянное недоверие, проверки, идеи того, что их кинут и предадут с самого начала отношений. Это выражается не просто в обдумывании, а в чувстве страха перед потерей отношений. Но при всем этом параноидные личности способны к глубоким отношениям, любви и верности и потому могут стать замечательными семьянинами.

Для того чтобы помочь партнеру справиться со своим недоверием, нужно создать в доме и отношениях стабильную понятую и доброжелательную обстановку, выполнять обещания, стараться говорить правду. Он должен почувствовать, что отношения честные и безопасные.

Нарциссическая ревность. Ревность нарциссов основывается на глубинном бессознательном чувстве, что они обмануты и нелюбимы и подогревается страхом стыда. Она формируется вследствие чрезмерных ожиданий со стороны родителей, завышенных стандартов, которым ребенку трудно соответствовать. Таким людям кажется, что если они не будут лучшими, их не будут любить. В связи с этим нарциссическая ревность очень чувствительна к невербальным эмоциональным сообщениям и посланиям в присутствии других людей. Например, когда партнер слишком улыбчив и приветлив с другими, имеет много друзей. Ревность проявляется бурно, эмоционально. При этом можно услышать фразы «Что подумают другие? Они будут надо мной смеяться. Ты флиртowała с ним, потому что он больше зарабатывает?»

Для того чтобы загасить ревность нарцисса, нужно больше хвалить партнера, особенно при других, постараться быть более сдержанными в похвале к другим. И главное, партнер должен понять, что его любят и ценят не только за его достижения, а за его индивидуальность и маленькие слабости.

Психопатическая ревность. Данный тип ревности принимает наиболее патологические формы и последствия. Основная проблема состоит в том, что человек не может постоянно контролировать свои импульсы и реакции. Поэтому проявления ревности носят антисоциальный характер.

Психопатическая ревность выстраивается на неспособности к человеческой привязанности и опорой в отношениях на примитивные территориальные психологические механизмы. Ревнивцы считают, что необходимо напоминать о том, кто в доме хозяин, а ревностью показывать, что человек является его собственностью.

Чаще всего такой вид ревности наблюдается у мужчин и передается генетически. Степень проявления ревности снижается после 30 – 40 лет.

Так как психопатическим личностям трудно и практически невозможно выразить свои эмоции и опасения они демонстрируют их через показ своей силы, прибегая к избиению, крикам. Для того чтобы избежать этого из-за ревности необходимо заставить человека себя уважать. Стоит выполнять свои обещания и угрозы, не кидать слова на ветер. И нельзя терпеть патологические проявления ревности, потому что это будет только способствовать их росту.

Мазохистическая ревность. У людей с данным типом ревности существует бессознательное представление о том, что они могут быть интересны и любимы только в моменты страха, тревоги и страдания. Такие ощущения формируются в раннем возрасте, если родители обращают внимание на ребенка только в момент, когда ему очень плохо (сильные слезы, боль).

Мазохисты-ревнивцы фантазируют и ожидают ревность для того чтобы почувствовать боль и вызвать у партнера чувство вины, в котором тот станет уделять ему больше внимания. Часто мазохисты знакомят любимых с

привлекательными людьми и провоцируют ситуации, в которых их ревность обостряется. Даже при наличии объективного повода для ревности или измены ревнивцы не оставляют своих любимых, получая от ситуации болезненное удовольствие.

Проявления такого типа ревности следующие: человек грустный, напоминает о том, что он так любит, а его нет, и от этого он страдает. И даже если раньше не возникали желания измены, партнера начинает тянуть на флирт с коллегами и друзьями. Все это связано с проекциями желаний мазохиста.

Помочь справиться с проявлениями мазохистической ревностью можно с помощью доверительных отношений. Стоит постараться уделять больше внимания партнеру в обычных и приятных ситуациях.

Шизоидная ревность. Она присуща людям, которые бессознательно и целенаправленно формируют фантазии о ревности для того чтобы создать или сохранить межличностную дистанцию с партнером.

Эти люди малоэмоциональны и потому в своей ревности не проявляют излишней тревоги и эмоций. Можно заметить лишь печаль, о которой ревнивец не имеет желания говорить. Именно в этом заключается трудность в успокоении ревности – о ней трудно догадаться. От них можно услышать спокойные фразы, например: «Тебе он нравится, тогда я не буду мешать», «Я не могу переносить твой явный флирт, мне надо подумать наедине».

Если у человека возникает данный тип ревности, он становится удивительно безразличным в отношениях, проводит много времени вне дома.

Основная проблема, вдоль которой формируется ревность – эмоциональная дистанция, к которой человек привык. Если мать любимого человека очень холодна и скупа в отношении эмоций, можно ожидать от него различных приемов, с помощью которых он постарается сохранить со своим партнером безопасную межличностную дистанцию.

При этом шизоидным личностям присуща мягкость и неординарность, которая сочетается с любовью к фильмам ужасов и идеями конца Света.

Помочь справиться с таким видом ревности может уважение личных границ человека. У него должно быть место в доме, которое будет только его. В ином случае партнер рано или поздно прибегнет к своим защитным механизмам избегания контакта и сформирует идею ревности.

Истерическая ревность. Этот тип ревности присущ людям, которые очень эмоциональны, чувствительны и демонстративны, имеют развитую интуицию и привыкли быть в центре внимания любимого человека и не только. Истерики привыкли получать удовольствие.

Истерическая ревность всегда носит яркий эмоциональный характер и часто связана с подозрениями физической измены, возникает в том случае, когда охлаждаются отношения и приходит с первыми проявлениями старости (морщины, седина). Эти два показателя формируют убежденность в личной непривлекательности, и как следствие формируется некое оправдание, в нашем

случае – измена. Ревнивцы убеждены, что партнер нашел или ищет более молодого и физически сильного человека.

Истерик резко и бурно демонстрирует свою ревность, начинает кричать без причин. У него быстро меняется настроение с хорошего на плохое, нет критики своим действиям, успокаивается только в случае крика или агрессии со стороны партнера. Действия ревнивца необычайно театральны, напоминают разыгрывание трагедии.

Для того чтобы понизить уровень необоснованной ревности необходимо вновь растопить пламя в отношениях, чаще говорить о внешней привлекательности партнера.

Обсессивно - кампульсивная ревность. Люди склонные к данному типу ревности формируют навязчивые мысли и действия. Среди них много трудоголиков и ученых, ревность которых пропитана рациональными объяснениями, фактами и малоэмоциональна. Проявления ревности носят системный, поплановый характер. Например, человек проверяет ваш телефон ровно четыре раза в день или подслушивает только вечерние разговоры по телефону. Такая ревность похожа на ритуальные действия.

Для того чтобы избежать данного типа ревности, нужно позволить человеку выполнять свои ритуалы, если они носят более или менее нормальный характер. Так как, по мнению ревнивца, таким образом, он оберегает отношения. [4]

В любом случае ревность всегда будет присутствовать в наших отношениях. Ее не избежать. Но ревность – вовсе не обязательная спутница любви, скорее, это предвестник ее разрушения. Чтобы преодолеть ревность нужно понять, что лежит в ее основе. Чаше всего – это заниженная самооценка. Следовательно, для уменьшения стресса, вызванного ревностью, следует поднять собственную значимость, как в собственных глазах, так и в глазах любимого человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Василюк Ф.Е. Психология переживания [Текст] /Ф.Е. Василюк - М.: 2011. – 251 с.
2. Андреева Т. В. Психология современной семьи [Текст] /Т.В. Андреева – СПб.: 2011. – 278 с.
3. Маклаков А. Г. Общая психология [Текст] / А.Г. Маклаков – СПб.: 2010. – 630 с.
4. Мясищев В. Н. Психология отношений[Текст] /В.Н. Мясищев – Воронеж: МОДЭК, 2011. – 400 с.

УДК 159.924+159.928](062)

ПРОБЛЕМА ТАЛАНТА И ГЕНИАЛЬНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ

Михайлова Ю.А., гр. 21-У

Рук. Коробкова Н.В.

Вопрос о происхождении и взаимосвязи таланта и гениальности волнует умы человечества на протяжении многих столетий. Каждый из нас может проявить себя в той или иной сфере, но в то же самое время по-настоящему гениальных людей мало. По исследованиям, их приходится всего 400-500 человек за всю историю человечества. Определение той грани, где кончается талант и начинается гениальность – одна из важных проблем, стоящая перед учёными [3].

Слово «талант» происходит от меры веса «таланти». В Новом Завете есть притча о трёх рабах, которым хозяин подарил монету под названием «талант». Один закопал свой талант в землю, второй разменял его, а третий приумножил. Отсюда и три выражения: закопал, разменял и умножил (развил) свой талант. Талант – это способности к определенной деятельности, проявляющиеся как творчество. По мнению таких психологов, как Б.Г. Ананьев, А.В. Петровский, А.Р. Лурия таланты – это нечто большее, чем художественные дарования или способности. Таланты – это приобретенные в раннем детстве, устойчивые и неизменные модели мышления, поведения и восприятия мира. Интересна версия возникновения талантов. Ребенок рождается с определенным набором генетических предпосылок того или иного таланта (группы талантов). Ежедневно взаимодействуя с окружающей средой, малыш развивает те структуры нервной системы, которые отвечают за его таланты. Эти структуры получили название синоптические связи. Чем больше ребенок занимается тем, что ему нравится, тем сильнее и крепче закрепляются синоптические связи. Таким образом, учёные фактически доказали врожденную предрасположенность личности к тому или иному виду деятельности [4].

Существует две точки зрения, выдвинутые учёным Ш. Рише, по одной из которых гениальность напрямую связана с талантом и является высшей ступенью развития таланта. И гением может считаться личность, достигшую творческих успехов, которые составили целую эпоху в жизни человечества.

Согласно другой точке зрения гениальность является практически абсолютной противоположностью таланта. Гениальность – это высший уровень развития интеллекта в сочетании с низким уровнем работоспособности. В то время как талант – наоборот, высший уровень работоспособности в сочетании с низким уровнем развития интеллекта.

Выявление низкого уровня работоспособности как черты гения можно опровергнуть примерами из истории: Леонардо да Винчи, не выпускал, согласно преданию, кисти из рук во время росписи Сикстинской капеллы круглосуточно; Л.Н.Толстой 7 раз переписывал с поправками «Войну и мир»; И.

Ньютон работал на протяжении практически всей творческой жизни по 16 часов в сутки.

Проведя исследования, профессор психологии Гарвардского университета Уильям Джеймс заявил, что человеком используется лишь около 1/10 части нейронов своего мозга, а если бы работали все 9/10, то мы все стали бы гениями. Однако сейчас психологи полагают, что дело обстоит как раз наоборот: чтобы стать гением, нужно отключить часть собственного мозга.

Гениальная личность обладает набором уникальных психических характеристик. Существует черта, характеризующая многих гениально одарённых людей – болезненность психики. В истории есть примеры, свидетельствующие о том, что гении часто бывали почти на грани помешательства. Итальянский врач-психиатр Ч. Ламброзо, живший в XIX веке, в своей книге «Гениальность и помешательство» отметил, что многие гении, подобно помешанным, были подвержены судорожным сокращениям мускулов. Так, по его словам, Наполеон страдал постоянным подёргиванием правого плеча и губ, а во время припадков гнева – также икр. Пётр Великий был подвержен подёргиваниям лицевых мускулов, искажавших его лицо. Философ Монтескье страдал от постоянного подёргивания ног. Физик Ампер при разговоре шевелил всеми конечностями. В своей книге Ламброзо приводит множество примеров, указывающих на признаки аномального физического поведения великих людей.

Учёный-генетик В.П. Эфроимсон занимался исследованиями связи гениальности и психопатичности. Занимаясь изучением болезней гениев, он выяснил, что многие из знаменитых людей страдали маниакально-депрессивным психозом. Эфроимсон нашёл признаки этой психической болезни у религиозных вождей, писателей, учёных, поэтов (Лютера, Канта, Пушкина, Лермонтова, Достоевского и других). В истории наблюдается множество примеров о психических расстройствах у великих людей. Например, необъяснимый страх временами одолевал Микеланджело, из-за чего он не доводил до конца начатые работы. Иван Грозный страдал психическими расстройствами, что выражалось в его чрезмерной жестокости, уже с ранних лет он мучал кошек, в зрелом возрасте в порыве гнева убил собственного сына. Психическое расстройство Гоголя проявилось в сожжении им второго тома «Мёртвы душ» [1].

К отличиям гения от таланта относятся:

1. Оригинальность гения. И. Кант отметил: «... оригинальность должна быть первым свойством гения. Так как оригинальной может быть и бессмыслица, то его произведения должны в то же время быть образцами, то есть показательными». Хотя немало талантливых людей вносят много нового в те области, в которых трудились, но по значимости и объёму нового вклада это несравнимо с гением, чьи мысли и дела являются исходными моментами деятельности целых поколений творцов;

2. Универсализм гения. Мысль о многогранности личности и творчества гения принадлежит Гегелю: «Талант является специфической, а гений всеобщей способностью». Талант представляет собой способность достигать в

определенной области высшего мастерства, виртуозности. Гений редко бывает односторонним, так как он обладает способностью видеть явления в их тесной взаимосвязи. Часто наблюдается сочетание гениальных способностей в смежных областях. Примером из области науки может быть И. Ньютон, известный как выдающийся математик, механик, астроном и физик. Из области искусства – скульптор, живописец, архитектор и поэт Микеланджело;

3. Наследственность таланта, в то время как гений представляет собой единичный феномен [2].

Подсчитана историческая зависимость появления на свет гениев. И частота рождения потенциальных гениев исчисляется цифрами порядка 1:100000. Среди гениев существует феномен «раннего старта» – раннее проявление способностей у людей в разных областях жизнедеятельности общества. У Моцарта данный феномен проявился в 4 года, у А.С. Пушкина – в 9 лет, у М. Цветаевой – в 8 лет, у Бетховена – в 11 лет. Таким образом, несмотря на то, что изучением проблемы таланта и гениальности учёные-психологи занимаются в течение долгого времени, на сегодняшний день не существует концепции, полностью объясняющей данную проблему. Вопросы о возможности развития в себе гениальности, происхождения талант остаются актуальными и в настоящее время. Но, безусловно, грань между гениальностью и талантом существует. Всемирная история подтверждает примерами, что творения талантливых личностей – являются наследием лишь той эпохи, в которой жил талант, а творения гениев – наследием и отражением всей человеческой истории. Гении бессмертны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Синицын, Е. Гениальность и психопатичность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.s-genius.ru/vse_knigi/genialidad_locura.htm.
2. Гений и талант: соотношение понятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psibook.com/philosophy/geniy-i-talant-sootnoshenie-ponyatiy.html>.
3. Одарённость, талант, гениальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2013/ped52.html>.
4. Таланты и сильные стороны личности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.planetapsy.ru/talanty-i-silnye-storony-lichnosti>.

УДК 502.3:504.5:661.16](062)

ВЛИЯНИЕ ПЕСТИЦИДОВ НА ГАЗОВЫЙ СОСТАВ ПРИЗЕМНОГО СЛОЯ АТМОСФЕРЫ

Полеева Н.М., гр. 51-ИЗ
Рук. Громова В.С.

К настоящему времени почвы по содержанию ксенобиотиков отражают практически весь комплекс химического антропогенного загрязнения биосферы.

Она является депо всех веществ, вносимых в почву или выбрасываемых в атмосферу, т.к. в результате биологического круговорота все загрязнители, в конце концов, накапливаются в почве. Аккумулирующая способность почвы обусловлена органическими и органоминеральными коллоидами. В тоже же время наличие огромного количества активных микроорганизмов приводит к самоочищению почвы, т.е. деградации органических ксенобиотиков вплоть до конечных газообразных продуктов, и поэтому почву относят к глобальному пурификатору окружающей среды. Кроме этого, почве принадлежит огромная роль в формировании газового состава атмосферы, она является одним из основных поставщиков газообразных соединений углерода и азота. Разложение ксенобиотиков в почве приводит к тому, что природный состав атмосферы меняется, происходит накопление газов, не свойственных воздушной сфере нашей планеты.

К основным загрязнителям большинства почв относят пестициды. Пестициды – это химические вещества, используемые для уничтожения различных видов вредных организмов или для предупреждения их развития.

Опасно накопление в почве не только пестицидов, но и продуктов их деградации. Промежуточные продукты разложения часто являются более токсичными, чем исходные пестициды, что отрицательно сказывается на почвенном биоценозе. Конечными продуктами разложения пестицидов являются хлористый водород, цианистый водород, фосген, фосфин и др.

Кроме токсичных газов, продуктов распадов пестицидов, в атмосферу выделяются типичные почвенные газы такие как оксиды углерода, цианистый водород, аммиак. Содержание токсичных газов в приземном слое воздуха при определенных метеоусловиях может достигать значений, опасных для здоровья человека, загрязнение ими атмосферы способствует развитию парникового эффекта на планете.

Фосген (COCl_2) – при нормальных условиях бесцветный газ с запахом прелого сена, очень ядовит при вдыхании паров. Обладает удушающим действием.

Цианистый водород (HCN) – бесцветный газ с запахом горького миндаля. Крайне летуч, ядовит при попадании на кожу, внутрь, в дыхательные пути. HCN вызывает нарушения тканевого дыхания вследствие блокирования дыхательных ферментов.

Сероуглерод (CS_2) – соединение серы с углеродом, бесцветный газ с неприятным запахом. Сероуглерод токсичен, огнеопасен, имеет самый широкий диапазон концентрационных пределов взрываемости. Сероуглерод очень ядовит. Оказывает местное раздражающее, резорбтивное действия. Обладает психотропными, нейротоксическими свойствами, которые связаны с его наркотическим воздействием на центральную нервную систему.

В связи с этим, существует необходимость исследования влияния современных пестицидов на биологическую активность почвы и на интенсивность газовой составляющей деятельности почвенной микрофлоры.

Цель настоящих исследований состоит в определении динамики выделения газов после внесения пестицидов (лонтрела, шарпея, бицепса) из почвы, содержащей остаточные количества гексахлорана (ГХЦГ). Содержание газообразных веществ определяли химическим путем по соответствующим методикам [1].

Проведенные исследования показали, что в пробах воздуха, отобранных из пеналов, не обнаруживается хлористый водород. В то время как во всех пробах определяется фосген, источником которого были все используемые нами пестициды (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика выделения газов из почвы после внесения в нее пестицидов (мг/м³).

Варианты	Сроки отбора проб, сутки				Σ
	7	14	21	28	
Почва +ГХЦГ (контроль)	Фосген				
	2,88	2,12	0,74	0	5,74
	Цианистый водород				
	нпо	нпо	нпо	0	нпо
	Сероуглерод				
	0	0,12	0,98	0	1,10
Контроль + лонтрел	фосген				
	2,45	2,11	1,84	0	6,40
	Цианистый водород				
	0,10	0	0,05	0	0,15
	Сероуглерод				
	1,36	3,28	3,14	0,53	8,31
Контроль + шарпей	Фосген				
	2,88	2,24	1,18	0	6,30
	Сероуглерод				
	1,29	4,53	2,81	0,96	15,4
	Цианистый водород				
	нпо	нпо	нпо	0	нпо
Контроль + бицепс	Фосген				
	3,71	2,95	2,17	1,32	10,15
	Цианистый водород				
	0,50	0	нпо	0	0,50
	Сероуглерод				
	0	1,14	0,76	0	1,90
Примечание: НПО – концентрация газов ниже порога определения					

По суммарному выделению фосгена представленные варианты располагаются в следующий ряд: контроль < контроль+шарпей =

контроль+лонтрел < контроль+бицепс. Минимальная концентрация фосгена выделяется в контрольном варианте, максимальная – в варианте с внесением бицепса. В вариантах с внесением лонтрела и шарпея суммарное количество фосгена практически одинаковое. Высокое значение концентрации фосгена в варианте контроль+бицепс подтверждает данные, полученные более 20 лет назад по влиянию карбаматных гербицидов на скорость деградации ГХЦГ.

Цианистый водород, источником которого могут быть разлагаемые органические остатки почвы, определяется только в вариантах с гербицидами: контроль+бицепс и контроль+лонтрел. В контроле и в варианте с шарпеем его концентрация ниже порога определения.

Сероуглерод определяется во всех вариантах. По суммарному содержанию варианты располагаются в следующий ряд: шарпей > лонтрел > бицепс > контроль. В варианте контроль+шарпей количество выделившегося фосгена больше, чем в варианте контроль+лонтрел почти в 2 раза и в 1,4 раза больше, чем во всех остальных вариантах. Сероуглерод является продуктом разложения белковых соединений, в том числе тел микроорганизмов.

Полученные данные подтверждают данные токсикологической классификации, согласно которой наиболее токсичным из исследуемых нами пестицидов является шарпей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быховская М.С., Гинзбург С.Л., Хализова О.Д. Методы определения вредных веществ в воздухе: практическое руководство. Часть 1. М.: Медицина, 1966. 596 с.

УДК 30 (304+304.3)

СОВРЕМЕННОЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: РОЛЬ МАССОВОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

**Писарев А.В., гр. 31-ИТ
Рук. Чекулаев А.А.**

По определению, социальное пространство – один из видов пространства, наряду с физическим и другими. В это пространство входят социальные процессы, социальные отношения, социальные практики и социальные позиции, функционально взаимосвязанные между собой [3].

Социальное пространство, в первую очередь, формируется с помощью культуры – особого вида деятельности, направленного на выработку социокультурных ценностей, их воспроизводство от поколения к поколению и на формирование человеческой личности и общества в целом. Культура считается духовно - материальным фундаментом, на котором возникло и развивается наше

общество. Не будь культуры, не было бы и социума - того особого человеческого пространства, которое изучает социология [2].

Безусловно, самое большое влияние на общество оказывает именно массовая (популярная) культура – культура, приспособленная ко вкусам широких масс людей. Сегодня все чаще подчеркивается ее значимость, обеспечение благодаря ей социализации большого числа людей в условиях постоянно меняющейся среды современного общества [4].

Что послужило причиной рождения популярной культуры? Ее появление и развитие связаны с техническим прогрессом, с бурным развитием средств массовой коммуникации, способных оказывать мощное влияние на аудиторию. Зарождение массовой культуры относят к 1870-1890 годам, когда во многих странах Европы были приняты законы, обязавшие всех граждан к получению общего начального образования, что привело к увеличению читающего населения. Именно типография стала первым источником и распространителем массовой культуры: дешевые и некачественные (по содержанию) газеты и журналы на разнообразную тематику (чтобы охватить как можно больший круг населения) и написанные «на скорою руку» литературные произведения. Следующей средой для поп- культуры стал кинематограф. Он не требовал от людей никакой грамотности, фильм мог посмотреть каждый. Сразу же начали появляться популярные жанры кино – жанры, привлекающие большие массы людей. За кинематографом последовала музыка. И снова - одну музыку любили, а другую нет. Таким образом, постепенно собиралась база того, что нравилось обществу, что нравилось большинству.

После научно-технической революции в конце 19 века у рабочих появилось больше свободного времени, во время которого они хотели отдыхать и получать удовольствие. В связи с этим, самым популярным стало то, что не требовало никаких умственных усилий, что было понятно и доступно всем. Массовая культура выступает в качестве иллюзорной компенсации за несправедливость жизни – отсутствие денег, успеха, признания. Ее потребитель получает возможность на время отвлечься от своих проблем, отождествить себя с благополучным героем, разнообразить свое эмоционально бедное существование. В итоге, совокупность всех потребительских элементов культуры, производимых в больших объемах промышленным способом, стала называться массовой культурой.

Что можно сказать о современной массовой культуре? Ее стало больше. Благодаря развитию средств коммуникации массовая культура заполонила всю нашу жизнь. В современном мире главным каналом распространения поп-культуры стало телевидение. Сегодня аудитория уделяет ему гораздо больше внимания, чем печати, кино или радио.

Теперь большинство людей, особенно молодежь, именно через массовую культуру получает представления о необходимом стиле поведения, образе жизни, карьере, отношениях между людьми. Еда, одежда, жилище, бытовая техника, предметы обихода, образование также поступают к человеку через механизмы

массовой культуры. Сегодня какой - либо продукт считается престижным и ценным тогда, когда он становится предметом массового спроса. Можно сказать, массовая культура становится средством стимуляции потребления, для чего активно используется реклама.

Между обществом и массовой культурой прослеживается обоюдно направленная связь: не только культура оказывает воздействие на общество, но и общество серьезно влияет на характер информации, передаваемой в средствах массовой коммуникации.

Популярная культура становится фундаментом мирового общества, стирая и устраняя национальные границы. Произведения массовой культуры базируются на универсальных психологических характеристиках и механизмах восприятия, которые работают независимо от уровня образования и степени подготовленности аудитории [5]. Массовая культура не характеризуется высокой духовной и интеллектуальной ценностью. Более того, образование для нее даже вредно, поскольку мешает непосредственному эмоциональному восприятию, на которое нацелена массовая культура.

С момента своего появления, поп-культура стала носить еще более развлекательный характер. Лишь немногие ее произведения затрагивают вопрос о цели и смысле жизни, ее ценностях, указывают на низкий профессиональный уровень многих ее произведений, не обладающих эстетической ценностью и формирующих массовое мировоззрение с некритическими убеждениями и взглядами.

Из-за своей повсеместности массовая культура начинает действовать на человека по принципу скрытой рекламы, насаждая определенные идеологические стереотипы и взгляды на мир. По суждению советского социолога Г.Ашина, массовая культура – это «индустрия, производящая «массового» буржуазного человека, у которого отсутствуют внутренние критерии мышления, который заимствует «свои» мысли из радио - и телепередач, рекламы и превратился в простого исполнителя заданных ролей, у которого атрофирована, редуцирована личность» [1].

Современный человек становится потребителем массовой культуры, даже если он этого не желает. Она охватывает все проблемы общества и затрагивает все аспекты современной жизни каждого отдельного индивида.

Но массовой культуре присущи и положительные черты. В современном мире она играет роль «уравнителя» и «объединителя». Благодаря ей культурные ценности стали доступны большому числу людей. Конечно, при этом создается довольно много низкопробной продукции, но тиражируются и бесспорные шедевры, которые могут подтолкнуть человека к более глубокому изучению этих и других произведений. Помимо этого, массовая культура играет значительную роль в современном рекреационном механизме снятия стрессов и напряжений. Она попросту необходима, чтобы поддерживать общество в хорошем настроении и позволять людям расслабляться.

Современная массовая культура играет огромную роль в жизни общества. Она превосходно справляется с основной своей задачей – развлекать. Массовая

культура стала важным фактором социализации человека, его воспитании и формировании как члена своего социума. Но производители стали ей злоупотреблять, превратив ее в средство пропаганды и навязывания, играя на конформизме людей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ашин Г. К. Доктрина «массового общества». - М., 1971, с. 147.
2. Сорокин П.А. Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет / Ин-т социологии. - М.: Наука, 1994. – 560 с.
3. http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальное_пространство
4. <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/massovaya-kultura.html>
5. <http://www.syl.ru/article/73298/sovremennaya-massovaya-kultura-priznaki-i-osobennosti>

УДК 881.161.1'06: 374.32(062)

РУССКИЙ ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ВОСПИТАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

**Сезонова И.Р., гр. 11-Ю
Рук. Дружинина С.И.**

По отношению каждого человека к своему языку можно совершенно точно судить не только о его культурном уровне, но и о его гражданской ценности
(К. Паустовский).

Ничто так полно не характеризует человека, как его речь.
Заговори, чтобы я тебя увидел
(Сократ).

Сначала мы учимся в школе, потом переходим на более высокую ступень – университет, и, пройдя эти ступени, мы можем сказать, что русский язык как учебная дисциплина занимает довольно скромное место в образовании нынешней молодежи. Но и в этих условиях занятия по русскому языку позволяют решить ряд важных проблем, в том числе в плане воспитания будущей личности.

Данная тема является актуальной в наше время – время глобальных перемен и свершений, экономической и политической нестабильности и, к сожалению, разрушения и потери нравственных ценностей, распада общественного сознания, особенно среди молодежи. Нашему поколению выпало на долю жить в нелегкое, противоречивое время, когда старые ценности разрушены, а новые создаются с большим трудом. Но самое главное, что не только подростки, но и вполне взрослые зрелые люди, граждане РФ, считающие себя русскими людьми, жителями страны, которая имеет великую историю, в том числе историю русского языка, не имеют элементарных знаний в области своего родного языка. Ежедневная поездка на общественном транспорте, метро, общение со

сверстниками, изучение материалов СМИ позволяют нам достаточно низко оценить уровень развития речи отдельных людей.

Свои первые стихи А.С. Пушкин написал в раннем детстве, а по окончании лица им были уже созданы серьезные произведения. Н.В. Гоголь создал «Вечера на хуторе близ Диканьки» в возрасте 19 лет. Вряд ли их нынешние ровесники способны написать нечто подобное. Включена необратимая «программа деградации». Этому способствует множество причин. Одна из них – стремительное развитие НТП, массовая компьютеризация. С одной стороны, это доступ к знаниям, к научной информации. Это положительный момент. С другой стороны, возникает проблема: студенты и школьники становятся пассивными по отношению к самостоятельной работе, так как отпадает необходимость заниматься непосредственно первоисточниками и различного рода научной литературой. Кроме того, тесное общение с Интернетом создает все условия для всесторонней деградации молодого поколения.

В связи с этим нужно задуматься: что творится с молодежью нынешнего поколения? Что с ними делает Интернет? Если ранее молодежь могла вести дневники, писать любовные письма, записки, то для поколения последних семидесяти лет эпистолярная культура ушла на второй план, сейчас никто не трудится над письмами, выверяя каждое слово в написанном тексте.

Язык – народное достояние, и народ – его хозяин. Для того чтобы развить грамотную устную и письменную речь, книжный русский язык, нужна этическая база. Надо больше читать классических произведений, авторы которых – мастера художественного слова. Нужно каждому начать задумываться о своей речи, о том, как он говорит и что он говорит, развивать словарный запас с помощью чтения произведений таких русских гениев, как В. Жуковский, А. Пушкин, Н. Гоголь, И. Тургенев, Л. Толстой, Ф. Достоевский, А. Блок, С. Есенин, И. Бунин, А. Ахматова, М. Цветаева.

Детей учат правильно в орфографическом смысле писать и для этого прибегают к литературной классике. Детей не учат выражать свои мысли, не учат понимать культуру речи и риторiku как искусство изобретать идеи. Тем самым детям дают уже готовые выводы, но не дают возможности самостоятельно размышлять о прочитанном произведении. В процессе такой учебы появляются проблемы, связанные с развитием правильной и грамотной речи у современных детей. Они не могут красиво, синтаксически верно строить предложения, и из-за этого появляются сложности в формировании умения правильно говорить [5].

Есть нашумевшая книга А. Измайлова «Идиотка». Роман написан от лица женщины-химика, ставшей торговкой «дурилками» (практическими шутками) и производящей эти «дурилки» на дому. Стиль речи, передаваемый книгой, не дает читателю остаться равнодушным: «...Нет! Не помогает древняя домашняя шутка. Боюсь! Стою как последняя дура перед дверью собственной квартиры и боюсь. Просто жуть с ружьем!.. Нет там никого, нет! И быть не может. Лампочку, сволочи, опять разбомбили в подъезде, хиппи-дриппи проклятушие! Ведь были же спички, ведь были же! Нашаришь их в этом бардаке». Да, именно так и говорят современные «интеллигентные» женщины. Это стиль речи и стиль жизни.

Ведущие темы этого стиля – гонка за чем-то опасным, за деньгами, страхом, беспорядочностью и ощущением несчастья и неприкаянности, недостаточности образования.

И такое произведение прочитают! А если этот роман попадет в руки иностранному гражданину, что он подумает о нашем «великом и могучем»? Какие он сделает выводы о прочитанном произведении? На какой уровень культурного воспитания он поставит весь русский народ? Какое тогда мы воспитаем поколение, если наши дети будут расти на таких книгах? Давайте задумаемся все мы над этими вопросами...

Стиль речи – это стиль жизни. На русском языке можно говорить «по-обезьяньи» и «по-человечьи». Дело в том, какие смыслы вы имеете в виду и как они выражаются по-русски, потому что соответственно мыслям подбираются слова. Пословицы гласят: «Человек скрыт за своими словами – хочешь узнать человека, вслушайся в его речь», «Лошадь узнают в езде, человека в общении». Проанализировав эти два выражения, мы можем сказать, что речь очень многое может рассказать о человеке: о его культуре и образованности, о его интересах и занятиях, о его образе мыслей и его деятельности [2].

Нельзя не сказать, что основное количество современных профессий – это профессии речевые. Существуют восемь видов труда, распределенных по степени сложности:

- 1) физический труд;
- 2) труд торгового работника;
- 3) труд финансиста;
- 4) труд управленца;
- 5) труд, обеспечивающий рекреацию, здоровье и самосохранение (развлечения, спорт, медицина, военное и полицейское дело);
- 6) труд изобретателя;
- 7) труд человека, занимающегося культурой (в частности, труд программиста);
- 8) труд педагога [4].

Физический труд представлен только на производстве и, частично, в торговле, остальные виды связаны с речевым трудом. Это значит, что общество не может существовать без языка, то есть базируется на изобретении мыслей, выраженных в речи.

Культура речи как устной, так и письменной остается пока на очень низком уровне. Об этом свидетельствуют самые разнообразные стилистические ошибки, которые встречаются в сочинениях, в разговорной речи. Уроки русского языка должны вооружать учащихся речью – инструментом познания. Хорошее владение русским языком облегчает учащимся усвоение и других учебных дисциплин, в том числе и профилирующих. Изучая русский язык, школьники и студенты должны приобретать хорошие речевые навыки, учиться мыслить, развиваться, готовиться к активному и творческому участию в жизни государства. Известно, что одна из ведущих задач учебного процесса – именно воспитание учащихся.

Люди, на которых мы должны равняться, – это наши дикторы, деятели науки и кино, но они порой не дают нам достойных уроков ораторского искусства, их язык часто засорен лексическими, грамматическими, орфоэпическими ошибками так, что иногда их становится невыносимо слушать [3]. Примером может послужить фрагмент интервью с режиссером А. Германом: «... Я просто как представляю, что, отбомбив всю неделю на съемочной площадке, я должен говорить банальности об умирании кино... Но есть и другая, более близкая мне мудрость одесского анекдота: «Первый пункт устава публичного дома – не суетиться под клиентом...». Журналистка воодушевленно восклицает: «О-о-о, как это интересно!» А. Герман уныло продолжает: «Да ни хрена не интересно! Просто, хочешь не хочешь, приходится в этом ковыряться...»

И что это такое? Что происходит с современным миром? Если режиссер позволяет себе такое в интервью, что мы можем говорить об обычных людях? Мы упрекаем соседей, знакомых, когда они неправильно говорят слово *звонИшь* (как «звОнишь»), а тут культурный человек позволяет себе брань и некультурные выражения. Это недопустимо.

Ю. Рождественский, советский и российский лингвист, филолог и философ, отмечал по этому поводу: «Мастера литературной речи, мастера театра и кино, первое назначение работы которых – распространение правильной речи, разговаривают с публикой языком внелитературным. Впрочем, актеры, а следовательно, и режиссеры – народные шуты. Им многое позволено.

Но грязные слова не могут выразить чистых мыслей, хотя и чистые слова в устах лицемера могут прикрывать грязные мысли» [4]. Основываясь на высказывании Ю. Рождественского, можно сделать вывод, что слабость русской речи состоит в недостаточном владении языком тех, кто занят речевым трудом, и эта слабость в дальнейшем будет проявляться у обывателя. Чтобы решить эту проблему, нужно начать с известных людей: с политиков, телеведущих, режиссеров и т.д. И после этого уже можно задуматься о воспитании культуры русской речи у населения. Люди применяют ненормативную лексику, просторечие, загрязняют речь иностранными словами потому, что им не хватает собственного словарного запаса. А это уже свидетельствует о недоработках среднего образования.

Чтобы исправить нынешнее обстоятельство дел, необходимо перестроить языковое воспитание так, чтобы человек владел всеми видами словесности достаточно глубоко и умел изобретать мысль и отвечать за смысл своей речи, владеть речевой этикой; усовершенствовать нормы русского языка, издать новый словарь русского языка для всеобщего употребления; исследовать русскую литературу XX века, разобраться в стилях, выделить корпус лучших произведений для нужд школьного образования; пропагандировать эстетически совершенные литературные произведения, влияющие на язык, а не творения авторов, влиятельных во власти; добиться, чтобы публичные ораторы, особенно политические, использовали нормативные слова русского языка, обладали надлежащей дикцией, так как с них берут пример; чтобы пресса не подражала дурным образцам политических речей, распространять хорошие образцы

политической речи; чтобы в создании текста, имеющего широкое распространение, принимал участие стилист-консультант с хорошим литературным вкусом [1].

Таким образом, трудно переоценить роль русского языка, как в жизни отдельного человека, так в жизни всей нашей большой страны. Она поистине огромна: русский язык объединяет людей, хранит и передает будущим поколениям культурные ценности, задает направления научным исследованиям, он поддерживает и оживляет наше самосознание. Понимание этого заставляет всех нас более бережно и заботливо относиться к культуре родного слова и помнить о необходимости совершенствования собственной речи. Нужно каждому воспитывать в себе вкус к хорошей музыке, живописи и к хорошему слову.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабайцева, В.В., Михальская, А.К. Русский язык: 10-11 класс: Учебник для филологического профиля [Текст] / В.В. Бабайцева, А.К. Михальская. - М.: Дрофа, 2013.
2. Колесов, В.В. Культура речи – культура поведения [Текст] / В.В. Колесов. – М., 1998.
3. Рождественский, Ю.В. Проблемы влияния и эффективности средств массовой информации [Текст] / Ю.В. Рождественский // Роль языка в средствах массовой коммуникации: Сборник обзоров. - М.: АН СССР, ИНИОН, 1986.
4. Рождественский, Ю.В. Хорош ли русский язык? [Текст] / Ю.В. Рождественский //ЛГ, 1996. - 4 сентября.
5. Скворцов, Л.И. Язык, общение и культура [Текст] / Л.И. Скворцов // Русский язык в школе, 1994. - №1.

УДК: 159.947.3:316.485](062

САМООБЛАДАНИЕ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Селина А.В., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.

В настоящее время каждый человек, осуществляя какие-либо действия, сталкивается с рядом многообразных факторов, способных вывести его из состояния психического равновесия.

При взаимодействии индивидов друг с другом в любой сфере деятельности возникают трудные ситуации. Человек вступает в конфликт либо сам с собой (внутриличностный конфликт), либо с другими людьми – членами своей семьи, друзьями, коллегами по службе, начальством (межличностный конфликт) или представителями различных групп и объединений (межгрупповой конфликт).

Исторический опыт, высокие достижения в развитии психологии и этики указывают на то, что современное общество должно уметь вовремя остановиться, предотвратить конфликт на начальной его стадии, не допустить неблагоприятного развития событий. Однако практика показывает, что у многих людей слабо развито такое необходимое волевое качество как самообладание.

Самообладание – это моральное качество, отражающее способность человека сознательно и разумно управлять своими действиями, контролировать собственные чувства и эмоции в любых жизненных ситуациях.

Преимущества самообладания заключаются в устойчивости человека перед любыми раздражителями, в его способности к рациональному поведению и принятию верных решений. Сдержанность, уверенность в себе, спокойствие – все эти качества помогают индивиду одержать власть не только над собой, но и над другими людьми.

Страх, ярость, гнев, азарт выводят из равновесия человека, затуманивают его разум. В результате он может потерять близких друзей, лишиться работы, разрушить свою семью, нахулиганить, получить наказание. Для предотвращения подобных неблагоприятных последствий нужно развивать в себе самообладание.

Существует множество способов развития самообладания. Прежде всего, нужно попытаться не реагировать на раздражитель, отвлечься. Самый простой способ, который рекомендуют психологи – посчитать до десяти, тем самым оттянуть время и подумать о последствиях своих действий.

Кроме того, каждый человек должен отдыхать, физически и психически, расслабляться и восстанавливать запасы энергии. Постоянное напряжение может способствовать накоплению негатива, возникновению стрессов, что может повлечь срывы. В такой ситуации рекомендуется мысленно создать картину комфортного места, оказывающего релаксационное воздействие. Например, живописная природа с озерами и красивыми птицами или просто какое-либо уютное место.

Еще одним эффективным способом развития самообладания является проговаривание. Этот метод заключается в многократном пересказе другим людям волнующего человека случая. Постепенно теряется эмоциональный накал, происходит возвращение к состоянию равновесия.

Для людей, задействованных в работе с клиентами, разрабатываются техники управления своими эмоциональными реакциями с помощью искажения восприятия оппонента. Эти техники направлены на восприятие только непосредственно важной информации и фильтрацию ненужной, неприятной.

Способность человека объективно характеризовать свои положительные и отрицательные стороны, наличие высокой самооценки, готовность «принимать себя таким», какой он есть – всё это поможет справиться с негативными эмоциями и предотвратить возможный конфликт.

Таким образом, самообладание необходимо для человека для того, чтобы он мог принимать правильные решения, поступать рационально, а не эмоционально, видеть реальную картину мира, сохранять спокойствие и уверенность в себе. Именно поэтому нужно развивать в себе данное качество.

УДК: 159.9*[316.772.5:004.738.5] (062)

ОПАСНОСТЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Семёнова О.А., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.**

Современное общество характеризуется высоким уровнем использования технических средств, предназначенных для удовлетворения жизненных потребностей человека. Современные технические средства становятся все более энергонасыщенными и автоматизированными. Научно-технический прогресс, набравший к концу XX в. головокружительную скорость, послужил причиной появления такого чуда современности, как компьютер и компьютерные технологии.

С развитием компьютерных технологий и расширением рынка игрового программного обеспечения растет число людей, увлекающихся компьютерными играми. Об этом можно судить по нескольким объективно наблюдаемым факторам:

- активное развитие игрового компьютерного бизнеса;
- расширение рынка игрового программного обеспечения;
- увеличение игровых компьютерных журналов и газет, рост количества игровых веб-серверов в сети Интернет.

Логично предположить, что с увеличением числа увлекающихся играми людей растет число потенциальных игровых компьютерных аддиктов. Аддикт – это тот, кто уходит из реальной жизни путем изменения состояния своего сознания. Влиянию новых технологий в большей степени подвергаются дети.

Существование психологической зависимости от компьютерных игр все еще вызывает сомнения у многих специалистов и самих людей, увлекающихся компьютерными играми. Однако бесспорен тот факт, что количество людей, увлекающихся нахождением в виртуальной реальности на сегодняшний день достаточно велико [2].

Механизм формирования игровой зависимости основан на частично неосознаваемых стремлениях, потребностях: уход от реальности и принятие роли. Эти механизмы работают независимо от сознания человека и характера мотивации игровой деятельности, включаясь сразу после знакомства человека с ролевыми компьютерными играми и начала более или менее регулярной игры в них. То есть независимо от того, чем руководствуется человек и что им движет, когда он первое время начинает играть в компьютерные игры, включаются механизмы формирования зависимости, и в дальнейшем та потребность, на которой основан превалирующий механизм, принимает первостепенное значение в мотивации игровой деятельности.

Рассматривая механизмы в мотивации игровой деятельности можно выделить:

1. Наличие постоянной потребности в компьютерной игре и, одновременно с этим, невозможность полного удовлетворения этой потребности. Психологические аспекты механизма основаны на естественном стремлении человека избавиться от разного рода проблем и неприятностей, связанных с повседневной жизнью. Ролевая компьютерная игра - это простой и доступный способ моделирования другого мира или таких жизненных ситуаций, в которых человек никогда не был и не будет в реальности. Это простой способ пожить в другой жизни, где нет проблем, нет работы, на которую нужно ходить каждый день, нет хлопот по зарабатыванию денег на жизнь. В этом смысле может показаться, что ролевые компьютерные игры служат средством снятия стрессов, снижения уровня депрессии, то есть своего рода терапевтическим методом. Однако использование ролевых игр в таком качестве под вопросом, хотя и представляется вполне возможным. На практике же люди обычно злоупотребляют этим способом ухода от реальности, теряют чувство меры, играя длительное время. Вследствие этого возникает опасность не временного, а полного отрешения от реальности, образование очень сильной психологической зависимости от компьютера.

2. Принятие роли. В основе лежит потребность в игре как таковой, которая свойственна человеку. А также стремление к принятию роли компьютерного персонажа, которая позволяет человеку удовлетворять потребности, по каким-то причинам не способные удовлетвориться в реальной жизни [2].

Для успешного избавления от компьютерной зависимости необходимо осознание самим человеком наличия проблемы. У человека, страдающего зависимостью, резко возрастает агрессия и неприятие окружающего мира. Поэтому в первую очередь нужно обратиться за помощью к психологу или психотерапевту. Возможно, специалисту будет проще вызвать аддикта на откровенный разговор.

Чтобы избавиться от игровой зависимости, необходимо человека социализировать, то есть вернуть его к нормальной жизни. Сделать так, чтобы вернуть ему к реальной жизни интерес, чтобы он занялся чем-то конструктивным и интересным, но далеким от компьютера и интернета. Для этого достаточно, как правило, просто «покопаться» в его детстве, узнать, чем ему нравилось заниматься, и предоставить такую возможность. Очень важным является тот факт, что рассмотренные отклонения в личностных качествах и состояниях аддиктов - результат не столько игровой зависимости, сколько длительного и регулярного нахождения человека в виртуальном мире компьютерных игр. Иными словами, отсутствие зависимости не означает отсутствие негативного влияния злоупотребления ролевыми играми на личность человека. Особенно это относится к играм, содержащим насилие, убийство, кровавые сцены, обязывающим виртуального героя к насилию ради выживания. Такие игры для большинства играющих служат поводом к неосознаваемому изменению своего отношения к

миру, обществу и себе самому, что в конечном итоге приводит к усилению дезадаптации и другим негативным последствиям [1].

Таким образом, существует два основных психологических механизма образования зависимости от ролевых компьютерных игр: потребность в уходе от реальности и в принятии роли другого. Они всегда работают одновременно, но один из них может превосходить другой по силе влияния на формирование зависимости. Оба механизма основаны на процессе компенсации негативных жизненных переживаний, а следовательно есть основания предположить, что они не будут работать, если человек полностью удовлетворен своей жизнью, не имеет психологических проблем и считает свою жизнь счастливой и продуктивной. Однако таких людей очень немного, поэтому большинство людей будем считать потенциально предрасположенными к формированию психологической зависимости от ролевых компьютерных игр.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фомичева Ю.В., Шмелев А.Г., Бурмистров И.В. Психологические корреляты увлеченности компьютерными играми // Вестник МГУ. Сер 14. Психология. – 2001. – №3. – С. 27-39.

2. Шапкин С.А. Компьютерная игра: новая область психологических исследований // Психологический журнал. –1999. – том 20. – №1. – С. 86-102.

УДК 808.55:7.097](062)

РИТОРИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ТЕЛЕВЕДУЩЕГО АНДРЕЯ МАЛАХОВА

Скоробогатова Е.А., гр. 11-Э
Рук. Кошелева С.В.

Андрей Малахов родился 11 января 1972 года в городе Апатиты Мурманской области, получил музыкальное образование, уже с раннего детства участвовал ведущим на концертах. Одним из требований к профессии телеведущего является любовь к своей специальности, Малахову это качество привилось уже с детства.

Окончив школу с серебряной медалью, Андрей Малахов уехал завоевывать столицу, и у него это успешно получилось. Он готовил сюжеты для программы «Воскресенье с Сергеем Алексеевым», был ведущим на радио, переводил новости с английского, работал корреспондентом. Широкая сфера деятельности Малахова помогла достичь ему успехов в журналистской деятельности, но его визитной карточкой стали такие проекты, как «Большая стирка», «Пять вечеров», «Пусть говорят». Его фирменному стилю и поведению подражали, его же безжалостно критиковали. Но главное – заметили. И вскоре пресса стала называть Малахова не

иначе, как лицом Первого канала. Ведущий передачи «Пусть говорят» Андрей Малахов, которого очень многие считают на телевидении главным создателем сенсаций, – профессионал в своем деле. Он всегда в курсе всех российских и мировых новостей, в своей программе умеет правильно их преподнести, направить дискуссию в нужное русло, чтобы было интересно каждому, чтобы телезритель мог вынести для себя что-то новое, получить ответ на волнующий вопрос.

Следует рассмотреть характерные черты риторического портрета, которые присущи Андрею Малахову:

- *здоровый вид* - несмотря на постоянную занятость и усталость (ведущий успевает вести телепрограммы, преподавать в вузе, выступать на радио, вести светские мероприятия, сниматься в рекламе), Андрей Малахов выглядит здоровым и молодым. А здоровые люди, как известно, наиболее работоспособны;

- *гармония черт лица* – у Андрея Малахова крупные черты лица, но правильные и гармоничные, не вызывают негативного отношения к ведущему;

- *красивые волосы* – у Андрея густые и ухоженные волосы. Именно благодаря периодически меняющейся прическе, ведущий всегда выглядит модным;

- *стройная и пропорциональная фигура* – у Андрея Малахова крупное спортивное телосложение. Но ведущий тщательно следит за собой, занимается спортом;

- *белые и ровные зубы* – для большинства состоятельных людей, в том числе для Андрея Малахова, не составляет труда заботиться о своей белоснежной улыбке;

- *выразительность жестов* – свою речь он всегда сопровождает активной жестикуляцией.

Стиль Андрея Малахова консервативный, главным элементом которого является расстегнутый ворот рубашки, поверх неё пиджак и галстук. Следует отметить, что пиджаки у Андрея на каждый эфир разные и стильные, что подчёркивает индивидуальность ведущего. В одном из интервью он признается: «Мне часто говорят: «Какой сегодня на вас был пиджак!» Люди придают значение тому, как я выгляжу, и я стараюсь не надоедать зрителю».

Анализируя речевое поведение Андрея Малахова, в первую очередь стоит отметить, что чаще всего его речь является социально ориентированной, что обусловлено работой на телевидении. Как известно, Первый канал – один из главных телеканалов страны, соответственно это предполагает довольно строгую регламентацию речевого поведения телеведущих. Так как Андрей Малахов в каждом выпуске ток-шоу «Пусть говорят» выступает в роли интервьюера, то ему приходится следовать принципу кооперации, чтобы вызвать собеседника на откровенность и получить ответы на интересующие зрителей вопросы. Я считаю, что во время интервью Андрей Малахов следует правилам принципа кооперации, а именно, он старается достичь целей общения с собеседником, выяснить интересующие факты. Его высказывания, вопросы, комментарии полностью

соответствуют теме разговора, он избегает ненужного многословия и непонятных выражений, что обусловлено знанием целевой аудитории Первого канала.

Стоит отметить неизменную тактику ведения беседы Андрея Малахова: он садится рядом, поддерживает визуальный контакт с собеседником, проявляет заинтересованность в речи собеседника, кивая головой и не задавая неуместных вопросов.

Пользуясь классификацией типов речевого поведения И. Г. Родченко, Андрея Малахова, по моему мнению, можно отнести к «системщикам». «Системщики» - это такой тип людей, для представителей которого характерно особенно тщательное отношение к подготовке речевого высказывания. Они возводят конкретность примеров, точность цитат, исповедуют приверженность фактам, критично относятся к публичному выражению чувств. [1]

Таким образом, телеведущий в своем ток-шоу опирается на факты, стремится не выражать свои чувства и критично высказывать свое мнение во время передачи. Чаще всего он говорит спокойно (что характерно для «системщиков»), а также демонстрирует богатый словарный запас и знание не только русского, но и английского языка, не позволяя себе употреблять жаргонизмы и ненормативную лексику. Кроме того, Андрей Малахов подчеркивает своим речевым поведением формальность обстановки: использует официальное приветствие «Добрый вечер», такие фразы, как «Позвольте мне представить...», «Разрешите мне пригласить в студию...»; к участникам ток-шоу и гостям студии обращается строго на «вы», позволяя себе обратиться на «ты» только к ребенку, подростку или человеку, с которым он лично хорошо знаком; стремится правильно произносить и употреблять слова и формулировать высказывания. Как и у всех людей, работающих на телевидении, речь А. Малахова изобилует заимствованиями из английского языка, употребление которых стало в последнее время модной тенденцией. Телеведущий предстает уверенным, сильным и харизматичным человеком с невероятным самообладанием и сохраняет этот образ, несмотря на накаляющуюся с каждой минутой атмосферу в студии. Используя сильный голос и ярко выраженную мимику, он демонстрирует свой темперамент и эмоции, показывает свою человечность и сопричастность к происходящему, однако Малахов сохраняет равновесие: он не размахивает руками, не суетится, не показывает волнения, выглядит уверенным. При этом телеведущий находится в постоянном движении. Он крайне динамичен. Однако беспрестанно передвигаясь по студии и общаясь с разными экспертами и гостями программы, Малахов достаточно редко попадает в кадр. Он не успевает «примелькаться» (это безусловно заслуга телеоператоров, но тем не менее). Факт наличия ограниченного количества микрофонов и монопольное право телеведущего предоставлять слово любому, приближая к нему свободный микрофон, одновременно подчеркивает важность ведущего, но вместе с тем заставляет его постоянно двигаться по студии. Камера при этом либо запечатлевает крупным планом лицо очередного оратора, либо издали отображает студию, по которой статно передвигается ведущий.

Что касается культуры речевого поведения, то Андрей Малахов обычно не задает несколько вопросов одновременно, внимательно слушает ответы собеседника, однако часто позволяет себе прерывать участников ток-шоу и гостей студии на полуслове, не давая закончить мысль, что позволяет отнести это к отрицательным чертам речи А.Малахова.

Просмотрев несколько раз программу «Пусть говорят!» и проанализировав речь ведущего А. Малахова, я пришла к следующему выводу:

- в речи ведущего имеет место употребление слов-паразитов;
- самым распространенным является слово «как будто»;
- вторым по частоте употребления являются «допустим», «ну», «э-э-э», «в общем». Их я слышала почти в каждой передаче.
- такие факторы являются минусами риторического поведения А.Малахова;
- однако это может быть оправдано только тем, что речь Андрея максимально приближена к разговорной, иногда ему приходится спонтанно реагировать на реплики, но в целом положительных моментов – плюсов, гораздо больше.

Зачастую телеведущий напрямую употребляет слова поддержки: «не переживайте», «все будет хорошо», «мы вам/тебе поможем», «мы не оставим вас/тебя в беде», «держитесь», «все получится» и причисляет себя к участникам дискуссии, тем самым стараясь, подчеркнуть общность интересов собравшихся и презентуя вовлеченность в проблему: «мы же с вами хотим...», «давайте попробуем...», «давайте разберемся...»

Малахов успешно ведет дискуссию, хочет разобраться в проблемах людей и всем помочь. Он обладает многими критериями доверия, смотреть передачи с его участием всегда интересно!

Таким образом, риторический портрет Андрея Малахова содержит в себе все прекрасные качества. На мой взгляд, Малахов является одним из лучших телевизионных ведущих. Прототип персонажа Андрея Малахова сочетает в себе образ экстраординарной личности – «телезвезды». Аудитория ассоциирует коммуникатора с собой, считает образ простого интеллигентного человека (за счет отсутствия высокомерия, эмоциональности и искреннего желания разобраться вместе со зрителем в обсуждаемой проблеме). Андрей, просто и понятно говорит, транслирует понятные и традиционные для аудитории телешоу моральные ценности, выражает сочувствие субъектам обсуждаемой проблемы. В итоге получается образ хорошего человека, крайне привлекательного, заинтересованного в происходящем и вовлекающего аудиторию в дискуссию. Иными словами, Андрей Малахов интересный человек и успешный телеведущий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Родченко, И. О типах речевого поведения [Электронный ресурс] <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=7007>

2. Биография известных людей [Электронный ресурс]
<http://biografix.ru/biografii/shoubiznes/108-biografiya-andreya-malahova.html>

3. «Пусть говорят» с Андреем Малаховым [Электронный ресурс] <http://pust-govorot.ru/>

УДК 02.31.21

ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СООТНЕСЕНИЯ ПОНЯТИЙ «ИНФОРМАЦИЯ» И «ЗНАНИЕ»

**Ставцев К.Ю., гр. 41-Р
Рук. Гревцева А.А.**

«То, что мы знаем, ограничено, а то, чего
не знаем – бесконечно»

П. Лаплас

В современном мире в различных областях жизни общества люди всё чаще сталкиваются с такими понятиями как информационные технологии, информационные ресурсы, информационная война и т. д. Смысл этих понятий заключен в одном общем для всех их слове – информация. Информация представляет собой один из наиболее значимых и в то же время загадочных феноменов окружающего нас мира. Что же представляет собой информация? Какую роль играет она в развитии современного общества, и каким образом она связана с таким понятием как знание? Поиск ответов на приведенные выше вопросы подтолкнул нас к работе над данной темой.

Сегодня понятие информации встречается в любой области знаний, в научной литературе множество определений содержания термина «информация», однако ни одно из них не является общепринятым. Причиной этого является то, что «содержание основных, базовых понятий в любой науке должно быть пояснено на примерах или выявлено путём их сопоставления с содержанием других понятий. В случае с понятием «информация» проблема его определения ещё более сложная, так как оно является общенаучным понятием. Данное понятие используется в различных науках (информатике, кибернетике, биологии, физике и др.), при этом в каждой науке понятие «информация» связано с различными системами понятий». [5]

По мнению выдающегося математика и философа, основоположника кибернетики и теории искусственного интеллекта Норберта Винера Информация – это обозначение содержания, полученное нами из внешнего мира в процессе приспособления к нему нас и наших чувств.

Изучение понятия и феномена информации получило широкое распространение в различных областях науки в XX веке после работ выдающегося инженера и математика Клода Шеннона. (До этого изучение информации, как неотъемлемой части бытия, встречалось в большинстве случаев

в философских трудах). Наибольшую популярность приобретают вопросы, связанные с проблемами источников информации, восприятия и, что наиболее важно, её ценности.

В теории информации, основанной Шенноном, под информацией понимались не любые сведения, а лишь те, которые снимают полностью или уменьшают существующую до их получения неопределенность (неизвестность). Схожие взгляды на понятие информации имел физик Леон Бриллюэн, сформулировавший так называемый негэнтропийный принцип информации: количество накопленной и сохраняемой в структуре систем информации равно уменьшению ее энтропии. Стоит отметить, что после работ Л.Бриллюэна негэнтропия стала употребляться главным образом в двух значениях: как количество информации, равное разности между начальной (до получения сообщения) и конечной (после получения сообщения) энтропий, и как величина, обратная энтропии, выражающая упорядоченность материальных объектов. [3]

Дальнейшим развитием подходов понимания понятия информации явились попытки оценить количество семантической информации. Одними из первых семантический смысл информации рассматривали философ Рудольф Карнап и математик Иегошуа Бар-Хиллел.

В семантической теории информации предпринята попытка преодоления специфики абстрактных подходов и введение количественной оценки содержательности, важности, ценности и полезности информации, т.е. в известном смысле найти количественную меру семантических характеристик сообщений (предложений, высказываний).

Иная концепция оценки семантической информации была разработана математиком, кибернетиком и философом Ю. А. Шрейдером. Шенноновская теория информации концентрируется на количестве передаваемых знаков, теория Шрейдера сфокусирована на смысле информации и тем самым смыкается с семиотикой. Основная идея Шрейдера состоит в том, что получаемая информация меняет объем и структуру знаний приемника, то, что Шрейдер называл тезаурусом приемника. Новая информация не просто складывается со старой, а интегрируется с ней в новую систему. При этом способность воспринимать новую информацию зависит от установившегося тезауруса приемника (множества смысловыражающих элементов (слов, словосочетаний и т.п.) некоторого языка с заданными смысловыми отношениями), который в данном случае играет роль метаинформации по отношению к получаемой информации. [1] «Результаты анализа или оценки одного и того же произведения литературы или искусства, полученные разными критиками или в разное время, часто не совпадают между собой даже по основным, принципиальным вопросам. Всё это показывает, что восприятие эстетическое не является абсолютным, зависящим лишь от того, что воспринимается, от информации, заключённой в объекте восприятия, от самого художественного произведения. Поскольку в процессе восприятия участвует приёмник, воспринимающий эстетическое сообщение, то результаты анализа и оценка сообщения существенно зависят от свойств самого приёмника». [6] Концепция метаинформации противоречит догме эпистемологии, что знание

универсально и общедоступно. Информация не воспринимается без соответствующей метаинформации, и нет гарантии, что существует такая траектория познания, которая создаст необходимую метаинформацию. [7]

Нас интересует понятия информации с философской точки зрения, которая в свою очередь выражена через теорию отражения. Так для философии характерным является определение информации как результата отражения реальности в сознании человека, представленного на некотором внутреннем языке. Информация есть отраженное многообразие. Информация существует независимо от нашего сознания, и может иметь отражение в нашем восприятии только как результат взаимодействия: отражения, чтения, получения в виде сигнала, стимула. «Информация нематериальна, как и все свойства материи. Информация стоит в ряду: материя, пространство, время, системность, функция, и др. что есть основополагающие понятия формализованного отражения объективной реальности в её распространении и изменчивости, разнообразии и проявленности.» [5]

С материальной точки зрения информация – это порядок следования объектов материального мира. Например, порядок следования букв на листе бумаги по определенным правилам является письменной информацией. Порядок следования разноцветных точек на листе бумаги по определенным правилам является графической информацией. Порядок следования музыкальных нот является музыкальной информацией. Порядок следования генов в ДНК является наследственной информацией. Порядок следования битов в ЭВМ является компьютерной информацией и т. д. [5]

Информация – одно из общих понятий, связанных с материей. Информация существует в любом материальном объекте в виде многообразия его состояний и передается от объекта к объекту в процессе их взаимодействия. Существование информации как объективного свойства материи логически вытекает из известных фундаментальных свойств материи – структурности, непрерывного изменения (движения) и взаимодействия материальных объектов.

Структурность материи проявляется как внутренняя расчленённость целостности, закономерный порядок связи элементов в составе целого. Иными словами, любой материальный объект представляет собой систему взаимосвязанных подсистем. Множество состояний материальной системы и всех её подсистем представляет информацию о системе. Строго говоря, в силу инфинитности (неопределенности, бесконечности) свойства структурности, количество объективной информации в любом материальном объекте бесконечно. [5]

Передачу информации от источника приемнику можно рассматривать как информационное взаимодействие. Информационное взаимодействие кардинально отличается от других взаимодействий. При всех других взаимодействиях материальных объектов происходит обмен веществом и (или) энергией. При этом один из объектов теряет вещество или энергию, а другой получает их. Это свойство взаимодействий называется симметричностью. При информационном

взаимодействии приемник получает информацию, а источник не теряет её. Информационное взаимодействие несимметрично.

Понятие информации приобрело ключевое значение для человечества с развитием вычислительной техники, быстрым ростом компьютерных технологий и последующим изобретением всемирной сети Интернет, посредством которой в настоящее время передаются и хранятся невообразимые объемы информации. Как следствие всего этого в мировой науке начинают выделяться и выходить на первый план области научного знания, для которых исследование понятия информации является первоочередным. Так, например, предметом изучения информатики являются именно данные: методы их создания, хранения, обработки и передачи. Информация именно подобного рода для нас является объектом рассмотрения в данной статье. Также важным понятием, необходимым, непосредственно, для понимания рассматриваемой нами проблемы, является термин «контент». «Контент (также: «наполнение») – термин, означающий все виды информации (как текстовой, так и мультимедийной – изображения, аудио, видео), составляющей наполнение (визуализированное для посетителя, содержимое) веб-сайта.» [5]

Контент применяется для отделения понятия информации, составляющей внутреннюю структуру страницы/сайта (код), от той, что будет в итоге выведена на экран. В некотором роде это вторичная информация, созданная на основе бинарного кода (первичной информации).

Огромные объемы информации, хранящиеся и передающиеся посредством сети Интернет, в настоящее время все чаще воспринимаются обществом как средство, непременно ведущее к количественному и качественному развитию и приобретению знаний у индивидов (приемников), непосредственно взаимодействующих с источниками информации. Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что знание, в данном случае, не рассматривается как результат процесса познания, как результат превращения, объединения, выделения или исключения какой-либо информации. То есть всякая информация, исходя из этого принципа, отождествляется со знанием изначально.

На наш взгляд подобные мнения ошибочны. Стоит вспомнить философскую концепции, характеризующую информацию на основе «диалектико - материалистического принципа отражения, согласно которому результаты познания должны быть относительно адекватны своему источнику – оригиналу. Они достигаются посредством двух взаимосвязанных требований и соответствующих им процессов: активного извлечения нужных и исключение ненужных, побочных сведений об оригинале». [2] Из этого следует вывод, что не всегда информация влечет за собой знание. Человек должен произвести над информацией определенные действия, операции для того, чтобы она стала знанием. Ведь знание – это способности, умения, навыки, которые приобретаются людьми в процессе их жизнедеятельности. «Знание можно определить как разновидность объективной реальности, которая формируется в сознании человека в процессе его деятельности и которая идеально воспроизводит реально существующие связи внешнего мира». [4]

Другой, на наш взгляд, важной проблемой связанной с информацией, находящейся в больших объемах в сети Интернет, является общедоступность материалов, их открытость для общего пользования, возможность приумножения информации по средствам её изменения и дополнения. Это, на наш взгляд, ставит под угрозу знание как информацию, несущую максимум правдоподобных (адекватных) сведений об объекте или реальности в целом. Ведь одно неправомерное, неопытное изменение, исправление или дополнения делает информацию ошибочной, не соответствующей реальности, а следовательно в дальнейшем, в процессе взаимодействия с данной информацией у индивида образуется ложное мнение и, как следствие, знание, которое в свою очередь он будет считать правильным. Так как изначально под этой информацией он понимает единственно верное знание, обоснованное кем-то до него. В свою очередь данный индивид имеет возможность, опираясь на своё мнение, и дальше искажать информацию ошибками, которые он несёт в уже приобретенном им ложном знании.

Из вышесказанного следует, что для того, чтобы мнение стало знанием оно должно быть обоснованным и истинным, а также необходимо, чтобы имеющий это мнение человек ясно понимал, почему оно обосновано и истинно.

Готфрид Лейбниц соглашался с тем, что ощущения важны в познании, но не как источник знания, а как стимул к тому, чтобы ум начал искать истину в себе самом. Так и информация содержит в себе лишь возможность, потенциал. Наряду с ощущениями она только подталкивает человека к знаниям.

В завершении данной работы стоит привести изречение великого писателя и философа Л.Н. Толстого: «Важно не количество знаний, а качество их».

ЛИТЕРАТУРА

1. Информация и метаинформация. Научно-техническая информация. Шрейдер, Ю.А., 1974. – № 4, 3-10.
2. Философский словарь/Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.
3. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. – М.: Наука, 1976.
4. [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) – Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2011/fimm/nikeenko/library/tez2.htm> (дата обращения 19.04.2014)
5. [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F> (дата обращения 19.04.2014)
6. [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) – Режим доступа: <http://vikent.ru/enc/1379/> (дата обращения 19.04.2014)
7. [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) – Режим доступа: <http://ototsky.mgn.ru/it/papers/Sharov-thesis.htm> (дата обращения 19.04.2014)

УДК 621.382

ПРИБОРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КМОП ТРАНЗИСТОРОВ В СИСТЕМЕ TCAD

Студенников А.С., гр. 51-Р
Рук. Турин В.О., Цырлов А.М.

Целью работы было приборно-технологическое моделирование технологии изготовления и физики работы КМОПТ (комплементарный металл-окисел-полупроводник транзистор) с индуцируемыми каналами n и p типа. Для моделирования технологии изготовления транзисторов использовался технологический процесс изготовления КМОПТ, предоставленный ОАО “Протон”, г. Орёл. Результаты моделирования должны сравниваться с результатами экспериментальных измерений реальных образцов КМОПТ для калибровки параметров используемых моделей. После калибровки модели, приборно-технологическое моделирование должно использоваться для оптимизации конструктивно-технологических характеристик транзисторов, как альтернатива изготовлению реальных опытных партий, что должно существенно удешевить процесс разработки новой и усовершенствования серийно выпускаемой элементной базы.

Для решения поставленных задач использовалось моделирование методом конечных элементов в программе TCAD [1-3]. Сначала, с использованием специализированной программы, мы промоделировали изготовление структуры транзистора с помощью встроенных операций осаждения, травления, наложения маски, отжига и легирования. Далее мы промоделировали выходные и передаточные характеристики КМОПТ с индуцированным каналом n типа.

Схематическое изображение КМОПТ структуры приведено на рисунке 1.

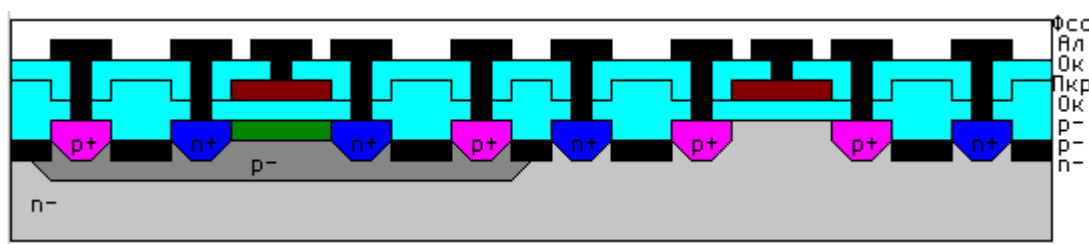
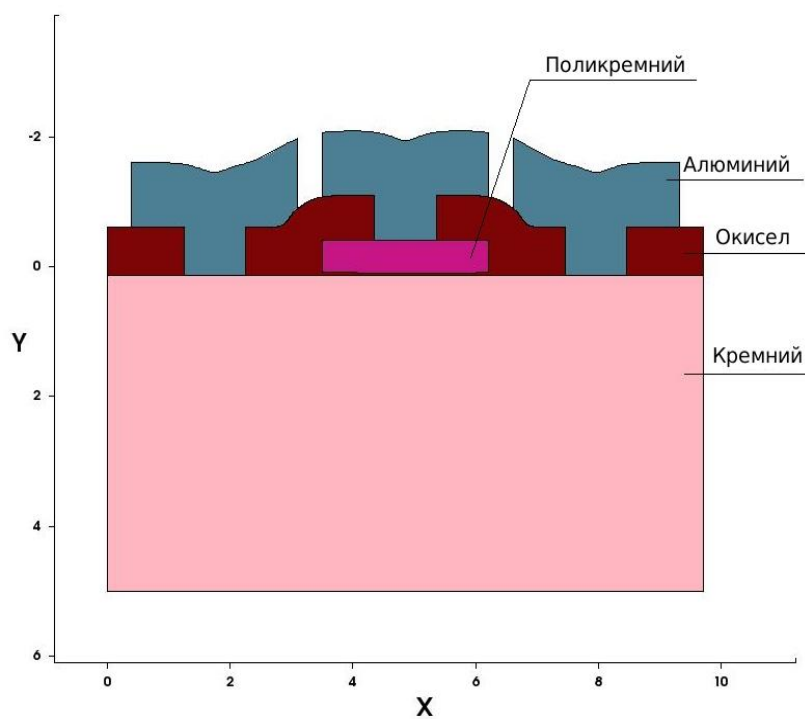


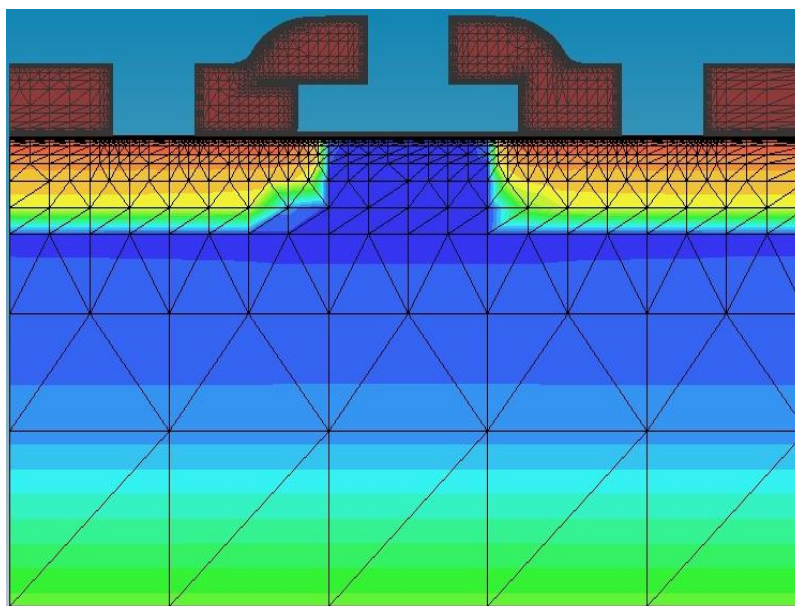
Рисунок 1 – КМОПТ структура. Слева nМОПТ, справа pМОПТ

В результате моделирования технологии изготовления nМОПТ с индуцированным n каналом получилась структура, изображенная на рисунках 2А и 2Б. Результаты моделирования физики работы прибора представлены семейством выходных характеристик и передаточной характеристик на рисунках 3 и 4.

В результате моделирования технологии изготовления pМОПТ с индуцированным p каналом получилась структура, изображенная на рисунке 5.



А



Б

Рисунок 2 – Структура МОПТ с каналом n типа, А - отображение материалов (алюминий, оксид кремния, кремний и поликремний), Б- распределение примесей в структуре и расчетная сетка

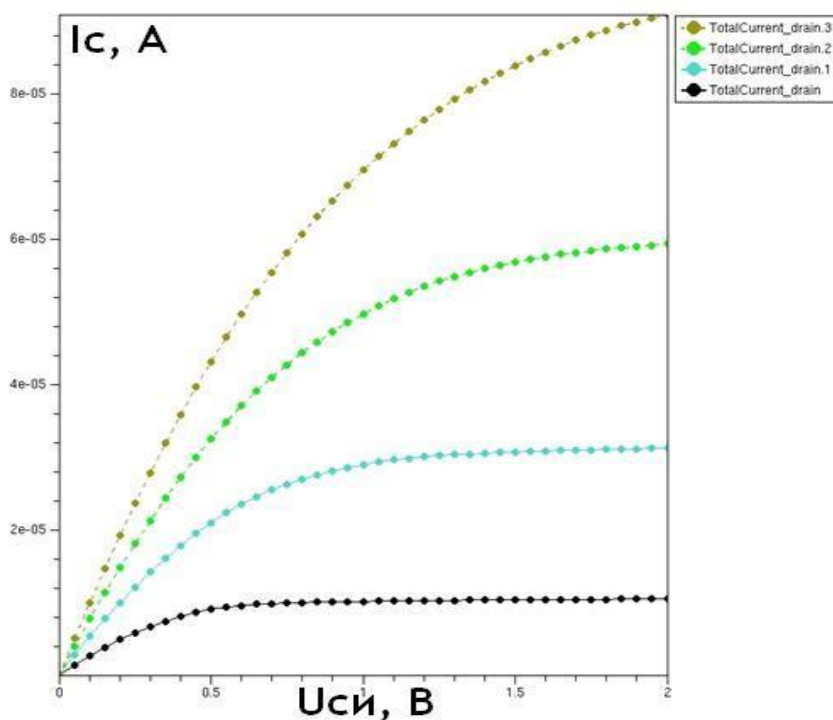


Рисунок 3 – Выходные характеристики МОПТ с каналом n типа. Результаты приведены для длины структуры в направлении перпендикулярном плоскости рисунка 1 мкм.

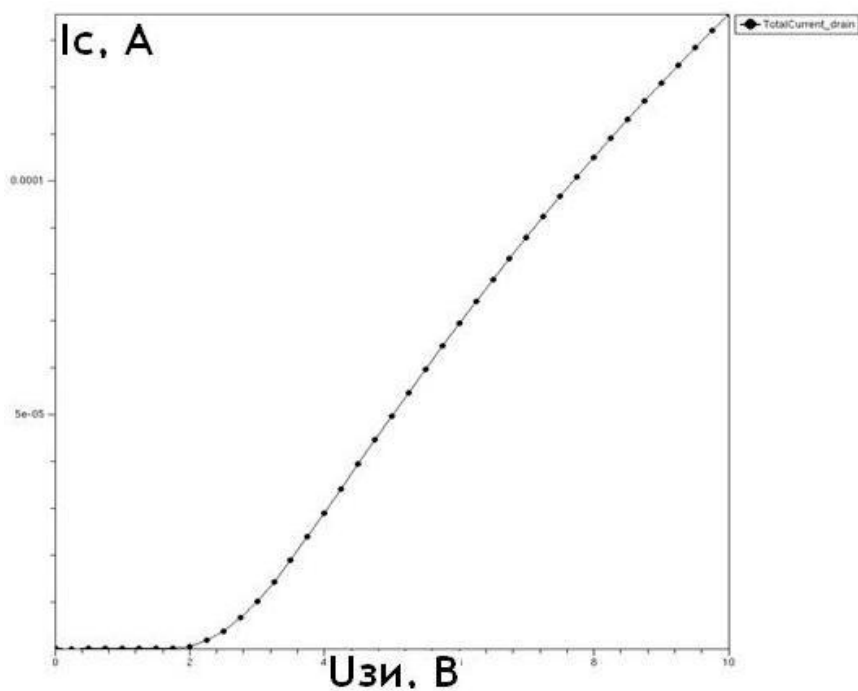


Рисунок 4 – Передаточная характеристика МОПТ с каналом n типа

Результаты приведены для длины структуры в направлении перпендикулярном плоскости рисунка 1 мкм. Напряжение на стоке 2 В.

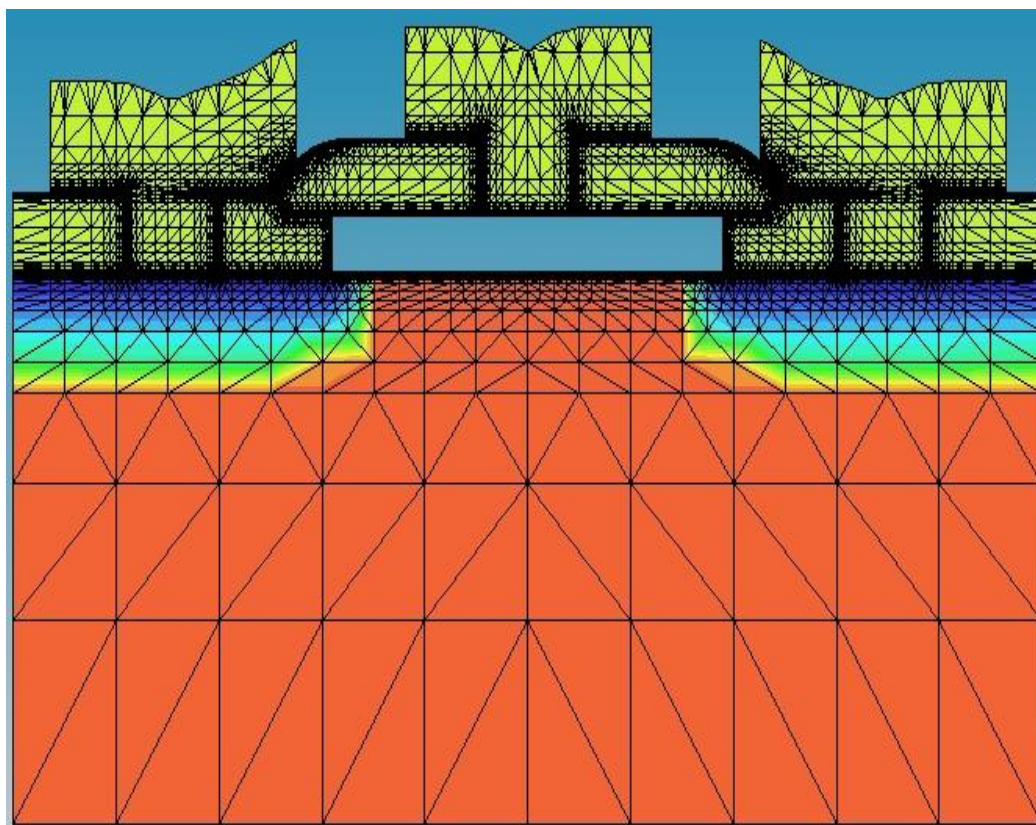


Рисунок 5 – Распределение легирующих примесей в структуре МОПТ с индуцированным каналом р типа, и сгенерированная расчетная сетка

В результате работы была промоделирована технология изготовления nМОПТ и рМОПТ и промоделированы выходные и передаточные характеристики nМОПТ. В дальнейшем планируется промоделировать выходные и передаточные характеристики рМОПТ и откалибровать параметры модели, сравнивая результаты моделирования с результатами экспериментальных измерений.

ЛИТЕРАТУРА

1. С.В. Калинин, А.С. Черкаев, В.Е. Зырянов, Е.А. Макаров «Моделирование нанотранзисторов в системе TCAD Sentaurus».- Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010.
2. В.В. Асессоров, Г.В. Быкадорова, А.Ю. Ткачев. Моделирование полевых полупроводниковых приборов в САПР ISE TCAD: Учебное пособие. - Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2007. - 27 с.
3. Паршина А.А. Моделирование hemt-транзистора в программном комплексе tcad sentaurus // “Молодёжный научно-технический вестник” . -2012 №09.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ СТРАХИ: ПРИЧИНЫ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ

**Тиманькова М.А., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.**

Человеческие страхи являются довольно сложной категорией в психологии человека. Парой они являются крайне неординарными или даже абсурдными, например, педифобия – боязнь кукол, антофобия – боязнь цветов, гравидофобия – боязнь беременных, гефирофобия – боязнь мостов и так далее[3]. Помимо людей, страхами наделены и животные, но они существуют, по сути, лишь на уровне инстинктов, в то время как причины человеческих страхов лежат гораздо глубже.

Пытаться понять, что есть страх, начали очень давно. В средневековье считалось, что человеку нет необходимости бояться, хотя бы потому, что страх затрагивает лишь физическую оболочку и жизнь грешного человека. В Библии особо подчеркивается страх за свою душу, переживания за возможность спасения, так как именно они порождают человеческий грех и зло. Философия Возрождения описывала страх как что-то неестественное и, соответственно, заслуживающее порицания чувство. В XIX веке была распространена идея страха как зависимости, здесь страх понимался, прежде всего, как категория, направленная на охрану человека, регулирование его устойчивости, на защиту своего «Я» и так далее [1].

Выделяют три самых главных, основных причин страхов – это память, речь и воображение. Именно эти три фактора плотно закрепляют в сознании и подсознании людей те или иные фобии.

Первый фактор – память. Все, что мы когда-либо чувствовали и переживали, откладывается в нашей памяти. Например, если человека сбивала машина, впредь у него может появиться страх автомобилей, то же самое может случиться, если он видел, как это произошло с другим человеком. В настоящее время все больше людей страдают той или иной фобией, так как широко распространяется телевидение и интернет, все чаще в новостных сводках показывают автокатастрофы, различного рода преступления, несчастные случаи. Все это, так или иначе, оставляет свой отпечаток на памяти человека, в результате чего может образоваться новый страх.

Вторая причина появления страха это речь. Чтобы начать бояться чего-либо, необязательно это увидеть собственными глазами, достаточно об этом услышать. В отличие от животных, которые не могут делиться друг с другом пережитым, люди обладают такой способностью. После рассказа знакомого о том, как например, его укусила собака, вполне возможно появление боязни собак. Помимо этого, некоторые страхи нам прививают осознанно еще с детства родители и учителя. Например, нас приучают опасаться незнакомых шумных компаний на улице или подозрительных людей. Все это происходит благодаря речи.

И последним фактором развития страхов является воображение. Оно же является самой коварной причиной. Очень часто люди боятся того, чего никогда не видели и, возможно, чего не существует вовсе. Так, например, дети боятся монстров под кроватью, хотя никогда его не видели и не слышали. Взрослые люди могут бояться призраков или инопланетян, существование которых тоже никем не доказано. Парой, находясь в полной безопасности, человеком может овладеть жутчайшее чувство страха, только потому, что он сам вообразил для себя приближающуюся опасность, пусть для этого и не было ни малейшего повода.

В итоге, увидев или услышав о какой-либо опасности и добавив немного собственного воображения, человек может породить в себе страх, от которого потом будет крайне трудно избавиться. Способы борьбы со страхом разрабатываются и изучаются многими психологами, но единого рецепта, как победить страх, не существует. Есть лишь несколько универсальных советов.

Во-первых, необходимо понять, чего вы на самом деле боитесь, ведь только зная страх в лицо можно начать с ним бороться. Следующим шагом является осознание самой причины появления страха: будь то детские воспоминания, которые остались на уровне подсознания или пережитые события в осознанном возрасте. После этого можно преступать к работе не с самим страхом, а с его причиной. Необходимо посмотреть этой причине в глаза и доказать самому себе, что бояться нечего.

Например, страх высоты: по сути, человек боится не самой высоты, а упасть, поэтому нужно представить себе, что Вы на вершине какой-нибудь башни, но Вам ничего не угрожает, ведь вероятности упасть нет, потому что установлено высокое ограждение. После того, как в своем воображении стоять на высоте уже не страшно, можно подняться на возвышенное, но безопасное место. Пусть по началу оно будет не очень высокое, но по чуть-чуть необходимо подниматься выше и выше. Никто не заставляет Вас без страха стоять на карнизе многоэтажного дома, страх такой высоты абсолютно оправдан, это простой инстинкт самосохранения, а вот боязнь посмотреть в окно с 9 этажа – с этим нужно бороться.

Еще один совет, не нужно стесняться своих страхов и пытаться скрыть их в себе, это лишь усугубит положение, нужно делиться ими с людьми, которые готовы помочь. В свою очередь, нельзя говорить о страхе, в ожидании того, что Вас пожалеют и скажут, что это нормально. Таким образом, боязнь лишь укрепит позиции, прочно приживется в сознании.

Для отдельных фобий разработаны специальные программы противодействия, психологи всего мира активно помогают людям преодолевать свои страхи, поэтому если человек действительно хочет побороть боязнь чего-либо, это возможно. Необходима лишь усердная работа над самими собой и бесспорно, помощь профессионала либо близкого человека, готового помочь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фаизова Г. И. Страх как важнейшая характеристика человеческого бытия/ Г.И. Фаизова// Вестник Башкирского университета. - 2008. - № 3. - С. 628-629.
2. Васильева О.Б. 3 причины страхов человека [электронный ресурс] // Психотерапия панических атак. - URL:<http://xn--80aqahnk.net/3-prichiny-strahov-cheloveka>
3. Словарь фобий [электронный ресурс] // Глубинная психология: учения и методики. -URL: <http://www.psyoffice.ru/slovar-s86.htm>
4. EscapingCapeFear: 9 WaysToNotLetFearStopYou[электронныйресурс] // Lyved. - 2008-2014. URL:http://www.lyved.com/body_soul/escaping-cape-fear-9-ways-to-not-let-fear-stop-you

УДК 536.463

**ВЛИЯНИЕ ПЛАНИРОВКИ КУХНИ НА ДАВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОГО
В НЕЙ ВЗРЫВА ГАЗА**

**Трусов С.И., гр. 11-ПГ
Рук. Бабанков В.А.**

Взрывы бытового газа в жилом секторе продолжают составлять проблему [1]. Как показали исследования, число взрывов за последнее десятилетие, хоть и снизилось на 40%, несколько стабилизировалось, но по мнению специалистов продолжает оставаться на недопустимо высоком уровне. Очевидно, это связано с тем, что известные меры и мероприятия, направленные на снижение риска, исчерпали свои возможности: нужны новые идеи, новые результаты исследований.

Так, до сих пор не исследовалось методически последовательно влияние планировки помещения на давление взрыва внутри него газа. В исследованиях, основанных на проведении численных экспериментов, использовалось разработанный в университете программный продукт «Вулкан-М» [2], показавший свою адекватность. Принято, что взрыв реализуется в помещении, размеры которого сравнимы с кухонными: $l \times d \times 2,2$ м. безо всякого интерьера, где $ld=12$ м², а l/d в семи вариантах от 0,53 до 2. Площадь окна выбрана согласно СНиП и равна 1,2 м²[3].

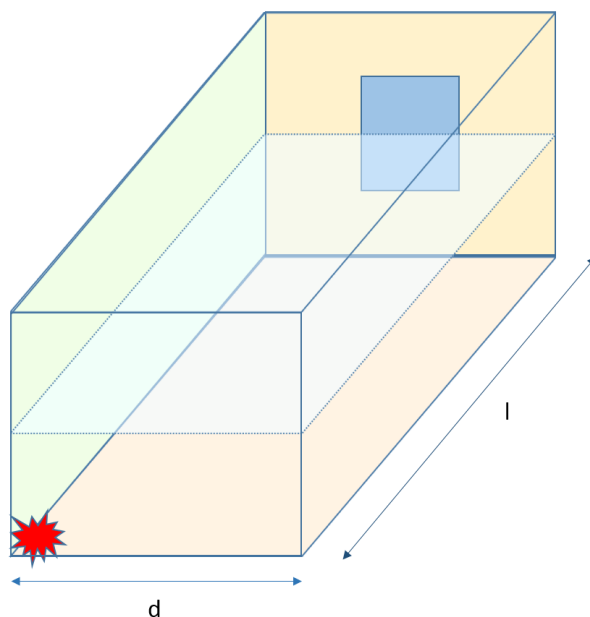


Рисунок 1 – Схема помещения

Моделировалась наиболее опасная ситуация. Для этого принято, что помещение заполнено стехиометрической смесью метан-воздух, а роль защитного устройства играет окно, разрушающееся в момент воспламенения смеси. Место воспламенения смеси выбрано, исходя из результатов предыдущих исследований, проведённых в университете, в наиболее удалённой от окна точке, так как при этом реализуются наиболее высокие давления [4]. При моделировании использовались ячейки числом более 26000 и размером $0,001 \text{ м}^3$. Решение системы дифференциальных уравнений в частных производных, выражающих фундаментальные законы сохранения в форме Эйлера, для идеальных газов, осуществлялось отечественным методом – методом крупных частиц [5]. Система дополнена субмоделью, описывающей механизм распространения пламени [6].

Программный продукт позволит визуализировать результаты расчётов в форме, правдоподобно моделирующей физический процесс взрыва. На рис. 2-7 показана картина распространения пламени при $l/d=1,3$ (значение взято на высоте 1,2 м). Векторные линии – траектории движения частиц. Зелёными клетками выделено сечение окна, красными – фронт пламени. Движение фронта пламени осуществляется от правого нижнего угла к окну. Видно, как фронт изгибается и как происходит догорание оставшегося объёма газа.

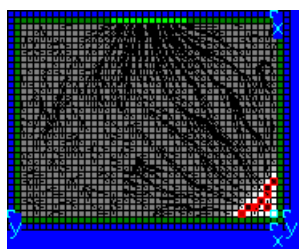


Рисунок 2

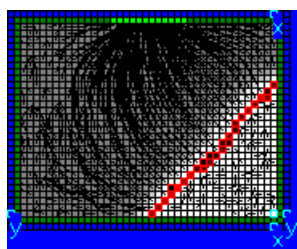


Рисунок 3

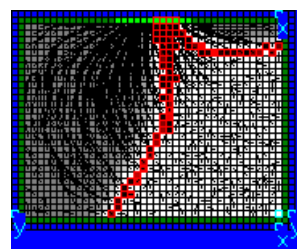


Рисунок 4

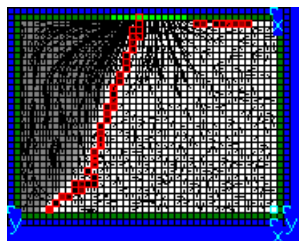


Рисунок 5

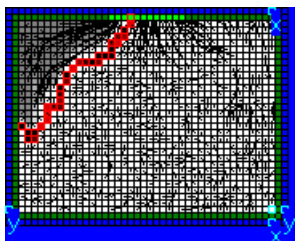


Рисунок 6

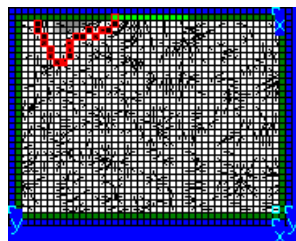


Рисунок 7

Всего было проведено 7 модельных взрывов с разными l/d при $ld=\text{const}$, а все остальные условия экспериментов (начальные и граничные) оставались неизменными. Полученные результаты показаны на рисунках 8-11.

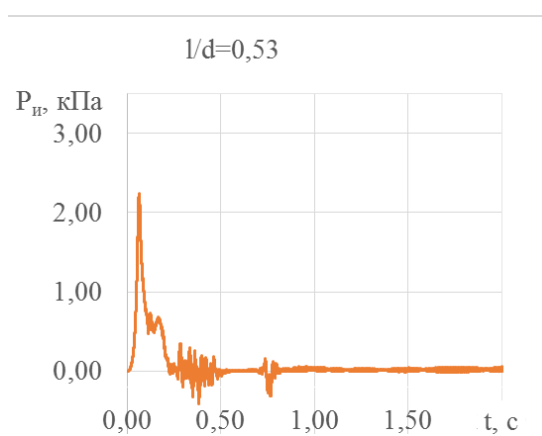


Рисунок 8

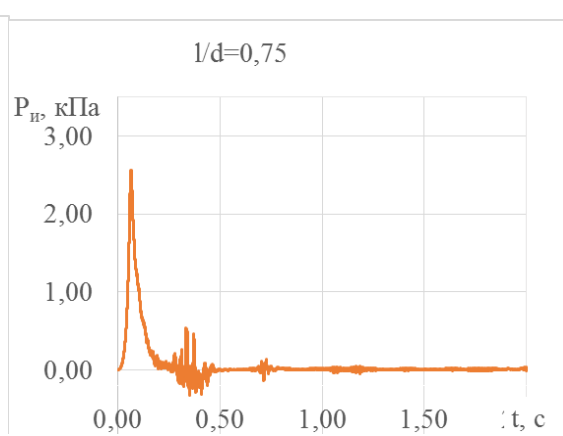


Рисунок 9

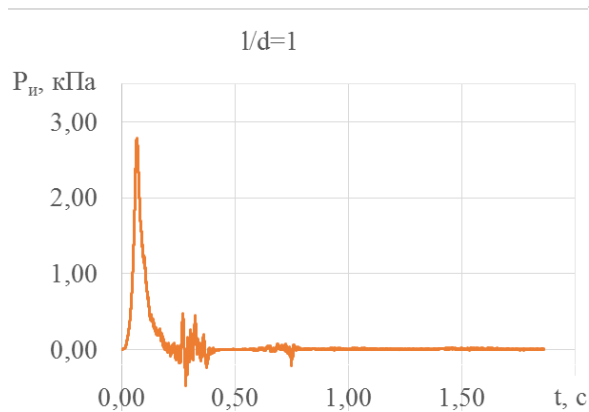


Рисунок 10

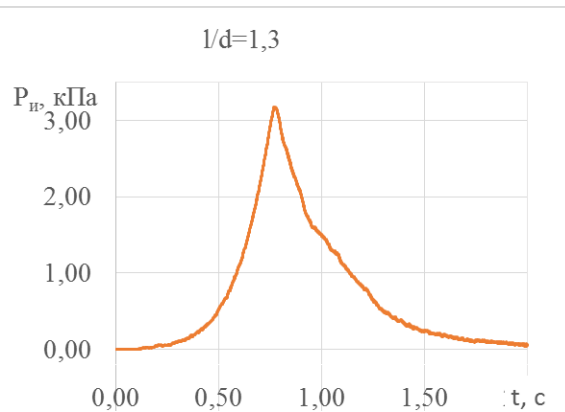


Рисунок 11

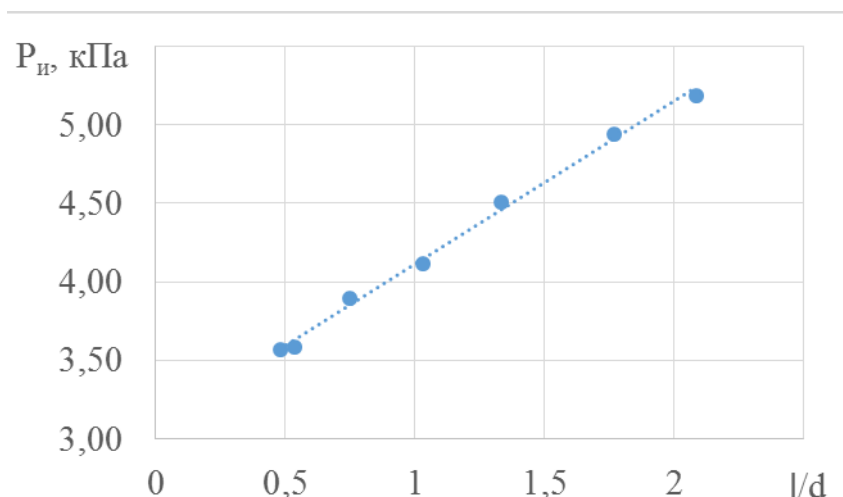


Рисунок 12 – Значения максимального избыточного давления для некоторых отношений l/d

Видно, что планировка помещения оказывает влияние на ход развития взрыва, в частности, на давление в пределах 70%: давление взрыва возрастает с увеличением l/d , то есть, чем глубже комната по отношению к окну, тем выше давление взрыва.

Из результатов исследования следует вывод: в помещениях, в которых взрывоопасный объект расположен в одном из углов, окна должны быть расположены на более длинной стене.

Исследования проведены в рамках государственного задания министерства 7.466.2011 «Исследование механики газового взрыва в бытовых помещениях и обоснование мер по снижению его опасности».

ЛИТЕРАТУРА

1. Пожарные подвели итоги. Более 18 тысяч россиян погибли в прошедшем году в огне. Управление информации МЧС России. Пожаро-взрывобезопасность. Т. 14, №1, 2005, С. 62-68.
2. А031. Свидетельство об официальной регистрации программ для ЭВМ–2007614950. Моделирование процессов горения и взрыва газовых смесей «Вулкан-М» / Поландов Ю.Х., Барг М.А., Марков С.С.; заявитель и владелец ГОУ ВПО ОрёлГТУ.–№2007613936; заявл. 10.08.2007 г.
3. Котельные установки. СНиП II-35-76*. 2.04.08-87* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.docload.ru/Basesdoc/2/2008/index.htm>
4. Барг, М.А. Повышение взрывобезопасности газовых топок путем выбора места установки взрывного клапана [Текст]: дис. ... канд. техн. наук: 05.26.03 / Барг Михаил Аркадьевич. – Орел, 2008. – 116 с.
5. Polandov Y.H., Babankov V.A., Barg M.A. On the effectiveness of the bypass explosion valve [Текст] / Y.H. Polandov, V.A. Babankov, M.A. Barg // EC-COMAS 2012, Vienna, Austria, p 6.

6. Поландов, Ю. Х. Моделирование процесса горения газовой смеси методом крупных частиц / Ю. Х. Поландов, М. А. Барг, С. А. Власенко // Пожаровзрывобезопасность. – 2007. – №3. – С. 6-9.

УДК 530.112:537.8](091)(062)

ОБ ИСТОРИИ ЭФИРА И ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕЙ СУДЬБЕ

Трусов С.И., гр. 11-ПГ
Рук. Тарасова М.А.

Теория Максвелла

Д. Максвелл в 1864 году разработал электромагнитную теорию, которую изложил изложенная в статье «Динамическая теория электромагнитного поля». Поскольку в данной теории свет рассматривался как поперечная электромагнитная волна[1], предполагалось, что она может распространяться только в гипотетической среде, которая была названа эфиром. В ранних работах Максвелл использовал гидродинамические и механические модели эфира, однако подчёркивал, что они служат только для пояснения с помощью наглядной аналогии для разьяснения физического смысла дифференциальных операторов (дивергенция, ротор и др.).

Когда эксперименты Г. Герца подтвердили теорию Максвелла, эфир стал рассматриваться как общий носитель света, электричества и магнетизма. Возникла надежда построить физическую модель эфира на этом фундаменте. Исследованиями в этой области занимались крупнейшие учёные мира. Часть из них (Максвелл, Умов и Гельмгольц) фактически изучала свойства электромагнитного поля. Другая часть (например, Д. Г. Стокс, У. Томсон) пыталась раскрыть природу и свойства собственно эфира – оценить давление в нём, плотность его массы и энергии, связать с атомной теорией.

История понятия

Само понятие эфира появилось ещё в античности. Эфир тогда понимался как особое небесное вещество, «заполнитель пустоты» в Космосе. Платон в диалоге «Тимей» сообщает, что Бог создал мир из эфира. Аристотель считал, что планеты и другие небесные тела состоят из эфира, который есть «пятый элемент» природы, причём, в отличие от остальных (огня, воды, воздуха и земли), вечный и неизменный. Эфир также заполняет весь внеземной Космос. Аристотелевское понимание термина переняли средневековые схоласты; оно продержалось в науке до XVII века.

Рене Декарт в 1618 году выдвинул гипотезу о существовании светоносного эфира и развил её в «Началах философии» (1644). Декарт рассматривал эфир как «тонкую материю», подобную жидкости, механические свойства которой определяют законы распространения света.

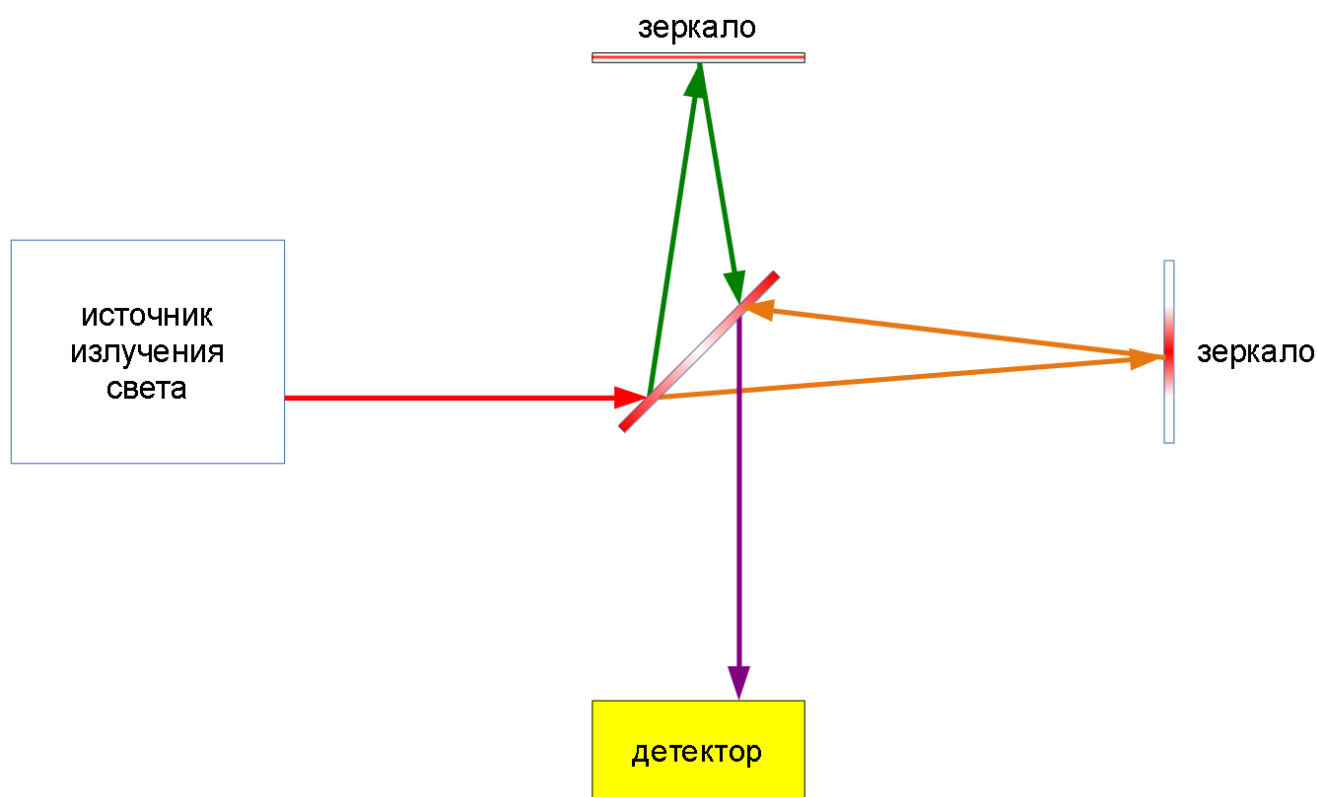
Учение Декарта о свете было существенно развито Гюйгенсом в его «Трактате о свете» (1690). Он рассматривал свет как волны в эфире и разработал математические основы волновой оптики.

В 1800 году Томас Юнг разработал волновую теорию интерференции (и ввёл сам этот термин) на основе сформулированного им принципа суперпозиции волн. Вначале его теория была встречена враждебно. В поддержку волновой модели выступил Жан Френель. Рядом остроумных опытов он продемонстрировал чисто волновые эффекты, совершенно необъяснимые с позиций корпускулярной теории. Юнг и Френель изначально рассматривали свет как упругие (продольные) колебания разрежённого, но чрезвычайно упругого эфира, подобные звуку в воздухе.

В 1728 году английский астроном Брэдли открыл аберрацию света: все звёзды описывают на небосводе малые круги с периодом в один год. С точки зрения эфирной теории света это означало, что эфир неподвижен, и его кажущееся смещение (при движении Земли вокруг Солнца) по принципу суперпозиции отклоняет изображения звёзд.

Опыт Майкельсона

Максвелл в 1868 году предложил схему решающего опыта, который после изобретения интерферометра смог осуществить в 1881 году американский физик Майкельсон с целью измерения зависимости скорости света от движения Земли



относительно эфира.

Рисунок 1 – Схема опыта Майкельсона

Опыт проводился с помощью интерферометра Майкельсона с равными перпендикулярными друг другу плечами. При повороте всего прибора на 90° должна смещаться интерференционная картина. Расчёт показывает, что такое смещение, выраженное в долях ширины интерференционной полосы, равно $\Delta = (2l/\lambda)(v^2/c^2)$, где l – длина плеча интерферометра, λ – длина волны применявшегося света, c – скорость света в эфире, v – орбитальная скорость Земли. Так как величина v/c для орбитального движения Земли порядка 10^{-4} , то ожидавшееся смещение очень мало и в первом опыте составляло всего 0,04.

Позже, в 1887 году Майкельсон, совместно с Морли, провёл аналогичный, но более точный эксперимент, но результат был неизменно отрицательным – «эфирного ветра» не существовало.

Теория относительности

В 1890-х годах были открыты преобразования Лоренца, которые вначале посчитали специфическими для электродинамики.

$$\begin{aligned}x' &= \frac{x - vt}{\sqrt{1 - \frac{v^2}{c^2}}} \\y' &= y, \\z' &= z, \\t' &= \frac{t - \frac{v}{c^2}x}{\sqrt{1 - \frac{v^2}{c^2}}}\end{aligned}$$

x, y, z – координаты в системе K , x', y', z' – в системе K' , v – скорость движения частицы, c – скорость света, t – время.

Эти преобразования были несовместимы с классической механикой, основанной на преобразованиях Галилея. Анри Пуанкаре показал, что преобразования Лоренца эквивалентны принципу относительности для электромагнитного поля; он считал, что эфир существует, но принципиально не может быть обнаружен.

Физическая сущность преобразований Лоренца раскрылась после работ Эйнштейна. В статье 1905 года Эйнштейн рассмотрел два постулата: всеобщий принцип относительности и постоянство скорости света. Из этих постулатов сразу вытекали преобразования Лоренца, сокращение длины и относительность одновременности событий. Эйнштейн указал в этой же статье на ненужность эфира, поскольку никаких разумных физических атрибутов приписать ему не удалось, а всё то, что считалось динамическими свойствами эфира, вобрала в себя кинематика специальной теории относительности (СТО). С этого момента электромагнитное поле стало рассматриваться не как энергетический процесс в эфире, а как самостоятельный физический объект.

Новые представления победили не сразу, ряд физиков ещё несколько десятилетий после 1905 года делал попытки восстановить доверие к эфирной модели. Дейтон Миллер в 1924 году объявил, что обнаружил «эфирный ветер».

Результат Миллера не подтвердился, а намного более точные измерения (различными методами) вновь показали, что «эфирный ветер» отсутствует.

Главной причиной, по которой физическое понятие эфира было отвергнуто, стал тот факт, что это понятие после разработки СТО оказалось излишним. Из других причин можно назвать противоречивые атрибуты, приписываемые эфиру: неощутимость для вещества, поперечная упругость, немыслимая по сравнению с газами или жидкостями скорость распространения колебаний и др. Дополнительным аргументом стало доказательство дискретной (квантовой) природы электромагнитного поля, несовместимое с гипотезой непрерывного эфира.

Позже, после создания общей теории относительности (ОТО), Эйнштейн предложил возобновить применение термина, изменив его смысл, а именно – понимать под эфиром физическое пространство ОТО, однако большинство физиков предпочло не возвращаться к использованию уже упразднённого термина.

Часть учёных и после 1905 года продолжала поддерживать концепцию светоносного эфира, они выдвигали различные альтернативные теории и пытались доказать их экспериментально. Однако неизменно оказывалось, что теория относительности и теории, на ней основанные, находятся в согласии с результатами всех наблюдений и экспериментов, в то время как конкурентоспособной эфирной теории, способной описать всю совокупность опытных фактов, не появилось.

В современных научных статьях термин «эфир» используется почти исключительно в работах по истории науки. Тем не менее, время от времени появляются предложения воскресить это понятие как полезное для физики.

О дальнейшей судьбе эфира

Данное понятие может пригодиться, например, при создании новой терминологии. В работе A. de Gouvêa под «СРТ-нарушающим эфиром» подразумевается определённого вида члены в потенциале нейтринного лагранжиана[2].

Примечательно, что при введении понятия светоносного эфира само слово «эфир» было взято из более ранних средневековых и античных работ и переосмыслено. То же самое произошло после появления теории Максвелла, когда эфир стал пониматься как среда распространения электромагнитных взаимодействий.

Количество слов, использующихся для обозначения физических величин, конечно. И когда возникает необходимость его расширения, всегда есть соблазн использовать уже готовое слово. Это может быть заимствование из другой науки (например, принцип «разделяй и властвуй» в информатике из политики), литературных произведений (понятие «кварк» взято из романа Джеймса Джойса), географических названий (химический элемент дубний).

Однако данный процесс обратим: понятия из науки могут проникать в нашу жизнь. За время существования эфирной теории это понятие было заимствовано

другими областями и остается на слуху: радиостанции «выходят в эфир», существует класс химических соединений – эфиров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трофимова, Т.И. Курс физики / Т.И.Трофимова. – М.: Высшая школа, 2002 г. – 540 с.
2. Gouvea, A. Can a CPT Violating Ether Solve ALL Electron (Anti)Neutrino Puzzles? / A. Gouvea. – Режим доступа: <http://arxiv.org/abs/hep-ph/0204077>

УДК 159.923.38(062)

СПОСОБНОСТИ: ИХ ПРИРОДА И РАЗВИТИЕ

Чепелева М.В., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.

Для того чтобы объяснить, как люди, находящиеся в равных условиях, достигают абсолютно противоположных результатов в определенном виде деятельности, зачастую прибегают к понятию «способности». Что же такое способности, какова их природа, и как правильно развивать способности, чтобы достичь наилучших результатов?

Способности – это индивидуально-психологические особенности, имеющие отношение к успешности выполнения какой-либо деятельности, не сводимые к знаниям, навыкам и умениям личности, но объясняющие быстроту и легкость их приобретения[1].

Способности не сводятся к имеющимся у человека умениям, навыкам и знаниям. Они проявляются в скорости овладения определенным видом деятельности, выступают как регуляционные особенности психической деятельности человека.

Способности человека не формируются при рождении, но при этом у него имеются задатки, которые являются их природной основой, предпосылкой их развития. Задатки – индивидуальные особенности строения и функционирования головного мозга, органов чувств и органов движений, нервной системы, посредством которых осуществляется человеческая деятельность [2]. Так, например, предпосылкой формирования музыкальных способностей являются свойства слухового анализатора и художественный тип высшей нервной деятельности.

Задатки могут быть как врожденными (даются человеку от природы), так и приобретёнными (формируются в процессе определённой деятельности). Например, если студент склонен к точным наукам, то ему с лёгкостью будет даваться высшая математика. Однако отсутствие этого задатка не является препятствием для развития математических способностей. Посредством упражнений и тренировок можно научиться решать математические задачи, даже

если у человека нет склонности к математике. Именно поэтому следует отметить, что способности формируются в процессе освоения какой-либо деятельности.

Наличие способностей у человека определяется по скорости усвоения им каких-либо умений и навыков. Так, если навыки формируются быстро, и человек не прикладывает к этому много усилий, то можно судить о том, что у него есть способности к данному виду деятельности; если же, наоборот, он с трудом осваивает полученные умения, то это, скорее, означает то, что у него отсутствуют врожденные задатки, и для того чтобы получить новые навыки, ему нужно много и усердно работать.

Развитие способностей начинается с рождения и может продолжаться всю жизнь при условии, что человек постоянно занимается теми видами деятельности, при которых нужные способности развиваются.

У каждого человека в жизни есть такие периоды, при которых он особенно чувствителен к тем или иным воздействиям и освоению какого-либо вида деятельности. Так, например, к пяти годам ребёнок наиболее готов к освоению чтения, а к семи осваивает письмо. Развитие любой способности начинается с созревания необходимых органических структур и формирования нужных функциональных органов. Это является предпосылкой для становления специальных способностей, которое продолжается уже в школе. Влияние на развитие специальных способностей оказывает игровая деятельность (в более раннем возрасте), затем её заменяет учебная и трудовая деятельность. Необходимо отметить, что для овладения каким-либо видом деятельности есть определённые периоды времени, и если какая-либо функция не получила развития в благоприятный период, то впоследствии её развитие может быть затруднено.

К условиям развития способностей можно отнести:

1. Оптимальный уровень трудности деятельности для её исполнения.

Л.С. Выготский считал, что для того, чтобы развить какую-либо способность, необходимо выполнять задания такой сложности, которые находятся в зоне ближайшего развития, то есть на пределе возможностей человека. Если деятельность слишком проста, то при её выполнении реализуются лишь уже имеющиеся возможности; но если деятельность слишком сложна, то она становится невозможной для выполнения и также не приводит к результатам. Следовательно, для развития способностей необходима такая оптимальная нагрузка, при которой выполнение деятельности не будет для человека ни чрезмерно сложным, ни слишком легким.

2. Высокая мотивация и положительный эмоциональный настрой в ходе деятельности.

3. Творческий характер деятельности.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что способности – это такие психологические особенности человека, которые не зависят от знаний и умений человека. Если прикладывать достаточно усилий и упорно трудиться, то

каждому из нас под силу развить в себе именно те способности, которые нам нужны, и достичь больших успехов в своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Психология: Учебник для вузов / Под ред. Б.А. Сосновского. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 660 с.
2. Сорокун П.А. Основы психологии. Псков: ПГПУ, 2005 - 312 с.

УДК 316.77:316.46.058.5](062)

МАНИПУЛИРОВАНИЕ: ЭТО ХОРОШО ИЛИ ПЛОХО

**Чубарова С.А., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.**

Слово «манипуляция» обычно ассоциируется с чем-то нехорошим и негативным. По телевидению манипулируют нашим сознанием и навязывают определенное мнение, в супермаркете манипулируют нашими эмоциями, цыгане манипулируют нами и выманивают деньги. Но, если разобраться в понятие манипуляция, это всего лишь скрытое воздействие одного человека на другого. Да, конечно, не очень приятно, что нечто может происходить без нашего контроля, но ведь никого не ужасает, что завтра может неожиданно пойти снег или град? Это вполне приемлемое событие, и оно вне зоны контроля человека.

Существует несколько определений манипуляций. Приведем некоторые из них. Манипулирование – это способ психологического воздействия, нацеленный на изменение направления активности других людей, осуществляемый настолько искусно, что остается незамеченным ими [4, с.167]. Манипулирование в то же время – это такой способ применения власти, при котором обладающий ею влияет на поведение других, не объясняя им, чего он от них ожидает [5, с.59]

Манипуляция сознанием – это своеобразное господство над духовным состоянием людей, управление путем навязывания людям идей, установок, мотивов, стереотипов поведения, выгодных субъекту воздействия [3, с. 38].

Выделяют несколько уровней манипуляции:

- 1) усиление существующих в сознании людей нужных манипулятору идей, установок, мотивов, ценностей;
- 2) частные, малые изменения взглядов на то или иное событие, процесс, факт, воздействие на эмоциональное и практическое отношение к конкретному явлению
- 3) коренное, кардинальное изменение жизненных установок путём сообщения объекту сенсационных, драматических, необычайно важных для него сведений [1, с.76]

Манипуляции бывают: позитивные, негативные и нейтральные, бытовые и профессиональные, искренние и нет, разной степени осознанности [2, с.89].

Однако в повседневной жизни чаще встречаются негативные манипуляции, вследствие чего понятие «манипуляция» практически отождествляется с «негативной манипуляцией» и привычно понимается как проявление злого умысла или дурных наклонностей. К таким манипуляциям относят давление на чувства, лукавое умалчивание, скрытое внушение и даже цыганский гипноз: все средства, имеющие целью добиться от человека своей пользы, то, что честным и открытым образом получить от него нельзя. Любопытно, что в сложившейся практике бытового словоупотребления любое скрытое психологическое воздействие заранее, до какого-либо анализа, шаблонно оценивается негативным образом. С другой стороны, всё то, что человеку понравилось, не будет названо манипуляцией, даже если при этом скрытое психологическое воздействие имело место быть.

Сведение манипуляций только к чему-то негативному не описывает все разнообразие человеческих отношений. Между чужими и корыстно относящимися друг к другу людьми манипуляция преследует в первую очередь негативные цели. Если же люди относятся друг к другу дружески, тем более любят друг друга, у них есть выбор: когда-то они могут использовать прямые и открытые способы влияния, а когда-то более удобными и устраивающими обе стороны для них окажутся влияния скрытые, а именно позитивные манипуляции.

Манипуляции нужны, потому что между людьми никогда не бывает стопроцентных совпадений в желаниях, мнениях, взглядах. Мы постоянно используем хитрые приёмы в повседневной жизни, даже того не замечая. Все мы изредка становимся немного фокусниками. Без манипуляций каждый делал бы то, что он хочет, не задумываясь о последствиях. К примеру, разберём ситуацию между родителями и ребёнком. Ребёнок устал от вечных домашних заданий, подъёмов в семь утра и от школы в целом. Но учиться необходимо, и это если не ребенок, то родители отчетливо понимают. Поэтому заботливые родители пускают в ход различные способы манипулирования, чтобы заставить ребёнка учиться. Это пример положительной манипуляции, при условии, что родители действуют последовательно и обстоятельно.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что манипуляция – это не всегда плохо и не всегда хорошо. Не может быть однозначного ответа на этот вопрос. Главное – не навредить другому человеку, используя разнообразные приемы манипулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зелинский С. А. Манипулирование личностью и массами / С. А. Зелинский. – СПб.: Издательско-Торговый дом «СКИФИЯ», 2008. – 240с.
2. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. – М: Эксмо, 2000. – 864 с.
3. Советский Энциклопедический Словарь / под ред. А. М. Прохорова. – М: Советская Энциклопедия, 1985. – 1600 с.
4. Советский Энциклопедический Словарь (под ред. Прохорова А. М.). – М.,

1985. – с. 909.

5. Современный словарь социологии. Нью-Йорк, 1969, С 241.

УДК 159.923.2:612.393.1](062)

ВЛИЯНИЕ АЛКОГОЛЯ НА ПСИХИКУ ЧЕЛОВЕКА

Шестопалова И.С., гр. 21-У

Рук. Коробкова Н.В.

О вреде алкоголя говорится, пишется и рассказывается всеми. Впервые заговорили об этой проблеме сразу, как только начали делать вино. На протяжении всех этих веков учёные исследуют, доказывают и научно подтверждают пагубное влияние алкоголя на здоровье и психику человеческого организма [1]. Наш организм способен сам вырабатывать алкоголь, который всегда присутствует в нем. Обычная концентрация алкоголя в крови, необходимая для обеспечения энергетических затрат организма составляет 0,01–0,05%. Если количество спирта в крови увеличивается до 0,08–0,15%, возникает легкая степень опьянения, вызывающая изменения в эмоциональном состоянии, восприятии и мышлении. При этом у человека, как правило, возникает состояние легкой эйфории [2].

При алкогольной интоксикации страдает кора больших полушарий головного мозга. У алкоголиков мозг уменьшается в массе и объеме, его оболочки теряют прозрачность, а нервная ткань перерождается. Ученые определили, что при потреблении 100 г алкоголя гибнет 7500 нервных клеток. У них теряются отростки, ядра дегенерируют, в нейтроплазме накапливается жир, прекращаются синаптические связи [3].

То, как будут выражены проявления алкогольного влияния на психику, зависит от многих причин. К их числу относится количество и крепость выпитого спиртного: небольшие дозы вызывают нарушения меньшей степени выраженности, тогда как сильное опьянение может превратить человека в социально опасного.

Многое зависит от психоэмоционального фона, на котором началось употребление спиртных напитков. Нередко те, кто начинал пить в плохом настроении, по мере опьянения только ухудшают свою подавленность. Активация тех или иных зон головного мозга приводит к тому, что стадия эйфории становится очень короткой или вообще не появляется, зато сразу всплывают неприятные воспоминания, мысли. Человек утрачивает способность адекватно оценивать происходящее и правильно выстраивать свою реакцию на него, возникают расстройства поведения от плаксивости и подавленности до гнева и агрессии даже по мнимому поводу.

Также нужно заметить, что сон, наступающий в результате сильного опьянения, это — не сон в обычном физиологическом смысле. Это — именно потеря сознания вследствие нейрохимических нарушений, которые вызваны

алкогольной гипоксией мозга, — алкогольная кома. Другими словами, во время кислородного голодания бодрствующий организм не может дышать и, чтобы облегчить дыхание (чтобы человек не погиб), происходит защитная реакция организма — «вырубание», чтобы снизить скорость обмена веществ в нём и, соответственно, потребность в кислороде.

Необратимая гибель нейронов в результате тромбоза и микроинсультов в коре головного мозга приводит к утрате части информации и к нарушениям кратковременной памяти (в первую очередь гибнут клетки головного мозга, которые отвечают за память, поэтому «слегка» перебравшие ничего не помнят на следующее утро). При этом затрудняются процессы переработки текущей информации, что ведёт к закреплению наиболее существенной её части в искажённом виде в нейронных структурах, обеспечивающих долговременную память [4].

Так же у пьющих людей может быть алкогольный делирий, в народе его называют «белая горячка». Белая горячка проходит не в период самого запоя, а во время выхода из него. Чаще всего на 3-4-е сутки после последнего приема спиртных напитков. Этот синдром человек тяжело переживает. У некоторых делирий протекает достаточно сложно и длится до двух недель. При этом больной переживает всевозможные галлюцинации и находится в невменяемом состоянии.

Влияние алкоголя на психику выражается в следующем:

- 1) количества выпитого, а также крепость употребляемых напитков;
- 2) продолжительность распития. Чем больше дней человек находится в запое, тем меньше в его организме резервов для синтеза гормонов радости. Также накапливается большое количество продуктов распада этанола, которые вызывают похмельный синдром в виде физического недомогания и депрессивного состояния;
- 3) настроение перед принятием алкоголя. Плохое настроение характеризуется коротким периодом эйфории, либо его полным отсутствием. Такой человек становится капризным и подавленным, что может смениться гневливостью и агрессией. При хорошем настроении перед употреблением алкоголя происходят те же процессы, только удлиняется период эйфории;
- 4) синдром психического автоматизма. У больного появляется мания преследования. Ему кажется, что все его поступки продиктованы другим человеком. Это также приводит к агрессивному состоянию [5].

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что даже однократное употребление алкоголя меняет возможности головного мозга, а прежде всего всех его тонких структур, отвечающих за психику человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как алкоголь влияет на психику?: [Электронный ресурс] // URL: http://zdorovaya-life.ru/vse_ob_alkogole/219-alcohol_psychе.html

2. Механизмы воздействия алкоголя и наркотиков на психику человека: [Электронный ресурс] // URL: http://avriwka.ucoz.ru/publ/stati_psikhologov.html

3. Левитский П. М. Вред алкоголя и никотина [Электронный ресурс] / П.М.Левитский // Влияние алкоголя на нервную систему и психику. - 1987.URL:http://alkogolunet.ru/load/sovetskaja_literatura/vlijanie_alkogolja_na_nervnuju_sistemu_i_psikhiku

4. Об алкоголе, табаке и психике по существу: [Электронный ресурс] // http://bezslabostei.ru/Об_алкоголе,_табаке_и_психике_по_существу

5. Мельников А.В. Лечение алкогольной зависимости [Электронный ресурс] / А.В.Мельников // Действие алкоголя на психику.- 2013. URL: <http://alcoholismy-net.ru/deystvie-alkogolya-na-psihiku.html>

УДК 808.5.062

УСТНАЯ РЕЧЬ – ЗВУКОВОЙ ПОРТРЕТ ГОВОРЯЩЕГО

Шибалкина А.О., гр. 13-Э

Рук. Кошелева С.В.

Однажды Генри Форд сказал: «Все «форды» абсолютно одинаковые, но нет двух совершенно похожих людей. Каждая новая жизнь – нечто новое под солнцем; подобно ей не было прежде и впредь не будет. Молодой человек должен воспринимать себя именно так; он должен отыскать ту единственную искру индивидуальности, которая отличает его от прочих людей, и раздувать ее изо всех сил. Общество и школы могут попытаться загасить ее; им бы всех стричь под одну гребенку, но я говорю: не дайте искре потухнуть. Она ваш единственный шанс добиться успеха».[1. с 254]

Применительно к ораторскому искусству это верно вдвойне. В мире нет другого человека, как вы. У миллионов людей есть глаза, нос, рот, но ни один из них не похож на вас точь-в-точь; ни у кого нет именно ваших черт лица и склада ума. Немногие будут выражать свои мысли подобно вам, когда вы говорите естественно. Другими словами, вы индивидуальность. Это бесценное качество для оратора. Держитесь за него. Лелейте его. Развивайте его. Это та искорка, которая придаст вашей речи силу и искренность, это «ваш естественный шанс добиться успеха».

Еще до того как мы откроем рот, нас отвергают или принимают. «Тот, кто не умеет улыбаться, гласит китайская пословица, - не должен держать лавку». А разве улыбка со сцены менее приятна, чем в магазине? Мне вспоминается один студент, который всегда выходил к публике, всем своим видом выражая, что ему нравится и это место, и дело, которым предстоит заниматься. Он всегда улыбался и вел себя так, будто очень рад нас видеть, и слушатели тотчас проникались к нему симпатией.

Однако встречались и такие ораторы, которые выходили на сцену с холодным, равнодушным видом, точно они должны были проделать неприятную

работу. Вскоре это чувство передавалось и слушателям. Подобные настроения заразительны.

В своей книге «Влияние на человеческое поведение» профессор Оверстрит замечает: «Если публика нас интересуется, то и мы, вероятно, будем ей интересны. Если мы косимся на публику хмурым взглядом очень вероятно, что и она явно или неявно будет поглядывать на нас искоса. Если ведем себя робко и волнуемся, она, вероятно, утратит к нам доверие. Если держимся развязно и самодовольно, она ответит реакцией самозащиты и эгоизма. Зачастую еще до того, как мы откроем рот, нас отвергают или принимают. Поэтому в высшей степени важно знать наверняка, что наше поведение вызовет благожелательный отклик». [2. с 123]

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом «Почему один оратор притягательнее другого?» Когда вокруг одного оратора толпятся сотни людей, тогда как возле другого лишь жалкая кучка. Почему так? Всегда ли тема выступления служит исчерпывающим объяснением различной притягательности ораторов? Нет. Чаще причина кроется в самом ораторе: энергичность, живость и энтузиазм – то, что в первую очередь привлекает при выборе ораторов или преподавателей публичной речи. Он лучится энергией и воодушевлением, а это всегда притягательно.

Публичная речь – это путешествие к цели по заданному маршруту. А отправляясь туда, не знаю куда, как правило, там и оказываешься.

Позвольте привести пример того, как выступают очень многие люди.

Год назад, нашему классу предстояло выступать перед большой публикой с различными темами докладов. Моя одноклассница призналась, что тему выбрала не сама, и в итоге не нашла ничего того, что бы ей хотелось действительно сказать и соответственно выразить в словах. Она в спешке и небрежно что-то набросала для себя и стояла перед публикой, не обращая на нее никакого внимания, она смотрела то поверх голов слушателей, то в свои бумажки, то на пол. С отрешенным видом она безучастным голосом бросала слова в пустоту.

Подобная речь никоим образом не является обращением к аудитории. Это внутренний монолог с самим собой. В ней нет *установки на общение, коммуникацию*, а ведь именно это является первым слагаемым хорошего выступления. Слушатели должны ощущать процесс передачи определенного сообщения, исходящего из глубины сознания и сердца оратора и направленного к их сознанию и сердцам. А речь подобная той, что я описала выше, с равным успехом можно произносить в песчаных безлюдных пространствах.

Публичное выступление – это очень простой и вместе с тем очень сложный процесс. В нем очень много ложных посылок и практических искажений.

Современная публика – будь то пятнадцать человек на деловом совещании или тысяча под открытым небом – хочет, чтобы оратор изъяснялся столь же просто и вообще в той же манере, как при личной беседе.

В той же *манере*, но не с той же силой, в противном случае его вряд ли услышат. Чтобы казаться естественным, оратор, выступая перед сорока

слушателями, должен затратить значительно больше энергии, чем при беседе с одним человеком.

Когда Марк Твен закончил свое выступление в шахтерском поселке в Неваде, к нему подошел пожилой старатель и спросил:

- Это ваш естественный тон речи?

Вот что нужно аудитории: «естественный тон», но с толикой пафоса.

Пожалуй, чтобы выступление имело наибольший успех, следует применять несколько важных правил.

1. Выделяйте важные слова и подчиняйте им не важные

«Я ДОБИВАЛСЯ УСПЕХА во всех своих начинаниях, потому что этого ХОТЕЛ. Я никогда не сомневался, и это дало мне ПРЕИМУЩЕСТВО перед остальным человечеством» (Наполеон).

2. Говорите с разными тональностями

«Я прожил восемьдесят шесть лет. Я видел, как люди, сотни людей, взбирались к вершинам успеха, и из всех слагаемых успеха *важнейшим является вера*» (кардинал Гиббонс).

3. Меняйте темп речи

4. Делайте паузу до и после важных мыслей

А вы пользуетесь этими правилами?

Хотели бы вы узнать, в каких местах своего выступления вы почти наверняка проявите компетентность или неопытность, виртуозность или недостаток мастерства? В начале и в конце. В театральной среде есть старая поговорка, относящаяся, разумеется, к актерам, которая гласит: «Их судишь по тому, как появляются и как уходят со сцены».

Начало и конец! Это самое трудное практически в любом деле. Например, разве это не самый настоящий подвиг – красиво появиться на званом приеме, а после красиво откланяться? Разве триумфальное начало и успешный финал не самая сложная задача во время деловой беседы?

Поистине финал - ключевой момент речи. Сказанное под занавес, последние слова продолжают звучать в ушах слушателей, когда выступление уже закончено, - и, вероятно, будут помнить дольше всего.

Ни одна концовка не может сравниться с шуткой или поэтической строкой, когда они поданы умело. В самом деле, если вам удастся найти подходящие стихи для финала, это будет почти идеально. Это придаст выступлению желаемый аромат, изысканность, индивидуальность и красоту.

И я свое выступление хотела бы закончить на поэтической нотке:

Мне не выразить словами все, что знаю,
Я не в силах передать души стремленья,
И скажу я только слово, замирая,
Это слово есть «спасибо» без сомненья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карнеги, Д. Как завоевать друзей и оказать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично [Текст] /Д. Карнеги. - М.: ЛИТУР, 2004. – 608 с.
2. Карнеги, Д. Как сделать свою жизнь легкой и интересной [Текст] / Д. Карнеги. - Минск: Попурри, 2010. – 224 с.

УДК 316.647:316.712.4](062)

СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Якимова Е.Ю., гр. 21-У
Рук. Коробкова Н.В.

Стереотип – это общепринятое, как правило, предубеждённое мнение о неких предметах или явлениях. Сокращённый собирательный образ чего-либо, которым пользуются при взаимодействии с ним.

Доказано, что упрощённые групповые образцы не имеют реальных оснований для существования, но стереотипы общества уже настолько крепко закрепились в нашем сознании, что искоренить и практически невозможно. Сама по себе стереотипизация не является чьим-то злым умыслом. Она скорее помогает нам осваивать окружающий мир, систематизируя его в виде клише, опираясь на которые мы можем быстро принимать решения. Социальные стереотипы – одна из основ формирования первого впечатления. Социальный стереотип – устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы. Любой социальный стереотип является порождением определенной группы людей, и отдельный человек пользуется им лишь в том случае, если относит себя к этой группе.

Ситуации первого знакомства относятся именно к межгрупповому уровню общения, поскольку для людей как социальных существ важно решить вопрос о групповой принадлежности партнера. Поэтому наиболее важными характеристиками партнера в определенной ситуации являются такие, которые позволяют отнести его к какой-то категории, группе. Именно эти характеристики воспринимаются наиболее точно. Все остальные черты и особенности, оказавшиеся не в фокусе, попросту достраиваются по определенным схемам.[1]

Один из способов усвоения и переработки информации – сличение вновь поступающей информации с социальными эталонами и стереотипами, которые вырабатываются обществом, являются частью данной культуры, усваиваются человеком с детства. Процесс образования стереотипов неизбежен и направляется как различными видами искусства, так и (в той или иной степени) группами, в сфере влияния которых находится данный человек. Влияние литературы прослеживается в отборе тех признаков, которыми наделяют дети добрых, умных,

злых, рассеянных людей. Злые как будто пришли из народных сказок, где зло воплощается в образе бабы-яги, ведьмы с крючковатым носом, морщинистым лицом, всклокоченными волосами.

Установка на восприятие черт, аналогичных собственным, особенно проявляется при характеристике интересов другого человека. Система ценностей человека, общая направленность личности всегда отражаются в его установках и отношениях. Стереотипизация вызывает определенную оценку и неизвестных, не относящихся к делу свойств и качеств, что может привести к неадекватному общению в дальнейшем – за пределами ситуации первого впечатления, когда общение станет межличностным и потребуются точность в определении именно этих психологических качеств. [2]

Таким образом, восприятие другого индивида всегда одновременно и верно и неверно, правильно и неправильно, более точно в отношении главных в данный момент характеристик, по которым мы строим поведение, и менее точно в отношении остальных. Памятуя об этом, можно сформулировать следующие правила восприятия.

Правило 1. Когда мы общаемся с человеком, мы должны осознавать, что мы взаимодействуем с личностью, а не со стереотипом.

Правило 2. Для улучшения нашего восприятия другого человека мы должны прилагать усилия, чтобы видеть как сходство, так и различия между людьми.

Основные характеристики стереотипов общения:

1. Стереотипизирование. Вызвано отклонениями в восприятии, проявляется в виде иллюзорного принятия людей различных этнических групп. Примером в этом случае может послужить то, что многие из нас думают что англичане – консервативны, а немцы – педантичны;

2. Стереотипы влияют на способы прохождения информации и её отбора;

3. Образцы предполагают ожидание определённого поведения от окружающих, которые невольно стараются их подтвердить. В этом и заключается феномен стереотипов поведения;

4. Клише порождают предсказания склонные к подтверждению.

Существует несколько основных видов стереотипов косвенным образом влияющих на взаимоотношения с нашим окружением. Также их ещё можно назвать культурными стереотипами, поскольку они наиболее распространённые:

1. Гендерные – это клише в восприятии женского и мужского полов. Так принято считать, что женщины слабее мужчин или что женщина не может быть руководителем, поскольку её призвание быть женой и матерью.

2. Возрастные – стандартом считается высказывание о том, что все дети «чисты душой», все подростки «трудные», а все молодые люди страдают легкомысленностью и ветреностью.

3. Этнические. О них уже говорилось, но ещё как пример можно привести общепринятое мнение о том, что японцы - трудолюбивы, а французы - любвеобильны.

Стереотипы проникли во все сферы нашей жизни. Возникло уже даже такое понятие, как стереотипы в рекламе. Телевидение очень часто для наглядной

демонстрации социальных явлений использует уже готовые образы, для того чтобы донести до зрителя суть рекламного ролика и сделать его более простым с точки зрения смысловой нагрузки. В рекламе стереотипы позволяют потребителю и рекламодателю найти общий язык. Когда потенциальный покупатель видит женщину в белом халате со стетоскопом на шее, он сразу понимает: перед ним врач. Когда же на экране появляется молодой мужчина в костюме, с папкой и телефоном в руке – это, скорее всего, успешный бизнесмен или менеджер, а рекламировать будут услуги сотовой связи. Такой мир рекламы очень понятен и привычен.

Стереотипными в рекламе могут быть не только люди, их отношения и их манера одеваться, но и жизненные ситуации, человеческие привычки, интерьеры домов и даже время суток, в которое выполняется то или иное действие. Кофе пьют утром, уборку делают за десять минут до прихода родителей.

Мир в рекламе не только стереотипен, но и идеализирован. Такой оторванный от реальности образ все чаще не прельщает внимание потребителя, а раздражает. В лучшем случае, увидев очередную женщину, которая вновь и вновь легким движением руки с улыбкой на лице моет окна, чистит плитку или стирает одежду, потенциальный покупатель теряет интерес к рекламе. В худшем – начинает возмущаться либо приевшимся стереотипом, либо неестественностью рекламы.[3]

Необходимо давать реалистичный портрет женщины в различных сферах жизни. Они должны быть не идеальными домохозяйками, отвоевавшими у мужчин право на самостоятельные заработки, а интеллектуально зрелыми личностями с разнообразными интересами и способностями. Впрочем, образа мужчины в рекламе это тоже касается.

Не забывайте, что стереотипизация мышления делает человека поверхностным и недалёким. Поэтому внимательно относитесь к сложившимся стереотипам и дважды подумайте, прежде чем принимать их на веру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы / В.С.Агеев – М., 1990.
2. Бабаева А.В. Мужское и женское поведение в истории культуры (пособие по спецкурсу) / А.В.Бабаева. – Воронеж, 2000.
3. Сорокин Ю.А. Стереотип, штамп, клише: К проблеме определения понятий / Сорокин Ю.А. // Общение: Теоретические и прагматические проблемы. – М., 1998.

Научное издание

НЕДЕЛЯ НАУКИ – 2014

МАТЕРИАЛЫ

47-й студенческой научно-технической конференции

1 апреля – 31 мая 2014 года, г. Орёл

Том 1

- **ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**
- **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**
- **ФАКУЛЬТЕТ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Печатается в авторской редакции.

Под общей редакцией д-ра техн. наук, проф. Радченко С.Ю.

Технический, ответственный редактор Оболенская К.Д.

Компьютерная верстка Оболенская К.Д.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, Россия, г. Орел, Наугорское шоссе, д.29.
http://www.gu-unpk.ru/file/science/nirs/week/2014_t1.pdf

Подписано к печати 02.03.2015 г. Формат 60x84 1/16

Усл. печ. л. 26,7. Тираж 50 экз.

Заказ № 49/15П1

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65