ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции

29-30 марта 2013

Часть 3

Уфа
РИЦ БашГУ
2013

УДК 00(082)
ББК 65.26
З18

Редакционная коллегия:
Курбанаева Л.Х., канд. экон. наук, доцент *(отв. редактор);*
Овакимян Г.Д., д-р пед. наук, профессор;
Мухамадеева З.Ф., канд. соц. наук, доцент

З18 **Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе:** сборник статей Международной научно-практической конференции. 29-30 марта 2013 г.: Ч.3 / отв. ред. Л.Х. Курбанаева. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. – 321 с.
ISBN 978-5-7477-3198-1

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «Закономерности и тенденции развития науки в современном мире», состоявшейся 28-29 марта 2013 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-7477-3198-1

© Коллектив авторов, 2013
© ООО «Аэтерна», 2013

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 65.01 (075.8)

И.М. Агеева, Р.С. Камальдинов,
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»,
г. Тольятти, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие рыночных отношений в России определило инновационную деятельность как единственный способ устойчивого функционирования и развития российских предприятий независимо от формы собственности и сферы их деятельности по всем стадиям жизненных циклов организаций, технологий и продуктов труда. Иными словами, ни один экономический субъект, нацеленный на успешное долгосрочное развитие, не обходится без реализации инновационных проектов. В современных Российских условиях инновационная деятельность в значительной степени сопряжена с риском, так как полная гарантия ее благополучного результата в любых условиях практически отсутствует.

Под риском инновационной деятельности (инновационным риском) понимается вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров (услуг), которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке. Можно выделить несколько видов риска, наиболее характерных для современных условий:

1. Риски ошибочного выбора инновационных проектов. Причинами возникновения данного вида рисков может служить недостаточно обоснованный выбор приоритетов экономической и рыночной стратегии предприятия;
2. Риск необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования. Включает в себя риск недополучения средств для разработки проекта (фирма не смогла привлечь инвесторов из-за некорректно составленного бизнес-плана проекта) и риск неправильного выбора источников финансирования (невозможность осуществления проекта за счет собственных средств, отсутствие доступных источников заемных средств и пр.);
3. Риск неисполнения хозяйственных договоров. Включает несколько видов: риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров; риск заключения договоров на не очень выгодных условиях; риск заключения договоров с недееспособными

(неплатежеспособными) партнерами; риск невыполнения партнерами договорных обязательств в срок;

4. Маркетинговые риски текущего снабжения и сбыта (в большинстве случаев обусловлена недостаточным уровнем профессионализма маркетинговых служб предприятия, либо вообще отсутствием таковых);

5. Риск, связанный с обеспечением прав собственности. Основная причина возникновения у российских предприятий - несовершенство патентного законодательства (получение патента (лицензии) с опозданием, короткий срок действия патента и пр.).

Таким образом, риск является важным элементом результатов исполнения хозяйственной деятельности. Любая управленческая деятельность в той или иной степени имеет рисковый характер, что обусловлено как многофакторной динамикой объекта управления и его внешнего окружения, так и ролью человеческого фактора в процессе воздействия. Вследствие этого, управление рисками определяет направление и возможности обеспечения устойчивости функционирования инновационных предприятий, способности противостоять неблагоприятным ситуациям [3].

Под управлением рисками в инновационной деятельности понимается совокупность практических мер, позволяющих снизить неопределенность результатов инновации, повысить полезность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели.

К числу основных задач управления рисками в инновационной деятельности относятся:

− прогнозирование проявления негативных факторов, влияющих на динамику инновационного процесса;

− оценка влияния негативных факторов на инновационную деятельность и на результаты внедрения нововведений;

− разработка методов снижения рисков инновационных проектов;

− создание системы управления рисками в инновационной деятельности.

Цикл управления рисками инновационной деятельности включает следующие этапы (см. рис. 1) [3].

Рисунок 1 - Цикл управления рисками инновационной деятельности

Прогнозирование рисковых ситуаций основано не только на умении предвидеть и просчитывать возможное развитие событий, связанных с реализацией инновационной деятельности, но и на знании структуры, умении идентифицировать сами риски. Анализ рисков производится как на основе расчетно-аналитических методов, так и с привлечением экспертных оценок [2]. Методы управления рисками в инновационной деятельности принято разделять в зависимости от природы рисков. Если параметры рисков не зависят от действий команды управляющих проектом (чистые риски), управление рисками ориентировано на смягчение последствий возникновения рисковых ситуаций. В остальных случаях деятельность по управлению инновационными рисками направлена на полное исключение или снижение возможности возникновения рисковых ситуаций (профилактика рисков, тренинг, формирование системы управления рисками и другие). Мониторинг инновационного процесса и принятие решений по "снижению рисков" необходимы для корректировки инновационной деятельности и достижения целей организации в условиях нестабильности окружающей среды.

Таким образом, риск является важным элементом результатов реализации любого инновационного проекта. Риск как объективная экономическая категория описывает вероятность потерь в результате неопределенности, что может привести к наступлению непредвиденных или неблагоприятных обстоятельств для реализации инновационного проекта. Следовательно, управление рисками - это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисковых событий.

Список литературы:

1. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: учеб. Пособие / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. - М.: ЭКСМО, 2008.
2. Макаров В.Л. Инновационный менеджмент в России: Вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский − М.: Наука, 2008.
3. Тарутин А. Инновационный процесс [Электронный ресурс] // Экономика: электронный журнал. - Режим доступа: http://institutiones.com/innovations/995-innovacionnij-process.html.

© Агеева И.М., Камальдинов Р.С., 2013

УДК 658.3

И.М. Агеева, И.Е. Назаров,
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»,
г. Тольятти, Российская Федерация

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Управление персоналом является одним из важнейших направлений в стратегии современного предприятия. На сегодняшний день для поддержания конкурентоспособности каждое предприятие должно добиваться эффективного и рентабельного применения передовых технологий, которое, в свою очередь, требует человеческих ресурсов, обладающих необходимыми компетенциями и квалификацией.

Современная политика управления человеческими ресурсами должна быть нацелена на построение системы, которая мотивирует каждого работника на достижение целей, обусловленных стратегией предприятия, способна объективно оценить степень достижения результатов и справедливо вознаграждает и поощряет сотрудников [3]. Достижение целей и задач, поставленных политикой в области управления человеческими ресурсами, требует вложения значительных средств как в сами человеческие ресурсы, так и в развитие служб управления персоналом, отвечающих за реализацию принятой политики. Таким образом, затраты на персонал становятся инструментом реализации политики управления человеческими ресурсами предприятия.

Затраты на персонал - это общепризнанный интегральный показатель для стран с рыночной экономикой, включающий совокупность расходов, связанных с привлечением, вознаграждением, стимулированием,

решением социальных проблем, организации работы и улучшением условий труда персонала [1]. Затраты на персонал - наиболее значимая затратная статья любого предприятия. Данным фактом обусловлена актуальность процесса оптимизации затрат на персонал, связанного с существующей нестабильностью экономических условий функционирования предприятий и неопределенностью окружающей деловой среды.

Сущность управления затратами на персонал заключается в принятии решений по выбору направлений, определению величины и источников возмещения затрат на персонал [2]. Следовательно, оптимизация затрат на персонал – это достижение такого баланса между статьями расходов на персонал и рыночной ситуацией, который позволит предприятию функционировать наиболее эффективно с учетом стратегии его развития.

В современной практике зачастую применяются следующие способы оптимизации затрат:

1. оптимизация численности персонала (оптимизация структуры штата, сокращение численности персонала);
2. аутплейсмент (англ. outplacement трудоустройство уволенных) - это практическая помощь кандидату в поиске нового места работы, подготовка к предстоящим собеседованиям, консультирование о состоянии рынка труда и реальная оценка шансов конкретного кандидата. Прибегая к аутплейсменту, работодатели не только страхуют себя от неприятностей, связанных с увольнениями; от сплетен, пересудов или даже судебных исков, которые учиняют увольняемые, но и обеспечивают себе лояльность оставшихся работников;
3. аутсорсинг (англ. outsourcing - внешний источник) - это передача стороннему подрядчику определенных бизнес-функций, частей бизнес-процессов или производственных функций компании (как правило, на аутсорсинг переводят работы, необходимые для поддержания жизнеобеспечения компании, но не являющиеся профильными для нее: обслуживание компьютерных сетей, логистику, маркетинговые исследования или уборку помещений);
4. лизинг персонала (англ. personal-leasing) – управленческой технология, суть которой заключается в том, что рекрутинговое агентство заключает трудовой договор с работником от своего имени, а потом направляет его на работу в какую-либо компанию на относительно длительный срок — от трех месяцев до нескольких лет (в основном это практикуется в тех случаях, когда услуги квалифицированного специалиста требуются с определенной регулярностью);
5. аутстаффинг (от англ. out - вне, staff - штат) - вывод сотрудника за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-

подрядчика, при этом он продолжает работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности;

6. оптимизация оплаты труда, производимая по нескольким направлениям:

– грейдирование – метод оптимизации оплаты труда, заключающийся в процессе оценки всех должностей компании по ряду критериев (уровень ответственности, требования к квалификации, влияние на финансовый результат и т.д. - в зависимости от специфики ее бизнеса), на выходе - система функционально-должностных уровней, где должности выстроены в иерархию в соответствии с их ценностью для бизнеса., к грейду привязываются "вилка" оплаты и объем социальных гарантий и льгот [];

– KPI (Key Perfomance Indikators) – система измерения степени достижения поставленных целей и задач;

– рыночная система оплаты труда РОСТ - система оплаты труда, в соответствии с которой заработная плата работника устанавливается в виде совокупности коэффициентов, отражающих их квалификационные различия и трудовой вклад.

Необходимо отметить, что наиболее эффективным методом оптимизации затрат на персонал, на наш взгляд, является осуществление управления численностью персонала и бюджетом расходов, поддающихся влиянию.

Существуют и другие методы сокращения затрат - переход на неполную рабочую неделю, рабочего дня, изменение графика работы, оптимизация затрат на социальные программы и программы обучения и т.д. Необходимо учитывать тот факт, что в каждой организации возникают свои проблемы, поэтому и решения по необходимости и способам оптимизации затрат на персонал должны приниматься индивидуально, в зависимости от сложившейся ситуации.

Список литературы:

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. 4-е изд., доп. и перераб. М.: Высшее образование, 2010.
2. Муэрс Р. Эффективное управление. М.: Фипресс, 2009.
3. Патрушев В.Д. Современная система управления на предприятии. – М.: Российская экономическая академия, 2008.

© Агеева И.М., Назаров И.Е. 2013

УДК 658.3

И.М. Агеева, И.Е. Назаров,
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»,
г. Тольятти, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

На сегодняшний день реализация инновационной деятельности представляет собой необходимое условие для устойчивого и успешного функционирования предприятия. Важнейшей функциональной подсистемой предприятия и особо ценным ресурсом его инновационного развития является персонал. В условиях динамичного развития рыночных отношений формирование системы управления трудовыми ресурсами требует особого внимания.

Управление трудовыми ресурсами представляет собой специфическую деятельность, направленную на максимизацию эффективности использования имеющегося человеческого потенциала на предприятии посредством формирования требуемого производственного поведения у сотрудников с целью полного и качественного достижения целей предприятия [2].

Как известно, система управления трудовыми ресурсами включает функции планирования, отбора и найма, систему профориентации и адаптации, обучения, оценки трудовой деятельности, продвижения, перемещения кадров [3]. На рисунке 1 схематически изображены этапы традиционной системы управления трудовыми ресурсами.

Реализация инновационной деятельности обуславливает необходимость внесения определенных изменений в процессы каждого этапа системы управления трудовыми ресурсами предприятия. К особенностям реализации стандартных процедур по управлению персоналом в условиях инновационного предприятия относятся:

Рисунок 1 – Традиционная система управления трудовыми ресурсами

1. планирование трудовых ресурсов (оценка наличных трудовых ресурсов, определение будущих потребностей в персонале) на инновационном предприятии строится по упрощенной схеме или вообще не применяется как специальная процедура, т.к. инновационная деятельность характеризуется неопределенностью и значимым риском и предсказывать будущую потребность в трудовых ресурсах фактически нереально;
2. отбор (оценка кандидатов и отбор из резерва), как правило, проводится только посредством собеседования и испытания;
3. найм персонала инновационного предприятия производится исключительно по личным рекомендациям работающих сотрудников;
4. разработка системы оплаты труда и формирование системы льгот на инновационных предприятиях, зачастую, осуществляется по схеме «умеренный оклад плюс перспектива серьезных заработков в будущем», т.е. заработная плата сотрудника формируется с учетом потенциального участия в капитале и будущих прибылях;
5. профориентация и адаптация новых сотрудников (введение новых сотрудников в организацию и ее подразделения, оказание содействия в осознании корпоративной культуры и корпоративных ценностей) на инновационных предприятиях упрощены до личного контроля и собеседований, реализуемых непосредственно руководителем;
6. обучение и повышение квалификации сотрудников (выявление потребностей в обучении, разработка и реализация программ обучения, оценка эффективности обучения) осуществляется преимущественно путем проведения краткосрочных семинаров в виду ограниченности финансовых ресурсов;

7. аттестация (разработка методик оценки и реализация процедур оценки) производится, в основном, неформально на основе ряда критериев (уровень профессиональных знаний, готовность к работе, способность принимать эффективные управленческие решения и т.д.);

8. управление карьерой (повышение и понижение по службе, перевод и увольнение, ротация, подготовка руководящих кадров): формальное перемещение кадров не играет важной роли на инновационном предприятии, т.к. каждый сотрудник фактически получает разнообразный опыт работы на разных должностях; карьера в широком смысле на инновационном предприятии, как правило, затруднена, т.к. круг руководителей чаще всего определен изначально, возможности карьерного роста появляются лишь с ростом предприятия.

Необходимо отметить, что организация труда на инновационном предприятии в целом (выбор режима работы, организация и оснащение рабочего места и т.д.) отличается частым применением гибкого режима труда и предоставлением возможности для творческой работы вне рабочего места (дома, в библиотеке, архиве и т.п.).

Таким образом, система управления трудовыми ресурсами в условиях реализации инновационной деятельности принимает следующий вид (см. рис. 2).

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что сфера трудовых ресурсов представляет собой часть экономического и инновационного пространства предприятия [1]. Следовательно, персонал является системообразующим элементом всей социально-экономической системы, поскольку выполняет важную функцию – комбинирование других видов ресурсов предприятия с целью получения коммерческого результата производственной деятельности. Таким образом, основной потенциал устойчивого развития и успешной деятельности предприятий заключен в персонале, его компетентности, лояльности и преданности интересам предприятия.

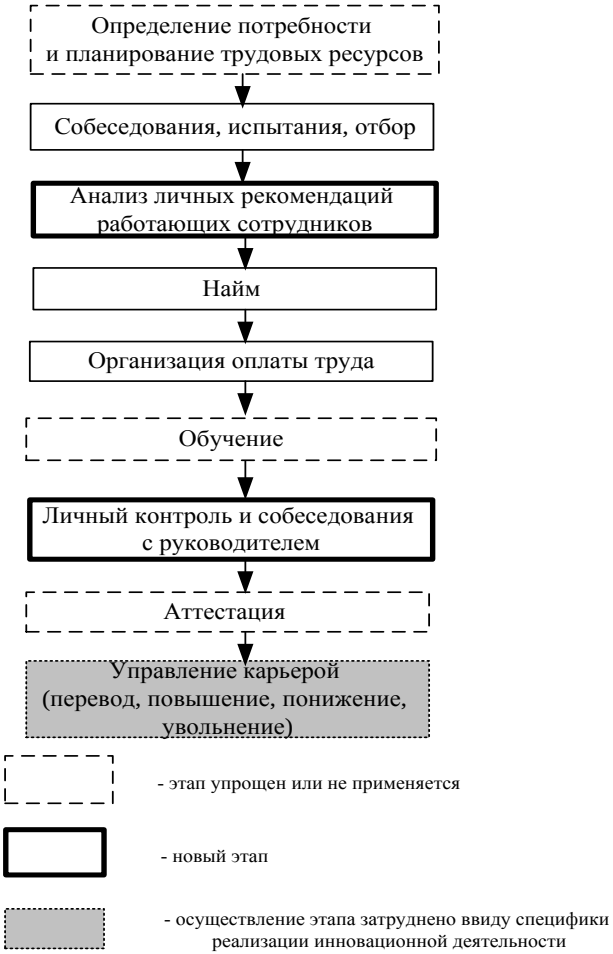


Рисунок 2 - Система управления трудовыми ресурсами
в условиях реализации инновационной деятельности

Список литературы:

1. Дафт, Р.Л. Менеджмент [Текст] / Р.Л. Дафт; пер. с англ. С.К. Мордовин. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 800 с.

2. Искосков, М.О. Развитие персонала в условиях реализации инновационного проекта [Текст] / М.О. Искосков. - Казань: Казанская наука. – 2012. - № 4. – 420 с. - С. 98-101.].

3. Катрич С.В., Катрич Ю.С. Правовые основы менеджмента в России. Технология использования законодательства в деловом администрировании. Учебное пособие / Катрич С.В., Катрич Ю.С. - М.: Дело, 2009. - 834 с.

© Агеева И.М., Назаров И.Е., 2013

УДК 658

Т.П. Агуреева,
инженер кафедры «Менеджмент организации»,
Тольяттинский государственный университет,
г. Тольятти, Российская Федерация
А.М. Ахметсагиров,
магистрант кафедры «Менеджмент организации»,
Тольяттинский государственный университет,
г. Тольятти, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА МАРКЕТИНГ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

На сегодняшний день основной целью деятельности предприятий является устойчивое и динамичное развитие. В условиях рыночной экономики эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инновационной деятельности. В частности развитие научно технической базы и внедрение нанотехнологий для создания не только качественной, но и инновационной продукции способствует удовлетворению быстроразвивающегося спроса потребителей, именно поэтому современному предприятию необходимо как реализовывать инновационные проекты, так и управлять ими для увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности предприятия в целом.

Реализация инновационного проекта - это процесс по созданию и выведению на рынок инновационного продукта. Главная цель которого заключается в разработке и применении новых технологических, технических, информационных системах (ноу-хай, нововведения) и достижении минимизации затрат ресурсов (производственных, финансовых, человеческих), а так же улучшения качества продукции, услуги и высокого коммерческого эффекта.

Любой проект от возникновения идеи до полного своего завершения проходит через определенные ряд последовательных ступеней своего развития. Полная совокупность ступеней развития образует жизненный цикл проекта. Жизненный цикл проекта принято делить на фазы, фазы - на стадии, стадии - на этапы. Стадии жизненного цикла проекта могут различаться в зависимости от сферы деятельности и принятой системы организации работ. Однако у каждого проекта можно выделить начальную (прединвестиционную) стадию, стадию реализации проекта и стадию завершения работ по проекту (инвестиционные).

На рис.1 представлена модель жизненного цикла инновационного проекта [2].

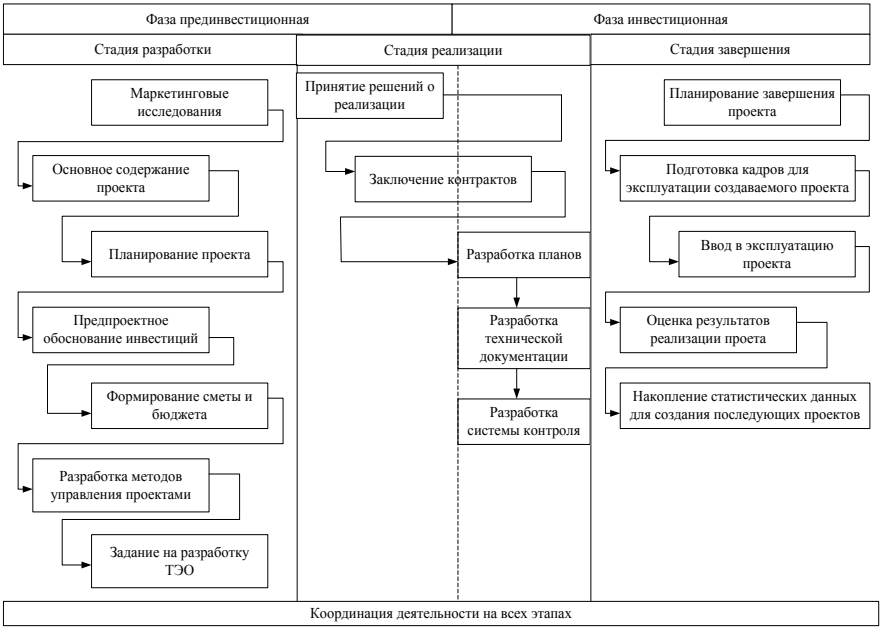


Рисунок 1 - Модель жизненного цикла инновационного проекта

При реализации инновационного проекта возникает ряд затрат на его осуществление. Одним из важных видов затрат являются затраты на маркетинг.

Затраты на маркетинг – это совокупные затраты предприятия на анализ рыночных возможностей, разработку комплекса маркетинговых мероприятий, претворение их в жизнь и проведение маркетингового контроля [1,4].

Прежде чем говорить о составе затрат на маркетинг, необходимо рассмотреть основные составляющие маркетинговой деятельности в рамках инновационного проекта, а так же затраты связанные с его реализацией.

Маркетинговая деятельность в рамках инновационного проекта представляет собой комплекс мероприятий, ориентированных на решение следующих задач [2]:

1. осуществление исследовательско - аналитической деятельности;
2. выбор целевого сегмента и позиционирование;
3. разработка комплекса решений по продукту;
4. формирование ценовой политики;
5. разработка структуры каналов сбыта продукции;
6. управление маркетинговой деятельностью (маркетингом) как системой, т.е. планирование, организация, контроль и анализ маркетинговой программы и индивидуальных обязанностей каждого участника, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговой деятельности.

Определив основные виды деятельности в рамках инновационного проекта, можно разработать классификацию затрат, которая будет включать в себя несколько укрупненных блоков (рис.2).

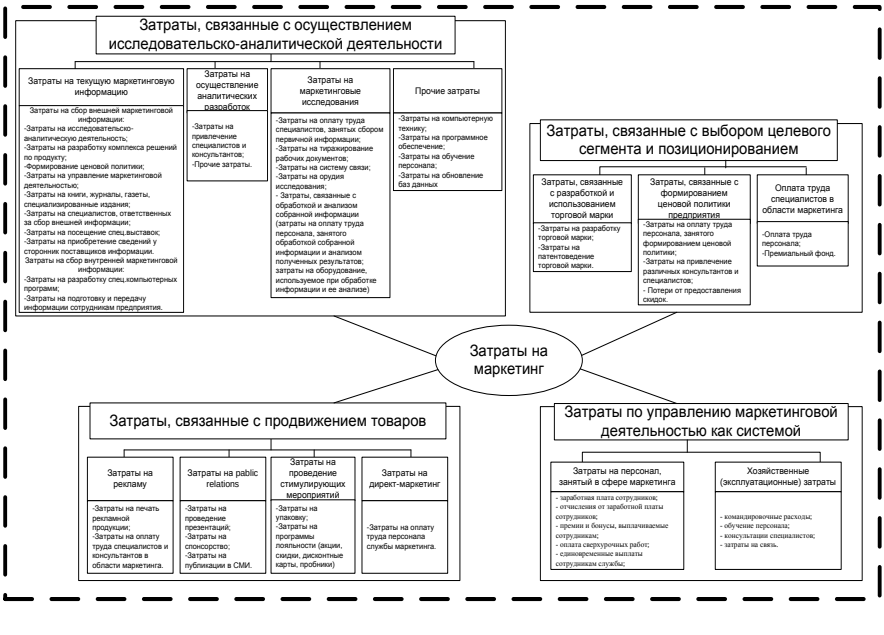


Рисунок 2 – Классификация затрат на маркетинг
в рамках инновационного проекта

В ходе анализа состава затрат на маркетинг в рамках реализации инновационного проекта были определены основные группы затрат, для эффективного внедрения инновационного проекта в деятельность предприятия возникает необходимость управления данными затратами, которое должно встраиваться в систему управления предприятия в целом.

Нами была предложена модель управления затратами на маркетинг (рис.3).

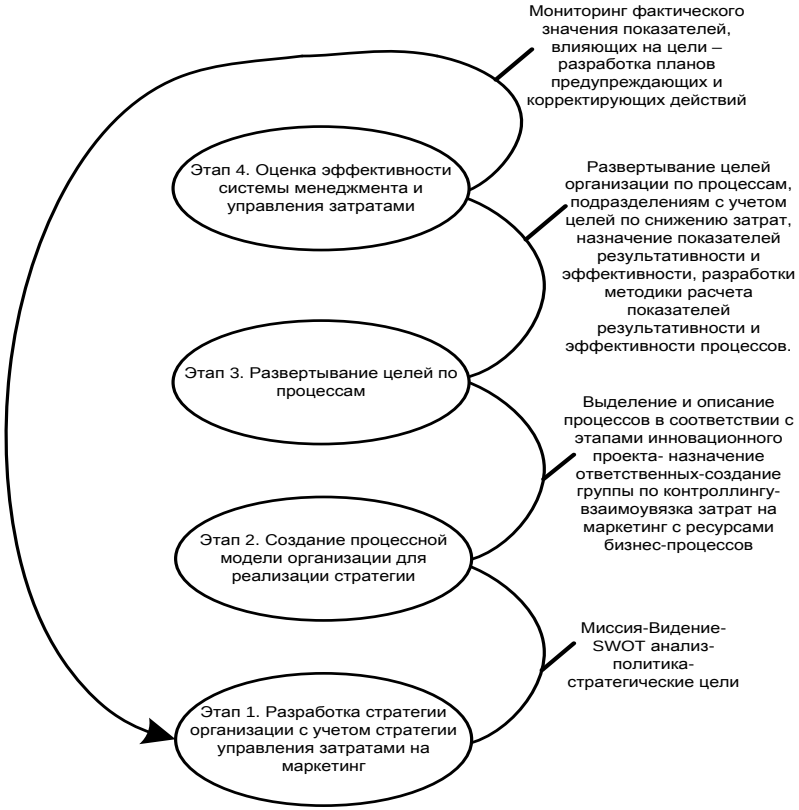


Рисунок 3 – Модель управления затратами на маркетинг

Преимуществом разработанной модели управления затратами на маркетинг является неотъемлемость деятельности направленной на реализацию инновационного проекта от управления предприятия в целом и учете количественных индикаторов эффективности деятельности на основе контроля и оценки результатов по отдельным стадиям жизненного цикла

инновационного проекта, позволяющих получить экономически эффективные результаты.

Таким образом, в ходе исследования был сделан вывод о том, что процесс управления затратами на маркетинг необходимо осуществлять с первой стадии инновационного проекта, так как основные источники потерь (затрат) возникают в ходе разработки комплекса маркетинговых мероприятий.

Список литературы:

1. Батрутдинов, А. С. Основные модели инновационного процесса и классификационные признаки инновации / А.С. Батрутдинов, И.В. Федосеев // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – С. 27-31.

2. Искосков М.О. Классификация затрат в условиях реализации инновационного проекта // Инновации в науке: пути развития [Текст] / М.О. Искосков // Материалы II междунар. заоч. науч.-практ. конф., Чебоксары. - 2012. - С. 542 - 547.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст]: пер. с англ. / Ф. Котлер. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2009.

4. Лапыгин Ю.Н., Прохорова Н.Г. Управление затратами на предприятии: планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат: практическое руководство. - М.: Экспо, 2008.

5. Замураева Л.Е. Управление затратами: учебное пособие. 2-е издание - Т.: Тюменский государственный университет, 2009. - 264 с.

© Агуреева Т.П., Ахметсагиров А.М., 2013

УДК 336.717

И.О. Алимова,
канд. экон. наук, доцент
А.А. Щербинина,
студентка 5 курса,
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный университет»,
г. Ставрополь, Российская Федерация

ИНТЕРНЕТ-БАНК И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

По состоянию на 1 марта 2013 г. в России зарегистрировано 1093 кредитные организации, из них - 956 действующие, а именно 896 банков и 60 небанковских кредитных организаций [1]. Наличие

значительного числа банков на рынке является предпосылкой к усилению конкуренции между ними.

На конкурентоспособность банка и эффективность его работы большое влияние оказывает внедрение новейших банковских процессов и продуктов. Инновациями называются новые технологии и продукты, реализуемые на рынке. Банковские инновации представляют собой результат нововведений банка в виде какой-либо новой банковской технологии или продукта. К банковским продуктам относятся такие материально оформленные части банковской услуги как пластиковые карты, сберегательные книжки, дорожные чеки и электронные кошельки [2].

В соответствии с динамично меняющимися условиями экономической деятельности инновации в банках стали условием успешного функционирования любого коммерческого банка. Являясь полноценным участником рынка, каждый банк вынужден меняться сам и инициировать внутриорганизационные инновационные процессы. Естественно, что течение данных процессов не должно быть стихийным – регулировать их необходимо в рамках стратегии инновационного развития банка.

Таким образом, понятие «инновации в банках» представляет собой не просто создание банковских продуктов, а именно, продуктов, обладающих более привлекательными для потребителя свойствами по сравнению с предлагаемыми ранее, либо качественно новых продуктов, способных удовлетворить ранее неохваченные потребности их потенциальных покупателей, либо применение более совершенных технологий создания тех же банковских продуктов. Например, привычные сегодня мгновенные денежные переводы можно было бы всего несколько лет назад отнести к инновациям в банках.

В настоящий момент основным направлением инноваций в банках является использование ресурсов интернета. Свой официальный сайт имеется у каждого банка. Любой пользователь всемирной сети интересующую информацию может получить в интернете. Всего 10 лет назад, задавшись вопросом «где взять кредит?», потребовалось бы обойти все банковские отделения в округе для сбора необходимой информации, потратив на всё как минимум полдня. А теперь это можно сделать за несколько минут, не выходя из дома.

Банки размещают на своих сайтах последние новости, касающиеся своей деятельности, информацию о своей миссии, истории, рейтингах, руководстве, отчетности и т.д.

Инновации в банках лучше всего рассмотреть на примере такой услуги как интернет-банк (или мобильный банк). В любое время суток при помощи Интернет-банка можно пользоваться такими услугами, как:

- оформление и погашение кредитов;
- размещение депозитов;

– оплата услуг ЖКХ, Интернета, мобильного и городского телефонов, ТВ;

– получение информации о состоянии своих счетов;

– совершение денежных переводов;

– обмен валюты;

– получение информации о счетах, картах и остатке на них;

– отслеживание последних операций по счетам, получение счета-выписки;

– возможность уточнить кредитный график платежей, а также суммы регулярных выплат и т.д. [3].

Интернет-банкинг является самым перспективным и быстрорастущим сегментом банковской деятельности. Темпы развития интернет-банка достаточно высокие, крупные розничные банки добавляют функционал, упрощают процессы для клиентов, уделяют большое внимание дистанционным каналам в своей рекламе. Технологически образованные и ценящие свое время клиенты больше не хотят обращаться в банковские отделения за стандартными операциями и предпочитают совершать все самостоятельно через интернет-банк в удобное для них время и фактически в любом месте. Однако данная тенденция более характерна для крупных городов, регионы пока отстают. В системе интернет-банкинга очень хорошо развиты платежные функции (включая мгновенные платежи).

По прогнозам, прирост активной аудитории в интернет-банке будет около 40-50% в год. И это обусловлено тем, что, во-первых приходит, поколение,более высоко уровня финансовой грамотности, для которого Интернет – неотъемлемый атрибут каждодневной жизни, во-вторых, распространяется наличие общедоступного широкополосного доступа к сети Интернет в регионах и в-третьих растет число пользователей мобильных устройств с доступом в Интернет [4].

Практически все банки предлагают наряду со стандартными банковскими услугами и пластиком использовать систему интернет-банкинга. Но каков же уровень развития российских интернет-банков?

Для ответа на поставленный вопрос, был проанализирован рейтинг InternetBankingRank 2012, который является результатом всестороннего исследования российских сервисов интернет-банкинга крупнейших российских банков. Рейтинг отражает уровень задач, которые физические лица, клиенты банков, могут решать с помощью интернет-банков, а также полноту решения и степень удобства при решении этих задач.

Таблица 1 - Рейтинг интернет-банков российских банков
Internet Banking Rank 2012

Оценка рейтинга	Интернет-банк
A	Сбербанк
BB+	Альфа-Банк, Банк Санкт-Петербург, Номос-Банк, Русский Стандарт, Ситибанк, ТрансКредитБанк, ЮниКредит Банк
BB	СКБ-Банк, Банк Уралсиб
B+	Банк Москвы, Газпромбанк, Московский Индустриальный Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Уральский Банк Реконструкции и Развития, ХоумКредит Банк
B	Банк Восточный, ВТБ24, Московский Кредитный Банк, Банк Открытие, Петрокоммерц, Росбанк
C+	АК БАРС, Банк Возрождение, МДМ Банк, Россельхозбанк, Банк ТРАСТ, Ханты-Мансийский Банк
C	ОТП-Банк

Шкала рейтинга InternetBankingRank 2012 имеет 4 основных категории оценок, отражающие объем и сложность задач, которые позволяет решить интернет-банк:

– X – интернет-банк будущего, реализующий три концепции:

1. Персональный интернет-банк — максимально гибкие персональные настройки банковских продуктов и интерфейсов работы с ними

2. Аналитический интернет-банк — инструменты для анализа персональных финансов клиента

3. Проактивный интернет-банк — предлагает адаптированные под клиента банковские продукты, наиболее эффективно решающие его текущие задачи

– A – интернет-банк является полноценной заменой отделения банка. Реализованы возможности, обычно требующие посещения отделения банка: открытие вклада, получение кредита, перевыпуск и блокировка карты, восстановление доступа и т. п.

– B – в интернет-банке реализованы все базовые возможности, наиболее востребованные у клиентов: контроль состояния счета и просмотр истории транзакций, оплата услуг и переводы

– C – интернет-банк функционирует, но не реализует все необходимые клиентам базовые возможности.

Внутри категорий A и B реализованы уровни оценок, обозначаемые от одной до трех букв (например, для категории A есть уровни A, AA, AAA) и обозначающие полноту решения задач и степень удобства внутри данной категории: одна буква – минимальный уровень, три буквы – максимальный.

Для оценок в категориях A, B и C возможно дополнительное обозначение «+» (например, BB+), означающее высокую степень реализации критериев, необходимых для получения более высокой

категории. Например, оценка B+ (также как и BB+ и BBB+) означает, что у данного банка реализовано больше половины критериев, необходимых для получения оценки A.

Уровень развития российских интернет-банков лучше всего характеризуется тем фактом, что три четверти исследованных интернет-банков получили оценку категории B, то есть большинство интернет-банков с разной степенью качества реализуют только базовые возможности управления счетом. С одной стороны, такой уровень интернет-банков позволяет потребителям решить наиболее часто возникающие задачи управления счетом. С другой стороны, является причиной неудовлетворенности многих потребителей, особенно наиболее продвинутых и активных, которые ожидают от интернет-банков большего.

Только один интернет-банк, Сбербанк Онлайн, получил оценку категории A, реализовав помимо базовых возможностей такие сервисы, как открытие депозита, блокировка карты и отправка заявок на получение кредита и кредитной карты. Интернет-банкам Ситибанка и ТрансКредитБанка, получившим оценки BB+, не хватило одного критерия для получения оценки категории A.

Интернет-банки, получившие оценки категории C, недобрали критериев до оценок категории B в основном по причине отсутствия возможности переводов на счет физического лица в другом банке. Причем у большинства из этих интернет-банков такая возможность заявлена, но требует выполнения дополнительных условий: подача заявлений в банк, открытия дополнительных счетов и т. п. Лишь один интернет-банк — интернет-банк ОТП-банка — полностью не предоставляет никаких платежных возможностей.

Оценку категории X не получил ни один из исследованных интернет-банков, хотя отдельные критерии, относящиеся к данной категории оценки, весьма распространены в интернет-банках. У 90% исследованных интернет-банков в той или иной степени реализованы возможности создания и управления шаблонами платежей. Однако большинство критериев, относящихся к персонализации и аналитическим инструментам, не реализуются.

Сбербанк Онлайн стал единственным, получившим в рейтинге оценку A, означающую, что интернет-банк является полноценной заменой отделения банка: в нем реализованы возможности, обычно требующие посещения отделения банка (платежи, переводы, погашение кредита, открытие вклада, заявка на кредит, блокировка карты и т.п.).[5]

Таким образом, для банка весьма выгодно использовать систему интернет-банкинга – разгружаются офисы, меньше надо персонала, все платежи заводит клиент сам, проводится все автоматически, а затрат почти

никаких, разве что call-центр круглосуточный надо содержать, но это на порядок дешевле, чем орда специалистов в разных офисах страны.

Следует заметить, что интернет-банкинг выгоденне только самому банку, но и пользователю. В настоящее время для него выделяется немало возможностей и преимуществ интернет-банка. Во-первых, совершение платежей происходит быстрее и дешевле, во-вторых, автоплатеж, который требует от пользователя только наличие денег на счете в банке, в третьих появляется возможность оформить заявку на кредит, купить страховку ОСАГО, совершить инвестиции, бронировать отель и т.д. Как видим, система интернет-банкинга обеспечивает удобство для клиента, когда ему требуется совершить необходимые операции со счетом.

Развитие интернет-банкинга постепенно набирает обороты: за последние три года существования он превратился в полноценный продукт. Увеличивается число банков, внедряющих системы, которые позволяют им взаимодействовать с клиентами через Интернет. Перспективным направлением интернет-банкинга стало предоставление клиентам механизмов, позволяющих быстро производить платежи и переводы независимо от места нахождения получателя и места нахождения кредитной организации. Безусловно, дистанционное банковское обслуживание предоставляют не все банки, а хороший сервис – еще меньшее число финансово-кредитных организаций. Однако те, кто профессионально подошел к решению этого вопроса, преуспевают. Наилучшим примером служит система интернет-обслуживания клиентов Сбербанка – Сбербанк Онлайн.

Список литературы:

1. Центральный банк Российской Федерации//Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций в 2013 году/ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_13.htm&pid=pdko&sid=inr_licko, 2013 г.

2. Банки и банковское дело. Краткий курс.// Глава 9: Банковские инновации. Под ред. Балабанова И.Т./ СПб: Питер, 2003 г. — 256 с.

3. Инновации в банках// http://yourwaybank.ru/finansovye-uslugi-i-investicii/innovacii-v-bankah.html, 2011 г.

4. Национальный банковский журнал// Тенденции развития интернет-банкинга/ №1, январь, 2012 г.

5. АналитическоеагентствоMarkswebb Rank & Report// Internet Banking Rank 2012/ http://markswebb.ru/rating/internet-banking-rank-2012, 2012 г.

© Алимова И.О., Щербинина А.А., 2013

УДК 332.14(470.345)

К.А. Алямкина,
студентка 4 курса экономического факультета,
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева,
г. Саранск, Российская Федерация
С.В. Баландина,
к.э.н., доцент кафедры Государственного и муниципального управления,
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В настоящее время перед регионами стоит задача обеспечения устойчивого социально-экономического развития. Под социально-экономическим развитием территории понимается объективный процесс, который происходит как в самом регионе, так и в стране в целом, под воздействием исторических, географических, ресурсных, демографических и других факторов. Одновременно – это и субъективный процесс, происходящий под воздействием управленческих мер со стороны региональной администрации, а также администрации федерального уровня[1, с.9].

Для получения информации о социально-экономическом развитии региона необходимо проанализировать основные его показатели. Проведем анализ основных показателей социально-экономического развития Республики Мордовия [2, с.35].

Данные о динамике основных социально-экономических показателей Республики Мордовия представлены в таблице 1 [3]:

Таблица 1 – Основные показатели
социально-экономического развития Мордовии.

Показатель	2005г.	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Численность населения на конец года, тыс. человек	856,8	847,6	840,4	833,0	826,5	834,8	825,5
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек	399,1	396,6	395,3	393,9	387,1	460,8	460,9
Численность населения с денежными доходами ниже величины	258,2	242,2	204,9	167,7	164,2	162,4	162,1

прожиточного минимума, тыс. человек							
Валовой региональный продукт, млн. рублей	44267,0	57974,2	77048,8	94581,7	92855	114414,4	127000,1
Продукция сельского хозяйства, млн. рублей	16055,7	18471,2	22738,5	29114,1	33316	26231	31739,5
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	15122,6	19597,0	27414,2	39254,1	32582,9	40821,3	46628,1
Внешнеторговый оборот, млн. долл. США	158,0	189,5	285,1	546,3	417,4	373,4	330,6

Анализируя данные таблицы, следует отметить, что абсолютная убыль численности населения Мордовии с 2005 по 2011 годы составила 31,3 тыс. человек. В течение рассматриваемого периода времени показатель численности населения постоянно уменьшался за исключением показателя за 2010 год, когда темп роста численности населения составил 1%, что вызвано абсолютным приростом численности населения, равным 8,3 тыс. человек. Однако в 2011 году численность населения вновь уменьшилась на 9,3 тыс. человек, что на одну тысячу человек меньше показателя численности населения 2009 года, предшествующего периоду роста данного показателя.

Показатель среднегодовой численности занятых в экономике за период с 2005 по 2011 годы характеризуется переменной динамикой, так как в период с 2005 по 2009 годы наблюдается отрицательная динамика данного показателя, однако, в 2010 году абсолютный прирост среднегодовой численности занятых в экономике составил 73,7 тыс. человек, а аналогичный показатель в 2011 году равен 0,1 тыс. человек.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в анализируемом периоде изменилася на 96,1 тыс. человек в сторону уменьшения, что свидетельствует о повышении уровня жизни населения исследуемого региона. Следует отметить, что величина данного показателя уменьшалась на протяжении всего рассматриваемого периода.

Исследование величины валового регионального продукта позволило выяснить, что объем ВРП Республики Мордовия с 2005 по 2011 год имел положительную динамику, что положительно сказывается на развитии региона. Абсолютный прирост показателя ВРП в период с 2005 по 2011 год составил 82733, 1 млн. рублей.

Также следует отметить положительную динамику показателя продукции сельского хозяйства. Абсолютный прирост объема продукции сельского хозяйства за период с 2005 по 2011 годы составил 15683,8 млн. рублей, то есть за рассматриваемый период данный показатель вырос почти в 2 раза (увеличился на 197,68%).

Объем инвестиций в основной капитал в 2011 году составил 46628,1 млн. рублей, что на 14,2% больше, чем в 2010 году и в 3,1 раза больше аналогичного показателя 2005 года. Процесс постоянного увеличения числа инвестиций в основной капитал способствует экономическому развитию Республики Мордовия.

Внешнеторговый оборот за рассматриваемый период также увеличился. Абсолютный прирост внешнеторгового оборота Республики Мордовия в 2011 году, по сравнению с 2005 годом, составил 172, 6 млн. долл. США. Однако следует отметить, что в период с 2005 по 2008 годы абсолютный прирост показателя составил 388, 3 млн. долл. США, а в 2009 году произошло уменьшение внешнеторгового оборота на 128,9 млн. долл. США, за период с 2010 по 2011 год абсолютная убыль данного показателя равна 42,8 млн. долл. США.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующий вывод: анализ динамики основных показателей социально-экономического развития Республики Мордовия показал, что в основном, Мордовия движется на пути к улучшению своего социально-экономического положения, однако, далеко не во всех областях наблюдаются положительные изменения. Поэтому необходимо проводить эффективную и всестороннюю государственную политику в сфере экономики и социальной сферы для обеспечения устойчивого развития региона.

Список литературы:

1. Журавлева Г.П. Теоретическая экономика/ Г.П.Журавлева, Н.Н. Михальчакова. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 485 с.

2. Информация о социально-экономическом положении Республики Мордовия за I полугодие 2012 года [Электронный ресурс]: отчет сводно-аналитического отдела Министерства экономики Республики Мордовия. – Саранск, 2012. – режим доступа: http://mineco.emordovia.ru/index.php?option=com_content.

3. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 762 с.

© Алямкина К.А., Баландина С.В., 2013

УДК 330

И.Б. Ахунова,
доцент кафедры организации и управления транспортными процессами Майкопского государственного технологического университета, г. Майкоп, Российская Федерация
Г.А. Гук,
доцент кафедры организации и управления транспортными процессами Майкопского государственного технологического университета, г. Майкоп, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕСА ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК В ГОРОДЕ

Современный рынок такси характеризуется наличием жесткой конкуренции между его участниками, где достижение успеха напрямую зависит от качества предоставляемых услуг. Условия современных хозяйственных отношений заставляют таксомоторные компании стремиться к улучшению сервиса, повышению оперативности работы и безопасности перевозки пассажира при одновременном поддержании конкурентоспособных цен.

Способы бизнеса в сфере таксомоторных перевозок можно условно разделить на 3 вида или схемы работы. Первый – это компании, которые используют собственный транспорт и водителей. Второй – это передача собственных транспортных средств в аренду. Третий – это привлечение на договорной основе частных автовладельцев и фактически выполнение диспетчерских функций. Каждый вид бизнеса имеет свои достоинства и недостатки. Работая по первой схеме, владелец заинтересован в максимальном использовании транспорта по назначению, снижении затрат на топливо и ремонт. Вторая схема работы сопряжена с рисками угона автомобиля. Третья схема, как впрочем, и первые предполагает налаженность информационного обмена между диспетчером, клиентом и водителями, а также своевременное получение достоверной информации обо всех водителях их местоположения, направления движения, расстояния до клиента, для наиболее оперативного выполнения заказа. Ни для кого не секрет, что представителем таксомоторной компании является диспетчер, именно к нему клиент обращается с заявкой и от качества его работы зависит, насколько правильно будет исполнен заказ.

Таксомоторные перевозки получили широкое распространение в нашей стране как наиболее быстрые и удобные и имеют большие перспективы дальнейшего развития. Автомобили-такси не заменяют, а дополняют маршрутизированный городской транспорт, поскольку они используются главным образом для срочных поездок, перевозок,

требующих доставки пассажира «от двери к двери», для поездок пассажиров с багажом, перевозок в районах, где нет маршрутного городского транспорта, или в те часы, когда этот транспорт не работает.

На начальном этапе реформ в силу ряда причин таксомоторные перевозки стали недоступны для основной массы населения, а в целом ряде городов практически прекратились, перестали существовать как самостоятельный вид деятельности.

В настоящее время наблюдается процесс восстановления этого вида транспортных услуг. В ряде городов России, в том числе и в г. Майкопе заново создаются таксомоторные предприятия, появилась конкуренция в этом секторе между перевозчиками, имеющими соответствующую лицензию и частными лицами (неорганизованными и организованными), которые в настоящее время выполняют функцию такси.

В настоящее время на территории города Майкопа сложилась устойчивая маршрутная сеть пассажироперевозок автобусами малой и средней вместимости, обслуживающая 31 городской маршрут. Жители города могут практически из любого района муниципального образования добраться без пересадки ко всем социально значимым объектам городской инфраструктуры. За 2012 год таксомоторными компаниями в г. Майкопе перевезено 12,1 млн. пассажиров, что на 9,9 % меньше, чем в 2011 году. На рынке таксомоторных услуг города в январе 2011 года появился новый перевозчик ООО «Сатурн». Услуги по перевозке пассажиров оказывают около 100 единиц транспорта этого предприятия.

С 01.09.2011 г. вступил в силу Федеральный закон №69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части, касающейся перевозки пассажиров и багажа легковым такси. Согласно этого нормативного акта, деятельность по перевозке пассажиров и багажа легковым такси на территории субъекта Российской Федерации должна осуществляться при условии получения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем разрешения на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси, выдаваемого уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации. До настоящего времени такой уполномоченный орган в Республике Адыгея не определен.

Одна из существенных эксплуатационных особенностей таксомоторных перевозок — круглосуточное обслуживание пассажиров, при котором к организации труда предъявляются дополнительные требования к организации перевозок, прежде всего, к режиму труда и графику выпуска автомобилей-такси на линию.

Значительная доля населения города вынуждена пользоваться маршрутными такси, но при организации таких перевозок возникают проблемы:

✓ расположение мест тяготения пассажиров таково, что автомобили - и пассажиропотоки в утренние часы устремлены в центр

города, имеют пиковое значение, а в вечернее время наблюдается резкий спад пассажиропотока;

- ✓ значительная доля пассажиров перевозится автобусами особо малой вместимости (микроавтобусами), что приводит к необходимости большого их количества;
- ✓ рост числа автомобилей, главным образом личных, и особенности пассажиропотоков создают транспортные пробки, что снижает скорость доставки и увеличивает транспортную усталость;
- ✓ недостаточное количество, предоставляемых на маршрутах пассажиромест вызывает переполнение микроавтобусов и длительное ожидание посадки;
- ✓ неудовлетворительная работа городского общественного транспорта вынуждает использовать для поездок личные автомобили, что влияет на экологию, увеличивает транспортный поток, создает «пробки»;
- ✓ в центральной части города, где сосредоточено большое количество мест тяготения, отсутствуют места для парковок, что вынуждает оставлять автомобили на проезжей части – это снижает и без того низкую пропускную способность улиц;
- ✓ большая часть маршрутных такси работает на «выгодных маршрутах», от чего страдает качество обслуживания переферийного населения транспортными услугами.

В городе сложилась двойственная ситуация: с одной стороны, маршрутных такси слишком много и, с другой стороны - в утренние и вечерние часы "пик" наблюдается переполнение автобусов пассажирами и длительное время ожидания на остановочных пунктах. Проблема заключается в недостаточном количестве пассажиромест, предоставляемых на многих, если не большинстве, городских маршрутов.

Проблему можно было бы решить, если заменить микроавтобусы автобусами средней и большой вместимости. Сделать это быстро невозможно из-за необходимости больших капиталовложений в покупку таких автобусов и в создание инфраструктуры их обслуживания. В этой связи представляется, что в ближайшей перспективе микроавтобусы, работающие в режиме маршрутных такси, по-прежнему будут играть значительную роль в перевозке пассажиров по городу.

Для выравнивания маршрутов по прибыльности, повышения подвижности населения окраины города целесообразно установить дифференцированные тарифы на перевозку пассажиров в зависимости от особенностей маршрута; числа проезжаемых остановок (такая система оплаты проезда в маршрутных таксомоторах используется в г. Волгограде). Это позволило бы выровнять рентабельность перевозок пассажиров по маршрутам, исключить так называемые «невыгодные» или наоборот «суперприбыльные» маршруты.

Возникают проблемы согласования совместной эксплуатации перевозчиками инфраструктуры такси. К такой инфраструктуре относятся: централизованная диспетчерская служба приема и исполнения заказов на таксомоторные перевозки в масштабах города, включая решение вопросов финансирования и эксплуатации средств технологической связи такси; таксомоторные стоянки; ТО и ремонт автомобилей-такси; проведение изысканий и опытно-конструкторских работ по развитию производственной инфраструктуры такси.

Основной задачей управления таксомоторных перевозок является содействие созданию современной, конкурентоспособной, высокоэффективной и устойчиво функционирующей системы транспортного комплекса города для обеспечения потребностей жителей и гостей города в таксомоторных перевозках, формирование цивилизованного рынка услуг, где равные возможности и права обеспечиваются всем его участникам.

Создание благоприятных условий для наращивания числа современных автомобилей, участвующих в таксомоторных перевозках, вовлечение в легальный оборот большинства перевозчиков - приоритетная цель руководства таксомоторных компаний города.

С развитием городских и региональных таксомоторных перевозок связано:

- увеличение количества автомобилей-такси;
- развитие системы городских стоянок такси;
- создание современных таксомоторных терминалов, обеспечивающих комплексное обслуживание автомобилей-такси;
- создание городской системы мониторинга такси с возможностью автоматизированного приема и обработки заказов, контроля и управления автомобилями-такси.

Решение указанных вопросов позволит таксомоторным компаниям эффективно использовать автомобили-такси, снизить транспортные затраты, улучшить экологическую ситуацию в городе, обеспечить безопасность таксомоторных перевозок, а также существенно увеличить число рабочих мест.

Наиболее эффективной формой обеспечения цивилизованного взаимодействия перевозчиков на рынке транспортных услуг является создание региональной ассоциации. При этом важно постоянно следить за тем, чтобы работа такой ассоциации не переросла в монополистическую деятельность. Поэтому важнейшими требованиями к ассоциации являются ее открытость для вступления новых членов и добровольность участия в работе ассоциации. Например, ассоциация может за счет взносов участников оборудовать и эксплуатировать таксомоторные стоянки, доступ на которые закрыт для перевозчиков, не являющихся ее членами. Но это не означает,

что такие перевозчики должны быть изгнаны с рынка — они вправе осуществлять свою деятельность, но без заезда на стоянки ассоциации.

С целью обеспечения устойчивого развития городов – то есть безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничения негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и обеспечения охраны и рационального использования природных ресурсов – государственная политика должна быть направлена на повышение доли общественного транспорта в городских перевозках.

© Ахунова И.Б., Гук Г.А., 2013

О.А. Бакуменко,
ассистент кафедры «Организация строительства и управление недвижимостью» Псковского государственного университета, г. Псков, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ

Актуальность применения кластерного подхода в индустрии туризма РФ закреплена в ряде стратегических документов федерального уровня, в том числе, в федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годы». Реализация кластерного подхода в туристской индустрии российских регионов связана с рядом сложностей, в том числе: отсутствие опыта в данной сфере, малое число методических разработок в области управления формированием и функционированием туристских кластеров, отсутствие квалифицированных специалистов по управлению туристскими кластерами.

Целью данной статьи является совершенствование методической базы процесса управления формированием и функционированием туристских кластеров путем разработки комплексной классификации видов туристских кластеров и их характеристики.

Под туристским кластером мы предлагаем понимать совокупность предпринимательских структур, органов власти и государственных учреждений, общественных организаций, функционирующих в индустрии туризма и смежных отраслях, совместно использующих туристские ресурсы определенного региона для формирования, продвижения и реализации его туристского продукта с целью удовлетворения рекреационных потребностей

и повышения своей конкурентоспособности и конкурентоспособности региональной экономики.

Основными характеристиками туристских кластеров мы считаем следующие:

- наличие кооперации между субъектами туристского кластера (предпринимательскими структурами, органами власти и государственными учреждениями, общественными организациями), функционирующими в индустрии туризма и смежных отраслях (в форме государственно-частного партнерства, ассоциаций, союзов и т.п.);

- совместное использованиесубъектами туристского кластера туристских ресурсовтерритории, на которой расположены туристские аттракторы, обладающей сложившейся туристской инфраструктурой (объект туристского кластера);

- наличие вертикальных (внутри продуктовой цепочки индустрии туризма) и горизонтальных взаимосвязей (между структурами, участвующими в процессе производства турпродукта) между участниками туристского кластера;

- наличие единой цели функционирования туристского кластера, заключающейся в повышении конкурентоспособности объектов и субъектов кластера, а также удовлетворении рекреационных потребностейза счет формирования, продвижения и реализации туристского продукта региона.

Исследованием видов туристских кластеров занимались такие ученые как: Митрофанова А.В., Шепелев И.Г., Маркова Ю.А., Ульянченко Л.А., Грицай М.А., Маевский Д.П., Кулагина Е.В., Иордахе К., Чиочина Ю., Асандей М., Адамова К.З., Зорин И.В.

В результате обобщения нами были выявлены основные подходы к определению признаков классификации туристских кластеров: *по видам туристских аттракторов* (Адамова К.З., Морозова Л.С., Большаков А.И.), *по географическому расположению* (Грицай М.А., Маевский Д.П., Кулагина Е.В., Зорин И.В., Морозова Л.С., Большаков А.И.), *по видам туристских ресурсов* (Морозова Л.С., Большаков А.И.), *по масштабу* (Митрофанова А.В., Шепелев И.Г., Маркова Ю.А., Иордахе К., Чиочина Ю., Асандей М.) и *по стадии жизненного цикла туристского кластера* (Митрофанова А.В.).

Мы предлагаем ввести в классификацию туристских кластеров такой признак как *степень участия центров генерации инноваций* (Монастырный Е.А. [1, с. 40]), а также *форма управления туристским кластером*, что позволит сделать характеристику туристского кластера по классификационным признакам более комплексной.

На основе обобщения и систематизации существующих подходов нами была разработана классификация видов туристских кластеров (см. табл. 1).

Таблица 1

Классификация видов туристских кластеров

№ п/п	Признак классификации	Виды туристских кластеров
1	По географическому расположению	Внутри региональные, межрегиональные, приграничные
2	По стадии жизненного цикла	Пре-кластеры, зарождающиеся, развивающиеся, зрелые, угасающие
3	По степени участия центров генерации инноваций (ЦГИ)	ЦГИ на базе научных центров и университетов, ЦГИ принадлежат отдельным предприятиям, ЦГИ отсутствуют
4	По видам туристских аттракторов	Музейные, развлекательные, спортивные, экологические, этнографические, санаторно-курортные, культурные и др.
5	По видам туристских ресурсов	Водные (морской, речной, озерный), лесные, горные, смешанные
6	По масштабу	Локальные, региональные, национальные, транснациональные
7	По форме управления	Управляемые бизнес-структурами, управляемые органом государственной власти, управляемые на базе государственно-частного партнерства
8	По целевым группам потребителей	Туристско-рекреационные, автотуристские
9	По способу формирования	Целевые и исторически сложившиеся

По географическому расположению различают внутри региональные кластеры (функционирующие внутри отдельного региона), межрегиональные (функционирующие на территории нескольких регионов на принципах межрегионального взаимодействия) и приграничные (функционирующие на приграничных территориях).

По стадии жизненного цикла различают:пре-кластеры (формирование регионального туристического рынка), зарождающиеся кластеры (начало образования кооперативных связей между участниками туристского процесса), развивающиеся кластеры (возникновение внутренних и внешних связей, успешная совместная деятельность предприятий сферы туризма), зрелые кластеры (внутренние связи внутри кластера достигают максимальной сопряженности), угасающие кластеры (внутренние связи ослабевают и распадаются [2, с. 43]).

По степени участия центров генерации инноваций различают следующие виды кластеров: кластер формируется на базе научных центров и университетов, центры генерации инноваций принадлежат отдельным предприятиям, центры генерации инноваций отсутствуют [1, с. 40].

По видам туристских аттракторов различают: музейные кластеры, развлекательные кластеры, спортивные кластеры, экологические кластеры, этнографические кластеры, санаторно-курортные и другие виды кластеров. Как правило, в одном туристском кластере сочетаются несколько туристских аттракторов.

По видам туристских ресурсов различают: водные (морской, речной, озерный) кластеры, лесные кластеры, горные кластеры, смешанные кластеры [3, с.5].

По масштабу различают: локальные кластеры (участники территориально сконцентрированы на относительно небольшой территории, как правило, в промышленном, транспортном или научном центре), региональныекластеры (в состав входят субъекты, территориально расположенные в границах административного региона – субъекта РФ), национальныекластеры (объединяют предприятия и организации нескольких регионов страны), транснациональныекластеры (включают в состав своих участников иностранные компании).

По форме управления мы предлагаем различать следующие виды кластеров: управляемые бизнес-структурами, управляемые органом государственной власти, управляемые на базе государственно-частного партнерства.

По целевым группам потребителей выделяют: туристско-рекреационные кластеры (комплекс взаимосвязанных объектов рекреационной и культурной направленности - коллективных средств размещения, предприятий питания и сопутствующих сервисов) и автотуристские кластеры (объединяют предприятия и организации, предоставляющие туристские и сопутствующие услуги, взаимно дополняющие друг друга и обеспечивающие цивилизованные условия для автотуристов) [4, с. 14].

По способу формирования выделяют целевые (кластер как результат усилий по его созданию) и исторически сложившиеся (сформированные естественным способом в результате исторического развития какого-либо вида деятельности на определенной территории) кластеры [5, с.53].

В рамках данного исследования нами был проанализирован туристский кластер Псковской области. В соответствии с предложенными классификационными признаками, данный кластер может быть охарактеризован как приграничный региональный развивающийся

культурный с центром генерации инноваций на основе отдельных предприятий, управляемый на базе государственно-частного партнёрства.

С нашей точки зрения, предложенная классификация позволит дать комплексную характеристику туристского кластера при проведении кластерного анализа или в процессе идентификации кластера.

Список литературы:

1. Монастырный Е.А. Инновационный кластер // Инновации. – 2006. - № 2 (89). – С. 38-43.

2. Кропинова Е.Г., Митрофанова А.В. Региональный туристский кластер как туристско-рекреационная система регионального уровня // Региональные исследования. - 2011. - № 1. - С. 43.

3. Морозова Л.С., Большаков А.И. Классификация приграничных туристских кластеров // old.rguts.ru/files/electronic_journal/number38/4.doc (дата обращения 11.03.2012) – с. 5.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. № 644 о федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)".

5. Большаков А.И. Современные подходы к определению туристских кластеров // Сервис в России и за рубежом. - 2012. - Т. 33. - №6. - С. 53.

© Бакуменко О.А., 2013

УДК 62.001.76

Н.К. Беккалиева,
к.э.н., доцент кафедры
Экономики и финансов Балаковского филиала
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Важнейшим фактором активизации инвестиционной деятельности промышленных предприятий является инвестиционная привлекательность. При оценке инвестиционной привлекательности в промышленности учитываются особенности производства, экономическое положение в отрасли, уровень и эффективность государственной поддержки.

Инвестиционный потенциал предприятий России характеризуется удовлетворительным уровнем развития производственного потенциала, ростом материально-технической базы предприятий; ростом объема промышленной продукции и ростом спроса на продукцию российских предприятий; ростом активности предприятий на рынке ценных бумаг и непосредственно повышением стоимости российских акций; снижением эффективности управления деятельностью предприятия, что отражается в значениях показателей, характеризующих финансовое состояние предприятий; достаточным объемом и квалификацией рабочей силы; неравномерностью развития предприятий различных отраслей промышленности. Активность российских инвесторов снижается, в то время как интерес иностранных инвесторов к промышленным предприятиям экономики России увеличивается [5, с. 174].

Инвестиционную привлекательность характеризуют по разным направлениям:

1) инвестиционная привлекательность как условие развития предприятия;

Инвестиционная привлекательность предприятия – состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности или может быть достигнут другой положительный эффект.

2) инвестиционная привлекательность как условие инвестирования;

Инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал.

3) инвестиционная привлекательность как совокупность показателей;

Инвестиционная привлекательность предприятия – совокупность экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств.

4) инвестиционная привлекательность как показатель эффективности инвестиций [7, с. 35].

Таким образом, инвестиционная привлекательность предприятия - это система экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности [6, с. 3].

Развитие инвестиционной привлекательности промышленных предприятий Саратовской области имеет различные направления. Одним из направлений является развитие механизмов административной среды и совершенствование нормативной правовой базы, которая, отражает результаты прохождения инвестиционными проектами регламентных процедур на официальном сайте Правительства области в сети Интернет.

Важным шагом для развития инвестиционной привлекательности в промышленности является внедрение автоматизированной информационной системы «Мониторинг инвестиционных проектов» для ведения сводного перечня инвестиционных проектов области с учетом возможности формирования оперативных отчетов в разрезе по контролируемым элементам, позволяющей инвестору отслеживать в режиме «on-line» прохождение регламентных процедур.

Для комфортной реализации инвестиционных проектов в промышленности получили своё развитие индустриальные парки, а также создание единой системы формирования кластеров на территории области в рамках действующих программ.

Развитие дорожно-транспортной инфраструктуры, исходя из потребностей инвесторов, является одним из главных направлений для создания благоприятного инвестиционного климата. Для этого в области регулярно происходит модернизация объектов дорожно-транспортной инфраструктуры с учетом размещения инвестиционных проектов, разработка концепции развития придорожного сервиса в части размещения объектов придорожного сервиса вдоль автомобильных дорог общего пользования регионального или межмуниципального значения. В области созданы условия для обеспечения доступа на рынки сбыта продукции при реализации инвестиционных проектов с учетом действующего антимонопольного законодательства.

Обеспечение взаимодействия области с инвестиционными и венчурными фондами, банками, иностранными государственными инвестиционными агентствами, разработка алгоритма взаимодействия инвестора с финансовыми структурами, подписание соглашений с целью использования их потенциала, возможностей по финансированию и

поддержке инвестиций, данные мероприятия направлены на формирование и развитие финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций в промышленность на территории области.

За последние годы в области происходит активное развитие взаимодействия Правительства области с ГК «Роснанотех» по вопросам развития наноиндустрии в области продвижения научно-технических разработок, готовых к освоению в промышленном производстве.

В целях формирования положительного имиджа Саратовской области и продвижение бренда области регулярно по проблемам инвестирования в промышленность области проводятся различные конференции, круглые столы, форумы, выставки, ярмарки, которые способствуют продвижению инвестиционного потенциала области, инвестиционных проектов, продукции и услуг промышленных предприятий области.

Существенным фактором формирования благоприятной конкурентной среды для инвесторов и предпринимателей в промышленном производстве Саратовской области является ускоренное развитие малого и среднего бизнеса. Поддержка развития малого и среднего, в том числе инновационного предпринимательства будет осуществляться в соответствии с долгосрочной областной целевой программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области» на 2012-2015 годы.

В области существует положительный опыт реализации масштабных инвестиционных проектов, в том числе иностранными компаниями в промышленности, например: компания «ТНК-British Petroleum» (переработка и сбыт нефтепродуктов); предприятие концерна «BOSH» ООО «Бош Пауэр Тулз» (производство профессиональных электроинструментов); компания Henkel, ОАО «Хенкель-Юг» (производство моющих средств и товаров бытовой химии); компания British-American Tobacco, ОАО «БАТ-СТФ» (производство табачной продукции); концерн Holcim, ОАО «Вольскцемент» (цементная промышленность); компания «Volga Gas pls» (разведка, добыча, переработка и реализация запасов углеводородного сырья); компания Fresenius Medical Deutschland GmbH (строительство диализного центра); компания Brenco (выпуск буксовых конических подшипников кассетного типа).

Для привлечения инвестиций в область разработана областная инновационная научно-техническая программа «Развитие высоких технологий в Саратовской области на 2010-2014 годы», так как инновации, являются резервом экономического развития и позволяют обеспечить реализацию неиспользованных ранее возможностей роста промышленного производства, улучшения показателей его эффективности, расширения способности производства, чтобы уметь адекватно соответствовать общественным потребностям.

В 2012 году на развитие экономики области использовано 78200,7 млн. рублей инвестиций в основной капитал, было заключено 18 инвестиционных договоров, что составило 111% к 2011 году.

В рамках областной программы «Повышение инвестиционной привлекательности Саратовской области» на 2012-2015 годы был завершен первый этап инвестиционного проекта по строительству завода по производству кровельных и гидроизоляционных материалов на ЗАО «РБП» (общий объем инвестиций – 1,5 млрд.руб). Благодаря этому у региона появилась возможность обеспечивать кровельными и гидроизоляционными материалами не только себя, но и другие регионы, включая страны СНГ и ближнее зарубежье.

К числу крупных проектов по модернизации, реконструкции и капитальному строительству относятся проекты по организации производства кассетных подшипников совместно с фирмой Бренко на территории СПЗ (общий объем инвестиций – 1,12 млрд. руб.); модернизации производства на ОАО «Саратовский нефтеперерабатывающий завод»; созданию инновационного производства электронного оборудования и светодиодов на основе высоких технологий НП «Холдинговая компания «Инкотекс» (общий объем инвестиций – 720,0 млн. руб).

Инвестиционные проекты в промышленности, планируемые к реализации

№	Наименование организации	Инвестиционные проекты	Общий объем инвестиций
1	ОАО «Вольскцемент» и компания «Holcim Group Ltd»)	строительство новой технологической линии по производству клинкера сухим способом	15,0 млрд.рублей
2	ООО «Стройкомплект»	строительство завода по переработке фосфогипса и производству гипсокартона в Балаковском районе	2,2 млрд. рублей
3	ООО «Волгамет»	модернизация мусоросортировочного комплекса и строительство полигона ТБО в Балаковском районе	112 млн. рублей
4	ООО «Мод Холдинг»	строительство завода по производству строительных материалов, изделий и конструкций	3,9 млрд.рублей
5	ООО «Вектор»	геологическое изучение и добыча цементного сырья	170,0 млн.рублей

Инвесторы отдают предпочтение тем отраслям промышленности, в которых наименьший срок окупаемости капитальных вложений с возможностью быстрого наращивания объемов производства продукции. Однако для привлечения инвесторов в области существуют различные способы стимулирования инвестиционной активности Саратовской области, а именно:

- создание свободных экономических зон;
- предоставление инвесторам налоговых льгот;
- создание гарантированных и залоговых фондов;
- развитие системы государственных гарантий инвесторам;
- развитие системы страхования инвестиций.

Для создания благоприятного инвестиционного климата и развития промышленности в области функционируют региональные институты развития:

ОАО «Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области»;

НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области»;

Залоговый фонд Саратовской области;

ОАО «Ипотечная корпорация Саратовской области».

Выделяется несколько общих моментов при формировании инвестиционной политики, способствующих привлечению инвестиций:

концентрация государственной поддержки на приоритетных направлениях развития области;

организация парковых зон опережающего развития;

заключение соглашений о сотрудничестве между областью и инвестором, в которых прописаны обязательства каждой стороны, в том числе по развитию инфраструктуры;

максимальное сокращение сроков начала реализации инвестиционного проекта;

создание институтов развития, направленных на привлечение инвестиций и действующих по принципу «одного окна».

Таким образом, в области созданы необходимые условия для реализации инвестиционных проектов в промышленности. Каждая отрасль промышленности Саратовской области является инвестиционной привлекательной. Однако при разработке инвестиционных проектов необходимо учитывать различные факторы, влияющие на их реализацию. Для выхода на новые рынки, повышения конкурентоспособности промышленных предприятий, а также увеличения объема продаж и прибыли необходимо улучшение инвестиционного имиджа области и информирование потенциальных инвесторов об инвестиционном климате области.

Список литературы:

1. Аскинадзи, В.М., Максимова В.Ф., Петров В.С. Инвестиционное дело: Учебник. – М.: Маркет ДС, 2007. – 560с.

2. Борисова, Н.В. Пути повышения инвестиционной привлекательности организации. //Инновации и инвестиции. - 2009. - №1. – С. 44-51.

3. Виленский, П.Л., Лившиц, В.Н., Смоляк, С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело.- 2008. - 220 с.

4. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учебно-практическое пособие. - М.: Юрайт, 2011. - 487 с..-(Прогрессивный учебник). - Прил.: с. 460-485.-Библиогр.: с. 486

5. Инвестиционный менеджмент: учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов;рец.: В.А. Сапрыка, И.Г. Андреева ; НИУ БелГУ, Ин-т гос. и муниципального управления, Каф. социальных технологий; НИУ БелГУ.-Белгород: ИПК НИУ "БелГУ", 2012. - 107 с. - Глоссарий: с. 95-104.-Библиогр.: с. 105-107

6. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Трясицина Н.Ю. // Экономический анализ. – 2006. - №18 – 5 с.

7. Крылов Э.Н., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003. 192 с.

8. Козин П.П. Об инвестициях и классификации инвестиционных проектов с участием Российской Федерации // Финансовый менеджмент. – 2008. - №2. – С. 54 - 60.

9. Международные инвестиции: учебно-методическое пособие;НИУ БелГУ, Экономический фак., Каф. мировой экономики; сост. И.Д. Сибирева; рец.: Ю.Л. Растопчина, Л.А. Пилипенко; НИУ БелГУ.-Белгород: ИПК НИУ "БелГУ", 2012. - 88 с.

© Беккалиева Н.К., 2013

УДК 336

Е.Н. Бизяркина,
д-р экон. наук, профессор
А.А. Сукиасян,
ассистент кафедры,
Башкирский государственный университет, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Необходимым условием развития инновационной экономики России, так и регионов является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы.

Нужно отметить, что процесс инвестирования играет важную роль в экономике любого региона, так как он в значительной степени определяет экономический рост региона, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. В первую очередь необходимо изучить состояние инвестиционной сферы в регионе в современных условиях и определить направления инвестирования.

Изучение инвестиционной ситуации, сложившейся в регионе, может существенно облегчить процесс выработки управленческих стратегий, призванных способствовать региональному экономическому росту и в конечном итоге улучшению социально-экономических условий жизнедеятельности населения региона.

Как показывает мировой опыт, инвестиционная политика не должна иметь стихийный характер. Каждый субъект Российской Федерации законодательно регламентирует инвестиционную политику в своем регионе. В республике создана законодательная и административно-правовая база инвестиционной деятельности. Республика Башкортостан характеризуется развитым законодательством, направленным на стимулирование инвестиционной деятельности.

В целях совершенствования региональной инвестиционной политики и проведения мероприятий, направленных на стимулирование инвестиционной активности, обновляется законодательство Республики Башкортостан по поддержке инвестиционной деятельности. Был принят Закон Республики Башкортостан от 24 декабря 2010 года №339-з «Об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, осуществляемой в форме капитальных вложений», предусматривающий виды

государственной поддержки предприятиям, реализующим инвестиционные проекты на территории Республики Башкортостан.

В целях повышения инвестиционной привлекательности и эффективного взаимодействия Правительства Республики Башкортостан с бизнес-сообществом по привлечению частного капитала для развития экономической и социальной сферы республики, 30 мая 2011 года принят Закон Республики Башкортостан №398-з «Об участии Республики Башкортостан в государственно-частном партнерстве».

До 2010 г. в Республике Башкортостан органы государственной власти осуществляли только контролирующую и регулирующую функции в сфере инвестиционной деятельности. В целях повышения эффективности инвестиционной политики, Указом Президента Республики Башкортостан от 20 декабря 2010 года №730 создано ОАО "Корпорация развития Республики Башкортостан", ключевой задачей которого является стимулирование инвестиционной деятельности в республике. Компания осуществляет организационное и административное сопровождение инвестиционных проектов, имеющих приоритетное значение для региона, выкуп земельных участков, подготовку на их базе территорий для создания индустриальных и промышленных парков, организацию конференций и прочих информационных площадок для обсуждения вопросов инвестиционной политики республики.

На территории Республики Башкортостан в соответствии с законодательством Российской Федерации и Республики Башкортостан предусмотрены следующие формы и методы государственной поддержки:

- предоставление государственных гарантий прав субъектов инвестиционной деятельности (Согласно ст. 6 закона РБ «О регулировании инвестиционной деятельности» предоставляются следующие гарантии:: соблюдение и обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности, гласность в обсуждении инвестиционных проектов, защиту инвестиций);
- предоставление льгот по уплате налогов и иных обязательных платежей, зачисляемых в бюджет Республики Башкортостан в соответствии с действующим законодательством.

Закон Республики Башкортостан от 31 октября 2011 года №454-з «Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений в Республике Башкортостан» устанавливает инвесторам пониженную налоговую ставку налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет Республики Башкортостан, в размере 13,5% (при базовой ставке 18%) на срок от 1 до 5 лет в зависимости от объема осуществленных капитальных вложений.

Закон Республики Башкортостан от 31 октября 2011 года № 455-з «О внесении изменения в статью 3 Закона Республики Башкортостан «О налоге на имущество организаций» предусматривает освобождение инвесторов от уплаты налога на имущество организаций на срок от 1 до 5 лет в зависимости от объема осуществленных капитальных вложений.

Пониженная налоговая ставка налога на прибыль организаций и льгота по налогу на имущество организаций устанавливается для инвесторов, состоящих на налоговом учете на территории Республики Башкортостан, заключивших с Правительством Республики Башкортостан Инвестиционное соглашение об условиях реализации приоритетного инвестиционного проекта и осуществивших капитальные вложения в объекты основных средств производственного назначения, не бывших ранее в эксплуатации, новое строительство, используемые исключительно для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг на территории Республики Башкортостан, предназначенных для реализации третьим лицам в целях извлечения прибыли.

- льготы в виде освобождения от уплаты таможенной пошлины предоставляются в отношении товаров, ввозимых в качестве вклада иностранного учредителя в уставный (складочный) капитал коммерческой организации с иностранными инвестициями. Товары освобождаются от обложения таможенными пошлинами при условиях, что: не являются подакцизными; относятся к основным производственным фондам; ввозятся в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного (складочного) капитала;
- предоставление налогового кредита и инвестиционного налогового кредита;
- предоставление льгот по арендной плате за пользование государственным имуществом Республики Башкортостан при реализации инвестиционного проекта;
- приобретение оборудования за счет средств бюджета Республики Башкортостан в собственность Республики Башкортостан для его дальнейшего предоставления субъектам инвестиционной деятельности на льготных условиях;
- долевое участие Республики Башкортостан, в уставном капитале юридических лиц, реализующих инвестиционный проект.

В соответствии с Законом Республики Башкортостан от 24 декабря 2010 года №339-з «Об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, осуществляемой в форме капитальных вложений»:

1. предоставление налоговых льгот, инвестиционного налогового кредита, изменение сроков уплаты налогов;

2. использование имущества, находящегося в государственной собственности Республики Башкортостан, в качестве залога;

3. субсидирование процентной ставки по банковским кредитам в размере 1/2 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации;

4. компенсация части затрат по приобретению предметов лизинга;

5. предоставление льгот по аренде земельных участков, находящихся в государственной собственности Республики Башкортостан;

6. нефинансовые меры государственной поддержки инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

В соответствии с Законом Республики Башкортостан от 20 июня 1991 года № ВС-6/35 «Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан», коммерческие организации с участием иностранных инвесторов с долей в уставном капитале не менее 25 % и доходами от осуществления собственной производственной деятельности не менее 70 % общей суммы доходов:

1. снижение ставки налога на прибыль организации на 4 процентных пункта, в течение четырех лет с момента государственной регистрации.

2. освобождение от уплаты налога на имущество организации в части, зачисляемой в бюджет Республики Башкортостан, в течение трех лет с момента государственной регистрации.

3. для организаций, реализующих приоритетный инвестиционный проект Республики Башкортостан, предусмотрено снижение ставки налога на прибыль на четыре процентных пункта в течение пяти лет с момента государственной регистрации.

Возможно дополнительное возмещение части процентной ставки по кредитам, полученным в банковских и иных кредитных организациях за счет средств бюджета Республики Башкортостан в размере 1/4 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации в соответствии с законом Республики Башкортостан о бюджете Республики Башкортостан на очередной финансовый год для приоритетных инвестиционных проектов.

Для эффективного привлечения инвестиционных ресурсов в Республике Башкортостан функционируют:

7 технопарков:

1. Технопарк ОАО «Эколайн» (Мелеузовский район),
2. Технопарк «Башкирия» (Мелеузовский район),
3. Технопарк «Медтехника» (г. Уфа)
4. Технопарк НПО «Хозрасчетный творческий центр Уфимского авиационного института» (г. Уфа),
5. НП «Технопарк авиационных технологий» (г. Уфа),

6. Научно-технологический парк ГУП «Институт нефтехимпереработки» Республики Башкортостан (г. Уфа),

7. Технопарк «Инмаш» (г. Стерлитамак)

Технопарк - это территория инновационной активности, на которой происходит ускоренное взаимодействие компаний сектора высоких технологий за счёт наличия развитой инфраструктуры и оказания необходимых услуг. Основной проблемой развития технопарков является то, что нет определенной правовой базы по созданию и развитию технопарков. Данная отрасль в нашей стране появилась гораздо позднее, чем во многих других, что говорит о недостаточном опыте и нехватки необходимых знаний.

3 центра трансфера технологий:

1. Башкирский Инновационный Центр "Содействие" ИТЦ,
2. Башкирский республиканский центр новых информационных технологий (НИТ) Уфимского государственного авиационного технического университета
3. Центр инновационных технологий Республики Башкортостан

Они созданы с целью: коммерциализации результатов научных исследований и разработок и содействия интеграции науки и промышленности путем активизации трансфера технологий, образования новых технологических компаний, создания новых рабочих мест, обеспечения коммуникаций сообщества исследователей и повышения квалификации участников инновационного процесса. Одна и наиболее важной задачей, которых является содействие в ускорении роста экономики страны и региона по средствам трансфера научных знаний в реальный сектор экономики и создание выгодного и прогрессивного союза науки и производства.

3 бизнес-инкубатора в г. Салават, г. Октябрьский и г. Сибай

Для поддержки малого бизнеса и увеличения процента выживаемости вновь созданных малых предприятий в Республике Башкортостан были созданы бизнес – инкубаторы. Под бизнес-инкубатором на территории нашей республики понимается организация, созданная для поддержки субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг. На данной стадии развития бизнес-инкубаторов в Республике Башкортостан их деятельность не эффективна в связи с тем, что на территории данных инкубаторов оказываются только информационные и консультационные услуги. В зарубежной практике давно уже принято, что на территории бизнес-инкубаторов присутствуют так же и государственные органы, к которым относятся: фискальные органы, контролирующие органы и иные органы.

В рамках реализации инвестиционной политики Республики Башкортостан ведется активная работа по формированию индустриальных парков с целью обеспечения поступательного устойчивого развития экономики региона и снятия инфраструктурных ограничений экономического роста. В настоящее время выделен перечень потенциальных кластеров Республики Башкортостан, развитие которых реализует социально-экономические приоритеты республики:

1) нефтеперерабатывающий кластер.

2) химические кластеры по производству минеральных удобрений и химической продукции.

3) кластер по производству изделий из полиэфирного волокна.

4) машиностроительный кластер;

5) кластер по сборке техники сельскохозяйственного назначения.

6) кластер авиационных технологий.

7) электротехнический кластер.

8) металлургический кластер по производству продукции.

9) кластер строительных материалов

10) лесопромышленный кластер.

11) сельскохозяйственный кластер.

12) логистический кластер, использующий выгодное географическое положение республики на пересечении Европы и Азии.

13) туристический кластер.

Реализация стратегических приоритетов и формирование кластерной структуры экономики Республики Башкортостан реализуется посредством осуществления 78 проектов межрегионального и общефедерального значения с общей суммой привлекаемых инвестиций около 600 млрд. рублей. Перечень потенциальных инвестиционных площадок, распределенных по кластерам, представлен в приложении Ж.

Нами был проведен анализ мнений экспертов по существующим проблемам развития технопарков, центров трансфера технологий, бизнес инкубаторов и индустриальных парков. Обобщив мнения экспертов следует выделить следующие наиболее значимые препятствия:

1. отсутствие надежной правовой базы
2. недостаточность материально-технической и финансовой поддержки со стороны государства
3. отсутствие квалифицированных кадров
4. сложная экономическая ситуация в стране; высокие налоги на производство;
5. дороговизна кредитов
6. нет системы «одного окна», куда инвестор может отдать все документы и получить ответ
7. низкая культура производства; отсутствие опыта управления

Все эти проблемы отрицательно влияют на экономическое развитие региона, что в свою очередь тормозит улучшение инвестиционного климата в регионе. Таким образом, дальнейшее развитие регионального законодательства должно быть направлено, прежде всего, на совершенствование процедур предоставления государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности и налогового стимулирования, создание системы «одного окна», подготовку кадров, а так же нормативно-правовое обеспечение деятельности инвесторов.

Список литературы:

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 г. №39-ФЗ.

2. Закон Республики Башкортостан "О регулировании инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан" от 2 ноября 2001 года № 247-з

3. Закон Республики Башкортостан "Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан" от 20 июня 1991 года № ВС-6/35.

4. Постановление Кабинета Министров Республики Башкортостан «О Программе повышения инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан» от 31.03.99 г. №94.

5. Постановление Правительства Республики Башкортостан "Об утверждении порядка признания инвестиционного проекта приоритетным" от 26 июля 2005 года № 154.

6. Постановление Правительства Республики Башкортостан «Об утверждении Порядка установления сроков окупаемости инвестиционных проектов, реализуемых на территории Республики Башкортостан с использованием прямых иностранных инвестиций» от 1 августа 2005 года №171.

7. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года.

8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов от 21 июня 1999 г.

9. Аллавердян В.В. Инвестиционный перелом или об инвестиционной привлекательности//http://www.i-con.ru/publications. 2006.

10. Валинурова Л.С. Основные подходы к формированию инвестиционной стратегии региона и возможности их совершенствования/ Экономика и управление: научно-практический журнал. 2008. — №1.

11. Космин Н.П. Условия планирования и меры регулирования инвестиционного процесса в регионе. Санкт-Петербург: Герда, 2005. - 17 с.

12. Кретинин В. На пути к устойчивому развитию хозяйственной системы региона / В. Кретинин // Проблемы теории и практики управления. - 2005. - №4. - С. 68-71.

13. Сухарев О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики // Инвестиции в России, 2006. №1, С. 26-33.

© Бизяркина Е.Н., Сукиасян А.А., 2013

УДК 658 (075.8)

Ю.В. Веселова,
доцент кафедры «Экономика и логистика на транспорте»,
Самарский государственный университет путей сообщения,
г. Самара, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА

Слово “лизинг” является русской транскрипцией английского термина “1ease”, переводимого на русский язык как ‘аренда”.

Лизинг представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей передачей его во временное владение и пользование за определённую плату. Классический лизинг предусматривает участие в нём трёх субъектов: лизингодателя, лизингополучателя, продавца (поставщика) имущества. Потенциальный лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно данной сделке лизингополучатель выбирает продавца, располагающего необходимым имуществом, а лизингодатель приобретает это имущество и передаёт его лизингополучателю во временное владение и пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

По своей экономической природе лизинг сравним с кредитными отношениями и инвестициями. Три принципа кредитования: срочность, возвратность и платность - также можно применить к лизинговым отношениям. Конечным итогом движения денежных средств при лизинге, как и при кредите, является возврат кредитору основного долга и платежи по процентам. Отличие лишь состоит в том, что предметом кредита являются денежные средства или вещи, определённые родовыми

признаками (товарный кредит), а в лизинг чаще всего даются индивидуально-определённые вещи, т.е. вещи, определённые родовыми признаками.

Федеральный закон “О лизинге” при определении понятия лизинга указывает на то, что лизингом является «инвестиционная деятельность по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определённую плату, на определённый срок и на определённых условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем». Необходимо, однако, дополнить это определение, поскольку в соответствии с Гражданским кодексом, имущество должно приобретаться лизингодателем в собственность и передаваться во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Место лизинга в хозяйственной деятельности определяется, прежде всего, экономической ценностью самих лизинговых объектов. Как правило, это дорогостоящие движимые и недвижимые объекты - транспортные средства, оборудование и т.д., а во многих развитых зарубежных странах - электронные системы и другие носители интеллектуальной собственности. Все эти объекты с экономической точки зрения представляют собой важнейшие элементы активной части основных фондов компаний, действующих в современном гражданском обороте. Следовательно, лизинг представляет собой форму вложения средств в основные фонды, т.е. форма инвестиций, доставляя, таким образом, получателям лизингового оборудования экономическую выгоду. А именно: возможность пользоваться дорогостоящим, современным оборудованием без вложения в него собственных или заемных средств. Таким образом, предприятия освобождают себя от процедурно сложных банковских операций по получению кредитов и банковских ссуд и сохраняют собственные средства для их использования в других целях.

Лизинг предполагает стопроцентное кредитование и не требует немедленного начала платежей. При использовании кредита часть стоимости покупки оплачивается за счёт собственных средств.

В то же время риск физического и морального износа оборудования снижается, так как имущество приобретается не в собственность, а берётся во временное использование. Инвестирование в форме имущества снижает в отличие от денежного кредита риск невозврата средств, так как право собственности на переданное имущество сохраняется за лизингодателем.

Лизинг даёт возможность приобретать оборудование либо для сезонных работ, либо для выполнения какой-либо определенной специфической работы или какого-либо специфического вида работ.

Изготовитель дорогостоящего оборудования по общему правилу берег на себя обязательство осуществлять и его техническое обслуживание.

Это дает возможность оперативно, профессионально, компетентно выявлять производственные и конструктивные недостатки оборудования, быстро устранять их, тем самым повышая его качество.

Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество. Лизинговые платежи относятся на себестоимость и снижают налогооблагаемую прибыль.

Для пользователя лизинг предоставляет возможность ознакомиться непосредственно с работой лизингового оборудования, с его технико-эксплуатационными достоинствами, а затем, если они отвечают его непосредственным имущественным интересам, приобрести по окончании срока действия договора лизинга данное оборудование в собственность.

Отдельные лизинговые компании (лизингодатели) не требуют гарантийного обеспечения лизинговых сделок или каких-либо иных гарантий, поскольку такой гарантией выступает сам предмет лизинга - дорогостоящее и новейшее оборудование, право собственности, на которое сохраняет лизингодатель.

Финансовый лизинг также имеет очевидные преимущества: с одной стороны, ускоренная амортизация позволяет оптимизировать налогообложение у арендодателей в течение действия договора, а с другой - по его окончании не возникает дополнительного налогообложения при передаче имущества в собственность арендатора, так как оборудование практически полностью амортизировано. Преимущества для лизингополучателей выражаются в следующем:

– лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;

– аренда обеспечивает финансирование арендатора в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах;

– при лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;

– лизинг повышает гибкость и мобильность арендатора в принятии решений. Покупка предоставляет только одну альтернативу - не покупать, при лизинге же арендатор имеет более широкий выбор - существует масса разновидностей лизинговых контрактов, из которых арендатор может выбрать те условия, которые наиболее точно соответствуют его потребностям и возможностям;

– лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, таким образом, арендатор получает более широкие возможности координирования затрат на финансирование капитальных вложений и поступлений от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем при покупке оборудования;

– ввиду того, что частью обеспечения возвратности

инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, проще получить контракт по лизингу, чем альтернативную ему ссуду на приобретение тех же активов;

– при лизинге арендатор может использовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы арендатор может применять в других целях;

– в случае низкой доходности арендатор может воспользоваться системой возвратного лизинга, дающей возможность получения льготного налогообложения прибыли;

– лизинг позволяет арендатору, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект;

– возможность получения высокой ликвидационной стоимости предмета лизинга в конце контракта является во многих случаях определяющим фактором в вопросе принятия лизинга арендаторами.

Помимо вышеперечисленного, лизингодатель имеет ряд преимуществ в учете арендуемого имущества. Среди них:

– лизинговые платежи, уплачиваемые арендатором, учитываются в себестоимости, то есть средства на их уплату формируются до образования облагаемой налогом прибыли;

– лизинг не увеличивает долг в балансе арендатора и не затрагивает соотношений собственных и заемных средств, то есть возможности лизингополучателя по получению дополнительных займов не снижаются;

– учет и амортизация лизингового имущества производятся на балансе лизингодателя. Срок лизинга, как правило, соответствует периоду амортизации предмета лизинга, но срок лизингового контракта обычно бывает меньше. Чем больше срок лизинга и соответственно ниже остаточная стоимость имущества, тем свободнее условия эксплуатации имущества и дальнейшего его применения.

Лизинг в целом является в первую очередь экономическим отношением, финансовым инвестиционным институтом, регулируемым правом. Для экономиста лизинг означает способ финансирования, инвестирование средств, как правило, в основные фонды предприятия. Для целей государственного регулирования лизинг вполне может рассматривать как вид предпринимательской деятельности.

Лизинг представляет собой один из самых прогрессивных методов материально-технического и инвестиционного обеспечения производства.

© Веселова Ю.В., 2013

УДК 332.1

А.И. Вострецов,
аспирант Башкирского государственного университета,
г. Уфа

КАЧЕСТВО УРОВНЯ ЖИЗНИ И СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Одними из важнейших показателей, характеризующих качественные характеристики трудового потенциала региональной экономики, являются качество уровня жизни и состояние здоровья трудовых ресурсов. К их числу относятся относительные показатели, исчисляемые исходя из значений удельных показателей среднемесячной начисленной заработной платы работников, реальной заработной платы, просроченной задолженности по заработной плате, заболеваемости населения, величины прожиточного минимума (для трудоспособного населения), численности пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и со смертельным исходом, величины средств, израсходованных на мероприятия по охране труда (в целом по экономике), а также удельного веса работников, занятых в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда.

Анализ качественных характеристик трудового потенциала следует производить с помощью относительных интегральных показателей. Автором предложена следующая схема расчета: во-первых, учитывая тот факт, что все регионы Приволжского федерального округа, среди которых и Республика Башкортостан, различны по объему, необходимо сначала произвести расчет удельных показателей (на душу населения), а затем по каждому удельному однородному показателю в каждой группе среди всех исследуемых регионов выбрать максимальный, если увеличение данного показателя ведет к увеличению трудового потенциала, либо минимальный, если увеличение показателя ведет к уменьшению трудового потенциала, и, соответственно, по данному показателю данный регион будет иметь максимальное значение, равное 1. Для остальных регионов значение показателя будет вычисляться по следующей формуле:

$$I_i = \frac{a_i}{a_{MAX}}$$

или

$$I_i = \frac{a_{MIN}}{a_i}$$

$$0 < I_i < 1,$$

где I_i – анализируемый показатель (Indicator);

a_i – значение удельного показателя i-го региона;

a_{MAX} – максимальное значение удельного показателя среди всех исследуемых регионов;

a_{MIN} – минимальное значение удельного показателя среди всех исследуемых регионов.

Таким образом, интегральный показатель, характеризующий качество уровня жизни и состояния здоровья трудовых ресурсов будет вычисляться по следующей формуле:

$$QLH^{LP} = \sqrt[8]{AMW \times AW \times PM \times LW^{WAP} \times VAW \times ELMP \times PWEHW \times RW},$$

где QLH^{LP} – совокупный интегральный показатель, характеризующий качество уровня жизни и состояние здоровья трудового потенциала (Quality of life and health of the labor potential);

AMW – относительный показатель, характеризующий уровень доходов трудовых ресурсов по значению величины среднемесячной заработной платы (The average monthly wag);

AW – относительный показатель, показывающий величину просроченной задолженности по заработной плате (Arrears of wages);

PM – относительный показатель, показывающией уровень заболеваемости населения в регионе (Population morbidity);

LW^{WAP} – относительный показатель, характеризующий уровень жизни трудовых ресурсов по величине прожиточного минимума (Living wage (for working age population);

VAW – относительный показатель, характеризующий производственный травматизм в регионе (The number of victims of accidents at work);

ELMP – относительный показатель, показывающий уровень финансирования на мероприятия по охране труда в целом по экономике региона (Expended on labor protection measures);

PWEHW – относительный показатель, характеризующий, какая доля трудовых ресурсов занята на производствах, не отвечающих гигиеническим требованиям (The proportion of workers employed in hazardous work);

RW – относительный показатель, характеризующий уровень доходов трудовых ресурсов по значению величины реальной заработной платы (Real wages).

Качество жизни трудового потенциала выделяется в качестве важнейшего показателя социально-экономического развития, включающего

уровень состояния здоровья, условий работы, уровень потребления материальных благ, выражающийся в виде показателя номинальной и реальной заработной платы и т.д. Данный фактор выделяют в качестве одного из основных многие ученые при определении условий формирования трудового потенциала. К числу таких ученых относится, например, Д.Н. Шайкин [109, с. 43], который, помимо обозначенных нами, включает также уровень удовлетворения духовных потребностей, морально-психологический климат в обществе и субъективные представления людей об уровне их жизни. А по мнению В.Ф. Потуданской [75, с. 37], к числу данных показателей следует также отнести уровень гуманизации труда, социальные и трудовые гарантии, а также отношение людей к труду.

Как видно из рисунка 1, республика является одним из лидеров среди регионов Приволжского федерального округа по уровню расходования средств на мероприятия по охране труда, а также по величине номинальной и реальной заработной плате.

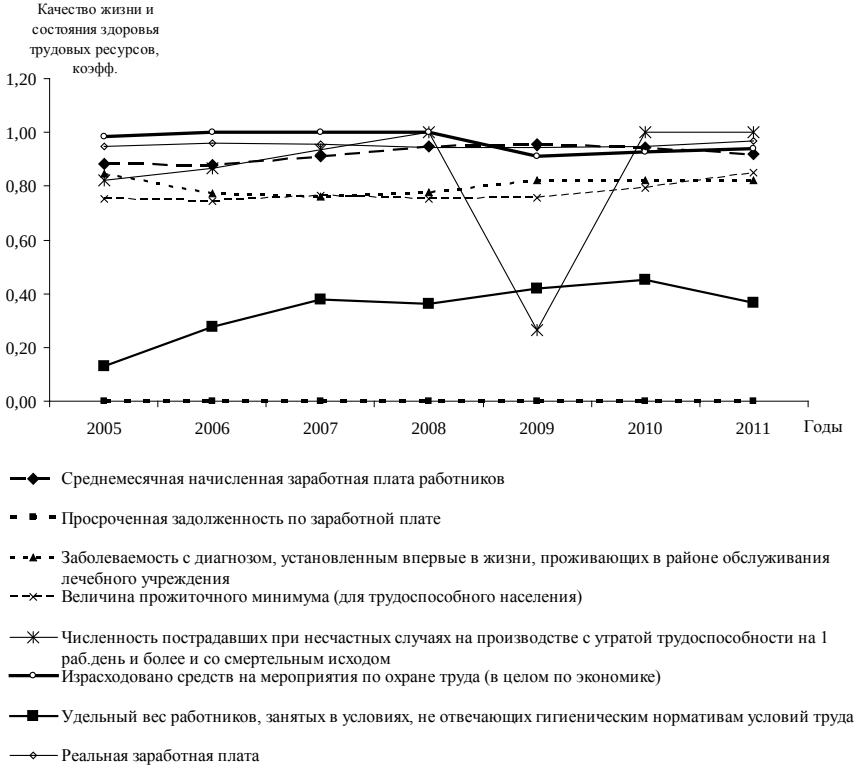


Рисунок 1 – Качество жизни и состояния здоровья трудовых ресурсов в Республике Башкортостан, в коэфф.

Это является положительным моментом и может послужить повышению производительности труда в регионе. В то же время Республика Башкортостан оказалась в числе аутсайдеров по удельному весу работников, занятых в условиях, не отвечающим гигиеническим требованиям.

Данный анализ предопределяет необходимость приложить усилия для уменьшения доли работников, занятых в условиях, не отвечающим гигиеническим требованиям. Если рассмотреть результирующий показатель, характеризующий условия формирования трудового потенциала в динамике, то можно отметить, что данный показатель постоянно варьировался. Максимальное значение показателя приходится на 2010 г. Это было вызвано тем, что большинство показателей, входящих в интегральный рейтинг, принимали максимальное значение за весь исследуемый период.

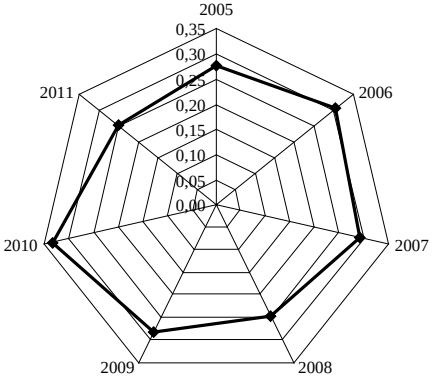


Рисунок 2 – Интегральный показатель, характеризующий качество уровня жизни состояния здоровья трудовых ресурсов в Республике Башкортостан, в коэфф.

Увеличение данного показателя может положительно сказаться на производительности трудового потенциала, что, в свою очередь, напрямую влияет на результаты функционирования экономики. Таким образом, перед региональными органами власти Республики Башкортостан стоит следующая задача, нацеленная на долгосрочную перспективу: необходимо приложить усилия по росту качественных характеристик трудового потенциала, что предполагает дальнейшее повышение качества уровня жизни и состояния здоровья трудовых ресурсов в регионе.

Список литературы:

1. Потуданская, В.Ф., Шайкин, Д.Н. Качество жизни и качество трудовой жизни как среда формирования трудового потенциала // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №25. – С. 37

2. Шайкин, Д.Н. Факторная модель формирования трудового потенциала // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №23. – С. 43.

© Вострецов А.И., 2013

УДК 368.914;369

А.С. Гиленко

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ

Пенсионная система с 2002г. в России строилась по распределительному принципу, основанному на солидарности поколений. Обеспечить достойную жизнь пожилых людей можно было только за счет перераспределения ВВП между поколениями. Необходимость реформирования пенсионной системы обусловлена демографической ситуацией в стане (быстрым старением населения) и экономическими условиями (увеличением нагрузки пенсионных выплат на бюджет страны). Показателем эффективности пенсионной системы является коэффициент замещения, определяемый отношением средней пенсии к средней заработной плате, умноженный на коэффициент финансовой устойчивости (отношение имеющихся средств в Пенсионном фонде к необходимым). В большинстве развитых стран коэффициент замещения составляет 50-70%, а уровень и продолжительность жизни пенсионеров являются достаточно высокими. В соответствии с принятой конвенцией МОТ коэффициент замещения не должен быть ниже 40%. [2]

Проводимая реформа пенсионной системы России и последующие решения Правительства в этом направлении не исключили всех проблем. По-прежнему, размеры пенсий невелики, коэффициент замещения невысок, дефицит бюджета ПФ РФ сохраняется, а зависимость его от федерального бюджета (без преобразований с 1.01.2010 г.) составила бы к 2030 г.- более 90%.[2]. Преобразования направлены на повышение пенсионного обеспечения нынешних и будущих пенсионеров, на создание сбалансированной пенсионной системы, реализацию социальной, экономической и бюджетной политики. От параметров дальнейшего развития пенсионной системы зависят требуемый объем трансфертов из федерального бюджета и роль Фонда национального благосостояния в обеспечении устойчивости пенсионной системы [1]. В 2012 г. число пенсионеров в РФ превысило 40 млн. чел. Объем средств, направленных ПФР в 2012 г. на выплату пенсий достиг 4,1трлн.руб., а средний размер трудовых пенсий увеличился на 10,7% и составил 9424 руб. [4].

Изыскание источников пополнения доходов бюджета ПФ является актуальным. Эффективной деятельности ПФ РФ способствует продолжающееся развитие системы электронного обмена данными с работодателями. Страховые взносы должны платить в полном объеме все работодатели, а льготы предоставляться отдельным организациям в виде субсидий из бюджета, что следует из Стратегии развития пенсионной системы до 2030 года [5]. Согласно Стратегии, коэффициент замещения заработка пенсией может быть увеличен с 40% до 60-70%. Большинство экспертов высказываются за то, что накопительный компонент должен быть переведен в добровольный

Проблема повышения уровня жизни пожилых людей не может сводиться только к повышению размера пенсий. Требует совершенствования механизм формирования пенсионного фонда для тех, кто еще находится в работоспособном возрасте. До 2020г. на пенсию будут выходить люди, вся трудовая деятельность которых прошла в условиях рыночных отношений. Расходы бюджета на эти цели не могут расти бесконечно, необходимо изыскивать другие источники.

Дискуссионным является вопрос о повышении пенсионного возраста. Поднять пенсионный возраст немедленно нельзя, но предусмотреть его поэтапное повышение можно, так как молодые люди и среднее поколение должны знать пенсионные перспективы и заботиться о старости уже в настоящее время.

С 1 января 2009 г. в РФ действует Программа государственного софинансирования пенсии. Таким образом, население увеличивает свою будущую трудовую пенсию с участием государства. Каждый работник должен лично участвовать в формировании пенсионного фонда и перечислять 1-2% от своей заработной платы в течение всех лет трудоспособной жизни до выхода на пенсию. Государство должно обеспечивать только страховую часть, а накопительная часть – стать добровольной.

Другая проблема связана с самозанятым населением. По данным Росстата, численность работающих в нашей стране около 70 млн. человек, а зарегистрированных по данным ПФ РФ - 46 млн. человек, то есть 24 млн. человек не участвуют в формировании пенсионного фонда, что сокращает объем доходов Пенсионного фонда.

В Стратегии разграничивается государственное, добровольное и корпоративное пенсионное страхование. Работодателям, развивающим корпоративные пенсионные системы, должны предоставляться льготы. Если человек отработал больше нормативного стажа, ему положена повышенная пенсия как премия за стаж. Стратегия не предусматривает отказа от накопительной части. но она должна стать более эффективной, приносить больше дохода и формироваться не за счет бюджетных средств.

Бюджет ПФР сбалансирован на ближайшие три года за счет трансфертов из федерального бюджета.[4]. Но 6% страхового тарифа, которые идут на накопительную часть, не направляются на текущую выплату трудовых пенсий, увеличивая дефицит ПФР с каждым годом и не доказывая эффективность изъятия этих средств из пенсионной системы. В Стратегии предложен самый разумный вариант отчислений в страховую и накопительную части – по выбору гражданина. Солидарная часть – основа государственной страховой пенсионной системы, которая должна быть сбалансирована, чтобы обеспечивать коэффициент замещения пенсией заработка в 40%, а те, кто желает, могут формировать накопительную часть.

Рост числа пенсионеров при сокращении числа работающих может разбалансировать пенсионную систему. Государство принимает для этого меры в самых разных областях: по снижению смертности в трудоспособном возрасте, по стимулированию рождаемости. Еще один большой резерв - выведение зарплат из тени. Следует усилить контроль со стороны органов финансового контроля, ужесточить меры ответственности руководителей и главных бухгалтеров за ведение «двойной бухгалтерии», вести разъяснительную работу среди работников о том, что на их лицевые пенсионные счета в этом случае не будут поступать средства. Список руководителей таких организаций публиковать в СМИ.

Другая проблема - досрочный выход на пенсию работников «вредных» производств. Эта льгота должна иметь свой источник финансирования. С 1 января 2013г. введен дополнительный тариф страховых взносов для работодателей, у которых имеются рабочие места с вредными и тяжелыми условиями труда. Если работодатель не будет применять указанный дополнительный тариф, его сотрудники потеряют периоды стажа, учитываемого при определении права досрочного выхода на льготную пенсию. Дополнительный тариф устанавливается в целях стимулирования таких работодателей к улучшению условий труда и оптимизации таких рабочих мест, а также создания сбалансированной и справедливой пенсионной системы. Дополнительные тарифы в полном объеме должны направляться на финансирование досрочных пенсий.

Несмотря на принимаемые государством меры по улучшению пенсионного страхования в нашей стране, остается еще много нерешенных проблем. Это: повышение коэффициента замещения пенсией заработной платы в размере 40% и выше, отказ от уравнивания с помощью различных социальных доплат размеров пенсий, предоставление гражданам по основному месту работы возможности самим участвовать в формировании накопительной составляющей путем уплаты определенного процента от своей заработной платы (эту часть не облагать НДФЛ), повышение пенсионного возраста, ушедшим на пенсию по возрасту лицам оказание содействия в устройстве на работу по специальности, чтобы передать имеющийся у них практический опыт новому поколению. Это будет

способствовать, на наш взгляд, увеличению продолжительности жизни пенсионеров. Накопительная система должна быть дополнительной к солидарной системе, и формировать более высокий коэффициент замещения, то есть, в данном случае, сверх 40%. Периоды ухода матери за детьми или период службы в армии должны засчитывать в стаж при определении размера пенсии.

Таким образом, пенсионная система должна быть надежной и сбалансированной, располагать собственной финансовой базой, основу которой составляют страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Шкала тарифов должна подлежать ежегодной корректировке в увязке с ростом средней заработной платы в стране и с учетом демографических изменений в структуре населения.

Список литературы:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 28.06.2012 "О бюджетной политике в 2013 - 2015 годах "http://www.consultant.ru - КонсультантПлюс, 1992-2013

2. Дроздов А. Председатель Правления ПФ. - Режим доступа: http://www.pfrf. ru/ pfr_paper/17/декабря/2012 /

3. Ильин В, А.Сердюкова. К вопросу об эффективности пенсионной реформы. - Финансы, №5.- 2007,с.47-51.

4. Информационные ресурсы Пенсионного фонда РФ: http://www.pfrf.ru/about/.

5. Министерство труда и социальной защиты РФ: Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации: Режим доступа: www.rosmintrud.ru/ от 29.12.2012 г.

© Гиленко А.С., 2013

УДК 658.7:33

Н.В. Гузенко,
аспирант заочной формы обучения,
кафедра «Логистика и управление транспортными системами»,
ФГБОУ ВПО Ростовский государственный университет путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОПЕРИРОВАНИЯ ПОДВИЖНЫМ СОСТАВОМ

Операторы логистических услуг должны не только обеспечивать эффективное выполнение определенного набора операций; их деятельность

должна иметь ценностную оценку с позиции их клиентов. Логистические провайдеры, работая по принципу добавленной ценности услуг, являются необходимыми звеньями современных цепей поставок.

Российский рынок аутсорсинга в своем генезисе повторяет мировые тенденции. Период до наступления мирового финансового кризиса характеризовался динамичным развитием экономики страны, что оказывало влияние на увеличение объемов перевозок, повышения спроса на комплекс транспортно-логистических услуг. Наибольшую положительную динамику показывала сфера логистических услуг, связанных с хранением и дистрибьюцией товаров. Суммарно на рынке логистических услуг доля составляла (76,6 %). Большой интерес российский рынок представлял для западных логистических операторов, которые начали активное внедрение, инвестирование в развитие транспортно-складских комплексов, привязанных к крупных российским транспортным узлам. Основные логистические комплексы ориентируются на наличие крупных грузовых потоков, близости транспортных узлов (морской, речной, железнодорожный, автомобильный транспорт, аэропорты).

Увеличение спроса на контрактную логистику дало стимул для привлечения международных логистических операторов, заинтересованных в развитии бизнеса на отечественном рынке. К наиболее крупным игрокам можно отнести ГК «Н-Транс», ТК FESCO, ГК «Евросиб», ОАО «Трансконтейнер», ДВТГ, Совтрансавто, НЛК, STS Logistics, российское подразделение FM Logistics, DHD (ГК Armadillo) и другие. Формирование рынка железнодорожных перевозок привело к выделению дочерних предприятий-операторов подвижного состава (ОАО «Первая грузовая компания», ОАО «Вторая грузовая компания»), которые ориентируются не только на оперирование подвижным составом, но и расширения спектра оказываемых услуг, включая организацию смешанных перевозок и их сопровождение. В ноябре 2010 года было создано еще одно дочернее предприятия холдинга ОАО «РЖД» – ОАО «РЖД Логистика», ключевыми компетенциями которого определены планирование и оказание комплексных услуг как во внутрироссийских, так и международных перевозках.

Анализ структуры рынка по сравнению с докризисными данными показывает увеличение доли транспортных перевозок и снижения доли контрактов в области управления цепями поставок. В настоящий момент их доля составляет не более 1 % от общего рынка логистических услуг (рисунок 1).

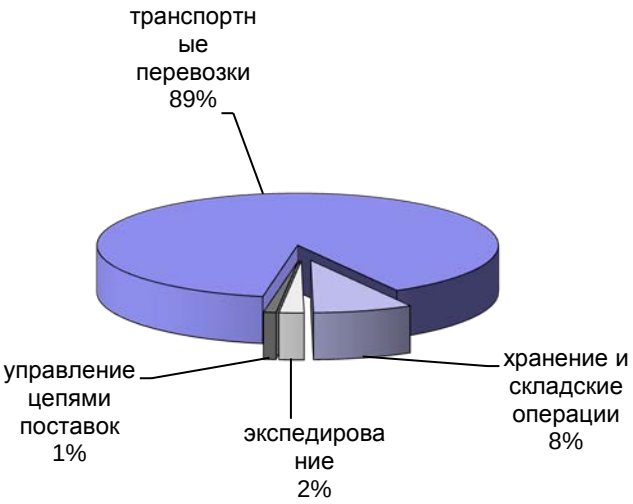


Рисунок 1 – Структура российского рынка логистических услуг

Посткризисный рынок аутсорсинга в России характеризуется укрупнением игроков, стремлением к оптимизации операций логистических операторов.

Для улучшения качества предоставляемых услуг необходимо применять клиентоориентированный подход, который предполагает сочетание высокого качества основной услуги, наряду с оказанием дополнительных услуг и индивидуального подхода к каждому клиенту.

Таким образом, учитывая мнение российских специалистов в области логистики, и используя собственные исследования логистических провайдеров, мы предлагаем систему факторов, влияющих на развитие компании, оказывающей комплексные логистические услуги (рис. 2).

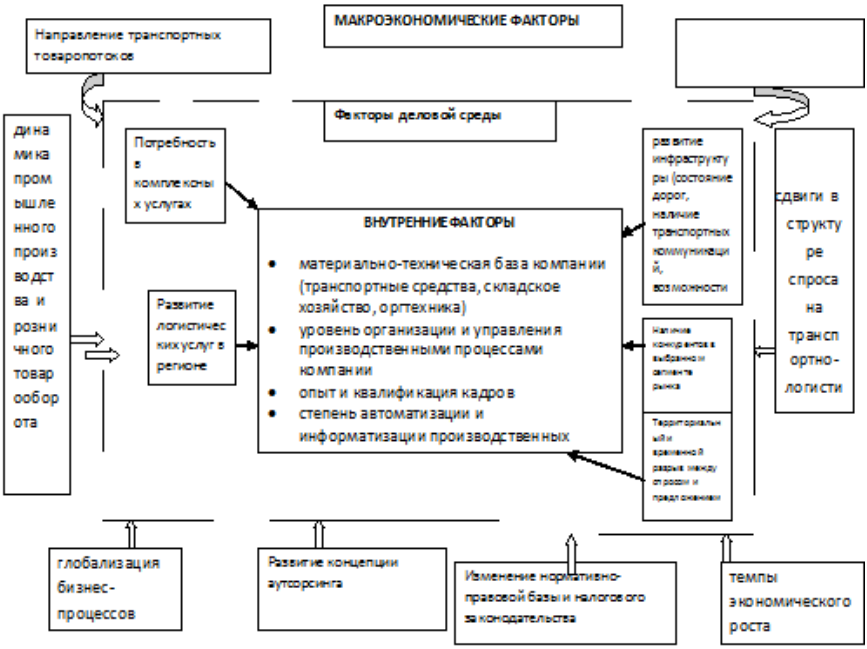


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на развитие логистических провайдеров

Система факторов дает возможность упорядочить показатели, определяющие стратегию управления производственными процессами логистических провайдеров, оценить степень их влияния и установить направления развития производственных процессов логистических провайдеров.

Управление логистическими потоками выходит все дальше за пределы предприятий и вызывает потребность глубокой координации, согласования интересов, решений и действий с бизнес-партнерами на локальном, национальном и даже мировом уровне. Для того, чтобы успешно конкурировать на рынке логистических услуг, деятельность операторов должна быть сфокусирована на максимальное удовлетворение запросов и нужд (в том числе индивидуальных) потребителей продукции и услуг, быстрое и гибкое приспособление к складывающимся рыночным ситуациям, постоянную готовность к экспериментам и новациям, конструктивному сотрудничеству с партнерами по бизнесу. Таким образом, ориентация на желания потребителей означает не только поддержку их интересов

методами маркетинга и логистики, но и активное использование механизма инноваций, направленных на усовершенствование производственного процесса самих логистических компаний.

С развитием процессов глобализации во всех сферах жизни общества, и в первую очередь, в экономической сфере, логистические провайдеры становятся инициаторами и главными участниками глобальных логистических цепей, которые, в свою очередь, становятся сложнее и требуют более квалифицированного и комплексного управления.

На европейской территории России работают представительства крупных зарубежных логистических компаний, предлагающих полный спектр логистических услуг, так как российские региональные провайдеры стремятся к повышению уровня предоставляемых услуг. Однако российский региональный рынок логистических услуг может на данный момент сталкивается с серьезной проблемой - неравномерным развитием логистики по регионам России. Отчасти причиной такого неравномерного развития являются огромные географические пространства России. Например, доставка грузового контейнера от Петербурга до Красноярска занимает в среднем от 15 до 45 дней. Наладить эффективную систему логистики в европейской части России представляется гораздо легче, чем в Сибири. Другой причиной является общая слабость и изношенность материально-технической базы, вследствие недостаточного финансирования.

Еще одной проблемой, с которой сталкиваются логистические операторы – недостаточный спрос на логистические услуги. Предприятия, даже осознавая необходимость логистики, пока не готовы платить за нее соответствующую цену.

В итоге, конкурентная борьба на рынках пока идет за счет производства и принятия различного рода маркетинговых решений, но пока не за счет снижения затрат на транспортировку, складские операции. Однако экспертами отмечена тенденция некоторых крупных российских компаний к построению собственных цепей поставок и готовности инвестировать их развитие. В целом, несмотря на ряд проблем, с которыми сталкиваются региональные логистические провайдеры, рынок логистических услуг в России развивается и стремится к предоставлению логистических услуг высокого уровня.

УДК 331.21

Е.М. Слуцкая,
соискатель кафедры финансов
Е.Н. Егорова,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
Морской государственный университет
имени адм. Г.И. Невельского,
г. Владивосток, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях острой конкурентной борьбы за ограниченное количество квалифицированных трудовых ресурсов, а также в связи с зависимостью успеха ведения предпринимательской деятельности от качества предоставляемых персоналом услуг, все более актуальными становятся вопросы эффективного управления персоналом, повышения качества результатов труда.

Система стимулирования персонала на предприятии относится к сфере непосредственного влияния на эффективность труда.

Разработку системы стимулирования персонала можно разбить на три этапа (рис.1). На первом этапе осуществляется определение показателей результатов труда, соответствующих разработанной для предприятия стратегии развития. Начинается первый этап с анализа установленных стратегических целей предприятия. Каждой цели обязательно должен соответствовать критерий, позволяющий понять всем ответственным и заинтересованным лицам, что цель достигнута. Например, стратегической цели предприятия «внедрение нового вида продукции» может соответствовать критерий «продажа предприятием данного вида продукции в размере *n* штук в течение первых *m* месяцев после начала производства».

Для каждой стратегической цели определяется перечень задач, которые должны быть выполнены. Каждая задача анализируется с точки зрения ответственных лиц, участвующих в её выполнении.

Рис. 1. Порядок разработки системы стимулирования персонала на предприятии

При этом производится максимальная детализация задачи, разбиение её на отдельные подзадачи (этапы выполнения), до тех пор, пока каждой подзадаче не будет соответствовать только одно ответственное лицо. После этого для каждой подзадачи определяется показатель, позволяющий оценить степень её выполнения.

Выявленные показатели являются результатами, которые предприятие ждет от соответствующих ответственных лиц. Разрабатываемая система стимулирования для ответственных лиц должна быть ориентирована на выполнение полученного перечня показателей.

Целью второго этапа является создание системы стимулирования, которая позволит оптимально управлять персоналом, повышая, тем самым, эффективность результатов его труда. Другими словами, на втором этапе разрабатывается такая система материального стимулирования, при которой сотрудник получает материальное поощрение исключительно при условии достижения установленных показателями требований.

На первом шаге определяется математическая зависимость между показателями требуемых результатов труда и элементами системы материального вознаграждения сотрудника. При этом математически элементы материального вознаграждения сотрудника рассчитываются прямо пропорционально от установленных показателей результата труда:

$$n_i = z_i \cdot x_i,$$

где i – вид элемента материального стимулирования; z_i – показатель результата труда; n_i – элемент материального вознаграждения; x_i – это постоянная базовая ставка оплаты труда. Зависимости $n_i = z_i \cdot x_i$ выстраиваются по всем показателям результатов труда, в итоге появляется набор элементов, который образует систему материального стимулирования сотрудников.

На втором шаге при определении значений постоянных базовых ставок (x_i) в математических зависимостях требуется установить такие значения, чтобы элементы материального вознаграждения попадали в заданные числовые диапазоны. Другими словами, на каждый элемент разрабатываемой системы материального стимулирования накладывается ряд ограничений. Для этого числовые значения материального вознаграждения анализируется в двух направлениях. Во-первых, определяются минимальные (либо неограниченные в меньшую сторону) и максимальные (либо неограниченные в большую сторону) значения элементов материального вознаграждения. Во-вторых, определяется доля каждого элемента в общей структуре материального вознаграждения, его соотношение с другими элементами. Например, значение n_i может варьироваться от числа b до бесконечности, при этом доля n_i в общей оплате труда сотрудника должна составлять не менее 10%.

Расчеты требуемого числового диапазона каждого элемента материального вознаграждения проводятся на основании анализа:

1) особенностей функционирования должностных позиций с учетом специфики выполняемой работы;

2) рыночной конъюнктуры формирования системы стимулирования в компаниях-конкурентах;

3) приоритетности подразделений и должностей в соответствии с установленной стратегией развития предприятия.

Результаты анализа позволяют определить диапазон числовых значений элемента материального вознаграждения, после чего устанавливаются конкретные значения постоянных базовых ставок (x_i) в математических зависимостях между результатами труда и элементами материального стимулирования.

На третьем шаге второго этапа определяется периодичность расчетов элементов материального вознаграждения в рамках системы стимулирования конкретной группы персонала (например, n_i рассчитывается и выплачивается ежемесячно, или 1 раз в квартал, или 1 раз в год, или по результатам реализации конкретных событий). Периодичность расчетов напрямую зависит от показателей, выявленных на первом этапе. Сроки и периодичность получения нужных показателей являются одновременно и сроками для выплаты элементов материального вознаграждения.

На четвертом шаге определяется порядок расчета элементов материального вознаграждения. Прорабатываются и описываются требуемые бизнес-процессы с целью проведения регулярных расчетов всех элементов системы материального вознаграждения. В частности определяются: 1) перечень собираемой, обрабатываемой, рассчитываемой информации и данных; 2) этапы сбора, обработки и расчета; 3) субъекты бизнес-процессов, ответственные лица; 4) периодичность и сроки сбора, обработки информации и данных и проведения необходимых расчетов; 5) формы подачи информации.

Таким образом, в результате реализации второго этапа получается конкретная структура материального стимулирования в виде набора элементов, занимающих определенную долю в общей системе и совокупно составляющих конкретный размер материального стимулирования. Например, материальное стимулирование сотрудника должностной позиции A на предприятии состоит из элементов b, c, d, доли b и c в общей системе составляют от 10% до 20%, а доля d – от 41% до 80%, при этом итоговый размер всего материального стимулирования сотрудника должностной позиции A не превышает в среднем x рублей и может варьироваться в пределах 5% как в большую, так и в меньшую сторону.

Помимо набора элементов материального стимулирования в виде системы, в результате реализации второго этапа на предприятии разрабатывается регламент – порядок и периодичность расчетов элементов системы оплаты труда.

На третьем этапе проводится экономическая оценка затрат предприятия на внедрение разработанной системы стимулирования – временных и финансовых. Оцениваются результаты труда персонала после внедрения системы стимулирования и проводится сопоставление текущих затрат на работу внедренной системы стимулирования и экономической выгоды предприятия.

© Слуцкая Е.М., Егорова Е.Н., 2013

УДК 336.1

Е.А. Елисеева,
финансовый менеджер
ООО НПП «Инфраспак-Аналит»,
г. Новосибирск, Российская Федерация

РИСК В ТЕОРИИ РЕШЕНИЯ

Посмотрите на лилии, как они растут...
(Лук.12:27)

Понятие риска имеет богатую и сложную историю. Вопрос определения риска на протяжении всей истории своего изучения остается открытым. Современные экономические исследования в основном сосредоточены на прикладных задачах, где проблема риска сведена к числовым расчетам, что заметно обедняет понятие. Но вопросы выбора, прогнозирования, оценки вероятностей и предпочтений, лежащие в фундаменте подобных исследований, заставляют нас вновь говорить о риске.

В современных теориях решения риск означает то, что будущее действие приводит к исходам, которые точно не предсказуемы, но известны вероятности (или «веса») наступления данных событий. Модели принятия решения, часто функционально подобные друг другу, тем не менее, различаются в целях исследования; экономические и финансовые теории решения формулируются в нормативном (рациональном) и дескриптивном (поведенческом) аспектах. Первое направление ставит перед собой задачу оптимизировать процесс принятия решения, предписывая определенные правила рационального поведения, второе – моделировать принятие решения адекватно реальному поведению.

Математическая формулировка теорий решения восходит к Габриелю Крамеру и Даниэлю Бернулли, которые пытались дать объяснение так называемому Санкт-Петербургского парадоксу. Но впервые, на наш взгляд, кто сформулировал проблему оценки личной выгоды как научную проблему, был Даниил Бернулли. В 1738 г. в работе «Опыт новой теории измерения жребия» он высказал тезис о том, что помимо оценки вероятности события и цены его исхода – фактов одинаковых для всех – разумный человек будет оценивать выгоду и от состояния своих дел. Как здесь понимать выгоду (полезность)? Несмотря на то, что это понятие, как показатель, имеет количественное выражение, Бернулли, не лишает его субъективного, личностного содержания [1, С. 13-15]. Расчет показателя средней выгоды, в данном случае, отличен от расчета показателя математического ожидания тем, что цена исхода заменяется возможной выгодой, сам же метод оценки аналогичен – *мультипликативное сочетание*

вероятностей и исходов [1, С. 15]. Но можно ли представить полезность числом и сочетаются ли полезности с вероятностями подобно математическим ожиданиям? Тождественная ли разность в ощущении математической разности, как полагает Бернулли?

Частичное решение данных вопросов было получено Джоном фон Нейманом и Оскаром Моргенштерном. Они показали, что из некоторого набора аксиом выводится численный характер полезности и что численные значения полезности сочетаются с вероятностями подобно математическим ожиданиям. В качестве исходных предпосылок было взято то, что человек обладает полнотой системы предпочтений (имеет «естественное» отношение) и что мыслимые события, и подобно им связанные с этими события полезности, могут комбинироваться с некоторыми вероятностями (имеет «естественную» операцию). Но, на наш взгляд, эти «естественные» манипуляции для человека естественны только тогда, когда мы говорим о *качественном* взгляде на его предпочтения. При сравнении событий или объектов человеку естественнее не уподобляться геометру. Например, в сочетании им события и вероятности формируется *вероятностное суждение* в отношении данного события, при этом само событие математически не взвешивается на вероятность. Когда говорят, что «скорее всего, будет дождь» или что «вероятность появления осадков близка к 90-100%», то дальнейшие расчеты как таковые не проводятся, а используемые вероятности *качественно* отражают уверенность человека в наступлении данного события. Поэтому предполагать *количественные* «естественное» отношение и «естественную» операцию можно только в абстрактной рациональной модели поведения [2].

Теория перспектив и её многочисленные разновидности, представленные как поведенческие теории решения, от теорий рационалистической традиции приняли в свою аксиоматическую часть «естественное» отношение и «естественную» операцию Неймана-Моргенштерна в общем виде [2, С. 64]. Это значит, что предпосылка о возможности индивидуумом сравнивать и сочетать события («проспекты») и связанные с ними «веса событий» лежит в основе их критериальных функций. В этом плане современные поведенческие теории решения являются развитием общей рационалистической традиции, и никак иначе.

Не рационалистических, как это не покажется странным, *действительно* поведенческих, рисковых теорий решения быть не может в силу того, что современное понимание риска – рационалистическое и количественное, а реальное принятие решения – личностный выбор, не вмещающийся в логическую модель. Так Кейнс подчеркивает: «Если при азартных играх мы вынуждены всецело полагаться на случай, то в своей практической деятельности в экономике, политике и других сферах социальной жизни обладаем свободой выбора в принятии решений о будущем и поэтому несем ответственность за них» [цит. по: 5, С. 78].

Как же в данном случае могут развиваться теории решения и исследования риска? Ведь если произвести отказ от риска, в особенности в современных условиях, то это означало бы отказ и от рациональности [4, с. 144]. Но от какого риска и от какой рациональности могли бы мы отказаться?

В основу теорий решения положены представления о *сверхчеловеческих* способностях: полнота предпочтений, способность предвидеть будущее и сочетать все возможные вероятности и события и прочие, что, на самом деле, не расширяет, а заметно ограничивает человека. Количество расчетов, критериев и оценок бесконечно возрастают с уточнением тех или иных фактов; безграничная калькуляция и максимизация выгоды, представленные как основные ценности в принятии решения, заменяют иные, даже личностные ценности; сверхчеловеческие способности так и не появляются. Поэтому в теориях решения, что особенно актуально для теорий экономического и финансового характера, мы должны отказаться от «закрытой» рациональности (и от её рисков) и перейти к «открытой» рациональности, т.е. допускать рефлективное осознание и пересмотр самих когнитивных и ценностных предпосылок [3, С. 33]. «Для этого нужно выйти за пределы этих предпосылок. А это становится возможным в условиях критического диалога с носителями иных когнитивных и ценностных представлений. В случае познания – это дискуссии между разными теориями и исследовательскими программами. В случае практических действий – это коммуникация и критическое обсуждение имеющихся предпочтений у отдельных индивидов, социальных групп, разных культур. В результате этих дискуссий имеющиеся предпосылки развиваются и пересматриваются: как представления о мире и способах познания, так и индивидуальные предпочтения, отдельные ценностные представления. Сегодня в ситуации глобализации и интенсивного взаимодействия разных культур роль критической рефлексии и рационального диалога оказывается исключительной. Но критический диалог в качестве условия своей возможности предполагает свободу и равенство его участников и доверие друг к другу» [там же].

Если мы откажемся в теориях решения от сверхчеловеческих способностей и смиримся с человеческими, т.е. будем готовы к рефлективному осознанию, то мы сохраним рациональность как ценность культуры, а решение освободим от сверх-рисков. И тогда выбор человека может показаться простым и неделимым.

Список литературы:

1. Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия [1738] / Д. Бернулли // Вехи экономической мысли. – СПб. : Экономическая школа, 1993. – Вып.1. Теория потребительского поведения и спроса. – С. 11-27.

2. Елисеева Е.А. Финансовое усилие Homo economicus / Е.А. Елисеева // Идеи и идеалы. – 2011. – № 4 (10). – Т. 2. – С. 56-65.
3. Лекторский В.А. Рациональность как ценность культуры / В.А. Лекторский // Вопросы философии. – 2012. – № 5. – С. 26-34.
4. Луман Н. Понятие риска / Н. Луман // THESIS. – 1994. – Вып.5. – С. 135-160.
5. Рузавин Г.И. Философия и наука. Неопределенность, вероятность и прогноз / Г.И. Рузавин // Вопросы философии. – 2005. – №7. – С. 65-78.

© Елисеева Е.А., 2013

Л.М. Закирянова,
студента 3 курса экономико-математического факультета,
Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета,
г. Нефтекамск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕКАМСКОГО ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ – ФИЛИАЛ ГУП «БАШАВТОТРАНС» РБ

Использование трудовых ресурсов на предприятии необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда, так как оплата труда работников – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе.

Будучи основным источником дохода трудящихся, заработная плата является формой вознаграждения за труд и формой материального стимулирования их труда. Она направлена на вознаграждение работников за выполненную работу и на мотивацию достижения желаемого уровня производительности. Поэтому правильная организация заработной платы непосредственно влияет на темпы роста производительности труда, стимулирует повышение квалификации трудящихся.

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, и от нее в значительной мере зависит эффективность его работы, так как заработная плата является одним из важнейших стимулов в рациональном использовании рабочей силы, что подтверждает актуальность выбранной темы.

Целью данной работы является изучение организации оплаты труда в НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ.

Объектом исследования является НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ.

Предметом исследования является оплаты труда в НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ.

ГУП «Башавтотранс» учреждено в соответствии с Указом Президента РБ от 27 сентября 1997 года № УП-622.

ГУП «Башавтотранс» является коммерческой организацией, не наделенной правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. Предприятие находится в ведомственном подчинении Государственного комитета РБ по строительству, архитектуре и транспорту.

Нефтекамское ПАТП создано в целях удовлетворения общественных потребностей в результатах его деятельности и получения прибыли [1, с. 3].

В таблице 1 представлен анализ динамики показателей оплаты труда в НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ за 2009 – 2011 гг.

Таблица 1 – Анализ динамики показателей оплаты труда в НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ за 2009 – 2011 гг.

Наименование показателя	2009г.	2010г.	2011г.	Изменение		Темп роста, %	
				2010г. к 2009г.	2011г. к 2010г.	2010г. к 2009г.	2011г. к 2010г.
1. Годовой фонд оплаты труда персонала, тыс. руб.	84168	86210	138139	2042	51929	102,4	160,2
2. Среднесписочная численность персонала, чел.	668	668	724	0	56	100,0	108,4
3. Среднемесячная зарплата 1 работника, тыс.руб. (п.8/п.9/12)	10,500	10,755	15,900	0,25	5,15	102,4	147,8
4. Производительность труда, тыс. руб. (п.5/п.9)	387,16	392,96	856,18	5,81	463,22	101,5	217,9

Годовой фонд оплаты труда работников предприятия в 2011 году по сравнению с 2010 годом вырос на 60,2% и составил 138139 тыс. руб., в связи с чем была увеличена средняя заработная плата работников предприятия с 7075 руб. до 15900 руб., однако среднеотраслевой уровень – 16840 руб. достигнут не был.

Численность персонала в 2011г. по сравнению с 2010г. увеличилась на 56 человек и составила 724 человек, тогда как в 2010г. среднесписочная численность работников оставалась на уровне 2009г. Темп роста составил

8,4%. В то же время производительность труда в НПАТП была увеличена с 387,16 тыс. руб. в 2009г. до 856,18 тыс. руб. в 2011г. Темп роста составил 358,1%, что выше темпа роста заработной платы и является положительным моментов в деятельности предприятия.

Количество работающих пенсионеров в НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ в 2011 г. составляло 78 человек, количество женщин составляло 326 чел. По категориям персонала: руководители и специалисты – 58 человек; служащие – 5 человек; рабочие – 661 человек.

Структура рабочих:

а) ремонтно-вспомогательные – всего 152 чел., в том числе основной деятельности – 78 чел., вспомогательной – 21 чел., прочие – 53чел.

б) водители автомобилей – 318 чел., в том числе водители автобусов – 307 чел., водители грузовых а/м – 5 чел., водители легковых а/м – 6 чел.

в) кондукторы – 239 чел.

г) персонал неосновной деятельности – 15 чел.

Возрастные категории работников: до 30лет – 98 чел.; от 30 лет до 34 лет – 60 чел.; от 35 лет до 39 лет – 94 чел.; от 40 лет до 44 лет – 86 чел.; от 45 лет до 49 лет – 97 чел.; от 50 лет до 54 лет – 168 чел.; от 55 лет до 60 лет – 103 чел.; свыше 60 лет – 18 чел.

Выслугу лет в системе ГУП «Башавтотранс» РБ имеют: до 1 года – 147 чел.; от 1 – 3 лет – 92 чел.; от 3 – 5 лет – 75 чел.; от 5 – 10 лет – 128 чел.; от 10 – 15 лет – 109 чел.; от 15 – 25 лет – 76 чел.; свыше 25 лет – 97 чел.

В НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ разработан коллективный договор на период 2009-2011 гг. Настоящий коллективный договор является правовым актом, регулирующим социально-трудовые отношения на предприятии и заключенным между Работниками и Работодателем в соответствии с действующим законодательством РФ и РБ. [2, с. 4].

Заработная плата каждого Работника ГУП «Башавтотранс» РБ зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества, качества затраченного труда и состоит из должностного оклада (тарифной ставки, сдельного заработка), выплат стимулирующего и компенсационного характера.

Оплата труда Работников ГУП «Башавтотранс» РБ производится на основе единых тарифных ставок и должностных окладов и применяются две основные формы оплаты труда – повременная и сдельная.

Премии за производственные результаты деятельности начисляются на тарифную ставку (должностной оклад) с учетом доплат. В перечень доплат к тарифным ставкам и должностным окладам, на которые начисляются премии за основные результаты хозяйственной деятельности относится: за совмещение профессий (должностей); за расширение зон обслуживания или увеличение объема работ; за выполнение обязанностей

временно отсутствующего работника. Премия за производственные результаты деятельности начисляется за фактически отработанное время [2, с. 13].

Также в ГУП «Башавтотранс» предусмотрена выплата ежемесячных надбавок за выслугу лет работникам предприятия, которая производится дифференцированно в зависимости от стажа работы в системе ГУП «Башавтотранс» РБ в следующих размерах: при стаже работы от 5 до 10 лет размер надбавки в % к месячной тарифной ставке (окладу) составляет 10%; от 10 до 15 лет – составляет 20%; от 15 до 25 лет – составляет 30%; свыше 25 лет – составляет 40%.

На предприятии есть все виды доплат, предусмотренные законодательством РФ. Так, например, работа в выходной и нерабочий праздничный день оплачивается:

– сдельщикам – по двойным сдельным расценкам;

– Работникам, труд которых оплачивается по дневным и часовым ставкам – в размере двойной дневной или часовой ставки;

– Работникам, получающим месячный оклад – в размере не менее одинарной дневной или часовой ставки сверх оклада [2, с. 15].

По желанию Работника, работавшего в выходной или нерабочий праздничный день, ему может быть предоставлен другой день отдыха. В этом случае работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается в одинарном размере, а день отдыха оплате не подлежит.

Работникам предприятия выплачивать следующие доплаты и надбавки:

– Доплата за работу в ночное время оплачивается в размере 50% тарифной ставки. Ночным считается время с 22 часов до 6 часов;

– Доплата Работникам за работу по графику с разделением смены на две части – в размере не менее 30% тарифной ставки за отработанное в смену время;

– Доплата наставнику за стажировку в размере 25% тарифной ставки за время работы на линии со стажером;

– Надбавка за классность для водителя 2 класса – в размере 10% тарифной ставки, для водителя 1 класса – 25% тарифной ставки за все время работы в качестве водителя;

– Надбавка руководителям, специалистам и служащим за высокие достижения в труде или за выполнение особо важной работы на срок ее проведения устанавливается в размере до 50% должностного оклада.

Также есть районный коэффициент (Уральский коэффициент в размере 15%).

Оплату подготовительно-заключительного времени выплачивается водителям – 23 мин., кондукторам – 15 мин., в размере тарифной ставки [2, с. 17].

Выплата заработной платы на предприятии производится не реже чем каждые полмесяца в день, установленный правилами внутреннего трудового распорядка, в рабочее время, как правило, в месте выполнения работы в денежной форме в рублях, либо перечислением на счет в банке не позднее 10-го числа каждого месяца, а аванс не позднее 25-го числа каждого месяца. Расчет заработной платы ведется с использованием программы 1С: «Бухгалтерия».

Список литературы:

1. Устав НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ.
2. Коллективный договор НПАТП – филиал ГУП «Башавтотранс» РБ.

© Закирянова Л.М., 2013

УДК 320

Н.Ю. Зинькович,
преподаватель каф. ТиПК, МФПУ «Синергия»,
г. Москва, Российская Федерация

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОТКРЫТАЯ СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

Успешно развивающиеся компании все больше осознают взаимосвязь, существующую между проблемами сохранения окружающей среды, социальными и экономическими вопросами. Бизнес все яснее понимает невозможность найти решение этих проблем в одиночку.

В связи с этим бизнес начинает плодотворно взаимодействовать со стейкхолдерами, и данный процесс сотрудничества быстро превращается в жизненно важный инструмент для развития и для понимания того, что именно “устойчивое развитие” означает для компаний и как оно может создавать добавленную стоимость и увеличивать жизнеспособность их дела.

Стейкхолдеры чувствуют на себе последствия деятельности компании или могут в свою очередь как-то повлиять на нее.

Компания сожжет вовлекать их в определение своей миссии и ценностей, разработку новых продуктов и технологий производства, а также в поиск ответа на вопрос о том, какую ответственность она принимает на себя за последствия своих операций в долгосрочной перспективе.

Так кто же такие стейкхолдеры? Стейкхолдеры (заинтересованные стороны) – любая группа или отдельное лицо, которые могут влиять на организацию и ее деятельность или испытывают на себе ее воздействие.

Не существует общего списка стейкхолдеров для всех компаний или даже для одной компании. Но, тем не менее, как правило, стейкхолдеры могут включать следующие группы:

- Инвесторы/ акционеры/ члены
- Клиенты и потенциальные клиенты
- Поставщики/партнеры по бизнесу
- Служащие
- Правительство и регулирующие органы
- СМИ
- Профсоюзы
- Негосударственные организации и группы давления
- Местные сообщества
- Конкуренты/компании, сходные по масштабам и сфере
- Деятельности и т.д.

Взаимоотношения со стейкхолдерами – это не новое увлечение для компаний, а старый бизнес. Процесс общения с акционерами, клиентами, сотрудниками, деловыми партнерами и является взаимодействием со стейкхолдерами.

Существует ряд международных форматов, стандартов и кодексов, которые организации могут выбрать для управления процессом взаимодействия со стейкхолдерами. Цель этих стандартов состоит в том, чтобы улучшить способность организации к устойчивому развитию.

В частности, они включают «Руководство по отчетности об устойчивом развитии GRI» (касается правил составления и показателей отчетности), SA8000 (касается сертификации предприятий в области трудовых отношений), серию документов AA1000 (касается систематической подготовки социальных отчетов на базе диалога со стейкхолдерами)1 и модель управления качеством EFQM.

Серия AA1000 и особенно Стандарт AA1000 по взаимодействию со стейкхолдерами представляет собой руководство по использованию взаимодействия со стейкхолдерами для управления вопросами, имеющими существенную значимость и для бизнеса, и для заинтересованных сторон, а также по согласованию деятельности, направленной на взаимодействие со стейкхолдерами, с основной стратегией компании.

На национальном уровне различные организации выпустили свои руководства и стандарты, касающиеся социальной ответственности корпораций.

Так, например, в Великобритании это стандарт - SIGMA; в Австралии - AS8003; в Израиле - Стандарт SI 10000.

Общение со стейкхолдерами в компании должно превращаться в один из основных элементов корпоративного стратегического планирования.

Они все чаще заявляют, что имеют право на то, чтобы корпорации информировали их о своей деятельности и консультировались с ними, вовлекая в процесс принятия решений.

То есть, это означает важность вовлечения в процесс внутренних стейкхолдеров: специалистов в головном и региональных офисах, профессиональных союзов и менеджмента. Это необходимо для того, чтобы определить общий интерес и возможности для эффективного участия заинтересованных сторон в процессе.

Во многих развитых странах эти требования были отражены в законодательстве, предусматривающем обязательные консультации с заинтересованными сторонами при принятии решений, влекущих за собой значительные социальные и экологические последствия, например, решения о выборе места для размещения промышленного предприятия.

Эффективное и стратегически выверенное взаимодействие со стейкхолдерами может:

– Привести к более справедливому и устойчивому социальному развитию, предоставляя тем, кто имеет право быть услышанным, возможность стать участниками процесса принятия решений;

– Обеспечить лучшее управление рисками и репутацией;

– Позволяет объединить ресурсы (знания, кадры, деньги и технологии) для решения проблем и достижения целей, которые не могут быть достигнуты организацией в одиночку;

– Позволяет комплексно оценивать внешнюю среду бизнеса, включая развитие рынков и определение новых стратегических возможностей;

– Позволяет корпорациям получать от стейкхолдеров информацию, которая может привести к совершенствованию корпоративного продукта и корпоративных бизнес-процессов;

– Позволяет информировать, воспитывать, влиять на стейкхолдеров и на деловую среду с целью улучшения процесса принятия решений и осуществления действий, которые воздействуют и на компанию и на общество;

– Выстраивает доверие между компанией и ее стейкхолдерами.

Таким образом, напрашивается только один вывод: компании могут и должны выявлять, сотрудничать, вовлекать своих стейкхолдеров в процессы раскрутки и продвижения своего бизнеса; в процессы принятия управленческих решений; в процессы дальнейшего развития бизнеса.

Данное взаимодействие повысит уровень конкурентоспособности бизнеса, поможет минимизировать риски и будет являться некой гарантией будущего успеха компании.

© Зинькович Н.Ю., 2013

УДК 657.471

А.Х. Ибрагимова,
к.э.н., доц. кафедры «Бухгалтерский учет-1»
Дагестанского государственного института народного хозяйства,
г. Махачкала, Россия

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ «ПРОИЗВОДИТЬ ИЛИ ПОКУПАТЬ»

В системе управленческого учета сбор и обобщение информации, полезной для принятия руководством предприятия правильных управленческих решений, является одной из основных задач.

Процесс принятия решения должен начинаться с определения цели и миссии предприятия. От этого зависит отбор исходной управленческой информации и избранный алгоритм решения. Бухгалтерский управленческий учет обладает целым арсеналом приемов и методов, позволяющих обрабатывать и обобщать исходную информацию.

При принятии решения необходимо сравнивать ряд альтернативных вариантов и выбрать из них оптимальный.

При принятии решения учитываются только релевантные расходы и доходы, величина которых зависит от принимаемого решения.

Те расходы и доходы, величина которых не зависит от принимаемого решения, называются иррелевантными и не учитываются при принятии решения [1]. Поэтому релевантные затраты, анализируемые в процессе принятия решения, представляют собой будущий прирост денежной наличности. Их величина зависит от рассматриваемой альтернативы. При принятии решения, только будущие издержки являются релевантными, и только они берутся в расчет.

Определяя релевантность, можно обнаружить, что некоторые издержки релевантны в одном случае и иррелевантны в другом.

К примеру, стоимость основных материалов не будут релевантной, если фирма закупила эти материалы ранее, и они оказались ненужными. Если эти материалы не могут быть использованы для других целей, то их стоимость одинакова вне зависимости от выбранного варианта. В этом случае затраты на основные материалы не являются релевантными.

Определение релевантности издержек зависит от обстоятельств. Релевантные издержки - это будущие издержки, меняющиеся в зависимости от выбранного варианта. При определении релевантности затрат требуется выяснить, каким образом она влияет на принятие решения.

Бухгалтер должен быть осведомлен обо всех обстоятельствах, в которых принимается решение, и о последствиях принятия того или иного решения. Затем он должен приступить к отбору релевантной информации для представления руководству фирмы.

Будущий чистый прирост наличных средств предприятия, при полной загрузке производственных мощностей, может быть ограничен возможностью дальнейшего увеличения производства. К примеру, производство может сократиться из-за недостатка рабочих площадей, рабочей силы, материалов, рабочего оборудования, и т.д.

На любом предприятии может возникнуть вопрос: производить собственными силами или покупать на стороне комплектующие изделия.

При принятии решения должны учитываться как количественные, так и качественные факторы. К примеру, запчасти для ремонта, изготовленные собственными силами, уступают по качеству и долговечности покупным. Поэтому руководство принимает решение приобретать их на стороне.

Иногда причиной решения являются долгосрочные связи с поставщиками. Кроме вышеперечисленных факторов, при анализе ситуации следует учитывать простой мощностей. Содержание оборудования и производственных площадей требует определенных затрат на отопление и освещение помещений, профилактический ремонт; начисляется амортизация на оборудование и здания цехов. Это постоянные расходы. Принимая решениеснимать с производства комплектующие изделия или запасные части из-за того, что рынок предлагает более дешевые варианты, необходимо учесть, что постоянные затраты нерелевантны.

Давая определение релевантных затрат, необходимо исходить из того, что в короткий период фирма несет определенные затраты для обеспечения базовых действующих производственных мощностей. Поскольку эти затраты уже состоялись, они остаются неизменными в короткий период вне зависимости принимаемых в дальнейшем решений.

До тех пор пока в результате каждого конкретного решения, релевантные доходы превышают релевантные затраты, прибыль будет расти или убытки будут снижаться. Однако политика минимизации убытков может действовать только в течение короткого периода А за длительный период фирма должна приносить прибыль, если она желает сохранить свою деловую активность. Рассмотрим пример.

В калькуляции себестоимости показаны следующие затраты, формирующие себестоимость запчасти.

Таблица 1

Калькуляция себестоимости запчасти

Статья затрат	Себестоимость изготовления запчасти, руб.	
	Всего на 8000 ед.	Затраты на единицу
Основные материалы	8000	1
Зарплата производственных рабочих	64000	8
Переменные косвенные затраты	32000	4
Постоянные косвенные затраты	40000	5
Всего	144000	18

Поступило предложение покупать эту запчасть за 16 руб. Какое решение принять – производить или покупать?

Первоначальное сравнение себестоимости 18 руб. и цены 16 руб. говорит в пользу последней. Однако такое решение преждевременно. Для проведения сравнения нужно выбрать релевантные затраты из альтернативных вариантов. Нерелевантные затраты могут входить в расходы на обслуживание производства и управление, распределяемые между продукцией косвенным путем. Поэтому подробнее рассмотрим состав постоянных косвенных расходов (40000 руб.). Возможно часть из них - 20000 руб. представляют расходы, от которых нельзя избавиться при снятии с производства запчасти. К ним относится амортизация, налог на имущество, страховые платежи, зарплата администрации. В то же время 20000 руб. общих постоянных расходов можно сократить. Напомним, что релевантны только переменные расходы. В нашем примере, если запчасть будет покупаться, то 20000 руб. постоянных расходов все равно будут иметь место. Допустим, что оборудование простаивает в случае снятия заказа с производства. Тогда ситуация сложится следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Данные для принятия решения

Релевантные показатели	Общие затраты		Затраты на единицу	
	произвести	купить	произвести	купить
- Затраты на покупку		160000		16
- Основные материалы	8000		1	
- Заработная плата производственных рабочих	64000		8	
- Переменные косвенные расходы	32000		4	
- Постоянные косвенные расходы	20000		2,5	
Всего	124000	160000	15,5	16
Разница в пользу произвести	36000		0,5	

Если фирма обеспечит такое превышение, она будет иметь прибыль. Но в последующий период она не сможет функционировать, если будет игнорировать постоянные затраты, так как они представляют собой убытки. Для последующего периода все затраты являются релевантными, так как они в конечном счете могут быть изменены решением руководства о закрытии фирмы.

При анализе данной ситуации недостаточно ограничиться вопросом: «купить или произвести». Нужно оценить возможности использования освободившихся мощностей. Даже если цифры свидетельствуют в пользу покупки комплектующих изделий, они не являются решающими, так как мы еще должны проанализировать, что принесет простой или альтернативное использование высвободившегося оборудования.

Список литературы:

1.Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов -2 изд., доп. и пер. – М.:Омега–Л, Высш. шк., 2003. - 67 с.

© Ибрагимова А.Х. 2013

УДК 519.23

О.Е. Иванова,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Костромская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Кострома, Российская Федерация
М.А. Козлова,
к.т.н., доцент кафедры экономической кибернетики ,
Костромская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Кострома, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРИЗНАКОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Предприятия промышленности выступают важнейшим звеном народного хозяйства, оказывающих воздействие на уровень производительных сил общества. Создание современных информационных ресурсов, которые позволяют быстро и точно оценивать развитие организаций в промышленном секторе, предусматривают нововведения в различных сферах мониторинга их экономической эффективности. Чтобы

получить информацию о развитии отдельных видов экономической деятельности промышленного сектора экономики России, в их составе необходимо выделить несколько групп. При этом нами в качестве группировочного признака использовалась производительность труда, как одна из важнейших характеристик, отражающая прогрессивность способа производства. С помощью проведенной группировки видов экономической деятельности промышленного сектора России мы выделили общие черты, характерные для всех единиц изучаемой совокупности, рассчитали сводные показатели по группам в части эффективности отраслей и выявили различия (таблица 1).

Таблица 1 – Эффективность отраслей российской промышленности по итогам 2011 года по группам

Средний показатель	I группа	II группа	III группа
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг, %	6,2	15,3	18,8
Производительность труда, тыс.руб./чел.	586,0	1 408,5	8 600,3
Доля прибыльных организаций, %	68,5	70,7	66,4
Темпы роста прибыли в 2011 г. к 2010 г., %	120,0	126,5	117,7
Темпы роста оборота в 2011 г. к 2010 г., %	121,0	127,2	128,1
Сумма затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг), млрд. руб.	174,3	1 230,1	3 586,6

Среди ВЭД промышленного сектора России по производительности труда нами выделены 3 группы:

1 группа – интервал от 339,34 тыс. руб./чел. до 1 000 тыс. руб./чел. включительно: «Текстильное и швейное производство», «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви», «Обработка древесины и производство изделий из дерева», «Прочие производства».

2 группа – интервал от 1 000,10 тыс. руб./чел. до 2 000 тыс. руб./чел. включительно: «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», «Целлюлозно - бумажное производство: издательская и полиграфическая деятельность», «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов», «Производство резиновых и пластмассовых изделий», «Производство машин и оборудования», «Производство транспортных средств и оборудования», «Добыча полезных - ископаемых, кроме топливно – энергетических», «Производство пищевых продуктов, включая напитки и табаки».

3 группа – интервал от 2 000,10 тыс. руб./чел. до 28 833,79 тыс. руб./чел. включительно: «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «Химическое производство», «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий», «Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых», «Производство кокса и нефтепродуктов».

В разрезе видов экономической деятельности промышленного сектора России наблюдается существенная дифференциация по эффективности отраслей российской промышленности в разрезе групп. Так, например, соотношение 1 группы с 3 группой по средней рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг составляет 12,6%; по средней производительности труда – 14,68 раза; по среднему темпу роста оборота – 7,1%; по средней сумме затрат на производство и продажу продукции (работ, услуг) – 20,58 раза. Исходя из этого можно утверждать, что ВЭД российского промышленного сектора входящие в I группу, характеризуются как малоэффективные отрасли промышленности. Самыми крупными, прибыльными и высокозатратными ВЭД промышленности России выступают экономические организации, входящие в III группу [2].

Для выявления дополнительного состава групп нами применялся кластерный анализ. Результатом кластерного анализа является разбиение имеющихся в исходной выборке объектов на некоторое количество кластеров. Каждый кластер включает один или более объектов, которые характеризуются определенными признаками. По данным о структуре затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) и алгоритму кластерного анализа нами была проведена классификация объектов иерархическим методом (древовидная кластеризация). В качестве расстояния между объектами принималось «обычное Евклидово расстояние», а расстояние между кластерами измерялось по методу одиночной связи «принцип ближайшего соседа» [1]. На основе построенной дендрограммы, можно выделить 4 группы кластеров по структуре затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг):

1 кластер состоит из «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака»; « Текстильное и швейное производство»; «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви»; «Обработка древесины и производство изделий из дерева»; «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность»; «Химическое производство»;

«Производство резиновых и пластмассовых изделий»; « Производство прочих неметаллических минеральных продуктов»; « Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий»; «Производство машин и оборудования»; «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования»; «Производство транспортных средств и оборудования»; «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»;

2 кластер – «Добыча полезных - ископаемых, кроме топливно – энергетических»;

3 кластер – «Производство кокса и нефтепродуктов»;

4 кластер – «Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых».

Для более наглядного представления об эффективности отраслей российской промышленности необходимо провести сравнение кластеров между собой (таблица 2).

Таблица 2 – Эффективность отраслей российской промышленности по итогам 2011 года по кластерам

Показатель	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг, %	9,3	64,6	21,9	27,5
Производительность труда, тыс.руб./чел.	2 248,8	3 304,8	53 408,6	12 361,7
Доля прибыльных организаций, %	69,8	63,5	71,2	61,9
Темпы роста прибыли в 2011 г. к 2010 г., %	118,4	159,6	126,4	134,7
Темпы роста оборота в 2011 г. к 2010 г., %	124,4	133,2	138,9	132,2
Сумма затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг), млрд. руб.	1 376,0	701,0	3 816,0	5 206,0

Низкой эффективностью производства отличается 1-ый кластер, который имеет невысокие значения по всем показателям, отличным в разы от других групп кластеров. Для ВЭД «Добыча полезных - ископаемых, кроме топливно – энергетических», входящий во 2-ый кластер, по итогам 2011 года характерно наибольшие уровень рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг, а также темпы роста прибыли; низкая производительность труда; темпы роста оборота выше среднего значения в целом по выделенным кластерам на 1%. Средний уровень эффективности имеет ВЭД «Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых», входящий в 4-ый кластер, однако в связи с наибольшей долей материальных и прочих затрат, он является высокозатратным из всех выделенных кластеров. Наибольшей эффективностью среди видов экономической деятельности промышленного сектора Росси обладает 3-ий кластер, который представлен производством кокса и нефтепродуктов. Наличие высокого уровня производительности труда, доли прибыльных организаций, темпов роста оборота – характеризует данную группу [2].

Таким образом, выявление системообразующих признаков на основе методологических инструментариев, применение современных информационных технологий, позволит сформировать ясное представление для оценки эффективности деятельности экономических организаций и обеспечить их конкурентоспособность.

Список литературы:

1. Буреева Н.Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA»: учебно – методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавания математики и механики». – Нижний Новгород, 2007 . -112 с.
2. Промышленность России. 2012: Стат.сб. / Росстат – М., 2012. – 445 с.

© Иванова О.Е., Козлова М.А., 2013

УКД 336

М.Б. Ионина,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента,
ЧОУ «Омская юридическая академия»,
г. Омск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В РАМКАХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Современная концепция управления организацией построена на тотальном управлении качеством всеми основными функциональными направлениями деятельности. Это необходимое условия в условиях жесткой конкуренции. Именно для такого управления возникает необходимость в стандартизации процессов. Все большее число российских предприятий на практике убеждаются в необходимости стандартизации этих систем управления и в частности системы управления персоналом.

В этом плане, видимо, не стоит изобретать велосипед, а целесообразно воспользоваться апробированной во всем мире системой менеджмента качества по международному стандарту (МС) ИСО 9001:2000. Она является универсальной системой управления, выстраивающей все бизнес-процессы с целью их оптимизации и достижения максимального уровня конкурентоспособности предприятия.

Формирование “конструкции” системы управления персоналом предприятия на базе МС ИСО 9001:2000 следует начать с выделения:

- наиболее типичных составляющих данной системы;
- возможности и направления их стандартизации;
- результативности этого процесса.

В производстве стандарты существуют на протяжении многих лет. В менеджменте разработана система сбалансированных показателей. Финансовые руководители могут ориентироваться на GAAP, директора по качеству - на ISO, разработчики программных продуктов - на RUP, UML и пр. Но в управлении персоналом мы подобной картины не наблюдаем.

Зачем нужна стандартизация персонал системы?

В современной России примерно 80% предприятий являются частными. Это значит, что от того, как предприятие работает, какова его эффективность, во многом зависит качество выпускаемой продукции и/или предоставляемых услуг, их себестоимость, а в итоге – конкурентоспособность всего бизнеса. В данном отношении важно понять, что персонал-система (система управления персоналом, система человеческих ресурсов, кадровая система) является ведущей на предприятии любой формы собственности. На любом предприятии в том или ином виде имеется система управления персоналом или персонал-система. Позволяет понять фактическое состояние и дать оценку этой системы аудит и анализ всех системообразующих функций управления персоналом: планирование персонала, подбор персонала, адаптация персонала, оценка персонала, мотивация персонала, организация труда и нормирование, материальное стимулирование, развитие и обучение персонала, регулирование морально-психологического климата (корпоративная культура), высвобождение персонала, трудовые перемещения персонала, кадровое администрирование.

Эти основные составляющие и соответствующие внутренние системы, которые входят в персонал-систему и подлежат стандартизации по МС ИСО 9001:2000. Прежде чем говорить о стандартизации, обратимся к стандарту ИСО 9001:2000. В нем есть несколько моментов, прямо или косвенно влияющих на строение и содержание персонал-системы предприятия (организации):

I. Система менеджмента качества (СМК) по МС ИСО 9001:2000 базируется на восьми принципах качества, которые перестраивают всю систему управления. Что это за принципы?

«Ориентация на потребителя» означает, что вся работа организации строится, исходя из признания зависимости от потребителей, на основе анализа текущих и будущих их потребностей. «Лидерство руководителя» означает стремление руководителя к неформальному лидерству, своей деятельностью руководитель должен демонстрировать приверженность к эффективности и др.

Создаваемая система управления, на основе этих восьми принципов СМК является сбалансированной системой эффективного управления. В эту систему великолепно вписывается и *персонал-система*. Практически все принципы качества имеют непосредственное отношение к персонал-системе.

II. При разработке и внедрении СМК организация должна:

а) определить процессы, необходимые для СМК;

б) определить последовательность и взаимодействие этих процессов;

в) определить критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности;

г) обеспечить наличие ресурсов и информации для поддержки этих процессов;

д) осуществлять мониторинг, измерение и анализ этих процессов;

е) принимать меры для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения этих процессов;

III. Что касается непосредственно человеческих ресурсов, МС ИСО 9001:2000 требует:

а) определить необходимую компетентность для персонала, выполняющего работу, которая влияет на качество продукции;

б) обеспечить подготовку или предпринять другие действия с целью удовлетворения этих потребностей;

в) оценивать результативность предпринятых мер;

г) обеспечивать осведомленность своего персонала об актуальности и важности его деятельности и достижении целей организации в области качества.

Исходя из указанных трех моментов, и нужно строить персонал-систему предприятия. Основной тезис состоит в том, что служба управления персоналом является субъектом рынка. А если говорить языком рынка, потребителями у службы управления по персоналу на предприятии являются должностные лица и структурные подразделения, испытывающие сложности с работниками (неспециализированные субъекты управления персоналом), а поставщиками могут быть:

а) другие подразделения и учебный центр (внутренние поставщики);

б) кадровые агентства и обучающие организации (внешние поставщики). Кадровой службе нужно позиционировать себя на предприятии как на рынке. А для того чтобы правильно себя позиционировать, необходимо адекватно себя оценивать. Стандартизация как раз и позволяет это сделать**.**

Алгоритм действий при стандартизации системы управления персоналом:

- во-первых, необходимо провести анализ фактического состояния по каждой составляющей системе. Для этого от специалистов, связанных с управлением персоналом, требуются соответствующие навыки и умения;

- во-вторых, следует оценить полученные данные на предмет достоинств и недостатков каждой системы (сделать аудит персонал-системы). Основная задача аудита - ответить на вопрос максимально ли

нацелена каждая составляющая функция системы управления персоналом (СУП) на выполнение стратегических целей организации;

- в-третьих, определить меры по улучшению этих систем, разработать стандарты;

- в-четвертых, разработать регламенты, т.е. документально закрепить стандарты, внеся соответствующие коррективы в СУП;

- в пятых, пройти сертификацию системы управления персоналом (как часть системы менеджмента качества), что подтвердит ее соответствие международному стандарту.

© Ионина М.Б., 2013

УДК 657.9

Л.Е. Каспин,
магистрант института экономики и финансов,
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
г. Казань, Российская Федерация

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – ПЛАТФОРМА ДЛЯ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНИРУЮЩИМИ КОМЕРЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

По данным агентства инвестиционного развития РТ (АИР РТ), в 2012 году в Татарстан было привлечено 735 миллионов долларов иностранных инвестиций, в том числе 570 миллионов в виде прямых инвестиций.

Ежегодный рейтинг трехсот крупнейших компаний Татарстана, проведенный аналитическим центром "БИЗНЕС Online"[1] показал, что в республике Татарстан в настоящее время успешно функционируют много динамично развивающихся предприятий, среди которых – "Татнефтехиминвестхолдинг", "Ак Барс Холдинг", миндортранс РТ и целый ряд других компаний, в управлении которых сосредоточены предприятия химической, судостроительной, приборостроительной и пищевой промышленности, а также агропромышленные фирмы, авиакомпания и культурно - развлекательные заведения. Топ-300 «БИЗНЕС Online» выяснил, что, например, консолидированная выручка группы "Татнефть", равна половине ВРП республики. ОАО «ТАИФ-НК», Группа КАМАЗ, ОАО «Казаньоргсинтез» вошли в так называемый «клуб стомиллиардников» и т.д. Имея в республике такой мощный потенциал, руководство **АИР РТ поставило перед собой задачу увеличить** в ближайшее время объем

привлечения иностранных инвестиций в республику до одного миллиарда долларов. Одной из основных проблем при привлечении таких крупных инвестиций, в настоящее время, является отсутствие у предприятий достаточно прозрачной финансовой отчетности, принятой на международном уровне. Изучение открыто представляемых годовых финансовых отчетов ряда республиканских предприятий, показало, что во многих случаях они не отражают целостную картину состояния дел даже успешно функционирующих организаций, так как в основном содержали сведения о результатах деятельности предприятия за прошедший год. Традиционно информация о социальной и экологической деятельности в них освещается по принципу, что планировалось сделать и на основании каких «непреодолимых причин» эти цели не были достигнуты. Таким образом, в некоторых случаях складывалась ситуация, когда инвесторы теряли веру в возможность получения объективной информации о целостной картине состояния дел предприятия, а это в свою очередь серьёзным образом затрудняло им возможность оценить свои потенциальные риски.

Ответом на сложившуюся ситуацию в современной мировой практике годовой отчетности становится интегрированная отчетность (ИО) [2]. Основной аспект ИО заключается в идее создания условий для длительного и устойчивого развития функционирующего предприятия. Важно отметить, что именно концепция устойчивого развития успешно функционирующего предприятия становится доминантой XXI века, и это понятно, так как успешное развитие общественно значимых организаций возможно только в стабильном и здоровом обществе, а такое общество может существовать только при наличии в нем устойчиво развивающихся общественно значимых организаций. В целом, ИО должна комплексно раскрывать проблему долгосрочного развития предприятия, работу действующих на предприятии бизнес - моделей, а также финансово-экономическую и производственную информацию по основным видам деятельности организации, т.е. отражать экономическое, экологическое и социальное влияние предприятия на регион своего присутствия и наоборот. В тоже время, интегрированный отчет, это своего рода способ единого ответа компании на запросы основных стейкхолдеров и на требования регулирующих органов. Интегрированная отчетность должна содержать в себе в исчерпывающем объеме всю существенную информацию, которая может заинтересовать ключевые заинтересованные стороны. Важно отметить, что в ИО кроме информации о результатах деятельности за отчетный период, необходимо раскрыть информацию о деятельности менеджмента, т.е. как происходит управление результативностью. К одному из непростых требований, содержащихся в ИО, помимо сообщения о достижениях и позитивных результатах деятельности организации,

требуется предоставить исчерпывающую информацию о существующих проблемах в работе предприятия и о способах их устранения.

Целью данного исследования являлось изучение представляемой ИО иностранными и российскими предприятиями, их сопоставление и выявление типичных недостатков при раскрытии финансовой отчетности. Теоретическая, методическая и информационная база исследования основывалась на трудах отечественных и зарубежных ученых в области финансового (бухгалтерского) учета и управленческого учета. Информационной базой исследования послужили периодические издания, нормативные государственные акты, стандарты и положения различных систем учета (МСФО, ОПБУ США, РСБУ), результаты исследований, проведенные ведущими аналитическими организациями, а также финансовая отчетность ряда крупнейших российских и иностранных предприятий представленных в Интернете. Нами проведен анализ интегрированных годовых отчетов за 2011 год финской компании FORTUM [3], шведской ELECTROLUX [4], французской AIR LIQUIDE [5], немецкой компании BASF[6], а также отчетов российских компаний ГК «Росатом» [7], ОАО «ПО «Электрохимический завод», ОАО «Атомэнергопроект», «Татнефть» и других.

Выводы. К сожалению, даже лучшие интегрированные отчеты российских предприятий оказываются только в конце рейтингового списка годовых отчетов ведущих иностранных компаний [8]. Это связано с тем, что в отечественных компаниях недостаточно полно раскрывается макроэкономическая ситуация и отсутствует ее привязка непосредственно к бизнесу предприятия. Следует отметить некорректные формулировки ключевых положений стратегии, не учитывающих специфику деятельности организаций. Слабым местом остается описание системы риск-менеджмента при раскрытии критерия «Деятельность по созданию стоимости». В критерии «Устойчивое развитие» в большинстве годовых отчетов дается только некоторое формальное описание. Считаем, что качественное формирование годовой ИО ведущих предприятий республики Татарстан, безусловно, обеспечит соответствующему руководству более глубокое понимание стратегии деятельности своих организаций, предоставит инвесторам и всем заинтересованным сторонам понимание о реальном функционировании этих предприятий, позволит отечественным предприятиям соответствовать потребностям зарождающейся глобальной экономической модели, основанной на принципах устойчивого развития.

Список литературы:

1. http://www.business-gazeta.ru/article/72040/.

2. http://www.theiirc.org/the-integrated-reporting-discussion-paper/ Discussion Paper “Towards Integrated Reporting – Communicating Value in the 21st Century”.

3. http://www.fortum.com/en/investors/financial-information/annual-reports/pages/default.aspx.
4. http://group.electrolux.com/en/electrolux-annual-report-2011-12979.
5. http://www.airliquide.com/en/investors/annual-report.htm.
6. http://www.basf.com/group/corporate/en/investor-relations/news-publications/reports/index.
7. www.rosatom.ru, политика ГК «Росатом» в области публичной отчетности.
8. http://www.reportwatch.net/home/ranking/.

© Каспин Л.Е., 2013

А.Е. Кляйн,
ассистент кафедры Менеджмента и маркетинга,
АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса»,
г. Владимир, Российская Федерация
А.В. Плотников,
аспирант 1 курса,
АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса»,
г. Владимир, Российская Федерация

БИЗНЕС В СЕТИ: БЫСТРЕЕ И БОЛЬШЕ

Индустрия интернет-маркетинга сегодня одна из самых мощно развивающихся ниш Рунета. Это направление не менее перспективно, чем ниши социальных сетей, мобильной разработки или облачных сервисов. Отметим, что в интернет-маркетинге никогда не стоял вопрос монетизации и инвестиций. Это изначально отрасль, ориентированная на деньги. Более того, это одно из немногих направлений деятельности в Рунете, куда можно приходить без инвестиций, начиная только со знаний, умений и способности их продать.

На сегодняшний день Интернет-маркетинг выполняет функции коммуникации и представляет возможность заключения сделок, выполнение покупок и совершение платежей. Это придает ему черты всемирного электронного рынка. Интернет совместил в себе гипермедийную природу, возможность создания персонального взаимодействия и интерактивный характер коммуникации. Интернет-маркетинг позволяет владельцам корпоративных веб-ресурсов продвигать свой сайт в Интернете и, раскручивая, таким образом, торговую марку своего предприятия, извлекать, применяя сетевые технологии дополнительную прибыль [4, с. 17].

Рынок в сети является средством массового действия на потребителей, которые имеют постоянную возможность вести коммуникацию с компанией. В свою очередь, для фирмы преимуществом Интернет-маркетинга является снижение затрат на содержание сотрудников, сокращение времени на поиск партнеров, принятие решений, заключение сделок, разработку новейшей продукции. Информация в Интернете доступна в любое время суток и соответственно коммуникативные характеристики, обладающие высокой гибкостью, позволяют с легкостью производить конфигурации представленной информации, и, тем самым, поддерживать ее актуальность без задержки времени и расходов на распределение, а также увеличение прибыли.

Рис. 1 Основные направления Интернет-маркетинга [1]

Активное использование инструментов Интернет-маркетинга привело к тому, что вся работа в сети ориентирована на достижение ключевых целей маркетинговой деятельности компании - рост клиентской базы, повышение продаж и прибыльности бизнеса. Посредством Интернет они не только привлекают посетителей на сайты, используя для этого элементы интернет рекламы, но и системно занимаются PR-деятельностью, управляют имиджем собственных брендов в сети, проводят исследование потребителей и тестируют новые продукты, добиваются повышения лояльности сетевой аудитории.

В современных условиях для успешной маркетинговой деятельности крайне важна эффективная связь с покупателями, поставщиками, агентами и дистрибьюторами. Интернет обеспечивает

различные инструментальные средства для улучшения и обеспечения связи с партнерами в сети фирмы, включая электронную почту (e-mail); электронные доски объявлений, социальные сети и т.д. Для поддержания деловой связи можно воспользоваться разными услугами через Интернет.

Развитие форм электронной коммерции компаний в нашей стране прошло значительный эволюционный путь. И на его протяжении она превратилась из небольшого и малозначимого придатка для основного бизнеса в отдельное, огромное, прибыльное и самоокупаемое бизнес-направление. Сейчас можно смело сказать, что компании, которые первыми осознали весь потенциал развития бизнеса в Интернете, стали более конкурентоспособными и опередили своих консервативных конкурентов.

Потенциал для развития электронного бизнеса у нас в стране просто огромен, при этом он не реализован даже наполовину. Для примера, российский рынок электронной торговли в 2011 году составил 310 млрд. руб., в то время, как мировой рынок e-commerce в 2011 году составил 961 млрд. дол. США [6].

Электронная коммерция является одной из наиболее перспективных форм развития Интернет - бизнеса, которая осуществляется посредством Интернет - магазинов и Интернет – порталов. В России наиболее перспективными видами товаров и услуг, которые активно продаются в сети, являются электронные билеты на транспорт и различные мероприятия, одежда и обувь, бытовая техника для дома, портативная техника и электроника, книги и товары для детей.

В сегодняшних жёстких условиях конкуренции, грамотное построение политики компании в сфере донесения информации до потенциальных клиентов, играет немало важную роль в том, насколько компания будет успешна по сравнению с ее конкурентами. Именно поэтому большинство компаний сегодня обратили свой взгляд на социальные сети, которые дают ряд преимуществ в видении бизнеса. Какие же преимущества компаниям дает ведение корпоративной странички в социальных сетях?

Во-первых, это привлечение новых клиентов. Социальные сети с каждым годом пользуются все большей популярностью, привлекая уже не только школьников и студентов, но и людей старших возрастов, с более высокой платёжеспособностью. Ведение корпоративной странички по сравнению с традиционными видами интернет рекламы дает такое преимущество как более полная информативность. Она одновременно объедение в себе все остальные виды рекламы, которые дополняют друг друга.

Во-вторых, общение с потенциальным клиентом в режиме реального времени. Данный вид общения является бесспорно еще одним плюсом в ведении корпоративной странички в социальных сетях для любой компании. Любому клиенту будет приятно получить быструю консультацию по интересующему его вопросу, почитать отзывы других людей, узнать

мнения уже существующих клиентов, что так же положительно влияет на имидж компании.

По данным исследования одной из крупнейших аудиторских компаний PricewaterhouseCoopers, 26% россиян уже сегодня готовы использовать социальные сети как основной источник получения и обмена информацией об интересующих их товарах и услугах. А в некоторых западных странах трафик с социальной сети Facebook превышает аналогичный трафик с Google [5].

По оценкам аналитиков, объем мирового рынка e-commerce в 2013 году превысит 1,1 трлн. дол. США, а в России он составит больше 18 млрд. дол. США. Среди основных факторов, определяющих огромный потенциал развития Интернет бизнеса в России, является растущая аудитория Интернет - пользователей, более высокая конкурентоспособность формата электронной торговли по сравнению с традиционными форматами, а также развитие и совершенствование системы электронных платежей.

Бизнес в сети интернет - это единственная возможность для многих, если не стать финансово независимым, то, хотя бы, получить дополнительный источник дохода, а там и до больших денег рукой подать.

В настоящее время бизнес в сети интернет - это многомиллиардный оборот денежных средств и этот оборот растет с каждым годом все больше потому, что с каждым днем в этот бизнес приходит все больше людей. Почему так происходит? Да потому, что он доступен для всех, он не требует больших вложений, инвестирование средств в развитие можно осуществлять по мере поступления доходов. Постоянное развитие мощных маркетинговых инструментов позволяет зарабатывать быстрее и больше.

Список литературы:

1. Большакова Ю.С. Интернет как инструмент маркетинга // Современные научные исследования и инновации – октябрь, 2012 [Электронный ресурс] http://web.snauka.ru/issues/2012/10/18176

2. Дик В.В., Лужецкий М.Г., Родионов А.Э. Электронная коммерция / Московская финансово-промышленная академия. - М.:, 2005, - 376 с.

3. Интеллект-карты для бизнеса: Тони Бьюзен при участии Криса Гриффитса - Москва, Попурри, 2011 г.- 320 с

4. Холмоговор В. // Интернет- маркетинг. Краткий курс. 2-е издание. - СПб.: Питер, 2002. - С. 17

5. Роль социальных сетей в развитии бизнеса [Электронный ресурс] http://1webcent.ru/rol-socialnyh-setej-v-razvitii-biznesa/

6. «Media Empire Group» Развитие и перспективы Интернет-бизнеса – декабрь, 2012 [Электронный ресурс] http://mediaempire.ru/razvitie-i-perspektivy-internet-biznesa.

© Кляйн А.Е., Плотников А.В.,2013

УДК 336

О.В. Кожемякина,
студентка 4 курса факультета технологии
и профессионально-педагогического образования,
Алтайская государственная академия имени В.М. Шукшина,
г. Бийск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАСПОРТА СМОЛЕНСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Актуальность темы исследования обусловлена нарастающей необходимостью решения теоретических и практических задач, связанных с повышением инвестиционной активности региональной экономики [2]. В связи с этим разработан инвестиционный паспорт Смоленского района. Предназначение инвестиционного паспорта – рассказать потенциальным инвесторам о реальных возможностях и условиях для инвестирования, созданных в районе.

Предпосылки развития района заложены его географическим положением - район находится на пересечении важных автомобильных и железнодорожных транспортных потоков; кроме того, район богат сырьевыми ресурсами и инвестиционными площадками для размещения производственных и социальных объектов. Инвестиционная стратегия района направлена на создание на территории муниципального образования благоприятных условий для обеспечения инвестиционной деятельности. Эти условия представляются как совокупность методологических, организационных, правовых, управленческих решений, мероприятий и согласованных действий областных органов государственного управления, органов местного самоуправления, ряда других заинтересованных организаций, направленных на достижение главной цели инвестиционной политики района – повышение уровня жизни местного населения [1, с. 87].

Цель заключается в создании инвестиционного паспорта Смоленского района для разработки эффективного управления инвестиционной привлекательности района.

Данная цель обуславливает постановку и решение следующих задач: раскрыть сущность понятия инвестиционной привлекательности Алтайского края; проанализировать текущее состояние и динамику социально-экономического развития Смоленского района; выявить перспективы развития Смоленского района.

Смоленский район - один из самых живописных уголков предгорной зоны Алтая. Научные исследования показали, что территория Смоленского и соседних Алтайского и Солонешенского районов обладает наилучшими климатическими условиями в сибирской части страны и относится к лечебно-

оздоровительной местности краевого значения. Здесь возможно развитие туризма [4, с. 5].

В ходе исследования, рассмотрев основы инвестиционной привлекательности Алтайского края можно сказать, что Смоленский район обладает предрасположенностью к развитию инвестиционной деятельности, так как имеет ряд преимуществ: район и райцентр соединены с городами Барнаул-Бийск-Белокуриха трассой федерального значения; на территории Смоленского района имеются полезные ископаемые, относящиеся к разряду строительных материалов, имеются запасы радоновых вод; основное направление экономики – сельское хозяйство.

В ходе исследования мною разработана комплексная программа социально-экономического развития муниципального образования Смоленский район на период до 2017 года, которая определяет миссию следующим образом – содействие превращению Смоленского района в конкурентоспособный, процветающий и удобный для жителей район с растущей экономикой, обеспечивающей постоянный рост качества жизни.

Основная цель программы инвестиционного развития Смоленского района на 2013-2017 годы – «Смоленский район - территория, комфортная для жизни населения и посещения гостей, благоприятная для развития бизнеса и вложения инвестиций».

Этапы реализации программы инвестиционного развития, то есть достижения долгосрочных целей:

I этап: 2013 – 2014 годы – этап аккумуляции потенциала и качественный прорыв. Необходимые изменения в структуре производства должны происходить в основном на рубеже 2013–2014 годов при реализации инновационно-активного сценария развития, опирающегося на программный подход к инвестиционным и инновационным проектам, а также на реализацию комплекса регулирующих мер по повышению конкурентоспособности и темпов роста отдельных ведущих секторов экономики.

II этап: 2014-2017 годы - этап устойчивого развития. На этом этапе будут заложены тенденции развития европейских стран, в которых упор делается на образование и здоровье населения, развитие науки, возможности раскрытия творческих способностей человека, способность генерировать высокую инновационную активность.

Программа инвестиционного развития Смоленского района на 2013 – 2017 годы достигает своей основной цели путем решения следующих основных задач:

- Укрепление и сохранение здоровья населения, предупреждение преждевременной смертности и инвалидности за счет повышения доступности и качества предоставляемых медицинских услуг.

- Сохранение и развитие культурного потенциала района, создание оптимальных материальных и организационных условий для обеспечения населения услугами организаций культуры.

- Формирование эффективного, динамично развивающегося промышленного производства на базе имеющегося производственного, ресурсного и трудового потенциала Смоленского района для повышения налогооблагаемой базы и создания дополнительных рабочих мест и др.

В ходе реализации программы планируется: повысить инвестиционную привлекательность территории района за счет улучшения состояния сельского хозяйства, промышленности и инфраструктуры; улучшить ситуацию в социальной сфере района, как за счет модернизации, так и за счет проведения мероприятий по оптимизации бюджетной сферы; продолжить реализацию федеральных, региональных и муниципальных целевых программ, приоритетных национальных проектов.

Общее руководство реализацией программы осуществляется главой Смоленского района.

Текущее руководство возлагается на заместителя главы района по экономическим вопросам. В его функции входит:

– контроль за выполнением программных мероприятий; мониторинг реализации Программы;

– обеспечение представительства программных мероприятий Смоленского района в составе федеральных и региональных целевых программ, приоритетных национальных проектах; информационное сопровождение реализации программы и др.

Главным инструментом управления реализацией программы является мониторинг, осуществляемый на основании системы индикаторов социально-экономического развития района.

Реализация инвестиционной программы заключается в поэтапном продвижении к поставленным целям путем выполнения программных мероприятий. Программа считается полностью реализованной при достижении основной заявленной цели.

Список литературы:

1. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики [Текст]: учебник для студентов вузов / А.Г. Гранберг. - М.: Высшая школа экономики, 2009. - 493 с.

2. Закон Алтайскою края «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае» От 08.11.2007 №113-ЗС.

3. Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые – М.: Инвестиции, инновации Сибири, 2012. – Режим доступа http://www.sibarea.ru/investment/investment_law/id/14/numpage/4.

4. Папин, М.П. Смоленский район: [Текст]: очерки истории / М.П. Папин. – Барнаул: ОАО «Алтайский полиграфический комбинат, 2008. – 469 с.

© Кожемякина О.В., 2013

УДК 368

Е.В. Козлова,
к.э.н., доцент кафедры теории риска и страхования
Хабаровской государственной академии экономики и права,
г. Хабаровск, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В период мирового финансово-экономического кризиса критически важной стала проблема устойчивости финансовых институтов. События последних лет на страховом рынке показали важность внедрения в деятельность страховой компании комплексной системы риск-менеджмента.

В общем смысле риск-менеджмент представляет собой систему по выявлению, оценке и управлению рисками.

В настоящее время страховые компании в добровольном порядке могут организовывать службы риск-менеджмента в своих компаниях. Однако с течением времени и усилением пруденциального надзора, а также переходом на новые стандарты оценки платёжеспособности, отдел риск-менеджмента станет важнейшим структурным подразделением.

25 ноября 2009 г. Европейским парламентом и советом была принята новая директива относительно платежеспособности страховых компаний «Solvency II», окончательно вступающая в силу 1 января 2013 г. (ст. 129 Директивы Европейского парламента и Совета №2009/138/ЕС от 25 ноября 2009 г.).

Цель этого проекта состоит в том, чтобы страховые компании начали применять систему оценки своей платежеспособности, основанную на анализе и расчете всей совокупности возможных рисков, улучшая таким образом систему их управления. Новые правила потребуют от страховщиков количественного расчёта рисков и предоставления надзорным органам подробных отчётов о применяемой компанией методике оценки рисков, системы их контроля и управления.

Согласно стандарту Solvency II, риск-менеджмент будет включать в себя оценку рисков, возникающих в сфере андеррайтинга и страховых

резервов, активов и обязательств компании, инвестиций и прочих аналогичных обязательств, ликвидности, операционный риск-менеджмент, риск перестрахования и другие технические риски.

Поэтому уже сейчас руководству российских страховых компаний следует продумывать каким образом необходимо формировать эффективную и оптимальную систему риск-менеджмента.

Риск-менеджмент в страховой организации включает в себя следующие этапы:

1 этап. Выявление рисков, которое предусматривает идентификацию рисков по сферам их возникновения (внутренние и внешние).

Если брать во внимание Solvency II, то основными рисками для страховщика являются: риски андеррайтинга по страхованию жизни, здоровья и non-life страхования; рыночный, кредитный и операционный риски.

2 этап. Оценка рисков. Оценка рисков обеспечивается с помощью различных методов, применяемых в условиях определённости, в условиях частичной неопределённости и в условиях полной неопределённости [2].

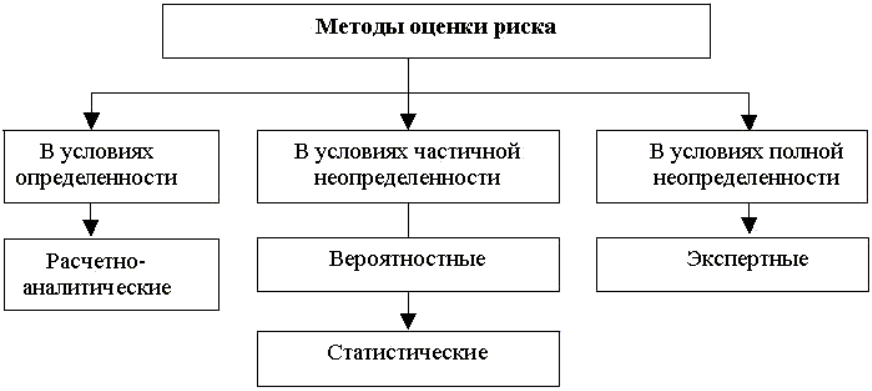


Рисунок 1 – Методы оценки риска

Одним из аналитических инструментов, призванных обеспечить оценку потенциальных потерь страховых организаций в случае возможных спадов в экономике, является стресс-тестирование, получившее широкое распространение в международной финансовой практике.

Стресс-тестирование может быть определено как оценка потенциального воздействия на финансовое состояние страховой организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые

соответствуют исключительным, но вероятным событиям. Стресс-тестирование осуществляется с применением различных методик.

Сценарный анализ преимущественно нацелен на оценку стратегических перспектив страховой организации. Он позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность страховой организации в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события.

В отличие от сценарного анализа результаты анализа чувствительности носят в основном краткосрочный характер. Анализ чувствительности оценивает непосредственное воздействие на страховой портфель страховщика изменений заданного фактора риска.

При расчете максимальных потерь определяется комбинация факторов риска, их негативная динамика, потенциально способные принести максимальные убытки страховой организации.

В рамках стресс-тестированиястраховая организация должна учитывать ряд факторов, которые могут вызвать экстраординарные убытки в страховом портфеле, либо предельно усложнить управление его рисками. Данные факторы включают в себя различные компоненты рыночного, кредитного рисков и операционного риска.

Стресс-тестирование включает в себя компоненты как количественного, так и качественного анализа. Количественный анализ направлен прежде всего на определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей и оценку их влияния на различные составляющие активов страховщика. С помощью методов количественного анализа определяются вероятные стрессовые сценарии, которым могут подвергнуться страховые организации. Качественный анализ акцентирован на двух основных задачах стресс-тестирования:

(1) оценка способности капитала страховой организации компенсировать возможные крупные убытки;

(2) определение комплекса действий, которые должны быть предприняты страховой организацией для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

3 этап. Управление рисками. На этом этапе выбираются методы управления рисками:

- методы уклонения от рисков:

- В сфере страхования и перестрахования это может быть отказ от заключения договоров страхования и перестрахования с ненадёжными клиентами, перестраховщиками;
- В инвестиционной сфере уклонение подразумевает отказ от рискованного вложения капитала и рискованных проектов, т.е. отказ от инновационных и иных проектов, реализуемость или эффективность, которых вызывает сомнение;

- В текущей деятельности компании - увольнение некомпетентных работников.

– методы локализации рисковиспользуются в редких случаях, когда удается довольно чётко идентифицировать риски и источники их возникновения. Выделив экономически наиболее опасные этапы или участки деятельности в обособленные структурные подразделения, можно сделать их более контролируемыми и снизить уровень риска. К таким методам локализации относятся:

- создание дочерних структурдля реализации определённых видов страхования или видов деятельности (например, открытие медицинского центра). Рискованная часть проекта локализуется в дочернем предприятии, при этом сохраняется возможность использования финансового потенциала материнской компании;
- заключение договоров о совместной деятельности для реализации рискованных проектов.

– методы диверсификации рисковзаключаются в распределении общего риска и подразделяются на:

- В страховой сфере диверсификация достигается оптимальным сочетанием видов обязательного и добровольного страхования, розничного и корпоративного страхования, ориентацией на различные социальные группы потребителей, на предприятия различных регионов;
- В инвестиционной сфере - диверсификация размещения страховых резервов и собственных средств;

– методы компенсации рисковвязаны с созданием механизмов предупреждения опасности. Методы компенсация рисков более трудоёмки и требуют обширной предварительной аналитической работы для их эффективного применения:

- стратегическое планирование деятельности как метод компенсация риска даёт положительный эффект, если разработка стратегии охватывает все сферы деятельности страховой компании. Этапы работы по стратегическому планированию могут снять большую часть неопределённости, позволяют предугадать появление узких мест при реализации проектов, заранее идентифицировать источники рисков и разработать компенсирующие мероприятия, план использования резервов;
- прогнозирование внешней обстановки, т.е. периодическая разработка сценариев развития и оценки будущего состояния российского и международного страхового рынка, прогнозирование поведения партнеров и действий конкурентов;
- мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды предполагает отслеживание текущей информации о соответствующих процессах. Необходимо широкое использование информатизации -

приобретение и постоянное обновление систем нормативно-справочной информации, подключение к сетям коммерческой информации, проведение собственных прогнозно-аналитических исследований, привлечение консультантов;

- система перестрахования рисков, которая должна обеспечивать снижение убыточности страховых операций по катастрофическим или особо крупным рискам;
- повышение размера собственных средств в целях обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости в кризисных ситуациях и недостаточности страховых резервов.
- обучение персонала и его инструктирование.

4 этап. Мониторинг и контроль рисков. На данном последнем этапе риск-менеджмента оценивается текущее изменение рисков, в случае необходимости корректируются планы, изменяется тактика поведения страховой компании на рынке.

В целом большинство руководителей страховых организаций признают необходимость внедрения системы риск-менеджмента в компаниях [3].

Кроме этого, согласно проведённого опроса руководителей финансовых организаций, 47% опрошенныхполагает, что служба риск-менеджмента должна иметь право налагать вето на решения, материальность которых превышает определённый порог. Еще 9% считает, что право вето должно распространяться на решения коллегиальных органов управления организации. В то же время 84% респондентов убеждены, что служба риск-менеджмента должна подчиняться первому лицу компании или его заместителям, чтобы иметь достаточный объём полномочий для осуществления своих функций[3].

Резюмируя, хочется отметить, что назрела необходимость перехода от классического управления страховой компанией к рисковой модели. И готовящиеся изменения к оценке платёжеспособности согласно нормам ЕС постепенно будут адаптированы в России, что также повысит значимость и важность риск-менеджмента в управлении всем страховым бизнесом.

Список литературы:

1. Директива ЕС от 25.11.2009 г. № 2009/138/ЕС (Solvency II) о платёжеспособности страховых и перестраховочных компаний [Электронный ресурс]. URL: // http://translatedby.com/you/directive-2009-138-ec-of-the-european-parliament-and-of-the-council-of-25-november-2009/into-ru/trans/?page=45 (дата обращения 20.03.2013).

2. Методы оценки рисков [Электронный ресурс]. URL: // http://referent.mubint.ru/8/4829 (дата обращения 21.03.2013).

3. Топ-менеджеры хотят видеть единые стандарты риск-менеджмента [Электронный ресурс]. URL: //http://www.asn-news.ru/news/24234 (дата обращения 24.03.2013).

© Козлова Е.В., 2013

УДК 338.24.021.8

А.О. Коптелов,
доцент кафедры философии
Нижегородского государственного технического
университета им. Р.Е. Алексеева,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕФОРМ В РОССИЙСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Одной из главных особенностей российской экономики сегодня, без всякого на то преувеличения, стала коррупция, которая приобрела эндемический характер. Иначе говоря, коррупция из латентных эпизодических отклонений от этических и правовых норм переходит в несущую конструкцию власти, *особую* (курсив мой. – А.К.) сформированную систему взаимоотношений граждан и государства. Как было отмечено М. Левиным, полученный в 2005 году доход в сегменте деловой коррупции более чем в два раза превысил суммарный доход от экспорта нефтепродуктов и газа [2, с.4]. Это явление, имеющее непосредственное отношение к различным сферам социальной политики и экономики, приобрело тотальный характер и представляет открытую угрозу национальной безопасности России. Нет надобности в тщательном анализе базовых историко-культурных источников, иллюстрирующих структурные элементы, связи и типы коррупционных стратегий, они достаточно хорошо представлены в нашей отечественной и зарубежной литературе.

Исследуя особенности коррупции (деловая и политическая), проявляющиеся в различных областях деятельности, мы уделили внимание прежде всего одному из секторов структуры рынка (включающего широкий ситуативный спектр в реальных взаимоотношениях граждан, от элементарного оказания бесплатной медицинской помощи в поликлиниках до риэлтерских услуг), а именно сфере образования. Востребованность высшего образования в странах, ориентированных на сырьевую экономику и с высокой социальной нормативностью к коррупции, носит однонаправленную специфику. Не стало исключением и наше государство. Согласно проведенным исследованиям Т. Натхова и Л. Полищука,

приоритет отдается юридическим и управленческим специальностям. Что касается специальностей естественнонаучного и технического направлений, то они занимают малую долю в общем сегменте образовательных услуг по степени их объективной необходимости в настоящее время [3, с. 30-34].

Безусловно, ситуация приобретает парадоксальный характер, учитывая тот факт, что по индексу массовости высшего образования мы впереди планеты всей. В то же время высокотехнологичные производства и российская наука остаются далеко позади промышленно развитых стран Запада. С одной стороны, это прямо или косвенно подтверждает статистику низкого качества высшего и среднего школьного образования, с другой, латентную коррумпированность чиновников в сфере образовательных услуг. Не секрет, что в высших учебных заведениях существует явные диспропорции, проявляющиеся во внутрибюджетной системе финансовых затрат (одно из них – материальное вознаграждение сотрудников). Разница в оплате труда рядовых преподавателей при наличии ученых званий и степеней и представителей так называемого «административного кластера» достигает не десятка (согласно осведомленности президента РФ), а сотни раз. Социальная несправедливость ведет к удручающим последствиям, имеющим отношение к смене поколений преподавательского состава. Следует отметить при этом, что правовая защищенность преподавателей зачастую носит типично декларативный характер, а зависимость от административной политики и «корпоративной деловой этики» узкого круга лиц давно уже превратилась в инструмент управления персоналом. Намеренно забюрократизированная и завуалированная система финансовых отчислений ведет к нецелевым использованиям бюджетных средств, представляет удобную лазейку для личного обогащения.

Недостаточное финансирование государственных образовательных учреждений стало общим местом в оправдательных аргументациях административного истеблишмента, определяющих «привлекательную» спецификацию в ВУЗах. В итоге это ведет к масштабному перепроизводству юристов и управленцев, а качественная подготовка специалистов в области современных технологий не отвечает запросам времени, т.е. потребностям модернизации и инновационной политики в отечественной экономике. Определенная мотивация интересов у абитуриентов сегодня зависит от уровней экспликативной практичности той или иной специальности. Прежде всего, это ожидаемый в будущем материальный доход, высокая вероятность трудоустройства. Разумеется, сюда следует включить и дополнительные факторы, связанные с финансовыми возможностями и индивидуальными наклонностями поступающих в высшие учебные заведения. Соответственно, наибольший интерес у выпускников общеобразовательных школ, лицеев, гимназий вызывают профессии, имеющие высокий индекс доходности, а в качестве

«работодателя мечты» представляются такие компании как «Газпром», «Лукойл», разного уровня администрации, МВД, РЖД, банки с отличающимся рейтингом активов и т.д. Достаточно отметить, что государственная служба сегодня располагает огромными возможностями для сотрудников в виде различных административных и финансовых преференций, а также способами влияния на хозяйственные и правовые сферы деятельности.

В поздний период античности в Римской империи наиболее перспективными среди граждан источниками дохода были государственная служба, ростовщичество, землевладение. Когда цезари достигли власти, их домашнее хозяйство, как хозяйство всякого знатного патриция, управлялось рабами и вольноотпущенниками. Свободнорожденный римлянин считал тогда унизительным для своего достоинства поступать в личное услужение даже к самому могущественному из своих сограждан. Но в дальнейшем двор цезарей обретает статус императорского. Рядом с административным аппаратом, унаследованным от республики, из этих придворных (вольноотпущенников) формировался новый аппарат для управления государственными делами, который стал представлять реальную силу. Вместе с тем, прежние должности, унаследованные от республиканской эпохи, были лишь номинальными.

Рабы и вольноотпущенники при императорском дворе располагали властными служебными полномочиями, благодаря вымогательствам, хищениям и подкупам. Этот расцвет богатства бывших рабов казался еще более поразительным, если его сравнивали с одновременным финансовым разорением старой землевладельческой аристократии [1, с.155-160]. *По размаху он представляет примерно такое же событие, как подъем российской финансовой олигархии в середине 90-х на фоне старой коммунистической партноменклатуры, оставшейся в стороне от «дележа госсобственности»*.

Да, с внешней стороны положение императорских слуг было очень скромно, ведь они были подчинены высокоблагородным сановникам. В реальности же отношения складывались совершенно иначе и часто превращались в свою противоположность. Самые знатные люди Рима унижались перед ними, их восхваляли, им ставили памятники, делали изображения из золота, составляли благородные биографии, правда, следует признать, никогда не называли в их честь улицы городов. Речь, конечно же, не идет о прямой исторической аналогии экономики Древнего Рима и рыночной экономики современной России, пусть даже и в их фрагментарной экспликации, – слишком велика разница общественно-экономических циклов культур. Тем не менее, сегодня напрашиваются определенные выводы, не всегда коррелирующие с позитивными прогнозами экономического будущего России.

В новых экономических условиях, ставших идеологической прерогативой для реструктуризации системы образования в нашей стране, стало обычным делом подчеркивать «ключевую» значимость её ценностных аспектов. Вместе с тем, в своей содержательной части государственные образовательные проекты нередко уступают в прагматичности уже проверенным временем учебным программам, методикам преподавания, стандартизации тестирования знаний, доставшимся нам в наследство от советской системы. В конечном итоге, это способствует дополнительным издержкам в плане распределения учебного времени и качества преподавания, ведет к расширению административного аппарата и бумажной волоките. Более того, вследствие перекосов и грубых ошибок в стратегии реформ системы образования не обеспечивается столь необходимая сегодня подготовка кадров для инновационной деятельности. Предпринимаемые же в настоящее время со стороны государства меры, имеющие целью исправить возникшие в ходе реформ «перекосы» посредством административных методов (распределение бюджетных ресурсов, сокращение негосударственных и объединение государственных вузов, предоставление разного рода льгот и т.д.), вряд ли кардинально изменят сложившуюся ситуацию. Автор не преследует цели под общим скептическим пафосом статьи показать только негативные стороны и преждевременность внедрения современных методов и подходов к образовательным технологиям в госуниверситетах. Напротив, многоаспектность и насущность проблем в образовании и различных сферах экономики задают определенный стимул к их открытому обсуждению, что само по себе уже является немаловажным фактором в социально-политическом дискурсе.

Список литературы:

1. Каутский, К. Происхождение христианства / К. Каутский. – М. : Политиздат, 1980. – 463 с.

2. Левин, М. Коррупция в России: классификация и динамика / М. Левин, Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2012. - № 10. – С. 4-29.

3. Натхов Т. Инженеры или юристы? Институты и спрос на высшее образование / Т. Натхов, Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2012. - № 10. – С. 30-51.

© Коптелов А.О., 2013

УДК 657.0/.5

Л.Х. Курбанаева,
к.э.н., доцент кафедры финансов и налогообложения,
Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Российская Федерация

СОСТАВ, ОЦЕНКА И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПОКАЗАТЕЛЯХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Управление коммерческой организацией осуществляется на основе полученной информации, большую часть которой представляет бухгалтерской учет.

Инвестиционные решения являются решениями стратегического характера, предопределяющими во многих случаях будущие текущие затраты организации. Инвестиционные затраты отличаются длительностью периода, в течение которого организация получает полезный результат. Поэтому при принятии решений об инвестировании необходимо проводить перспективный анализ доходов и затрат. Долгосрочные инвестиционные решения связаны с прогнозированием денежных потоков и учетом возможных колебаний результатов инвестирования в зависимости от изменения многих факторов, а также тщательной проработкой всех аспектов деятельности организации с учетом внешних и внутренних факторов.

В соответствии с принципами Международных стандартов бухгалтерской отчетности (МСФО) и нормами отечественных Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) отчетность организации должна обеспечивать заинтересованных пользователей достоверной, своевременной и сопоставимой информацией о ее финансовом положении, изменениях и результатах деятельности. Сформировавшиеся формы представления такой информации и состав показателей, подлежащих раскрытию в бухгалтерской отчетности, удовлетворяют основные потребности ее пользователей, возникающие в процессе принятия экономических решений, в том числе связанные с оценкой доходности вложений в организацию, определением уровня риска, перспективами будущих денежных поступлений. Однако финансовая отчетность не обеспечивает и не может обеспечить всей информации, необходимой внешним и внутренним пользователям для принятия управленческих решений. Для получения дополнительной аналитической информации организуется финансовый учет объектов инвестиционной деятельности.

В настоящее время основным источником информации является финансовая отчетность, которая представляет собой систему обобщенных данных о финансовом состоянии, результатах деятельности и денежных потоках коммерческой организации. В условиях глобализации и интернационализации мировых финансовых рынков возникает объективная необходимость осуществления законодательных, экономических и социальных мероприятий, призванных обеспечить гармонизацию российских правил организации учета и формирования отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Основное назначение международных стандартов финансовой отчетности состоит в регламентировании процесса составления и содержания финансовой отчетности компаниями и корпорациями, выступающими со своими финансовыми инструментами на мировых фондовых биржах. Оценить финансовую надежность организаций, реализующих инвестиционные проекты и привлекающих для этого инвестиционные ресурсы других участников рынка можно только на основании надежной однозначно идентифицируемой информации. Изучать и сравнивать динамику показателей финансовой отчетности однопрофильных организаций различных стран в процессе реализации инвестиционных проектов возможно только при условии использования единой методики формирования такой отчетности.

По мнению Палий В.Ф., высокое качество МСФО, охватывающих все аспекты бухгалтерского учета и отчетности, последовательное следование их предписаниям и полное, без всяких отступлений, применение обеспечивают необходимую прозрачность финансовой отчетности для всех потенциальных пользователей [5, с.13]. Каждый стандарт наряду с вопросами классификации и оценки содержит полный перечень информации, подлежащий раскрытию в финансовой отчетности.

Современная тенденция развития МСФО сформулирована Сидневой В.П. как постепенная замена себестоимости оценками по справедливой стоимости. В результате увеличивается эффективность управления из-за возможности использовать учет по справедливой стоимости, так как он ориентируется не на устаревшие «исторические» затраты, а на текущее состояние рынка [4, с.8].

Рассмотрение вопросов организации финансового учета инвестиционной деятельности в коммерческих организациях осуществлялось на основе изучения следующих стандартов: МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств»; МСФО 27 «Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность»; МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании»; МСФО 31 «Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности»; МСФО 32 «Финансовые инструменты

- представление»; МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»; МСФО 40 «Инвестиционная собственность».

В МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» под инвестиционной деятельностью подразумевается деятельность, связанная с приобретением или продажей долгосрочных активов и других финансовых вложений, не включенных в денежные эквиваленты. Денежные эквиваленты - это краткосрочные и высоколиквидные финансовые вложения, быстро конвертируемые в определенные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения стоимости [5, п.6]. Приведенное определение инвестиционной деятельности в целом соответствует определению инвестиционной деятельности, сформулированному в действующем российском законодательстве [1, ст.1]. Сравнение направлений движения денежных средств в рамках инвестиционной деятельности, используемых в российском законодательстве, и МСФО 7 позволяет установить их соответствие. Такое сравнение приведено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение основных направлений движения денежных средств в рамках инвестиционной деятельности

МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств»	**Приказ МФ РФ от 02.07.2010 г. № 66 «О формах бухгалтерской отчетности организации» (в ред. 05.10.2011 №124н)**
Денежные выплаты для приобретения основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов. К ним относятся выплаты, связанные с капитализированными затратами на разработки и с самостоятельно произведенными основными средствами;	Платежи в связи приобретением, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов
Денежные поступления от продажи основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов;	Поступления от продажи внеобор. активов (кроме фин. вложений)
Денежные выплаты для приобретения долевых или долговых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве (кроме платежей за инструменты, рассматриваемые как эквиваленты денежных средств или предназначенные для коммерческих или торговых целей);	Платежи в связи приобретением акций других организаций (долей участия). Платежи в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств другим лицам)
Денеж. поступления от продажи долевых или долговых инструментов др. предприятий и долей участия в совм. предпринимательстве (кроме поступлений по инструментам, рассматриваемым как эквиваленты ден. средств или предназначенным для комм. или торг. целей);	Поступления от продажи акций других организаций (долей участия)
Денежные авансы и займы, предоставленные другим лицам (кроме авансов и займов, предоставляемых финансовыми институтами);	Платежи в связи предоставлением займов другим лицам,

Денежные поступления от возврата авансов и займов, предоставленных другим лицам (кроме авансовых платежей и займов финансовых институтов);	Поступления от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), дивидендов, процентов по долговым финансовым аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях
Денежные выплаты по фьючерсным контрактам, форвардным контрактам, опционам и договорам "своп", за исключением случаев, когда контракты заключены в коммерческих или торговых целях или выплаты классифицируются как финансовая деятельность;	Аналог не установлен
Денежные поступления по фьючерсным контрактам, форвардным контрактам, опционам и договорам "своп", за исключением случаев, когда контракты заключены в коммерческих или торговых целях или поступления классифицируются как финансовая деятельность.	Аналог не установлен

В целом направления инвестиционной деятельности, сформулированные в МСФО 7 и в отечественном законодательстве, почти идентичны. Следует отметить, что в МСФО 7 в рамках инвестиционной деятельности выделяются денежные платежи по договорам о совместной деятельности.

В отчете о движении денежных средств, который заполняется российскими организациями, это направление отсутствует. Действующее российское законодательство не дает исчерпывающего перечня направлений движения денежных средств в рамках инвестиционной деятельности. Если исходить из условия, что инвестиционная деятельность предполагает долгосрочные вложения, то можно сделать вывод, что коммерческая организация - участник простого товарищества со сроком договора более года — может отнести эти операции к инвестиционной деятельности. В МСФО 7 в качестве направления движения денежных средств в рамках инвестиционной деятельности определены платежи по фьючерсным, форвардным договорам, опционам и свопам, за исключением договоров по дилинговым и торговым операциям и денежных выплат, которые могут быть отнесены к финансовой деятельности. Это направление также не отражено в российском «Отчете о движении денежных средств».

Безусловно, МСФО и российское законодательство относят к инвестиционной деятельности операции, направленные на извлечение экономической выгоды от приобретения акций или долей в уставном капитале других организаций с различной степенью влияния инвестора на деятельность объектов инвестиций. МСФО 27 «Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность» отражает порядок составления и

представления сводной финансовой отчетности для группы организаций, находящихся под контролем материнской компании. При этом контроль означает возможность определять финансовую и хозяйственную политику компании с целью получить выгоду от ее деятельности. В финансовой отчетности материнской компании как самостоятельного юридического лица инвестиции в дочерние компании могут учитываться по фактической себестоимости, по рыночной стоимости или по методу долевого участия. Последний предполагает, что инвестиции, принятые к учету по фактическим затратам инвестора, по окончании каждого отчетного периода корректируются на изменение доли инвестора в чистых активах компании, являющейся объектом инвестиций. На свою долю чистых активов объекта инвестиций инвестор переоценивает балансовую стоимость инвестиций и соответственно изменяет финансовый результат отчетного периода.

Метод долевого участия может не применяться для учета инвестиций в ассоциированную компанию, если инвестировавшая компания сама является материнской компанией, которая не составляет отчетность в соответствии с МСФО 27. Инвестор может оказывать существенное влияние на деятельность ассоциированных компаний независимо от того, что они не относятся к дочерним. Значительное влияние возникает, когда инвестор самостоятельно или через дочерние компании владеет более чем 20% голосующих акций объекта инвестиций. Значительное влияние может оказывать инвестор, доля которого менее 20%, но он имеет представительство в совете директоров, а также если между инвестором и объектом инвестиций осуществляются крупные сделки.

МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании» устанавливает применение единой учетной политики и единой отчетной даты. Это позволяет унифицировать расчеты по методу долевого участия. В процессе применения этого метода инвестор обязан определить справедливую стоимость идентифицируемых активов ассоциированной компании и их долю, принадлежащую инвестору. Исходя из этой доли определяется разница между стоимостью приобретения и справедливой стоимостью принадлежащих инвестору активов. Положительная разница учитывается как стоимость деловой репутации, а отрицательная - включается в расчет при определении части прибыли инвестора в ассоциированные компании.

Если инвестор приобрел акции компании для продажи в недалеком будущем и не считает свои инвестиции вложениями в ассоциированные компании, то такие инвестиции в отчетности инвестора могут отражаться по себестоимости. Применение описанного метода предполагает, что полученные инвестором доходы признаются только в сумме дивидендов.

МСФО 31 «Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности» раскрывает порядок учета долей участия организации-

инвестора в совместном предприятии и подготовки отчетности по его активам, обязательствам, доходам и убыткам вне зависимости от структуры и формы такого предприятия. В стандарте под совместным предприятием понимается договорное соглашение, по которому две или более стороны осуществляют экономическую деятельность, подлежащую совместному контролю. Наличие договорного соглашения отличает совместное предприятие от ассоциированной компании.

В отчетности участников совместной деятельности необходимо раскрыть информацию об участии в совместной деятельности: сведения о характере совместной деятельности и перечень существующих совместных предприятий. Кроме того, должны быть отражены: наименование; доля участия и владения; порядок получения и отражения результатов совместной деятельности; количественные показатели, характеризующие основные и оборотные активы; краткосрочные и долгосрочные обязательства; доходы и расходы, вытекающие из доли участия в совместном предприятии.

Необходимо раскрыть любые инвестиционные обязательства компании в отношении ее доли участия в совместных предприятиях и ее части в инвестиционных обязательствах, вновь возникших в результате деятельности совместного предприятия. Исходя из требований к раскрытию условных обязательств следует характеризовать любые потенциальные обстоятельства, возникающие из-за участия компании в совместных предприятиях, доли и суммы условных обязательств, за которые отвечает компания, или в связи с ее потенциальной ответственностью за другие компании, участвующие в совместном предприятии.

В российском законодательстве осуществление долгосрочных финансовых вложений с целью получения дохода включается в инвестиционную деятельность. Зарубежная практика в качестве инвестиций определяет финансовые инструменты. Порядок признания и учета инвестиций в финансовые инструменты отражается в МСФО 32 «Финансовые инструменты - представление» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Указанные стандарты определяют финансовый инструмент как любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевой инструмент — у другой. Понятие финансового инструмента исследуется через характеристику финансового актива и финансового обязательства. При этом финансовый актив - это любой актив, являющийся: денежными средствами; правом, обусловленным договором на получение денежных средств или другого финансового актива от другой компании; правом, обусловленным договором на обмен финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально выгодных условиях; или долевым инструментом другой компании. В

качестве финансового обязательства рассматривается любая обязанность по договору предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой компании или обменять финансовые инструменты с другой компанией на потенциально невыгодных условиях [5, с. 117]. Таким образом, финансовый инструмент можно рассматривать как договор и обязанность, из которых для сторон-участниц договора вытекают экономические последствия.

В составе финансовых активов/обязательств выделяются следующие категории:

- торговые активы - это инвестиции в составе инвестиционного портфеля компании, которые производятся с целью получения дохода от краткосрочных колебаний цен данных активов либо в виде маржи дилера;
- инвестиции, удерживаемые до погашения, - это финансовые активы, которые имеют фиксированный либо определяемый доход и фиксированный срок погашения и которые компания не намерена продавать и способна удерживать до наступления даты погашения (платежа);
- займы предоставленные - это финансовые активы, возникающие у компании в результате предоставления денежных средств, товаров или услуг непосредственно должнику.[3, с.328]

В особую категорию выделяются производные финансовые инструменты [5, с.59]. Как правило, стоимость таких финансовых инструментов изменяется под влиянием процентных ставок, курсов ценных бумаг, валютных курсов, а также в результате колебания индексов цен или кредитных индексов, кредитного рейтинга. Они приобретаются на условиях небольших финансовых инвестиций по сравнению с другими финансовыми инструментами, также реагирующими на изменение рыночной конъюнктуры. Расчеты по производным инструментам предполагается производить в будущем. Примерами производных финансовых инструментов являются фьючерсные, форвардные, опционные контракты и свопы.

Первоначальное признание финансовых инструментов производится по их стоимости, представляющей собой справедливую стоимость внесенного или полученного за них возмещения. Эта стоимость определяется как сумма будущих денежных выплат либо поступлений, дисконтируемая по преобладающей на рынке процентной ставке по аналогичным инструментам. Затраты по совершению сделки включаются в первоначальную оценку всех финансовых активов и обязательств. Последующая оценка финансовых инструментов может осуществляться либо по справедливой, либо по амортизируемой стоимости. Справедливая стоимость - это сумма, на которую можно обменять актив или погасить обязательство в сделке между хорошо осведомленными независимыми сторонами. В работе амортизируемая стоимость определяется как первоначальная стоимость финансового инструмента, откорректированная

на величину скидки или премии [5, с. 34]. Для покупателя премия представляет собой дополнительные затраты, а скидка - доход. Амортизируемая стоимость определяется следующим образом. К сумме, которая должна быть выплачена (возвращена) при наступлении срока погашения, добавляется или из нее исключается первоначальная премия или скидка. Затем из полученного результата исключаются затраты, связанные с созданием финансового инструмента, затраты по сделке и выплаты основного долга. Амортизация рассчитывается с использованием эффективной ставки процента, которая представляет собой реальную норму прибыли с учетом любой премии или скидки к цене финансового инструмента [5, с. 35].

МСФО 40 «Инвестиционная собственность» раскрывает порядок учета инвестиционной собственности и требования к раскрытию информации о ней в отчетности. Этот стандарт определяет инвестиционную собственность как собственность, находящуюся в распоряжении организации с целью получения арендных платежей, доходов от прироста стоимости капитала или того и другого. В состав инвестиционной собственности может быть включена земля, предназначенная для получения выгод от повышения стоимости капитала в долгосрочной перспективе, а не для реализации в краткосрочной перспективе в ходе обычной хозяйственной деятельности, или сооружение, находящееся в собственности отчитывающейся компании и предоставленное в аренду по одному или нескольким договорам операционной аренды. Инвестиционная собственность признается активом, если существует вероятность будущих экономических выгод и измерение затрат поддается достоверной оценке.

Первоначальная оценка инвестиционной собственности производится по себестоимости ее приобретения или строительства. Кроме того, для учета объектов инвестиционной собственности могут применяться модели учета по справедливой стоимости или первоначальной стоимости приобретения. Первая модель предполагает, что инвестиционная собственность отражается по справедливой стоимости, а ее изменения признаются в составе прибылей и убытков. Модель учета по первоначальной стоимости приобретения устанавливает, что инвестиционная собственность отражается в балансе по остаточной стоимости (за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения). Компания, выбравшая модель учета по первоначальной стоимости приобретения, должна раскрывать справедливую стоимость инвестиционной собственности.

В финансовой отчетности определяются критерии разграничения объектов инвестиционной собственности и собственности, занимаемой владельцем. Обязательно раскрываются методы и допущения, используемые при определении справедливой стоимости, в том числе рыночные или иные

существенные факторы, положенные в обоснованные оценки. Кроме того, устанавливаются ограничения в возможности продажи инвестиционной собственности и обязательства по ее приобретению, строительству, реконструкции и ремонту.

Доходы и расходы, возникающие от инвестиционной собственности, раскрываются по следующим статьям: арендный доход от инвестиционной деятельности; прямые операционные расходы на инвестиционную недвижимость, которая принесла арендный доход, и на недвижимость, которая не принесла арендный доход.

Таким образом, терминология, применяемая в МСФО и российской учетной практике, различна. Например, термин «финансовые вложения» отсутствует в тексте МСФО 32 «Финансовые инструменты - представление», который оперирует термином «финансовый инструмент». Понятие «финансовые инструменты» включает как финансовые активы, так и финансовые обязательства компании, то есть является существенно более широким по сравнению с понятием «финансовые вложения», которое представляет собой определенный вид финансового актива. МСФО 32 не выделяет финансовые вложения в какую-либо отдельную группу. Однако в российской бухгалтерской терминологии понятие финансовых вложений уже сложилось. Исходя из определения финансовых вложений, сформулированного в российском законодательстве [2, п.2], и терминологии МСФО, можно сделать вывод, что финансовым вложением называется финансовый актив, который не является денежными средствами, дебиторской задолженностью, а представляет собой право получения определенного количества денежных средств или иных финансовых активов в срок, установленный документом, удостоверяющим это право (договором, ценной бумагой и пр.).

В российской практике, исходя из объекта вложения средств, выделяют реальные и финансовые (портфельные) инвестиции. Реальные инвестиции представляют собой вложения средств в основной капитал, а также вложения в нематериальные активы, в прирост запасов товарно-материальных ценностей, и в другие объекты инвестирования, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности экономического субъекта. Финансовые инвестиции - это вложения средств в ценные бумаги, депозиты, целевые банковские вклады с целью последующей игры на изменение курса и (или) получение дивиденда, а также участия в управлении хозяйствующим субъектом.

Классификация объектов инвестиций, виды применяемой оценки и раскрытие информации по МСФО являются более информативными для внешних и внутренних пользователей финансовой отчетности. Поэтому целесообразно формировать показатели, характеризующие инвестиционную деятельность организации в рамках инвестиционной системы

управленческого учета в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 25.02.99 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений». (с изм. от 23.07.2010 №184-ФЗ).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), утв. Приказом Минфина РФ от 10.12.2002, 126н (в ред. от 08.11.2010).
3. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / Д. Александер, А. Бриттон, Э. Йориссен. – пер.с англ. В.И. Бабкина, Т.В. Седовой. – М.: Вершина. 2005. – 768 с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / В.П. Сиднева. – М.: КНОРУС, 2009. – 216 с.
5. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.

© Курбанаева Л.Х., 2013

УДК 336

И.А. Лемешкина, Л.А. Панкратова,
студентки 3 курса экономического факультета,
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ,
г. Орск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Сегодня Интернет стал одним из ключевых каналов маркетинговых коммуникаций, растет его роль и на корпоративных рынках - здесь он также позволяет успешно решать маркетинговые задачи. Значение Интернета как нового канала продаж с каждым годом увеличивается.

Развитие инфраструктуры глобальной сети Интернет и коммерциализация Интернета привели к изменениям способов ведения бизнеса и появлению электронного рынка. Интернет стал использоваться как интерактивный канал взаимодействия компаний с бизнес-партнерами и клиентами, что обеспечило ведение интерактивного маркетинга (Интернет-маркетинга) и осуществление прямых онлайновых продаж.

В настоящее время многие компании используют Интернет для проведения анализа существующих предложений, в том числе для выбора

услуг и товаров. Со временем интенсивность использования Интернета значительно увеличивается.

Интернет-маркетинг - это современная и весьма прогрессивная технология продвижения товаров с помощью Глобальной сети. **Интернет-маркетинг** включает использование всех возможных видов рекламы в сети с целью привлечения максимального числа заинтересованных в товарах или услугах клиентов.

Интернет-маркетинг имеет достаточно большое число преимуществ и недостатков. Из преимуществ можно выделить следующие:

1) **сравнительно невысокая стоимость.** Цена на рекламу в интернете ниже чем, например, на телевидение. Если говорить о разработке и изготовлении самой рекламы, то это также значительно дешевле производства какой-либо другой рекламы;

2) психологический комфорт для покупателя. Покупатель сам получает объективную информацию об интересующем его товаре, самостоятельно формулирует свои потребности, не подвергается давлению продавца и не вступает с ним в личный контакт

3) легкий доступ к получению дополнительной информации в любое удобное для покупателя время,

4) возможность расширения охвата клиентов за счет выхода на другие регионы и страны. Создав сайт и продвигая его различными методами интернет-маркетинга, владелец бизнеса сразу получает аудиторию как минимум владеющую языком, на котором написан ресурс. Англоязычные сайты читают пользователи по всему миру, поэтому нет необходимости проводить отдельно дорогостоящие рекламные кампании в каждой стране.

5)огромный рынок сбыта.

Однако, не смотря на все вышеперечисленные преимущества, Интернет–маркетинг имеет свои недостатки. Рассмотрим важнейшие из них.

1) Ограниченность аудитории. Не каждый покупатель на сегодняшний день может произвести покупку через интернет.

2) Хаотичность и информационная перегруженность большинства сайтов затрудняют привлечение и удержание потенциальных клиентов.

По данным исследований, пользователь должен в течение первых восьми секунд увидеть на сайте что-то для себя полезное, в противном случае он просто уйдет дальше.

3) Большая конкуренция.

Сегодня каждая фирма (даже небольшая) старается завести свою страничку в интернете. Однако после создания сайта, его не всегда обновляют. В итоге большинство сайтов не содержат необходимую для покупателей информацию. Соответственно фирма теряет потенциальных клиентов. С другой стороны, многие предприятия уже осознали важность

присутствия в Интернете и яростно борются за первые места в поиске клиентов.

4) Невысокая безопасность финансовых сделок и передаваемой конфиденциальной информации.

Возможные потери от мошенничеств и злоупотреблений значительно снижаются, если компания пользуется услугами фирм, профессионально занимающихся вопросами обеспечения безопасности и проведения платежей.

Явный недостаток профессиональных специалистов по Интернет-маркетингу и рекламе приводит к низкому качеству оказываемых ими услуг. Эта проблема связана в первую очередь с тем, что пока в российском Интернете очень мало «живых» денег и процветают бартер и бесплатное пользование услугами.

5) Этические проблемы. Существуют люди, которые не довольны, тем, что их персональные данные и краткая информация о них запоминаются на сайте.

6) Отсутствие возможности у покупателя «потрогать» товар.

Интернет-маркетинг не дает возможность потребителю опробовать товар до того, как сделать покупку. Но большинство потребителей решают эту проблему просто. Они знакомятся с интересующим их товаром в обычном магазине, а покупку делают в интернет-магазине.

Однако данная проблема познакомиться с товаром может решаться иными способами, например, некоторые владельцы интернет магазинов используют фотографии товара высокого качества и разрешения, стараясь передать в изображениях все детали и особенности своей продукции.

Сегодня становится популярным использование специальной фото-техники для оцифровки снимков товара в формате 3D (объемное изображение), дающее посетителю интернет магазина рассмотреть товар со всех ракурсов.

Помимо перечисленных недостатков существуют еще и другие ограничения в интернет-маркетинге, которые создают проблемы как для компаний, так и для потребителей. Перечислим следующие проблемы Интернет-маркетинга:

1) если у потребителя медленное интернет-соединение, это приводит к затруднению в использовании в рекламе анимированных роликов, презентационных фильмов и высококачественной графики;

2) ещё один тормозящий фактор - это ограниченность платёжных методов, которым доверяют потребители. Многие потребители боятся делать покупки в интернете, так как не уверены, что их персональная информация останется конфиденциальной.

Итак, в настоящее время Интернет-маркетинг – это самостоятельный вид деятельности, который относится к электронному

бизнесу. В глобальной сети Интернет существует множество сайтов, которые предоставляют маркетинговые услуги (услуги по продвижению сайта в поисковых системах).

На сегодняшний день сложно найти крупное индустриальное предприятие, которое не продвигает себя в сети. Тенденции роста можно легко увидеть и по постоянному расширению торговых интернет-площадок, а также росту их количества. Торговые онлайн-площадки уже давно перестали быть досками объявлений, из которых они и выросли. Сегодня некоторые из них превратились в крупные корпорации, предоставляющие целый ряд маркетинговых услуг.

© Лемешкина И.А., Панкратова Л.А. 2013

УДК 657.4

А.А. Лючев,
магистрант 2 курса,
Саратовский государственный
социально-экономический университет,
г. Саратов, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В настоящее время российское законодательство трактуя понятие налога, не раскрывает полностью правовых его признаков, что затрудняет отличие налогового платежа от неналогового. Поэтому с юридической точки зрения налоги рассматриваются как обязательные и индивидуально-безвозмездные платежи в бюджет.

Экономической наукой сформулированы следующие признаки налога:

- передача благ из сферы частного хозяйства в публичное;
- обязательный, основанный на нормах закона характер этой передачи;
- общая безвозмездность, т.е. удовлетворение с помощью налогов общих, неделимых потребностей публичного союза.

Эти признаки до настоящего времени используются в понимании налога.

Что касается функций налогов, то выделяют четыре важных функций налогов: фискальная, социальная, регулирующая и контрольная, которые тесно взаимоувязаны.

Согласно Налоговому кодексу в Российской Федерации устанавливаются федеральные, региональные и местные налоги и сборы.

Следует отметить, что налог считается установленным лишь в том случае, когда определены следующие элементы налогообложения (табл.1).

Следует отметить, что обязательные и факультативные элементы прописаны в Налоговом кодексе РФ. Дополнительные элементы налогов не предусмотрены в обязательном порядке для установления налога, но в какой-либо форме должны учитываться при установлении налогового обязательства.

Таблица 1

Совокупность элементов налогообложения

Элементы налогообложения		
обязательные	факультативные	дополнительные
налогоплательщики	налоговая ставка, устанавливаемая в пределах, предусмотренных Кодексом	предмет налога
объект налогообложения	порядок и сроки уплаты налога и сбора	масштаб налога
налоговая база	форма отчетности по этим налогам	единица налога
налоговый период	порядок удержания и возврата неправильно удержанных сумм налога	источник налога
налоговая ставка	ответственность за налоговые правонарушения налоговые льготы	налоговый оклад
порядок исчисления налога		получатель налога
порядок и сроки уплаты налога		

Представительные органы власти, устанавливая региональные (местные) налоги и сборы, определяют в нормативных правовых актах как обязательные, так и факультативные элементы налогообложения. Отсутствие какого-либо элемента налогообложения может значительно затруднить или усложнить налоговое производство, сделать невозможным уплату налога.

На правильность определения сумм налогов экономических субъектов, подлежащих уплате в бюджет, оказывает влияние порядок налогового учета.

В настоящее время эти правила фиксируются самостоятельно экономическими субъектами в учетной политике, формируемой для целей налогообложения.

В целях налогового учета учетная политика должна формироваться не только по вопросам учета налога на прибыль, но и по вопросам учета других налогов, поскольку по ним также существуют варианты выбора для формирования налогооблагаемой базы.

Следует отметить, что должна существовать взаимосвязь между бухгалтерской учетной политикой и налоговой политикой, которая обеспечит оптимизацию налогообложения.

Так, расчет налогооблагаемой базы по налогу на имущество осуществляется по остаточной стоимости имущества, которая определяется в бухгалтерском учете и предусматривает разные варианты по исчислению амортизации.

На построение учетной политики для целей налогообложения оказывают следующие факторы:

- размеры ставок налогов, установленных субъектами РФ;
- вид и/или виды деятельности экономического субъекта;
- договорная политика;
- объем производства и продаж;
- необходимость ведения раздельного учета: бухгалтерского и налогового;
- обособленные подразделения в структуре экономического субъекта.

Изучение норм налогового законодательства показало, что в главе 21 НК РФ (п. 12 ст. 167 НК РФ) содержатся правила, которые должны выполняться при составлении учетной политики для целей налогообложения:

- утверждение приказами, распоряжениями руководителя экономического субъекта;
- применение с 1 января года, следующего за годом утверждения ее соответствующим приказом, распоряжением руководителя экономического субъекта;
- обязательность применения для всех обособленных подразделений экономического субъекта;
- утверждение учетной политики для целей налогообложения вновь созданной организацией не позднее окончания первого налогового периода и применяется со дня создания экономического субъекта.

Представленные в НК РФ требования к формированию учетной политики для целей налогообложения дублируют нормы ПБУ 1/2008. Это позволяет считать возможным использовать правила формирования учетной политики в целях бухгалтерского и для построения учетной политики для целей налогового учета.

Проведенные исследования позволили систематизировать элементы учетной политики для целей налогообложения при общем режиме налогообложения.

Изучение норм налогового законодательства, а также существующих в экономической литературе точек зрения [2] позволило определить, что при составлении учетной политики для целей

налогообложения в отношении НДС и налога на прибыль существуют следующие варианты по порядку его исчисления и уплаты, что представлено в табл. 2.

Таблица 2

Варианты по порядку исчисления и уплаты налогов для формирования учетной политики

Показатели	Варианты выбора правил налогового учета	
Налог на добавленную стоимость		
Выручка за три предшествующих последовательных календарных месяца от реализации товаров без учета налога	не превысила в совокупности 2 млн. рублей	НДС не исчисляется и не уплачивается
	превысила 2 млн. рублей	НДС подлежит уплате
Момент определения налоговой базы изготовления товаров с длительным циклом свыше 6 месяцев, при наличии раздельного учета	День отгрузки товаров (работ, услуг)	
	День оплаты, частичной оплаты товаров (работ, услуг)	
Налог на прибыль		
Порядок признания доходов и расходов	1. По методу начисления. 2. По кассовому методу при условии не превышения в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров без учета НДС 1 млн. руб. за каждый квартал.	
Порядок налогового учета доходов по производствам с длительными (более года) технологическими циклами	1. Доход признается пропорционально понесенным в отчетном (налоговом) периоде расходам в общих расходах на производство продукта (выполнение работы, оказание услуги). 2. Доход распределяется самостоятельно с учетом принципа равномерности признания дохода на основании данных учета	
Порядок признания доходов от сдачи имущества в аренду	1. В составе выручки от реализации товаров (работ, услуг). 2. В составе внереализационных доходов.	
Метод начисления амортизации	1. Линейный метод. 2. Нелинейный метод за исключением зданий, сооружений, передаточных устройств, нематериальных активов (VIII-X амортизационных групп)	
Порядок признания расходов на электронно-вычислительную технику для деятельности в области информационных технологий	1. Признание расходов на приобретение электронно-вычислительной техники и начисление амортизации в порядке, предусмотренном для основных средств. 2. Признание расходов на приобретение электронно-вычислительной техники материальными расходами по правилам подп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ.	
Включение в состав расходов не более 10 % от стоимости капитальных вложений по ОС I, II и VIII-X амортизационным группам и не более 30 % - III-VII группам	1. Применять при условии указания конкретного размера процентов, категории объектов основных средств 2. Не применять при невыполнении условий п.1	
Порядок учета расходов на приобретение права на земельные участки	1. Признание расходов в отчетном (налоговом) периоде равномерно в течение срока, определяемого самостоятельно налогоплательщиком, но не больше 5 лет	

	2. Признание расходов в отчетном (налоговом) периоде в размере не более 30 % налоговой базы предыдущего налогового периода, исчисленной по нормам ст. 274 НК РФ, до полного признания всей суммы указанных расходов
Порядок оценки покупных товаров	1. По стоимости первых по времени приобретения (ФИФО). 2. По стоимости последних по времени приобретения (ЛИФО). 3. По средней стоимости. 4. По стоимости единицы товара.
Порядок формирования стоимости приобретаемых товаров в части расходов на доставку	1. Включение в цену приобретения товара. 2. Признание в составе прямых расходов.
Резерв по сомнительным долгам, по гарантийному ремонту и обслуживанию, предстоящих расходов	1. Можно создавать. 2. Можно не создавать.

Каждый экономический субъект должен самостоятельно разработать учетную политику для целей налогообложения, исходя из отраслевых особенностей и специфики организационной структуры. Выбрав определенный вариант для ведения налогового учета, экономический субъект может проводить лишь корректировки налогового аспекта учетной политики в случаях изменения законодательства или изменений способов учета.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.

2. Баймакова И.А. Особенности формирования учетной политики организации в целях налогообложения // БУХ 1 С. – Режим доступа: http://www.buh.ru.

© Лючев А.А., 2013

УДК 336

Г.В. Мартиросян,
ассистент кафедры «экономики и управления»
экономического факультета СФ БашГУ,
г. Стерлитамак, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

В современной мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с тем, что все большую роль в социально-экономическом развитии и в росте конкурентоспособности играет инновационный потенциал. Направленность инновационного развития

экономики заключается в том, чтобы перейти к экономическому росту, основанному на знаниях и технологиях. Необратимость этого движения обусловлена научно-техническим прогрессом, закономерность – современной научно-технической революцией, в результате которой знания становятся непосредственной производительной силой. В мировой экономике они носят разноскоростной характер в различных странах мира, что обусловливает неравномерный характер ее инновационного развития. В свое время на тесную взаимосвязь экономического развития и инноваций в работе «Теория экономического развития» (1911 г.) указывал известный австрийский экономист Й. Шумпетер, заложивший основы теории инновационного развития. Он разделил понятия экономического роста и экономического развития, определив экономическое развитие как «прежде всего появление чего-то нового, неизвестного ранее, или, иначе говоря, инновации».

В современном мире каждая страна стремится к инновационному развитию. Россия не является исключением. Но для успешного развития всей страны в целом необходимым условием является развитие регионов в частности. следовательно, ключ к созданию инновационной экономики России находится в регионах, и в этом уникальная особенность нашей страны.

Россия является страной, в которой уровень экономического развития регионов носит ярко выраженный неравномерный характер. Неравномерность регионального развития во многом определяется как объективными, так и субъективными факторами. В числе объективных – различия в географическом и природно-климатическом положении, разная степень обеспеченности сырьевыми ресурсами, отличия в инфраструктурных предпосылках экономического развития, которые во многом сформировались еще в условиях советской экономики в условиях жесткого планирования по территориальному принципу. Среди субъективных факторов – политика региональных властей, которая определяет качество управления экономическими процессами и финансово-бюджетной сферой. В совокупности объективные и субъективные факторы определяют вектор развития региона, в том числе и вектор его инновационного развития.

Актуальность инновационного развития регионов отражается как внутренними проблемами, например, необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны, так и внешними факторами.

Одной из основных проблем инновационного развития регионов является трудность наращивания объема инвестиций (особенно иностранных) в несырьевые отрасли экономики (машиностроение, приборостроение, перерабатывающие отрасли промышленности и сельского хозяйства, легкую промышленность и т. п.), то есть в те отрасли, которые

определяют уровень экономического развития страны. В настоящее время крупные российские инвесторы вкладывают средства лишь в сырьевые отрасли экономики, стремясь получить из природных ресурсов как можно больше прибыли. Следствием этого явилось то, что Россия на данный момент продолжает оставаться сырьевым придатком Европы. Если же российские инвесторы не стремятся инвестировать свои капиталы в несырьевые отрасли, то тем более этому принципу следуют и иностранные инвесторы.

Несомненно, что вложение средств в российские сырьевые отрасли – это высокодоходные инвестиции, практически не сопряженные с серьезным риском для инвесторов. Однако такое вложение инвестиций не должно быть доминирующим стратегическим направлением экономического развития России.

При этом, как отмечал в своих исследованиях Ф. Эйдалот (являющийся последователем Ф. Перру и Й. Шумпетера), процесс регионального развития определяется следующими тремя основными атрибутивными характеристиками:

– в качестве основных актёров экономического развития в период динамичных перемен должны выступать гибкие производительные организации, которыми являются, в первую очередь, фирмы малого и среднего размера, способные преодолеть ригидность крупных компаний;

– разнообразие в технологиях, продуктах, предпочтениях, культуре и политике способствует проявлению различных потенциальных путей развития регионов в соответствии с их собственным потенциалом;

– процесс развития является результатом внедрения инноваций и знаний посредством инновационной и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. Этот процесс по своей природе носит территориальный характер, выступая результатом взаимодействия экономических акторов, формирующих инновационную среду и встраивающихся в нее в ходе своей деятельности.

При этом полноценный переход на инновационное развитие экономики не может быть осуществлен без участия государства, поскольку инновационная деятельность не является предпринимательской в чистом виде. Начальные стадии инновационного процесса связаны с большими рисками и решающим обстоятельством возникновения источников прибыли является появление новой конечной продукции или технологии (что приводит к ограниченному участию бизнеса в данном процессе). На современном этапе государству важно быть не только организатором инновационной деятельности, но и разделить с инвестором первоначальные риски разработки и создания новых видов наукоемкой продукции [2].

За последние годы в стране созданы основные элементы инновационной инфраструктуры: технопарки, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий и прочее.

В настоящее время в Российской Федерации идет достаточно бурный процесс формирования региональных инновационных систем. Данный процесс заключается в:

а) выработке регионального нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности;

б) разработке стратегий, программ и проектов инновационного развития;

в) создании элементов инновационной инфраструктуры.

Как правило, региональные законы об инновационной деятельности носят разъяснительный характер, включая определения, относящиеся к инновациям, и основные положения региональной инновационной политики [1].

К сожалению, в России до сих пор всего около11 регионов могут назвать себя инновационно-развитыми. Так сегодня самыми богатыми регионами являются Ханты-Мансийск, Москва и Питер. Томск, Новосибирск и Татарстан так же в праве называться инновационно-развитыми регионами. Эта тройка давно уже закрепила за собой звание регионов-лидеров.

Современная парадигма регионального управления и региональной политики должна в полной мере учитывать новые социально-экономические тенденции, характеризующие усиление конкуренции между регионами. Их стратегия развития в большей мере основывается на смене приоритетов в источниках экономического роста в пользу инновационного потенциала.

В данной связи, очевидно, что назрела разработка теории инновационной инфраструктуры, в том числе концепции развития региональной инновационной инфраструктуры, формирование и развитие которой идет в современной российской экономике.

Конкретному региону присуща своя инновационная система, учитывающая особенности имеющегося научно-технического и промышленного потенциала, а также географические, исторические, экономические, национальные и другие признаки.

Сегодня довольно бурно идет процесс моделирования региональных инновационных систем и опыт их создания уже имеется в некоторых территориях:

– томская модель территории инновационного развития;

– пилотный проект создания региональной инновационной системы на примере Московской области;

– нижегородский опыт формирования инновационной сети в границах Приволжского федерального округа;

– кластерные региональные системы Санкт-Петербурга в области электроники, судостроения, химии;

– региональный сектор национальной инновационной системы в Красноярском крае;

– верхневолжская модель территории инновационного развития;

– тверская модель регионального научно-технического кластера, а также идет формирование региональных инновационных систем в Кемеровской, Иркутской и других областях и краях.[3, с. 85]

Таким образом, можно сделать выводы, что в современном развитии экономики страны в целом инновационное развитие регионов играет значительную роль. Необходимо поддерживать и развивать инновационный потенциал не только в регионах-лидерах, а так же и в отстающих регионах и отраслях. Необходим поток инвестиций, в том числе и иностранных, для инновационного развитие страны.

Список литературы:

1. Киселев В.Н. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации // Инновации, 2010.

2. Носкова В.Н., Фомичев Ю.П., Шелгунов А.И. Государственно-частное партнерство, как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности. [Электронный ресурс] / Международный фонд технологий и инвестиций. - Режим доступа: http://ifti.ru/part_consult/publ/17, свободный (20.01.2012). - Загл. с экрана.

3. Чернышев А.С. Формирование инновационной инфраструктуры в регионах России // Инновации. – №3 – 2011. – С. 83-86.

© Мартиросян Г.В., 2013

УДК 659

Ф.Р. Муравьева,
магистр 2 курса
экономического факультета филиала ФГАОУ ВПО
"Казанский (Приволжский) федеральный университет",
г. Набережные Челны, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РОССИЙСКОГО РЕКЛАМНОГО РЫНКА МЕДИА-ХОЛДИНГАМИ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ В ПРОДВИЖЕНИИ ТЕЛЕВИЗИОННОГО ПРОДУКТА

Изменения, которые произошли в стране за последние двадцать лет, в том числе развитие цифровых технологий и Интернета, способствовали появлению и развитию новых видов СМИ – неэфирных каналов, Интернет-телевидения. Все больший спрос у россиян имеют приложения для

мобильных коммуникационных устройств. Несмотря на довольно «юный возраст», эти сегменты рынка создают серьезную конкуренцию эфирным каналам в борьбе за аудиторию. Причем конкуренция в сфере коммуникаций высока не только на федеральном уровне, но и на региональном. К примеру, в медиа-пространстве полумиллионного города Набережные Челны работает 57 средств массовой информации: 4 телекомпании, 12 радиостанций, 14 журналов и 27 газет, в том числе электронных газет. И все они борются не только за симпатии зрителей и читателей, но и внимание рекламодателей. Но какого бы прогресса не достигла электронная коммуникация, общество всегда будет нуждаться в информации разных уровней. Пока телевидение в России занимает центральное место в домашнем досуге и удерживает лидирующие позиции в структуре медиапотребления россиян. Согласно данным социологических опросов 90% городского населения смотрят телевизор каждый или почти каждый день, причем 54% опрошенных утверждают, что когда они находятся дома, телевизор работает постоянно [1]. Для нас научный интерес представляет региональный аспект, в рамках которого были рассмотрены телекомпании города Набережные Челны: филиал ОАО «Татмедиа» «Телерадиокомпания «Чаллы-ТВ», телекомпания «ТНТ-Эфир», «РЕН ТВ – Набережные Челны», телеканал «Звезда– Набережные Челны» и «СТС-Челны».

Соотношение долей рынка между СМИ в городе Набережные Челны меняется каждые полгода. Все это создает предпосылки для активного продвижения каждого проекта, каждого предложения, каждого новшества, внедряемого телекомпаниями на медиарынке. Это способствует опережающему росту технологий управления репутаций (основанных преимущественно на PR-инструментарии) по отношению к технологиям брендинга, базирующимся на рекламном продвижении.

Кроме того, до кризиса челнинские телекомпании, впрочем как и большинство российских СМИ, не испытывали дефицита рекламодателей, поэтому маркетинг и PR входили в список обязательных расходов медиахолдингов, на проведение рекламных и PR-кампаний, различных мероприятий тратились серьезные средства. При этом зачастую траты были необоснованными, эффективность проведенных кампаний не оценивалась. Но кризис коренным образом изменил этот подход. С одной стороны, в условиях пониженного спроса и жесткой конкуренции руководители телекомпаний осознали значимость маркетинговых инструментов, PR-подразделений, хотя последние пренебрежимо малы по оборотам и количеству сотрудников (всего одна штатная единица). И стоит отметить, что, несмотря на относительно низкие расходы на PR в структуре оборота холдингов, PR-подразделения подчиняются непосредственно первому лицу компании. С другой стороны, нестабильная экономическая ситуация, конечно, не заставила компании отказаться от расходов на PR и рекламу, но бюджеты значительно сократились. Перед PR-службами региональных

телекомпаний стоит актуальная задача более грамотного подхода к продвижению СМИ, своей продукции для повышения конкурентоспособности и эффективности работы, для привлечения нового и удержания уже имеющегося телезрителя. Для этого необходимо разработать, усовершенствовать методы и механизмы продвижения СМИ. Конечно, кризис 2008 года поубавил аппетиты малого и среднего бизнеса, в том числе и владельцев региональных телекомпаний. Даже те, кто вел активную рекламную деятельность, были вынуждены оптимизировать свои расходы и основной бюджет направить на PR.

Аналитик М.Тайц не исключает в долгосрочной перспективе (10-15 лет), что в вечном споре между «рекламщиками» и «пиарщиками» последние получат преимущество. Во-первых, усиливается сегментация целевых аудиторий в условиях новых технологических достижений. Это привело к развитию секторов телевизионных услуг, ориентированных на максимально узкие целевые аудитории. Рекламные технологии, «навешивающие» на массовый продукт характеристики эмоциональной привлекательности, стали избыточными. Во-вторых, появление новой коммуникационной среды, прежде всего, в сети Интернет, в значительной степени меняет тип взаимодействия с покупателем. Традиционная реклама уступает коммуникации двусторонней. Ключевым фактором выбора все чаще является не эмоциональная привлекательность бренда, а пользовательский опыт самого потребителя. [4, с. 16-17].

2012 год показал, что сегодня на региональном, впрочем, как и на российском, рекламном рынке сложилась ситуация, которая характеризуется высокой степенью неопределенности. Да, к началу прошлого года значительная часть нервозности рекламодателей прошла, и они более адекватно стали оценивать ситуацию, понимая, что в текущем году можно ожидать некоторого роста объемов рекламных бюджетов. При этом неопределенность в мировой экономике (взаимосвязь рекламного рынка с экономикой сегодня уже никому не надо доказывать), к сожалению, к настоящему моменту меньше не стала. Поэтому все большее предпочтение владельцы телевизионного бизнеса отдают менее затратным способам продвижения. PR-специалисты в настоящее время все чаще вынуждены работать в условиях ограниченного, а порой «нулевого» бюджета. В целом по завершении кризиса в выигрыше оказались Интернет и телевидение, в серьезном проигрыше – пресса, в несколько меньшем – наружная реклама и радио.

Формирование положительного имиджа региональной телекомпании - это дело долгое и кропотливое. В своем исследовании специалисты компании Media First на основе данных TNS Россия сделали вывод, что «трансмедийность приобретает новые масштабы – телеканалы все больше продвигают свои продукты через другие медиаплощадки. Телеканалы сегодня рекламируют свои проекты не только в собственном эфире, но на радио, в прессе, на outdoor-конструкциях» [4, с. 17]. Это

утверждение актуально и для телевизионного рынка города Набережные Челны. Уровень конкуренции за аудиторию и рекламодателей сегодня в автограде крайне высок. Если федеральные каналы, чтобы не потерять потенциального или реального зрителя, инвестируют в рекламу большие средства, не очень-то рассчитывая на рост показателей, то в Набережных Челнах ситуация иная. Телеканалы стараются тратить на продвижение минимум средств, но требуя высокие показатели, игнорируя тот факт, что расходы на продвижение собственного продукта крайне важны при построении и укреплении бренда.

Но в то же время надо учитывать, что идет тенденция к снижению телесмотрения региональных телеканалов. Так, по сравнению с 2010 годом телесмотрение региональных телеканалов снизилось на 10%, а по сравнению с 2007 годом упало на 36%. Таким образом, региональным телеканалам приходится бороться за выживание в условиях некоторого падения интереса региональной телеаудитории к ним. Конечно, собственные телеканалы – большое подспорье в продвижении. Телевидение продолжает оставаться одним из самых сильных медиа за всю историю рекламы. Его возможности работы с большими массами населения, налаженная система медиаисследований, эффективность, способность как к интегрированию, так и к конвергенции с другими медиа, делают его незаменимым каналом коммуникации с потребителями. И все же значимые новинки в сетке телеканалов анонсированием на самом канале не ограничиваются, а сопровождаются поддержкой в других медиа. К примеру, телерадиокомпании «Чаллы-ТВ», «Эфир» и медиа-холдинг «СТВ-медиа» значительно экономят на продвижении, размещая рекламу через партнерские медиаканалы. Большая часть промо-кампаний проходит на радиостанциях, которые входят в холдинг. В случае с «Чаллы-ТВ» это радиостанции «Маяк» и «Кунел-радио», в случае с «Рен ТВ-Набережные Челны» - «Авторадио», «Брежнев FM», «Юмор FM », «Эфир» использует радиостанцию «Милицейская волна».

Несмотря на то, что сегмент прессы в последние годы теряет позиции в борьбе за читателя, среди телеканалов наиболее часто используются для продвижения именно местные газеты и журналы. Считается, что ее привлекательность - в адресности, в четкой градации целевой аудитории. Учитывая, что на российском рекламном рынке динамика прироста в этом сегменте продолжает стремительно сокращаться, в регионах (в частности в г. Набережные Челны) пока идет небольшой, но прирост объема рекламных бюджетов. Для проведения промо-кампаний безусловным лидером является издание «Телесемь». На втором месте по популярности – местные газеты «Челнинские известия», «Вечерние Челны», «Новая неделя». Между руководителями телекомпаний и газет существует договор о взаимном размещении баннеров, работает система бартера, выгодная СМИ в условиях тотальной экономии бюджета. Главная задача

PR-менеджеров - через печатное издание привести аудиторию на канал. И если до кризиса специалисты не обращали особого внимания на целевую аудиторию печатных изданий, не анализировали эффективность размещения анонсирующих материалов, теперь можно наблюдать более взвешенный подход. К примеру, аудитория журнала «Телесемь» - женщины 25+, преимущественно работающая, замужняя с детьми, проживающая в городе. И продвижение телеканала «Чаллы-ТВ» не противоречит концепции самого канала, где основная аудитория тоже женщины. Поэтому промоутирование новостей, программ, рубрик в данном издании гарантировано генерирует интерес зрителей.

Несмотря на переосмысление стратегии продвижения, традиционные рекламные носители не были забыты. Компании не отказались от наружной рекламы, при этом стали уделять больше внимания ее качеству. Реже можно увидеть рекламу медиа-холдингов в общественном транспорте, в наружной рекламе на щитах (более активно использует этот вид продвижения «СТВ-медиа»), сити-форматах, на остановках и перетяжках. В основном за счет наружной рекламы идет продвижение сетевого партнера.

В поисках рынков сбыта, привлечения новых целевых аудиторий телеканалы пытаются внедрить новые виды маркетинга, пробуют новые подходы. Особое внимание стараются уделять быстро меняющемуся потребителю, его привычкам, предпочтениям, кругу общения, менталитету. Она становится более мобильной, подвижной, тяготеющей к тем каналам коммуникации, которые не только высокотехнологичны, но и престижны и статусны. Большая часть аудитории предпочитает онлайн контент всем другим. Как отметил телевизионный эксперт с мировым именем Ли Хант в своей книге “Основы телевизионного брендинга и промоушена”: “Парадокс медиабрендов в том, что в отличие от других брендов, они должны все время развиваться и при этом быть последовательными и надежными”. Еще 12 лет назад он писал о том. Что телевидение должно стать интерактивным, общаться с аудиторией в социальных сетях. В подкреплении своих слов Ли Хант приводит данные исследования аудитории от 18 до 34 лет, «такой важной для телевидения и рекламодателя:

• во время просмотра ТВ 79% аудитории сидят в Facebook;

• 41% пишут о передаче, которую смотрят в Twitter;

• 51% пишут в соцсети для того, чтобы почувствовать связь с другими зрителями;

• увеличение шума в социальных сетях на 9-14% дает +1% к рейтингу программ в аудитории 18-30.

Вывод экспертов – телевидение встраивается в социальные сети лучше, чем какое-либо другое СМИ»[3].

К сожалению, медленными темпами идет освоение телерадиокомпаниями г. Набережные Челны Интернет-пространства. СМИ просто не успевают за сверхвысокими темпами роста этого сегмента. Интернет явно укрепит в ближайшие годы свои позиции в глазах потребителя и рекламодателя, тогда как у наружной рекламы, и, особенно, у прессы каких-либо особых перспектив не видно. Конечно, челнинские телеканалы используют Интернет-продвижение, размещая новости, видео, рекламу своих проектов на собственных сайтах, в социальной сети «Вконтакте», «Одноклассники», на сайте города. Правда, продвижение самих Интернет - носителей вялое и посещаемость сайтов низкое. Кризис 2008 года показал, что Интернет демонстрирует рост даже, когда остальные медиа падают. Потому Интернет-версии традиционных медиа стали использовать возможности визуализации контента, показывать видеоролики. Успех зависит от способности взглянуть на бизнес с точки зрения потребителя. А потребитель сейчас более мобильный. С 2011 года отмечен значительный рост популярности планшетных ПК и расширением сфер их использования, а соответственно, ростом мобильной аудитории. Значительно возросли поисковые запросы с мобильных устройств в «Яндексе» и «Google», в том числе в области геоинформации, то есть привязке новости к местоположению. И ситуация будет изменяться только в сторону роста последних как за счет контента, так и за счет сервисов. Крупнейшие игроки уже делают ставки на мобильные приложения. Челнинские специалисты по PR в телекомпаниях даже не задумываются над современными тенденциями, используя проверенные способы продвижения и не учитывая веяния времени. Большая часть их аудитории со временем уйдет, и вернуть ее будет куда более затратно. Задача регионального телевидения - не только произвести уникальный продукт, но и распространить его на все платформы, которые есть у зрителя, выдать информацию в социальных сетях, привлечь пользователей через игры и возможность интерактивного общения.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что пока PR в телекомпаниях Набережных Челнов носит, скорее, стихийный характер. Задача, которую ставят телекомпании перед PR-специалистами, промоутируя передачи, - это привлечение зрителя к телеэкрану, что в первую очередь предполагает перехват тех, кто предпочитает другие каналы. Но для этого необходимо повысить эффективность рекламной коммуникации в целом. Ставку необходимо делать не только на креатив, на создание яркой идеи. Нужно экспериментировать с новыми медианосителями, использовать Интернет и мобильные возможности, которые на региональном рынке пока никто не использовал.

Продвижение телеканала качественной и количественной оценке практически не поддается, потому судить об эффективности предпринятых шагов крайне сложно. С другой стороны, если не уделять достаточно

внимания продвижению канала, собственного продукта, будущее у телекомпании не радужное – конкуренты в борьбе за аудиторию выиграют.

Список литературы:

1. АЦВИ «Телевидение глазами телезрителей», 2011 (опрос городского телевидения от 15 лет и старше).
2. Бузин В.Н., Попов А.А. Развитие регионального рекламного рынка в России // Российский рекламный ежегодник. - 2011. – М.: Российская Академия Рекламы, 2012. – С. 76-92.
3. Каплина О. «Общительное телевидение – это медиатренд» [Электронный ресурс] / URL: http://newreporter.org/2012/11/19/obshhitelnoe-televidenie-eto-mediatrend (дата обращения: 22.10 2012).
4. Кузнецов Р.В., Омахель М.А. Телерекламный рынок // Российский рекламный ежегодник. - 2011. – М.: Российская Академия Рекламы, 2012. – С. 118-131.
5. Писарский И.В. Российский ЗК. Все не так плохо // Российский рекламный ежегодник. - 2011. – М.: Российская Академия Рекламы, 2012. – С. 15-19.
6. Симонов М.Ю. Маркетинговые услуги: потенциал роста // Российский рекламный ежегодник. - 2010. – М.: Российская Академия Рекламы, 2011. – С. 35-39.

© Муравьева Ф.Р., 2013

УДК 338.2

И.А. Мяхрюшин,
аспирант 2 года обучения,
Санкт-Петербургский университет управления и экономики,
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

В настоящее время лесная отрасль России претерпевает радикальные преобразования. Опыт ряда зарубежных стран свидетельствует о том, что проблемы гармонизации использования и воспроизводства лесов, так же как обеспечение устойчивости всего лесного комплекса, намного лучше решаются там, где данная сфера развивается на базе единой лесной политики. Её обычно называют государственной или национальной лесной политикой. Но, независимо от названия, суть ее одна – определять основные цели и приоритеты развития лесного сектора экономики страны,

представить в концентрированном виде экономические, экологические, социальные и культурные интересы и потребности общества в отношении обеспечения сохранности лесов, умножения их площадей и организации лесопользования. Ключевыми принципами государственной лесной политики являются [1, с. 4-9]: определение правовых и административных основ лесных производств и отношений; выбор главных направлений долгосрочного развития лесной сферы; безусловность сохранения лесов и всего лесного биоразнообразия, увеличения лесных площадей путем расширенного воспроизводства лесов, лесоразведения и умножения озеленительных насаждений; учёт многосторонности полезных свойств лесов в растущем состоянии, необходимость комплексного ведения лесного хозяйства и лесопользования; взаимоувязка интересов лесного хозяйства и лесопользования, рынка лесоматериалов и изделий из древесины; улучшение системы учёта лесов и информационной базы по лесным ресурсам, озеленительным насаждениям и лесным производствам, независимо от их назначения и подчиненности; обеспечение единства управления, научно-технической политики и нормативно-методического руководства в лесном хозяйстве, лесоразведении, озеленительной деятельности и лесопользовании; совершенствование нормативно-технических и финансово-экономических рычагов развития лесных производств; улучшение кадрового, научного и инновационно-индустриального обеспечения лесных производств; углубление институциональных преобразований в системе управления лесами и лесными производствами; развитие и расширение международного сотрудничества, трансферт зарубежной техники, технологии и передового опыта в лесную сферу экономики страны; обеспечение равной доступности лесов, лесного фонда (за исключением заповедников и заповедных зон особо охраняемых природных территорий), лесных ресурсов и полезностей как объектов работы и предпринимательства для всех юридических и физических лиц, независимо от форм собственности; переход к межотраслевому паритету цен и тарифов на лесные ресурсы и полезности, лесоматериалы, работы и услуги лесных производств; платность и рентабельность всех видов лесопользования, независимо от форм собственности на леса. При этом одной из ключевых экономических целей государства в области лесных отношений должно также стать повышение уровня конкурентности, прежде всего, за счет повышения открытости экономической составляющей лесных отношений. Это становится возможным благодаря [7], [4]: детализации реестров расходов по видам лесохозяйственных мероприятий и фазам лесозаготовительного производства; открытости и гласности администрирования лесных платежей; обоснованию и независимой экспертизе смет на проведение лесохозяйственных мероприятий, строительству лесной инфраструктуры и реализации приоритетных инвестиционных проектов; формализации и автоматизации экономических актов с ведением центральной базы данных

экономической информации; внутреннему и внешнему аудиту экономической деятельности в области лесных отношений; прозрачности механизма ценообразования, процедуры проведения аукциона по передаче лесного участка в аренду и подготовки и заключения договора аренды лесного участка; формированию информационной среды, облегчающей государственный контроль за экономическими аспектами в области лесных отношений; прогнозированию экономических рисков в области лесных отношений. Важным элементом государственной лесной политики является стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Приказом Минпромторга РФ № 248 и Минсельхоза РФ № 482 от 31.10.2008 г. В стратегии также обозначаются основные направления государственной лесной политики, а именно: совершенствование государственного управления лесами; лесное планирование и долгосрочное прогнозирование состояния лесов; государственная инвентаризация лесов; формирование финансовой и ценовой политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов; проектирование лесных участков; развитие сети модельных лесов; совершенствование законодательства.

В целом, осуществляя государственную лесную политику и стратегию государство обв'язано [2, с. 234]: влиять на осуществление экономических реформ, предотвращая возникновение региональных рисков и социальных взрывов; эффективно использовать механизмы управления лесопользованием, обеспечить скоординированную политику крупных предприятий ЛПК, разрабатывать и реализовывать программы развития подотраслей, допускать к лесопользованию только предприятия с положительным балансом и деловым авторитетом; реализовывать стратегию, основанную на программно-целевом подходе, рациональной схеме лесопользования и обоснованном балансе производства и потребления лесоматериалов. Для реализации стратегии развития ЛПК необходимо также повысить правовой статус лесов, как особого объекта, тесно связанного с землей и определяющего режим использования земель, на которых они произрастают. Возвратить леса в категорию недвижимого имущества с обязательной государственной регистрацией сделок по лесам и ведением государственного лесного кадастра [3, с. 7].

Обобщая предлагаемые специалистами экологической экономики основные направления совершенствования природоохранной политики, можно говорить о необходимости принятия управленческих решений на государственном уровне, связанных с [5, с. 133-135]:

- совершенствованием структуры органов управления природоохранной деятельностью. Необходимо выделение из состава Министерства природных ресурсов и экологии управленческого органа с наделением последнего функциями государственного управления в области охраны окружающей среды и полномочиями контроля над природопользователями. Упорядочивание и и разграничение деятельности

органов экологического контроля – Росгидромета, Ростехнадзора и Росприроднадзора, которые наделены дублирующими полномочиями, поэтому перекладывают ответственность за природоохранную деятельность друг на друга. В результате растет число экологических нарушений при сокращении фактов наказаний и ликвидации последствий нарушений. Представляется целесообразным передать экологические функции Росгидромета и Ростехнадзора Росприроднадзору, с выведением последнего из-под контроля Министерства природных ресурсов и экологии;

- с совершенствованием системы экологических нормативов. Сегодня предпринимательские структуры могут согласовать с государственными управленческими органами (учитывая уровень коррупции в стране) практически любые показатели выбросов и сбросов;

- с ужесточением контроля за соблюдением норм и стандартов в области природопользования, для чего необходимы действенная и эффективная система экологического мониторинга, усиление технической базы экологического контроля;

- с расширением полномочий органов, занимающихся оценкой экологических последствий хозяйственных решений, в т.ч. и на федеральном уровне;

- с отказом от принципа остаточного финансирования природоохранной деятельности. Необходимо возобновление деятельности Федерального экологического фонда и экологических фондов субъектов Российской Федерации, где аккумулируются платежи за негативное воздействие на окружающую природную среду, целенаправленно используемые на экологические цели;

- с использованием налоговых льгот и других финансовых стимулов экоинновационных процессов при внедрении наилучших существующих технологий, нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов. В развитых странах активно используется ускоренная амортизация основных фондов природоохранного назначения;

- с необходимостью широкого распространения элементов природоохранного управления, которые носят символический характер, - экологический аудит, экологическое страхование, экологическую сертификацию, гибкое ценообразование экологической продукции.

Таким образом, можно выделить основные факторы роста лесопромышленного комплекса, которые должны найти обязательное отражение в государственной лесной политике [6, с. 57]: законодательная поддержка отрасли и строгое государственное регулирование; индустриализация и модернизация лесного хозяйства; научное обеспечение развития лесопользования и внедрение инноваций; привлечение частных национальных и иностранных инвестиций; дальнейшее развитие государственно-частного партнерства.

Эти направления могут стать определяющими в процессах дальнейшего позитивного развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации в условиях реформирования отрасли.

Список литературы:

1. Байзаков С.Б. Основные цели, принципы и приоритеты лесной политики в малолесных странах / С.Б. Байзаков // Инновации и технологии в лесном хозяйстве. Материалы II Международной научно-практической конференции, 06-07 февраля 2012 г., Санкт-Петербург, ФБУ «СПбНИИЛХ». Ч. 1. СПб: СПбНИИЛХ, 2012. – С. 4–9.

2. Воронин А.В. Лесопромышленная интеграция: теория и практика / А.В. Воронин, И.Р. Шегельман. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009. – 464 с.

3. Исаев А.С. Основные цели и задачи совершенствования государственного управления лесами России и развитие лесного хозяйства / А.С. Исаев, Г.Н. Коровин // Лесные ресурсы таежной зоны России: проблемы лесопользования и лесовосстановления: Материалы Всероссийской научной конференции с международным участием. – Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2009. – С. 6–8.

4. Левкин Н.В. Институциональный и сетевой подходы к анализу лесного комплекса Республики Карелия / Н.В. Левкин // Проблемы региональной экономики: Труды Петрозаводского государственного университета. Серия: Экономика. Вып. 6. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2005. С. 73–90.

5. Мкртчян Г.М. Экологическая политика: на пути к устойчивому развитию / Г.М. Мкртчян, Т.О. Тагаева // ЭКО. 2012. № 7. С. 119–135.

6. Полежаев К.В. Вторичные ресурсы лесозаготовок – перспективное сырье для теплоэнергетики / К.В. Полежаев, П.В. Безлатный // Новые информационные технологии в целлюлозно-бумажной промышленности и энергетике. Материалы IX Международной научно-технической конференции. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2010. С. 57.

7. Корягин В.А. Экономические аспекты стратегического планирования в области лесных отношений [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: http://vniilm.ru/en/component/docman/doc_download/162, свободный. Загл. с экрана (дата обращения: 07.02.2013).

© Мяхрюшин И. А., 2013

УДК 658.7:33

Т.В. Пархоменко,
к.э.н., доцент,
кафедра «Коммерция и логистика»,
ФГБОУ ВПО Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПОСТКРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Роль и значимость электроэнергетического комплекса, эффективность его функционирования в рамках внешнего экспортноориенированного рынка с целью повышения уровня обеспеченности национальной экономики материальными, финансовыми, информационными ресурсами в оптимальном сочетании, предопределяет разработку и реализацию долгосрочной логистической стратегии развития исследуемого сектора экономики. Несомненно, анализ и прогноз развития мировой энергетики, достижения технико-технологического характера, совершенствование инфраструктурного обеспечения выступают определяющими факторами при принятии крупных управленческих и в том числе инвестиционных решений в энергетике.

Развитие отраслей национального хозяйства страны и регионов, непосредственно их финансирование в период адаптации к последствиям глобального экономического кризиса подвержено влиянию закономерностей и тенденций мировой экономики и в значимой степени зависит от внешних факторов.

И в данном контексте, необходимо отметить, что электроэнергетическая отрасль России является не только самодостаточной, но и производит в избытке (9,6% мировой первичной энергии), при этом тратит ежегодно, с целью ввода новых объектов и предотвращения износа технических фондов около 4,5% ВВП на собственные инвестиции. В целях обеспечения стратегического планирования национальных инвестиционных решений определяется целесообразность мониторинга управленческих преобразований и функционирования комплекса в целом, выявляется очевидность тщательного и постоянно логистического, системно-аналитического исследования ситуации на мировых энергетических рынках.

В сфере идей и долгосрочного планирования российские специалисты осознают необходимость поддерживать конкурентоспособность отраслей страны, и инструментарий логистики, посредством построения стратегии фундаментального развития электроэнергетического комплекса на основе постоянства глубокого анализа

мировой экономики и энергетики России с учетом модернизации технико-технологических, информационных и финансовых факторов. Сегодня в Российской электроэнергетике насущными являются вопросы пугающего своими темпами и перспективами износа оборудования, проблемы использования альтернативных источников энергии и функционирования свободного рыночного пространства на электроэнергетическом рынке.

Позиция России в мировом энергетическом комплексе несомненно является значимой, а для многих государств и определяющей, выявляя факты энергозависимости и определяя Россию важным игроком энергетических рынков, вследствие чего в программах развития и поэтапной модернизации отраслей хозяйственной структуры страны, перехода к экономике инновационного типа, учитывается в первую очередь технико-технологическое, инновационное развитие электроэнергетики, выступающей для национальной экономики приоритетной отраслью.

Опираясь на финансовые и технологические возможности российского энергетического комплекса, следует акцентировать внимание на роли экспортных доходов в бюджете, обеспеченной уникальным положением и ресурсной базой российской энергетики в мировом контексте и в народном хозяйстве.

Развитие отраслевой логистической инфраструктуры как в России, так и во всем мире замедляет глобальный финансовый кризис, темпы технико-технологической модернизации затруднены. Отраслевые объединения развиваются в затяжной фазе посткризисного восстановления.

Сейчас в экономических кругах уместно выражение, что в последние годы мировая особенность это феномен развития Китая - ситуация когда развивающиеся страны, и это проявляется с 2011 г. догнали развитые страны по доли в мировом ВВП и, что еще более удивительно, обогнали их по объему валовых капиталовложений. В Китае, взрастившем свою экономику на социализме, намечен переход к новой модели экономического роста, прогнозируется возможное удорожание национальной денежной валюты (юань), однако, но долгосрочный период составления анализа не вполне ясны перспективы и роль китайской экономики как «локомотива роста», как характеризуют ее национальные экономисты.

В современном общемировом развитии экономических систем можно выделить несколько тенденций, которые непосредственно влияют на стабильность функционирования национальных отраслевых комплексов:

• для развитых стран масштабность и сложность выхода из кризиса во многом связана с наличием проблем в финансово-банковской сфере, так по данным экспертных агентств «в ходе кризиса списано в убыток более 3 трлн. долл. банковского капитала, ужесточены требования регуляторов к кредитованию. Кредитный подъем отстает, а кризис частных долгов

превратился в острую проблему суверенных долгов ряда развитых стран ЕС;

• в условиях 2012 г. видна проблема экономики ЕС – «мягкая рецессия», которая сдерживает рост и усиливает бюджетные проблемы многих стран. Даже при условии «организованного дефолта» греческих долгов финансовые рынки с напряжением ждут развития долговых процессов в ряде крупных стран. Мировое управление рисками и проблемами в финансовой сфере проходит новый тест на прочность и долгосрочную устойчивость;

• фактор времени играет невидимую, но все более тяжелую роль в развитых странах – домашние хозяйства, компании, банки, бюджеты, политики и СМИ «устали от кризиса» – он длится практически пять лет. Перспективы достаточно сложные и крайне затруднено планирование бюджетов и инвестиций на 2013-2014 гг. Социальный протест уставшего населения играет все большую роль в принятии решений, смене правительств, сужает свободу маневра в экономической политике».

Такова ситуация в мире экономических, политических и социальных тенденций. Подчеркнув ранее обоснованную необходимость инвестирования вложений в российский электроэнергетический комплекс, отметим, что финансово-банковская система Российской Федерации переживает последствия глобального экономического кризиса сравнительно легче, чем большинство развивающихся и даже развитых государств. Насыщенность национального бюджетного обеспечения позволяет поэтапно модернизировать экономику страны. Но государственное финансирование инвестиционных проектов не в состоянии полностью удовлетворить потребности российской электроэнергетики. Возможно, выход видится в привлечении коммерческих инвестиций, в переходе на инновационные способы добычи энергии, в ее более экономном потреблении. Но и это еще не все меры по стабилизации свободного рынка электроэнергии и мощности.

Логистический анализ, поиск решений предполагает исследование не только технологических, функционально-организационных проблем, но и особенностей инфраструктурного обеспечения предприятий отрасли (в процессе логистического анализа крайне важным для рассмотрения является стартовый период). Изначально социально-политические особенности и связанные с ними риски отражают свое влияние на посткризисном развитии рыночных субъектов и отраслевых объединений.

К социально-политическим мировым особенностям посткризисного состояния рынка электроэнергии и мощности можно отнести решения по атомной энергетике в Японии и Германии, особенности электроэнергетики Ирана.

Япония присоединилась к Германии в списке крупных индустриальных стран, отказывающихся от использования атомной энергии.

По статистике Всемирного Банка, это 3-я и 4-я крупнейшие мировые экономики в мире соответственно. До катастрофы на АЭС Фукусима Даиичи в марте 2011 года, Япония вырабатывала около 30% своей электроэнергии на АЭС, а в предыдущей стратегии страны было предусмотрено увеличение выработки атомной энергии в полтора раза до 2030 года. Сегодняшнее решение правительства Японии, по сути, опровергает широко распространенный тезис о том, что крупные экономики не могут обойтись без атомной энергии.

В Иране специалистами по атомной энергии были определены 16 наиболее подходящих мест для строительства и поэтапного ввода в эксплуатацию новых атомных электростанций. Однако срок строительства иранских АЭС достаточно продолжителен, так в 2011 году Иран запустил первую в стране атомную электростанцию под названием «Бушер», чьё строительство длилось почти 40 лет. К тому же после ввода в эксплуатацию из-за технических проблем функционирование Бушерской АЭС неоднократно приостанавливалась, производились ремонтно-эксплуатационные работы.

В Иранской экономике масштабные планы развития атомной энергодобычи в ближайшие 15 лет связаны с реализацией плана по генерации общей мощности электричества в 20 тыс. МВт, который планируется реализовать. По экспертным оценкам персидских аналитиков, стране, энергопотребление которой растёт стремительно, требуется 20 электростанций атомного типа. Причинами же растущего энергопотребления в Иране послужили рост населения и индустриализация, в результате потребление электроэнергии растет в среднем на 6 - 7% в год.

Значительные области неопределенности находятся за пределами горизонта экономического и логистического планирования контура организационно-экономического обеспечения энергоотрасли в пять-десять лет и здесь немаловажное воздействие оказывают параметры комплексного развития электроэнергетической системы. Именно на мезоуровне региональных энергосистем необходимо осуществлять сдвиги в экономическом росте и потреблении энергии, учитывая особенности социально-экономического развития, региональные природно-климатические ресурсы и условия, а так же ряд иных факторов.

В результате анализа необходимо подчеркнуть, что развитие стран с низкими доходами обыкновенно сопровождается индустриализацией и повышением энергоемкости, потребления. Так пик энергоемкости ВВП приходится обычно на период, когда доля промышленности наиболее высока, и соответственно развивающиеся страны и страны с переходными экономиками выступают как самые энергоемкие в это время.

Системно-аналитическое исследование энергетических систем мира позволило нам выявить особенности, тенденции их современного состояния

и развития:

- доступный потенциал энергосбережения реализован в наиболее экономически развитых странах, поэтому и энергоемкость ВВП в таких государствах наиболее низкая;
- в результате глобализации мировой экономики происходит постепенная унификация технологий, используемых в процессе производства, передачи и реализации электроэнергии;
- постепенное усиление роли государства через косвенные механизмы воздействия, такие как политика в отношении возобновляемых источников энергии (ВИЭ), альтернативных способов добычи электроэнергии.

© Т.В. Пархоменко, 2013

УДК 336

Н.В. Романчук,
соискатель кафедры Общей экономической теории
Новосибирского государственного
архитектурно-строительного университета (СИБСТРИН),
г. Новосибирск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ВЛИЯНИЯ ПРОФСОЮЗОВ РЕГИОНА НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РАБОТНИКОВ, РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ГОСУДАСТВО В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Взаимоотношения между работником и работодателем в рамках конкретного предприятия, или организации в условиях рыночной экономики, в большинстве случаев, складываются меркантильно, т.е. работодатель ставит условия материального вознаграждения работника за его труд. Работник понимает, что получает вознаграждение за свой труд – труд, который приносит предприятию, в лице работодателя прибыль. Поэтому работник старается продать свой труд дороже. Часто, работодатель забывает о том, что рабочая сила – это не просто составляющая издержек производства – это живые люди.

Профсоюзное движение – процесс создания, деятельности и развития профсоюзных организаций, защищающих права работников [1, с. 33]. Изначально формируясь из самих работников и защищая права работников перед работодателями, на получение материального вознаграждения, достойного труду затрачиваемым работником, в последствии, профсоюзы расширяли горизонты своего влияния на

работодателя, настаивая и заключая с работодателями соглашения о дополнительных выгодах для рабочих. Так называемые коллективные договоры на предприятиях, которые обязывают работника, работодателя и профсоюз этого предприятия выполнять взятые на себя обязательства. Другими словами, наличие профсоюзной организации на предприятии – это механизм формирования дополнительных социальных бонусов для работника. Для работодателя, наличие профсоюзной организации – дополнительный фактор безопасности и стабильности в коллективе, а значит стабильности в получении прибыли.

Роль социальных льгот и выплат как части совокупного дохода работников в последние годы заметно возрастает. Льготы и выплаты перестали носить временный, дополнительный характер. Они превратились в жизненную потребность не только самих работников, но и их семей. Спектр льгот, предоставляемых работникам, довольно широк. Оплаченные праздничные дни, оплаченные отпуска, оплаченные дни временной нетрудоспособности, дополнительное пенсионное страхование на предприятии, участие в распределении прибылей и т.п.

Данная система социальных льгот и выплат является результатом деятельности работников и профсоюзов [1, с. 56].

Таким образом, главная задача профсоюзов состоит в помощи работнику продать дороже и стабильно получать достойное вознаграждение за свой труд.

Если в разрезе определенного предприятия система взаимоотношений между работником и руководством предприятия строится в прямом диалоге между представителями обоих сторон. То на уровне региона система взаимоотношений гораздо сложнее, но и она имеет право на существование. Активность системы, экономическая выгода от ее деятельности напрямую зависит от активности деятельности самой системы, так называемой системы социального партнерства.

Социальное партнерство – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти и органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников, работодателей по вопросам регулирования трудовых и непосредственно связанных с ними отношений [2, с.2]. Отношения профсоюзов с работодателями, органами власти строятся на взаимодействии сторон трудовых отношений и заключении соглашений [3, с. 8].

Принято выделять различные уровни социального партнерства. Решения нижестоящего уровня, принятые сторонами социального партнерства, не должны ухудшать положение работников по сравнению с решениями вышестоящего уровня. Если одновременно распространяется

действие нескольких решений, то на работника действуют наиболее благоприятные условия, прописанные в форме нормативно-правовых актов. При этом законодательная база для всех едина [9].

На своем региональном уровне, на уровне субъекта Российской федерации - Новосибирской области, так же реализуется механизм социального партнерства. Для осуществления принципов и задач социального партнерства в области образуются постоянно действующие областная и территориальные трехсторонние комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, а также постоянные или временные (на время подготовки к заключению соглашения) отраслевые (межотраслевые) трех-, двухсторонние комиссии. Которые формируются из равного числа представителей сторон социального партнерства по инициативе любой стороны.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в июле 2012 года, по сибирскому Федеральному округу составила 10218,2 тыс. человек, из них занятых 9498,3 тыс. человек, по Новосибирской области составила 1443,9 тыс. человек, из них занятых 1368,3 тыс. человек. Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) составляет 65,8%, уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) составляет 5,2%. Для сравнения, в целом по России уровень занятости составляет всего 65,1%, уровень безработицы – составляет 5,4% [6].

Уровень безработицы, даже по данным официальной статистики, остается высоким. Порой безработицу пытаются связать с уровнем заработной платы прямо-пропорционально, чем выше заработная плата, тем выше издержки производства, соответственно спрос на труд снижается и безработица растет. Но есть и другое мнение, чем выше заработная плата и иные доходы трудящихся, тем выше покупательный спрос на рынке товаров и услуг. Чем выше спрос, тем выше емкость внутреннего рынка, увеличение емкости рынка является стимулирующим фактором для капитальных вложений, в свою очередь инвестиционная активность ведет к росту занятости и сокращению безработицы [3, с. 23]. Вот суровая реальная действительность современной экономики Российской федерации, в которой верное решение возможно найти только в компромиссе.

Областная трехсторонняя комиссия формируется Правительством Новосибирской области, областными объединениями профсоюзов, областными объединениями работодателей. Которые обеспечивают согласование социально-экономических интересов сторон социального партнерства, соблюдение общих принципов регулирования социально-трудовых отношений на уровне Новосибирской области и содействуют их

договорному регулированию. Комиссией ведутся коллективные переговоры, подготавливаются и заключаются соглашения, рассматривается ход их выполнения. Комиссия участвует в разработке, обсуждении проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, программ социально-экономического развития.

Областная трехсторонняя комиссия обеспечивает соблюдение общих принципов регулирования социально-трудовых отношений на территории области, подготовку проекта регионального соглашения и контроль за выполнением заключенного.

Таким образом, сформированные принципы социального партнерства в Новосибирской области переросли в ряд соглашений, которые распространяются на работников и работодателей всего региона. Одно из них - соглашение о минимальной заработной плате на территории Новосибирской области. Данное соглашение существует уже несколько лет и только в этом году в соглашении были уравнены показатели минимальной заработной платы в регионе для работников бюджетных и внебюджетных сфер который составил 9030 рублей и для работников сельского хозяйства 6200 рублей. Увеличение минимальной заработной платы составило от 15% до 50% по сравнению с предыдущими показателями, действовать данное соглашение начинает уже с 1 января 2013 года [6, с 2].

Полноценно формируя каждую единицу механизма социального партнерства, т.е. каждую сторону в конкретном субъекте, каждую комиссию на разных уровнях, мы получаем более полную картину социально-демографического, материально, финансового состояния конкретного субъекта, необходимую для выявления проблемных мест развития данного региона и формирования предложений и механизмов для их совершенствования

Отстаивая права работников, профсоюзы на различных уровнях, начиная от маленькой компании и заканчивая уровнем Российской Федерации, защищают интересы работников. С другой стороны, работодателю так же выгодна стабильность в получении прибыли, без стачек и забастовок. Государство, в свою очередь, получает выгоду в увеличении внебюджетных фондов, формируемых за счет налоговых отчислений и стабильную экономику.

Список литературы:

1. Профсоюзные организации современной России: (серия статей Института сравнительных исследований трудовых отношений) // СОЦИС: социологические исследования. - 2001. - №5. - С. 29-66.

2. Профсоюзная база данных: Приложение к газете «Солидарность» №31, 2012.

3. Профсоюзы и социальное партнерство: «Совет Директоров Сибири» №9, с.28-29, 2011.
4. Закон Новосибирской области «О социальном партнерстве».
5. Федеральный закон №10-ФЗ «О Профессиональных союзах их правах и гарантиях».
6. Региональное соглашение № 181 «О минимальной заработной плате на территории Новосибирской области» от 01.01.2013 г.

© Романчук Н.В, 2013

УДК 330

В.Ф. Салийчук,
доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция»,
Курганский государственный университет,
г. Курган, Российская Федерация

ТАРИФНАЯ КВОТА КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Научный анализ теории и практики использования тарифных квот для регулирования внешней торговли страны имеет исключительно важное значение. Приведем в связи с этим только несколько аргументов.

Во-первых, тарифные квоты для регулирования масштабов импорта некоторых видов продукции сельского хозяйства применяла Российская Федерация с 2003 года, т.е. еще до вступления в Таможенный союз. Объектами квотирования являлись мясо крупного рогатого скота (свежее, охлажденное и замороженное), свинина свежая или охлажденная, мясо и пищевые субпродукты домашней птицы (свежие, охлажденные или замороженные). Общая цель их тарифного квотирования – постепенное замещение импорта указанных товаров продукцией российского производства.

Во-вторых, тарифное квотирование указанных импортных товаров продолжается в рамках Таможенного союза, т.е. уже с 2010 года. Однако теперь окончательное решение по вопросам такого квотирования принимает наднациональный орган тарифного регулирования Комиссия Таможенного союза. Так, именно решением Комиссии ТС был определен перечень товаров, импорт которых на таможенную территорию Таможенного союза может осуществляться в рамках тарифных квот [2, с. 415-417]. Было выделено 5 наименований квотируемых товаров, общее количество

подсубпозиций единой ТН ВЭД Таможенного союза – 145. Имеется уже трехлетний опыт применения тарифных квот в условиях именно Таможенного союза. Он также требует специального анализа, изучения механизмов и эффективности квотирования указанной продукции аграрного производства. Объектом научного анализа должен стать не только перечень объектов квотирования, но и уровень ставок ввозных таможенных пошлин при тарифном квотировании, коэффициенты дифференциации внутри- и сверхквотной ставок импортных таможенных пошлин и т.п. И конечно, эффекты воздействия тарифных квот на состояние российского мясного рынка, на динамику процесса импортозамещения этих товаров продукцией отечественного производства.

В-третьих, тарифные квоты как инструмент защиты национального рынка Российская Федерация сможет использовать и после вступления в ВТО, в рамках так называемого имплементационного периода. Они сохраняются полностью в отношении говядины, однако ужесточаются по мясу птицы и свиному мясу. Сверхквотные ставки ввозных пошлин в несколько раз будут превышать уровень внутриквотных. Сроки действия тарифного квотирования окончательно не установлены. Однако по свиному мясу с начала 2020 г. будет введена единая максимальная ставка импортной таможенной пошлины в размере 25% от таможенной стоимости данного товара [3, С. 18-38]. Таким образом, по свинине тарифная квота и сверхквотная ставка будут заменены на заградительную ввозную таможенную пошлину.

В-четвертых, использование любой страной в практике государственного регулирования импорта тарифных квот приводит к серьезным структурным изменениям ее национального таможенного тарифа. Таможенный тариф в этом случае сразу расширяется на две новых колонки ввозных таможенных пошлин: внутриквотные ставки, применяемые для обложения импортных товаров в рамках тарифной квоты; сверхквотные ставки. Объектом их применения являются иностранные товары, ввозимые сверх утвержденной тарифной квоты. Например, если страна – импортер применяет классический трехколонный таможенный тариф, то введение тарифной квоты сразу превращает этот таможенный тариф в пятиколонный. В Российской Федерации до 2010 года внутриквотная и сверхквотная ставки ввозных таможенных пошлин представляли собой шестую и седьмую колонки импортного тарифа страны [5, С. 114-115].

В-пятых, тарифная квота – это инструмент государственного селективного таможенно-тарифного регулирования внешней торговли и, в первую очередь, импорта любой страны или Таможенного союза. Это исключительно важно для условий, которые формируются после присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации.

Ведь именно ВТО ориентирует страны-члены ВТО на активное использование инструментов именно избирательного регулирования внешней торговли. Это в полной мере относится и к применению тарифных квот для защиты внутреннего рынка России, для селективного регулирования импорта конкретных товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза [4, С. 6-9].

Избирательность (селективность) тарифных квот проявляются по следующим позициям:

- выбор отдельного товара как объекта тарифного квотирования;
- выбор периода (срока) применения квоты;
- выбор способа распределения квотируемого объема импорта между фирмами-импортерами;
- выбор величины и способа расчета внутриквотной ставки таможенной пошлины;
- выбор величины и способа расчета сверхквотной ставки ввозных таможенных пошлин;
- выбор величины коэффициента дифференциации сверхквотной и внутриквотной ставок таможенных пошлин;
- выбор периода введения и отмены тарифной квоты;
- выбор стран-экспортеров квотируемого товара;
- порядок распределения квотируемого экспорта между странами-производителями;
- выбор способа введения и корректировки условий тарифного квотирования (Постановление Правительства России, решение Комиссии Таможенного союза и др.);
- выбор и корректировка целей квотирования;
- выбор и корректировка методов реализации тарифного квотирования в условиях конкретной страны и даже определенного периода времени.

Итак, тарифная квота – это особый инструмент таможенно-тарифного регулирования импорта и внешней торговли. Инструмент, имеющий весьма сложную внутреннюю структуру и специальные правила применения.

Назовем только важнейшие специфические признаки тарифной квоты для регулирования импорта.

1. Вначале устанавливается нетарифная квота на импорт какого-либо товара. Квота – это количественное торговое ограничение, которая устанавливает суммарный физический или стоимостной объем товаров, перемещаемых через таможенную границу государства.

2. Объектами квотирования могут быть:

- конкретные импортные товары, подсубпозиции (импортная квота);
- определенные экспортные товары (экспортная квота).

3. Вводилась в России специальными Постановлениями Правительства Российской Федерации. При этом производилось распределение квотируемого импорта между участниками ВЭД (лицензирование). Кроме того Правительством определялась также и страновая структура импорта, определялись страны-экспортеры квотируемого товара, их удельные веса в общем объеме квотируемого импорта.

4. Цели такой квоты:

- сокращение масштабов избыточного импорта определенного товара;

- стимулирование импортозамещения квотируемого товара, его физическую замену на внутреннем рынке продукцией отечественного производства.

Кроме целей государство – регулятор решает за счет квотирования еще и совокупность задач средне- и краткосрочного характера. Возможны задачи и долгосрочного (стратегического) характера.

5. Вводится внутриквотная ставка ввозной таможенной пошлины. Она применяется только для обложения импортных товаров, ввозимых внутри тарифной квоты. Причем в этом случае ставка таможенного тарифа не применяется. Это также относится и к ставкам ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕТТ ТС). По своей абсолютной величине внутриквотная ставка может быть выше, ниже или равна базовой ставке таможенного тарифа или ставке ЕТТ ТС.

6. Государство также вводит сверхквотную (внеквотную) ставку ввозной таможенной пошлины. Она применяется для обложения каждой единицы импортного товара, который ввозится сверх утвержденной квоты, сверх объема квотируемого импорта. При этом государство – регулятор автономно определяет:

- вид сверхквотной ставки по методу расчета (адвалорная, специфическая, комбинированная);

- соотношение между величинами сверхквотной и внутриквотной ставок (коэффициент превышения, коэффициент дифференциации).

7. Государство определяет вид применяемой тарифной квоты. Это может быть защитная или преференциальная квота. Во втором случае объектами квотирования могут быть только те импортные товары, которые входят в специальный перечень преференциальных. Ранее такой перечень утверждало Правительство Российской Федерации, теперь это прерогатива Комиссии Таможенного союза.

Если квота является защитной, то объектом квотирования могут быть любые товары (подсубпозиции ТН ВЭД), импорт которых требует специального ограничения с помощью тарифного квотирования. Перечень квотируемых товаров определяется Правительством страны – импортера

или наднациональными органами регулирования (Комиссия Таможенного союза). Однако детальный анализ признаков сходства и различия между защитными и преференциальными тарифными квотами является предметом специального исследования.

8. Государство или наднациональный орган регулирования изучают динамично меняющуюся конъюнктуру мирового и национального рынков квотируемого товара, масштабы и темпы реального импортозамещения квотируемой продукции. На основе этой информации принимаются решения о корректировке порядка и практики применения тарифных квот в отношении конкретного импортного товара.

В отдельных случаях может быть принято альтернативное регулирующее решение таможенно-тарифного характера. Тарифная квота отменяется, прекращается применение внутриквотной и сверхквотной ставок импортного таможенного тарифа. Возможен выбор при определенных условиях следующих инструментов защиты внутреннего рынка:

- вводятся сезонные таможенные пошлины (если объектом квотирования являлись сезонные товары);
- вводятся запретительные импортные таможенные пошлины. Однако или будет облагаться весь объем импорта конкретного товара. Ведь нетарифная квота отменяется вместе с тарифной;
- тарифная квота преобразуется в нетарифную. Инструмент тарифного регулирования заменяется на инструмент нетарифного (административного) регулирования на торговое ограничение;
- вместо тарифной квоты после специального расследования вводятся антидемпинговая или специальная таможенная пошлины;
- вместо тарифной квоты (сверх- и внутриквотной ставок) вводится временная ставка ввозной таможенной пошлины. Величина ставки последней превращает ее в заградительную или фискальную;
- вводятся «мегатарифы» вместо тарифной квоты. В этом случае ставка ввозной таможенной пошлины будет превышать 100% от таможенной пошлины импортного товара.

Возможны и другие варианты использования защитных тарифных инструментов по отношению к избыточному импорту отдельных товаров. Их выбор в условиях конкретного периода времени производит тот орган государственной и надгосударственной власти, который уполномочен принимать решения в области таможенно-тарифного регулирования импорта.

Современная практика тарифного квотирования импорта в условиях Таможенного союза, перспективы его использования после вступления России в состав Всемирной торговой организации формируют перед современной наукой следующие исследовательские задачи:

- продолжить теоретический анализ тарифной квоты как инструмента избирательного таможенного регулирования;

- выполнять анализ технологии и эффективности применения тарифных квот в условиях Российской Федерации (до 2010 г.) и Таможенного союза;

- разработать предложения по тактике и технологии применения тарифных квот с учетом обязательств России, принятых при вступлении в ВТО.

Список литературы:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 191 с.

2. Таможенное законодательство Таможенного союза. Выпуск 1. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.

3. Оболенский, В.П. Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы / Оболенский В.П. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - №2. – С. 18-38.

4. См. подробнее: Салийчук, В.Ф. Таможенный тариф: теоретические аспекты исследования / В.Ф. Салийчук // Вестник Курганского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». – 2012. – Выпуск 8. - № 4 (26). – С. 6-9.

5. См. подробнее: Салийчук, В.Ф. Экономический рост: специфика и безопасность. Монография / Салийчук В.Ф. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2012 . – 130 с.

© Салийчук В.Ф., 2013

УДК 330.59:349.3

Т.С. Самоцветова,
ст. препод. кафедры «Финансы и кредит»,
Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт,
г. Кемерово, Российская Федерация

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На современном этапе развития экономики России, проблемы уровня жизни населения и факторы, определяющие его динамику, становятся очень важными. От их решения во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и в конечном счете политическая, а следовательно и экономическая стабильность в

обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые, так или иначе, могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Уровень жизни (уровень благосостояния) - уровень материального благополучия, характеризующийся объемом реальных доходов на душу населения и соответствующим объемом потребления [2, с. 12].

Рассмотрим уровень и качество жизни населения Кемеровской области.

Кемеровская область расположена на юго-востоке Западной Сибири и находится почти на равном расстоянии от западных и восточных границ Российской Федерации. Это регион с многоотраслевым народным хозяйством и высокой концентрацией сырьевых и перерабатывающих производств и по экономическому потенциалу является крупнейшим территориально-производственным комплексом РФ. Небольшая по территории, область играет одну из ведущих ролей в экономике Сибири. Кемеровская область является хорошо развитым индустриальным регионом, наряду с Иркутской областью и Красноярским краем она входит в лидеры по уровню индустриализации в СибФО.

Кузбасс является наиболее густонаселенным районом Западной Сибири. На конец 2011 года население области составило 2750,829 тыс. чел. Структура занятости населения в регионе обусловлена структурой экономики. Так в 2011 году наибольший удельный вес - 39% населения занято в сфере промышленности, а наименьший – 6% - в сельском и лесном хозяйстве. Это обусловлено тем, что область относится к числу наиболее развитых регионов Сибири, имеющих ярко-выраженную сырьевую специализацию. В отраслевой структуре экономики региона преобладают угольная промышленность, черная металлургия, химия.

Уровень развития населения Кемеровской области представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Основные индикаторы уровня жизни населения Кемеровской области

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Абс. отк., (+,-)	Отн. отк., %
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	13893	15352	17053	3160	122,7
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	86	105,9	101,6	15,6	118,1
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб.	16097	18028	20520	4423	127,5

Реальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	104	106,0	105,4	1,4	101,3
Средний размер назначенных пенсий, руб.	7101	7570	8251	1150	116,2
Реальный размер назначенных пенсий, в % к соответствующему периоду предыдущего года	144	112,0	104,1	-39,9	72,3
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц	4299	4648	5263	964	122,4
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % от общей численности	-	10,9	-	-	-

Исходя из данных, представленных таб. 1, следует отметить, что среднедушевые доходы населения Кемеровской области за анализируемый период увеличились на 3160 руб. или на 22,7%, за счет роста следующих показателей: среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике увеличилась на 4423 руб. или на 27,5%; средний размер назначенных пенсий вырос на 16,2%; величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения, рублей в месяц) – увеличилась на 22,4%. В 2010 г. численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % от общей численности населения составило 10,9%, но в 2009 и 2011 годах данный показатель отсутствует.

Не смотря на рост прожиточного минимума в анализируемом периоде, в отношении других регионов наблюдается незначительное отставание, так, например, в Новосибирске данный показатель в 2011 году составлял 6551 руб., в Алтайском крае – 5943 руб.

Уровень доходов и расходов населения Кемеровской области по различным видам деятельности представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Доходы и расходы населения в 2009 – 2011г.г. (млн. руб.)

Показатель	Млн. руб.			В процентах к итогу		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Доходы						
Денежные доходы – всего	467388	511584	548818	100	100	100
в том числе						
доходы от предпринимательской деятельности	38425	40454	33329	8,4	7,9	6,1
оплата труда	193667	212358	240225	42,4	41,5	43,8
социальные выплаты	84921	111964	125489	18,6	21,9	23,0
доходы от собственности	17019	1924541	18757	3,6	4,8	3,4
другие доходы	123122	122247	130018	26,9	23,9	23,7
Расходы						
Денежные расходы и сбережения – всего	457366	511564	548818	100	100	100
в то числе:						
покупка товаров и оплата услуг	304726	334619	371358	66,6	65,4	67,7

обязательные платежи и взносы	51917	54522	61398	11,4	10,6	11,2
приобретение недвижимости	6117	7189	13245	1,3	1,4	2,4
прирост финансовых активов	94595	115234	102817	20,7	22,6	16,7
из него прирост денег на руках у населения	34788	52498	54150	7,6	10,3	11,7

На основании данных, приведенной таблицы, можно сделать вывод о том, что набольший удельный вес среди доходов населения Кемеровской области занимает оплата труда, которая за анализируемый период увеличилась на 1,4%. Наименьший удельный вес имеют доходы от собственности, которые в 2011 году составили 3,4%, что на 0,3% меньше, чем в 2009 году. Среди расходов наибольший удельный вес занимают покупка товаров и оплата услуг, которые за анализируемый период увеличились на 1,1%; наименьший удельный вес приходится на приобретение недвижимости, который в 2011 году составил 2,4%.

Таким образом, уровень и качество жизни населения является достаточно нестабильной сферой, которая требует к себе от органов управления наивысшего внимания. Как показывают статистические данные, в основном происходит рост показателей, характеризующих развитие данной сферы, на основании чего можно сделать вывод о том, что в Кемеровской области проводится активная социальная политика по поддержанию населения.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник: статистический сборник. М.: Госкомстат России, 2011г.

2. Кремлев, М.Д. Проблемы оценки уровня жизни населения / М.Д. Крмлев // Вопросы статистики. - 2012. - №8.- С.10-15

3. Крыжановская, А.Г. Теоретические подходы к определению качества жизни населения / А.Г. Крыжановская // Финансы, денежное обращение и кредит. - 2010. - №5.- С.45-47

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс] // URL: http://kemerovostat.gks.ru.

© Самоцветова Т.С., 2013

УДК 331

О.Н. Сезонова,
аспирант 1 года обучения
факультета экономики и менеджмента,
Курский государственный университет,
г. Курск, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ИДЕЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ОРГАНИЗАЦИИ

Актуализация компетентностного подхода обусловлена увеличением уровня неопределенности окружающей среды с возрастанием динамизма протекания процессов, многократным увеличением информационных потоков, появлением новых профессий, которые обладают специфическими требованиями. Рассмотренные факторы указывают на необходимость формирования личности, обладающей стрессоустоичивостью, ответственностью и способностью принимать конструктивные и компетентные решения в различных ситуациях. Данные факторы способствуют решению особой задачи современными организациями, которая заключается в использовании компетентностного подхода в системе управления человеческими ресурсами.

Основная сложность реализации принципов компетентностного подхода заключается в выявлении его особенностей и перспектив развития, которые необходимы для уточнения и более глубокого понимания методологических основ построения модели компетенций. В связи с этим нами был проведен анализ литературных источников, который позволил выделить такие специфические термины и понятия, относящиеся к компетентностному подходу, как квалификация, компетенция, компетентность, креативность и конкурентоспособность.

Термин «квалификация» часто используется в философии, экономике, психологии, педагогике, социологии для обозначения процесса профессиональной подготовки человека, его обученности в той или иной сфере деятельности [3, с. 44]. В экономике под квалификацией понимается «профессиональная зрелость работников, их подготовленность к качественному выполнению конкретных видов работ, определяемые наличием знаний, умений, профессиональных навыков, опыта» [6].

Так, Е.Е. Румянцева рассматривает термин «квалификация» как уровень подготовленности сотрудника к профессиональному труду, что предполагает наличие соответствующих знаний, навыков и даже привычек и тесно связано со способностями личности [7, с. 211]. В свою очередь, Ю.М. Остапенко отмечает, что квалификация – это набор требуемых для выполнения работы навыков, знаний и опыта [5, с. 269].

Таким образом, можно сделать вывод, что основными элементами квалификации сотрудника являются степень его годности к определенному виду труда, уровень подготовленности, оценка и определение качества и степени достоинства чего-либо; профессиональная зрелость работника, определяемая наличием профессиональных знаний, умений, навыков и опыта.

Изучение термина «квалификация» вызвало необходимость в анализе таких понятий, как «компетентность» и «компетенция». Отечественные исследователи склонны рассматривать компетентность как «меру образовательного успеха личности, проявляющуюся в ее собственных действиях в определенных профессионально и социально значимых ситуациях» (Байденко, 2004). Дж. Равен определил компетентность как специфическую способность, необходимую для эффективного выполнения конкретного действия в конкретной предметной области и включающую узкоспециализированные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, а также понимание ответственности за свои действия [1, с. 247].

К настоящему времени отечественные и зарубежные авторы сформировали большой терминологический аппарат, который включает в себя различные интерпретации понятия «компетенция». По мнению Н.А. Волгина, компетенция – рациональное сочетание знаний и способностей, которыми обладает работник данной организации [Там же]. С. Шишов и А. Агапов утверждают, что под компетенцией следует понимать способность и готовность личности к деятельности, основанной на знаниях и опыте, которые приобретены благодаря обучению, ориентированы на самостоятельное участие личности в учебно-познавательном процессе, а также направлены на успешное включение в трудовую деятельность.

Что же касается понятия «компетентность», то оно связывается прежде всего с определенной областью деятельности. В большинстве работ ученые относят компетентность к общей характеристике индивида и не связывают ее с разрозненными умениями [1, с. 247].

Наряду с уже рассмотренными понятиями, необходимо рассмотреть такие термины как «креативность» и «конкуретоспособность», которые являются неотъемлемой частью эффективной трудовой деятельности.

К настоящему времени существуют исследования, которые посвящены вопросам креативности как инновационного ресурса экономики.

Так, Р. Симпсон определил креативность как способность человека отказаться от стереотипных способов мышления. По мнению Д. Гилфорда, креативность является многомерной и включает в себя готовность рисковать, развитую интуицию, умение быстро переключаться с одного объекта на другой, быстро находить решения возникающих социальных и экономических задач. Согласно Е. Торренсу, креативность – это

способность к обостренному восприятию недостатков, проблем, пробелов в знаниях, в процессе идентификации недостающей информации. А. Медник оценивает креативность как процесс реконструирования элементов в новых комбинациях, отвечающим покупательским потребностям [2, с. 4].

Несмотря на множество интерпретаций термина «креативность» авторы данных определений сходятся в одном: креативность связана с изобретением чего-то нового для удовлетворения социально-экономических потребностей общества.

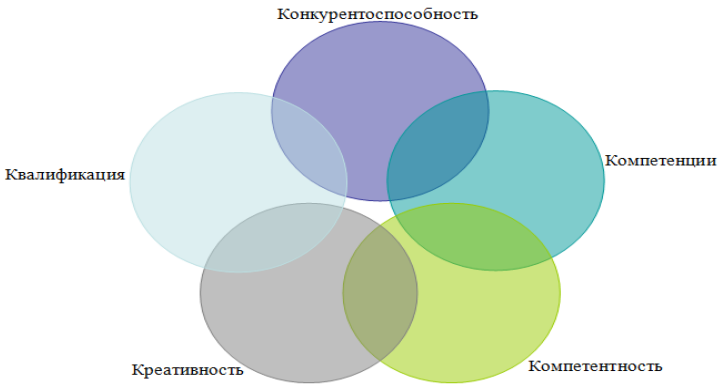
Анализ литературных источников по проблеме управления человеческими ресурсами показал, что использование термина «конкурентоспособность» работника является достаточно распространенным явлением. При этом либо рассматривается конкурентоспособность определенных категорий персонала, либо анализируется взаимосвязь конкурентоспособности с определенной составляющей трудового потенциала работника. Некоторые работы посвящены рассмотрению конкурентоспособности товара «рабочая сила» [9, с. 26].

Немногочисленные определения трактуют конкурентоспособность как способность работника «участвовать в экономическом и социальном процессе взаимодействия, взаимосвязи и борьбы на внутреннем рынке труда в целях достижения желаемого социального статуса» [4, с. 37]. Так по мнению В.В. Томилова и Л.Н. Семерковой, конкурентоспособность – это свойство индивида, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности в его рабочей силе по сравнению с другими индивидами [8]. Согласно Т.В. Хлоповой, конкурентоспособность работника – это интегральная характеристика, отражающая степень соответствия уровня развития составляющих его трудового потенциала требованиям конкретного рабочего места в конкретный момент времени, позволяющая данному работнику с той или иной степенью уверенности рассчитывать на сохранение своей занятости.

На наш взгляд, конкурентоспособность представляет собой комплексную характеристику, которую невозможно выразить единым показателем, в связи с тем что в основе лежит сочетание различных компонентов трудового потенциала кадров, каждый из которых проявляется в определенный момент времени.

Библиографический анализ мнений различных специалистов показал, что к настоящему времени в теории и практике экономики не существует определенного порядка применения компетентностного подхода в организации. Совокупность рассмотренных ранее основных понятий, по нашему мнению, возможно представить концепцией «5К», позволяющей выявить качественно новые закономерности компетентностного подхода

для эффективного управления человеческими ресурсами организации (см. рис.).



Концепция «5К»

Суть идеи концепции заключается не в усвоении обособленных областей знаний и умений, а в овладении ими в комплексе, в результате чего подготовленный сотрудник организации будет владеть не только определенным набором профессиональных знаний, умений и навыков, но и способностью «пропустить» информацию через собственные переживания и поступки.

Таким образом, можно предложить следующее определение термина «компетенция», который в полной мере отражает сущность представленной концепции. Компетенция – рациональное использование профессиональных знаний, умений и способностей, основанное на творческом мышлении, обеспечивающее конкурентные преимущества на рынке труда.

Список литературы:

1. Калекин А.А. Компетенций и компетентность: смыслообразующие понятия в образовании // Ученые записки Орловского гос. у-та. Серия: Гуманитарные и социальные науки. Орел, 2009. – №3. – С. 245–250.

2. Лапин Н.М. Креативность как инновационный ресурс развития экономики: автореф. дис. … кандю эконю наук. Тамбов, 2008. – 20 с.

3. Лащенов Д.Н. Квалификация как образовательная цель в работе с персоналом // Вестник НОУ «ОНУТЦ ОАО «Газпром». – Калининград, 2011. – №1. – С. 44–46.

4. Моисеенко В.В., Смирнов И.П. Рынок труда и профессиональное образование. – М.: Издат. центр Академии профобразования, 2001. – 172 с.

5. Остапенко Ю.М. Экономики труда: учеб. пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 272 с.

6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с. // Библиотека Воеводина. – URL: http://www.enbv.narod.ru/text/Econom/ses /index.html (дата обращения: 21.03.2013).

7. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2006. – VI, 810 с.

8. Томилов В.В., Семеркова Л.Н. Маркетинг рабочей силы // Экономический портал Uamconsult.com. – URL: http://www.uamconsult.com/ book_501.html (дата обращения: 21.03.2013).

9. Шабурова А.В. Конкурентоспособность работников инновационно-активного предприятия: препринт. – Новосибирск. СГГА, 2005. – 36 с.

© Сезонова О.Н., 2013

УДК 330

Л.В. Синельник,
зав. кафедрой экономики,
канд. экон. наук, доцент,
Домодедовский филиал НОУ ВПО « РосНОУ»,
г. Домодедово, Российская Федерация

НРАВСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ РОССИИ

Модернизация экономики невозможна при темпах роста меньше 5%, которые хоть и амбициозная, но достижимая цель, считает премьер-министр Д. Медведев. По мнению директора департамента стратегического анализа ФБК И. Николаева, если с самого начала не провести модернизацию, то рост экономики замедлится. Что же нужно экономике России: модернизация или рост ВВП? Или, может быть, и модернизация и рост ВВП невозможен без нравственной экономики?

Если модернизировать экономику, то априори необходимо акцентировать внимание на факторы производства: труд, земля, капитал. Из них наиболее важным представляется человеческий капитал. После развала

СССР наших людей долгие годы ориентировали на личный успех. В 1990-е годы чувство коллективизма, товарищества, патриотизма и долга стиралось из сознания наших граждан посредством идеологии, сформированной под влиянием олигархов. В последние годы стало ясно, что если не будет нравственности и национального единства, то Россия просто перестанет существовать.

Итак, человека надо рассматривать как объекта и как субъекта экономической деятельности. Модернизация экономики осуществляется экономическими субъектами, в данном случае человек выступает как средство. Вместе с тем, модернизация призвана обеспечить качественный скачок в развитии производства, образования, культуры, здравоохранения и пр. В данном случае человек выступает как цель.

Патриарх Московский и всея Руси Кирилл заметил: «Любая модернизация... должна осуществляться на основе фундаментальных ценностей. Перемены не могут разрушать эти ценности, а поскольку самой фундаментальной ценностью является нравственность (потому что без нравственности нет человеческой личности), то мы должны так модернизировать страну, чтобы одновременно сохранять и укреплять нравственные измерения личной, семейной и общественной жизни... Всякая модернизация должна включать нравственное измерение. Иначе ничего не получится, иначе развивая какие-то стороны общественной, социальной, политической и экономической жизни, мы будем, что называется, затягивать туже петлю на качестве человеческой жизни» [1, с.7].

История доказала, что без нравственной модели невозможно достичь материального благосостояния. В СССР общество строилось по принципу: «От каждого - по его способностям, каждому - по его труду».

Внешний по отношению к СССР мир воспринял преобразования в нём как сигнал к изменению государственной политики в отношении всех слоёв общества. Стали проявляться экономические чудеса: в скандинавских странах, в Южной Америке, в Германии, в Европе в целом, в Юго-Восточной Азии.

Показательно и то, что за последние два десятилетия в промышленно развитых странах участие государства в повышении конкурентоспособности отечественных предпринимателей резко возросло. Государства разрабатывают специальные программы повышения конкурентоспособности, берут на себя непосредственную заботу о развитии необходимой для этого инфраструктуры, науки, здравоохранения, средств связи, сбора информации, перестраивают налоговые системы в целях поощрения конкурентоспособных отраслей.

Главное же противоречие в жизни современной России в том, что работой государства максимизируются не социальные гарантии в целом для

всех слоёв общества, а социальные гарантии самых богатых людей в ущерб остальным [2].

По данным, приведенным в октябре 2012 года в докладе Global Wealth Report, на долю 1% самых богатых россиян приходится 71% всех личных активов - в 2 раза больше, чем в США, Европе, Китае, в 4 раза больше, чем в Японии. 96 российских миллиардеров владеют 30% всех личных активов российских граждан. Этот показатель в 15 раз выше общемирового [3].

Экономическую политику вновь диктуют неолибералы. Один из начальных принципов неолиберализма заключается в том, что свободная игра экономических сил, а не государственное планирование обеспечивает социальную справедливость. Однако, как отмечает Е. Примаков, этот вывод не выдерживает столкновений с действительностью не только в России, но и в других странах. Что касается России, то без государственного индикативного планирования (конечно, не директивного) вообще невозможно преодолеть отставание в жизненном уровне населения от развитых западных стран [3].

Неолибералы, конечно, не выступают против подъема жизненного уровня населения. Однако они не согласны с необходимостью широкого маневра в экономической политике, чтобы сделать больший упор на решение социальных задач. Не способствуют этому и распространение частнособственнической инициативы вширь - на здравоохранение, образовательные учреждения, на коммерциализацию науки с тем, чтобы она самофинансировалась. Разгосударствление во всех этих областях рассматривается неолибералами как магистральное направление развития России [3].

С появлением бюджетного дефицита в годы кризиса неолибералы еще более ужесточили свои позиции по вопросам госинвестирования, государственного субсидирования также из средств, образующихся за счет высоких мировых цен на нефть и газ.

Неолибералы вновь выступают против роли государства как собственника в экономике. Они поставили своей задачей провести новую масштабную приватизацию государственной собственности в России, настаивают на максимальном охвате приватизацией важнейших для страны стратегических предприятий. В их число в программе нынешнего российского правительства входят «Роснефть», ВТБ, «РусГидро», «Аэрофлот», частичная приватизация предусматривается в отношении РЖД, «Транснефти» и других.

Вспомним, что в начале 90-х годов псевдолибералы призывали государство вообще уйти из экономической жизни. Это привело к тому, что появилась группа лиц, присвоивших при антинародной приватизации природные богатства страны, ее экономический потенциал и

претендовавших на власть в России. В результате российская экономика потеряла за 90-е годы больше, чем за время Второй мировой войны [3].

Таким образом, фундаментом модернизации должна являться нравственная экономика. Нравственная экономика – это экономика, подчиняющаяся в своем развитии нравственному критерию как главной ценности общества или, по крайней мере, имеющая существенные нравственные ограничения во всех сферах жизни общества: экономике, воспитании, образовании, науке, медицине и прочее.

В середине XIX века Фридрих Лист уже предвосхитил многие тенденции, с которыми мир сталкивается сегодня: «Производительные силы народов зависят не только от труда, сбережений, нравственности и способностей людей или от обладания естественными сокровищами и материальными капиталами, но также от социальных, политических и гражданских учреждений и законов, а главным образом от обеспеченности их бытия, самостоятельности и их национальной мощи. Как бы ни были отдельные люди прилежны, бережливы, искусны, предприимчивы, разумны и нравственны, однако без национального единства, без национального разделения труда и без национальной кооперации производительных сил нация никогда не в состоянии будет достигнуть высокой степени благосостояния и могущества или обеспечить себе прочное обладание своими интеллектуальными, социальными и материальными богатствами» [4, с.33].

Список литературы:

1. Интервью Святейшего Патриарха Кирилла // Церковное слово. – 2009. - № 10. – С. 7.
2. Симчера В.М. В России в малом видно много, а в большом – мало» // http://www.rusidea.org.
3. Примаков Е. России без вмешательства государства в экономику не обойтись // http://www.nakanune.ru
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005.

© Синельник Л.В., 2013

УДК 658.331

А.В. Смёткина,
Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ЗА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА

Основными направлениями эффективного функционирования современного производства являются четкая организация трудового процесса, применение прогрессивных норм и нормативов, организация производственных процессов, управление производством. В этой связи проблема стимулирования работников за повышение уровня производства приобретает особую актуальность.

В литературе не сложилось единого подхода к определению понятий «мотивация» и «стимулирование».

В широком смысле мотивация - это функция управления, процесс побуждения индивидуума к деятельности для достижения целей организации и/или личных целей.

Существует ряд классификаций категории «мотивация», рисунок 1.

Внутренняя мотивация определяется содержанием и значимостью работы. Если она интересует человека, позволяет реализовать его природные способности и склонности, то это само по себе является сильнейшим мотивом к активности, добросовестному и продуктивному труду. Наряду с содержанием работы существенным внутренним мотивом может быть ее значимость для развития определенных качеств человека, полезность данного вида деятельности для группы людей и общества, соответствие этой деятельности убеждениям работника, его этической ориентации.

Внешняя мотивация может выступать в двух формах: административной и экономической. Иногда внешнюю мотивацию называют стимулированием. Административная мотивация означает выполнение работы по команде, приказу, т. е. по прямому принуждению с соответствующими санкциями за нарушение установленных норм. Экономическая мотивация осуществляется методами побуждения через экономические стимулы.

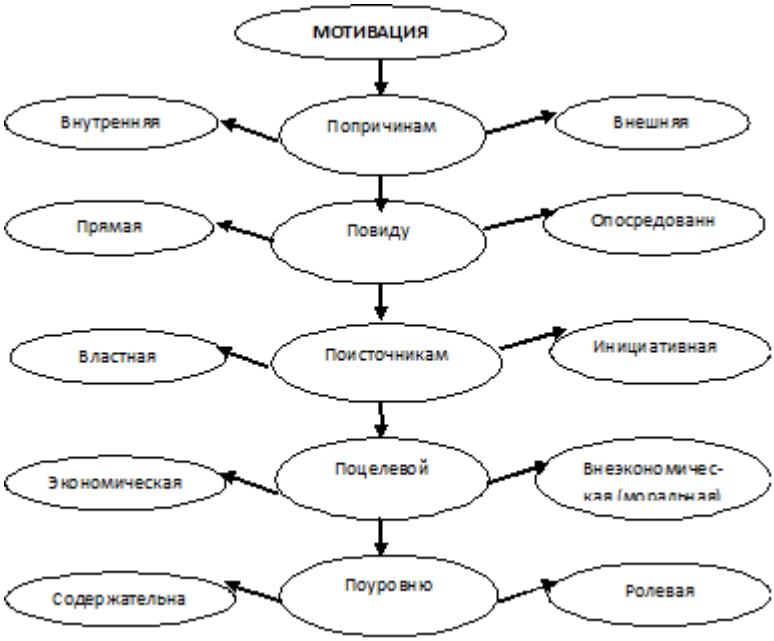


Рисунок 1- Виды мотивации

В другом варианте мотивацию подразделяют на прямую, властную и опосредованную. Прямая мотивация представляет непосредственное воздействие на человека с целью формирования желательной структуры мотивов. При этом могут применятся такие средства, как убеждение, пропаганда, личный пример. Властная мотивация базируется на угрозе снижения степени удовлетворения потребностей работника в случае ненадлежащего выполнения им своих обязанностей. Она реализуется с помощью приказов, распоряжений и т. п. Опосредованная мотивация предполагает создание внешней среды, побуждающей человека к деятельности, соответствующей целям общества. В данном случае воздействие осуществляется не на самого человека, а на условия его жизнедеятельности.

На каждом предприятии существует своя система поощрения работников к производительному и качественному труду, которая фиксируется в коллективном договоре.

В целях материальной заинтересованности работников в повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия, мотивации конечных результатов труда на заводе «Амкодор» разработано положение

«О совершенствовании материального стимулирования». Установленный размер премии для рабочих-сдельщиков всех профессий составляет 15% к заработку по сдельным расценкам. Показатели премирования и размер премии за выполнение каждого показателя устанавливаются в следующем порядке: для бригад за отсутствие возвратов продукции – 20% от основного дохода; для работающих индивидуально, за отсутствие возврата продукции – 10%.

На многих предприятиях, как в нашей республике, так и за рубежом практикуется система выплаты в качестве премии процента от прибыли, полученной от реализации новой продукции. С.В.Глубоким и О.В.Приваловой предлагается стимулирования труда маркетологов и работников отдела сбыта повременно-премиальная система оплаты труда, состоящая из тарифной ставки (оклада), премии (сверхтарифной надбавки) и доплаты за конкретные достижения. За совершенствование деятельности отдела предполагается премия 50% от основного заработка, если поводом стала жалоба заказчика, и 70% - если совершенствование является самостоятельной разработкой. Для учета количества интеллектуальных разработок и идей предложена система «досье» и система доплат за идеи [1, с. 36-37].

Ф.С.Крейчман предлагает оценивать вклад работников СКБ в разработку и освоение новых изделий и выплачивать премии от прироста прибыли пропорционально этому вкладу за первый год серийного производства 100%, второй год – 75%, третий год 50% [2, с.14]. Кроме этого в премиальный фонд переводится 25% экономии от снижения себестоимости.

Системы стимулирования эффективного труда рассматривались так же в работах [3, 4]. Почти во всех из них отмечается, что вознаграждение работника зависит как минимум от трех условий: квалификации, фактического трудового вклада и результатов работы предприятия. Но ни в одном исследовании нет связи материального стимулирования с комплексной экономией всех ресурсов предприятия. В основном предусматривается отдельное вознаграждение за улучшение использования основных фондов, экономию материалов, повышение производительности труда или качества продукции. Но все производственные ресурсы связаны друг с другом, поэтому и система стимулирования должна охватывать все категории работников, влияющих на эффективность использования ресурсов, быть достаточно простой в применении на предприятиях.

Список литературы:

1. Глубокий, С.В, Привалова, О.В. «Система досье» как метод стимулирования труда маркетологов и сбытовиков // Финансы, учет, аудит. – 2000. - №3.- С.35-38.

2. Крейчман, Ф.С. Механизм эффективного стимулирования оплаты труда ИТР в условиях рыночных отношений. // Технологии, оборудование, материалы. – 2000. - №4-6. - С.13-17.

3. Богдашиц, Е.А. Материальное стимулирование как часть мотивационного процесса // Формирование национальной экономики республики Беларусь и механизм ее функционирования: Сб. науч. тр. / Бел.гос. экон. ун-т; Ред. Ж.И.Васюк. – Минск, 1999. –С. 25-32.

4. Муталимов, М.Г. Мотивация труда и распределительные отношения – Минск: Бел.гос. экон. ун-т, 2000. – 123 с.

© Смёткина А.В., 2013

УДК 332.85

Т.А. Тропникова,
ст. препод. кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Актуальность темы определяется необходимостью формирования эффективной экономической жилищной политики государства, базирующееся на понимании жилья как особого товара, имеющего специфические функции, соответственно оказывающие влияние на его стоимость и полезность.

Целью исследования является рассмотрение различных подходов: классической политической экономии, маржиналистской экономической школы, теории рыночного равновесия, неоклассической экономической теории, институциональной и неоинституциональной теории к объяснению закономерностей формирования цены столь специфического товара, каковым является жилище, а также направлений жилищной политики государства.

Представители классической политической экономии рассматривают товар как единство его потребительной (способности удовлетворять нужды потребителя) и меновой (количества общественно-необходимых затрат труда) стоимости [1]. Рассматривая двойственную природу товара, который есть «потребительная стоимость, или предмет потребления, и «стоимость», К. Маркс показал единство и

противоположность этих факторов товара: «Товары должны реализоваться как стоимости, прежде чем они получат возможность реализоваться как потребительные стоимости. С другой стороны, прежде чем товары смогут реализоваться как стоимости, они должны доказать наличие своей потребительной стоимости, потому что затраченный на них труд идет в счет лишь постольку, поскольку он затрачен в форме, полезной для других» [2]. Экономическая теория К. Маркса не утратила своей актуальности и при рассмотрении современного рынка жилищной недвижимости в России. Как известно, в 2000-ые г.г. цена жилья, особенно в крупных мегаполисах РФ, стала существенно превышать его стоимость, затраты вложенного на его создание труда. Подобная ситуация связана с рядом взаимосвязанных факторов: монопольным и олигопольным состоянием рынков жилищной недвижимости, высокими коррупционными издержками при строительстве жилья и сдаче жилых домов в эксплуатацию, недостаточной эффективностью, непоследовательностью государственного регулирования экономической отношений в сфере жилищной недвижимости и т.п.

Представители маржиналистской экономической школы рассматривали товар с позиций его полезности для потребителя [3]. «Отказавшись от поиска объективной меры полезности различных потребительных стоимостей, в качестве исходного пункта (маржиналисты) взяли тезис, согласно которому каждый индивид обладает собственной шкалой ценности различных благ, причем сама эта ценность не абсолютна, а относительна, так как она зависит от достигнутой степени удовлетворения соответствующей потребности» [4]. Именно полезность жилья выдвигается в качестве основной характеристики.

Иначе взглянуть на товар позволила теория рыночного равновесия А. Маршалла: равновесная цена как компромисс между затратами производителя (предложение) и полезностью товара (спрос) связала воедино затратный и полезностный подход к определению стоимости товара. В качестве основного фактора, определяющего преобладающее воздействие на рыночную стоимость издержек производства или полезности товара, А. Маршалл назвал фактор времени: «чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость. Дело в том, что влияние изменений в издержках производства требует для своего проявления, как правило, больше времени, чем влияние изменений в спросе»[5]. Этот теоретический вывод А. Маршалла подтверждается анализом динамики фактических цен на современных рынках жилья.

Многие представители современной экономической науки видят развитие теории в «синтезе теорий трудовой стоимости и предельной полезности и возврате на этой основе к концепции, выводившей стоимость

из взаимодействия издержек и полезности» [6]. О необходимости синтеза затратного и рыночного подходов свидетельствует и экономическая практика. В частности, для оценки объектов недвижимости, обязательным для получения достоверных оценок является применение как затратного подхода, так и сравнительного (метода сравнения продаж по потребительским свойствам – характеристикам полезности объектов).

Соответственно, формируемая на основе синтеза трудовой теории стоимости и рыночной теории полезности экономическая жилищная политика государства должна, с одной стороны, определенным образом воздействовать на издержки строительных компаний, не допускать их необоснованный рост, минимизировать риски неконкурентных сговоров в процессе ценообразования на жилищную недвижимость и, с другой, - повышать платежеспособный спрос на комфортное жилье со стороны различных групп населения посредством социальной ипотеки, льготного целевого кредитования, предоставления жилья по договорам социального найма и т.п.

В рамках неоклассической парадигмы рассматривается и взаимодействие рынка жилой недвижимости и рынка жилищных услуг. Рынок жилой недвижимости, на котором объектом отношений являются собственно жилые дома и жилые помещения, и рынок жилищных услуг, на котором объектом отношений становится право использования (найма, аренды) жилья, образуют в экономике два тесно взаимосвязанных, но различно развивающихся и формирующихся рынка. Так, например, существенный рост ставок арендной платы на рынке жилья адекватным образом стимулирует повышение спроса на ипотеку, и наоборот. Соответственно, оценка и контроль сбалансированности функционирования и развития указанных рынков должны являться составной частью экономической жилищной политики государства.

Общая теория систем определяет общеметодологические основы исследования экономической жилищной политики государства как сложной социально-экономической системы и предусматривает необходимость комплексного рассмотрения различных объектов экономической жилищной политики, таких как цена жилья на различных типах рынков, качество жилья, его функциональные стандарты и соответствие требованиям безопасности, динамика ставок ипотечного кредитования и т.п.

Представители институционализма нацелены на создание и обеспечение эффективного функционирования институтов, которые автоматически обеспечивали бы прогрессивное развитие соответствующих экономических сфер. Соответственно, для эффективной реализации жилищной политики необходимо содействие государства формированию и совершенствованию таких основополагающих институтов, как: - институт обеспечения и защиты прав собственности на жилые помещения; - институт

независимого суда; - институт общественного контроля за деятельностью строительных организаций; - институт саморегулируемых и иных некоммерческих организаций.

В рамках неоинституциональной экономики формирование и реализация жилищной политики государства могут быть рассмотрены, в частности, в рамках теории трансакционных издержек. Под трансакционными издержками традиционно понимаются “все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий”. В их состав, в частности, входят затраты на поиск и обработку информации, судебные издержки, страховые взносы, коррупционные расходы и т.п. Соответственно, задачей государства при реализации экономической жилищной политики должна быть минимизация не только производственных издержек застройщиков и издержек в процессе эксплуатации жилья, но и сокращение трансакционных издержек. Такого рода сокращение может быть достигнуто посредством формирования единой информационной системы в сфере жилищной недвижимости, бесплатных консультаций для граждан по жилищным вопросам, упрощением процедур регистрации прав собственности на жилые помещения и т.п.

Таким образом, современная экономическая жилищная политика государства, учитывая закономерности формирования цены на жилье, должна интегрировать положения неоклассического, институционального и неоинституционального направлений экономической мысли.

Список литературы:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. В 4 т. – Т. 1. Кн.1. – М.: Политиздат, 1983. – С. 44, С. 47.

2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. В 4 т. – Т. 1. Кн.1. – М.: Политиздат, 1983. – С. 70, С.95.

3. Джевонс У.С. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии / Вехи экономической мысли. В 3 т. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса; под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школы, 2000. – С. 70–77; Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.

4. Некипелов А.Д. Теории трудовой стоимости и предельной полезности: Взаимодействие издержек и полезности // Проблемы прогнозирования. – 1996. – № 1. – С. 6–21. – С. 8.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 2. – С. 33.

6. Некипелов А.Д. Теории трудовой стоимости и предельной полезности: Взаимодействие издержек и полезности // Проблемы прогнозирования. – 1996. – № 1. – С. 6.

7. Российский статистический ежегодник. – М.: изд-во

Федеральной службы государственной статистики, 2011. – С. 347.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2011, С. 133.

© Тропникова Т.А., 2013

УДК 350

Р.Г. Хабибуллин,
к.э.н, доцент кафедры государственного управления и финансов,
Башкирский государственный университет,
Нефтекамский филиал,
г. Уфа, Российская Федерация
Р.Х. Сагадиева,
студент 4 курса ОЗО экономико-математического факультета,
Башкирский государственный университет,
Нефтекамский филиал,
г. Уфа, Российская Федерация

САНКЦИИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ПРОСРОЧКЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, МЕТОДЫ ЕЕ ПОГАШЕНИЯ И СПОСОБЫ ОТСРОЧКИ

Временно привлеченные денежные средства, подлежащие возврату контрагенту, образуют кредиторскую задолженность.

Управление кредиторской задолженностью означает применение предприятием наиболее приемлемых для него форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами.

Далее рассмотрим санкции, возникающие при просрочке кредиторской задолженности, методы ее погашения и способы отсрочки выплаты по долговым обязательствам юридического лица.

1. Товарный кредит. В данном случае товар приобретается у поставщика с ранее оговоренной рассрочкой платежа без условий о процентах. При приобретении у контрагента необходимо произвести полный анализ приобретаемого товара, а также его цены - выяснить, сколько бы стоил этот товар при оплате по факту поступления его покупателя без рассрочки. В случае если задолженность организации по договорным обязательствам погашается несвоевременно или не погашается совсем, тогда необходимо учитывать положения ст. 196 ГК РФ, которая устанавливает общий срок исковой давности (срок по защите права по иску лица, право которого нарушено) в три года. Законодательством также предусмотрены и

специальные сроки исковой давности, которые могут быть как короче, так и длиннее общего срока (например, ст. 797, 966 ГК РФ). Отсчет срока исковой давности начинается с момента просрочки долга, который определяется исходя из условий договора.

Практика коммерческих взаимоотношений показывает, что с момента возникновения необходимости оплаты за поставленный товар и составлением искового заявления кредитором в среднем проходит 2 месяца. За это время можно провернуть долговую сумму и получить прибыль. Огромный минус такого способа отсрочки платежа заключается в потере положительной репутации компании-должника [1, с. 156].

При использовании товарного кредита необходимо:

– адекватно оценивать эффективность кредитной политики поставщиков, правильно определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, отсрочек, кредитных лимитов и других условий;

– принимать правильное решение о целесообразности работы с поставщиками;

– повышать рентабельность предприятия в целом и самой кредиторской задолженности;

– согласованно управлять не только кредиторской, но и дебиторской задолженностью;

– выявлять и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;

– мотивировать сотрудников, для более эффективной работы с кредиторской задолженностью.

2. Денежный кредит. При невозвращении товарного кредита проще оказаться безнаказанным, чем при невозвращении денежного. Кредитор чаще отправляется в суд не выжидая ни минуты просрочки именно когда речь идет о деньгах. Взыскание процентов за просрочку неисполнения обязательства по оплате долга также обычно включается в иск. Как правило, проценты оговариваются в договоре, но если они не прописаны - действует ставка рефинансирования Центрального Банка РФ. Плата за пользование чужими денежными средствами служит одним из стимулов добровольного возвращения кредита. В соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса РФ размер платы за пользование чужими денежными средствами приравнен к учетной ставке банковского процента на день предъявления иска. Размер этой ставки с 14 сентября 2012 года составляет 8,25 %. Этот факт значительно ослабляет стимулирующее воздействие этой санкции. Более ощутимым воздействие данной санкции было бы в случае увеличения этой ставки. Например, в 2003 году эта ставка составляла 21%. Зачастую в действиях должников может содержаться состав уголовного преступления, квалифицируемый как мошенничество. При длительной неоплате долга кредитор предпринимает следующие действия:

1. Проводит телефонные переговоры;
2. Направляет претензионные письма;
3. Обращается в арбитражный суд;
4. Направляет исполнительный лист судебному приставу.

В случае если все эти меры не привели к желаемому результату, то кредитор либо банкротит должника, либо обращается в правоохранительные органы с заявлением о мошенничестве. Чтобы принять решение о банкротстве должника необходимо выяснить степень необходимости этого факта для кредитора, иными словами получит ли он в итоге сумму долга или попусту потратит время и, опять же, деньги. Правоохранительные органы проводят проверку по заявлению кредитора, возбуждается уголовное дело в отношении должностных лиц должника [2, с. 30]. Но факт мошенничества доказать довольно сложно, в основном свое действие оказывает само проведение проверки или даже сообщение должнику о намерении обратиться в правоохранительные органы.

Кредиторская задолженность по истечении срока исковой давности списывается на финансовые результаты хозяйствующего субъекта. Порядок списания регулируется ГК РФ и актами Президента РФ.

Рассмотрим несколько методов, дающих возможность получения различных уступок со стороны кредитора.

– Проведение взаимозачетов. Предприятие имеет долговые обязательства перед компанией, к которой у него также есть встречные требования. Такую ситуацию не нужно выявлять, если в организации согласовано управление не только кредиторской, но и дебиторской задолженностью. В таком случае можно произвести взаимозачет, причем в одностороннем порядке. Необходимо лишь уведомить вторую сторону посредством направления заказного письма с уведомлением.

– Переоформление кредиторской задолженности. Здесь речь идет не о погашении всего долга, а лишь его части. Очень часто задолженность перед кредиторами ничем не обеспечена. Если такие кредиторы потребуют возмещения долга в судебном порядке, то они рискуют получить только часть или вообще ничего не получить, поскольку их претензии будут удовлетворяться в последнюю очередь. Предприятие может предложить «необеспеченным» кредиторам переоформить задолженность в обеспеченные обязательства в обмен на сокращение суммы долга, процентов и (или) увеличение срока погашения долга.

– Уступка акций компании. Одним из видов отступного является предложение пакета акций, находящегося на балансе предприятия. В данном случае акции нового выпуска не могут быть использованы для уменьшения кредиторской задолженности. Соглашение заключается между кредитором и собственниками предприятия, которые готовы уступить часть акций предприятия в обмен на улучшение условий кредитования. Кредиторы могут

принять такой подход в случае, если их требования к данному предприятию составляют существенную долю его совокупного долга или они планируют диверсифицировать свой бизнес за счет приобретения пакетов акций других компаний.

– Уступка прав собственности на основные средства. Предприятие может договориться с кредитором о погашении части кредиторской задолженности в обмен на основные средства. Прежде чем предлагать какие-либо активы в качестве отступного, надо оценить, насколько они важны для производственной деятельности предприятия и не являются ли обеспечением по другим обязательствам. Этот метод подойдет компаниям с большим количеством основных средств, которые сложно продать по приемлемой цене, либо затраты на их хранение и обслуживание достаточно велики. Целесообразно тем кредиторам, которые могут использовать или продать полученные активы.

– Предоставление векселей. Вексель – письменное обязательство, которое должно быть исполнено в соответствии с вновь установленными сроками и с учетом новых процентных ставок. Такой метод освобождает должника от уплаты долга лишь на некоторый период, а кредитору позволяет в дальнейшем получить назад большую сумму, чем предполагалось изначально.

Из всех перечисленных способов для кредитора более выгодным является вексель. Для этого заключается кредитный договор с банком под обеспечение на сумму, необходимую для покупки банковских векселей. В дальнейшем предприятие расплачивается со своим кредитором банковскими векселями. В этой сделке предприятие фактически замещает своих многочисленных «необеспеченных» кредиторов одним «обеспеченным» - банком, который предоставляет кредит предприятию с процентной ставкой ниже, чем ставки по нереструктурированным долгам. Кредиторы выигрывают, потому что взамен сомнительных долгов они получают вполне определенные требования к банку. Организации использующие этот метод, как правило, имеют много мелких кредиторов, хорошие отношения со стабильным банком и располагают активами, которые можно использовать в качестве залога по кредиту.

В заключении можно сказать, что для более эффективного управления долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей, характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Также необходимо согласовать эти значения с дебиторской задолженностью, с учетом того, что бюджет дебиторской задолженности уже составлен.

Список литературы:

1. Малкина О.Ю. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов / О.Ю. Малкина - М. 2007. С.156

2. Крейнина, М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. // Финансовый менеджмент. 2009. №3 С. 30.

© Хабибуллин Р.Г., Сагадиева Р.Х., 2013

УДК 350

Р.Г. Хабибуллин,
к.э.н, доцент кафедры государственного управления и финансов
Башкирский государственный университет,
Нефтекамский филиал,
г. Уфа, Российская Федерация
Р.З. Хакимова,
студент 6 курса ОЗО экономико–математического факультета,
Башкирский государственный университет,
Нефтекамский филиал
г. Уфа, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В финансировании и управлении здравоохранением существует большое число проблем, требующих решения. Размеры финансирования здравоохранения из бюджетов всех уровней и за счет средств обязательного медицинского страхования не обеспечивают население бесплатными медицинскими услугами, не создана конкуренция на рынке медицинских услуг, не изменена система оплаты медицинских работников, не преодолена разобщенность действий структур, ответственных за здоровье населения, не соответствует современным требованиям материально-техническая база медицинских учреждений. Вместе с тем имеющиеся финансовые и материальные ресурсы используются неэффективно, усиливаются диспропорции в предоставлении медицинской помощи. В отрасли растет социальная напряженность. Все более широкое распространение получает теневая сторона оплаты медицинских услуг. Новые социально-экономические условия, обусловленные рыночными отношениями, требуют реформирования и системы здравоохранения.

В связи с переходом на принципы рыночной экономики в здравоохранении встал вопрос о внедрении финансового менеджмента, предполагающего оптимизацию ресурсного потенциала. Основная задача финансового менеджмента – создание финансовой устойчивости как системы в целом, так и отдельных ее элементов, что требует знания и соблюдения основных принципов финансового менеджмента-планирования, управления финансирования и контроля.

В условиях рыночной экономики содержание и методы планирования в здравоохранении существенно изменились.

Это обусловлено двумя факторами:

– децентрализацией системы управления здравоохранением, как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях;

– демонополизацией государственной системы здравоохранения.

При планировании здравоохранения не потерял своей актуальности нормативный метод планирования, основанный на использовании норм и нормативов.

В рамках проекта ТАСИС «Реформа финансирования здравоохранения» разработаны важнейшие направления реформирования системы финансирования здравоохранения Российской Федерации в краткосрочной, среднесрочной (до 2015г.) и долгосрочной перспективе, которые включают в себя следующие модули, представленные на рисунке 1.

Система здравоохранения является стратегической отраслью народного хозяйства, обеспечивая воспроизводство населения, социальные гарантии, здоровье граждан.

Планирование в здравоохранении – это обоснование и разработка определенного соотношения потребностей населения в медицинской помощи, лекарственном обеспечении и санитарно – противоэпидемическом обслуживании с возможностями их удовлетворения.

Основные принципы планирования в здравоохранении представлены на рисунке 2.

Это требует высокого уровня организации управления учреждениями здравоохранения, укрепления их материально-технической базы, улучшения.

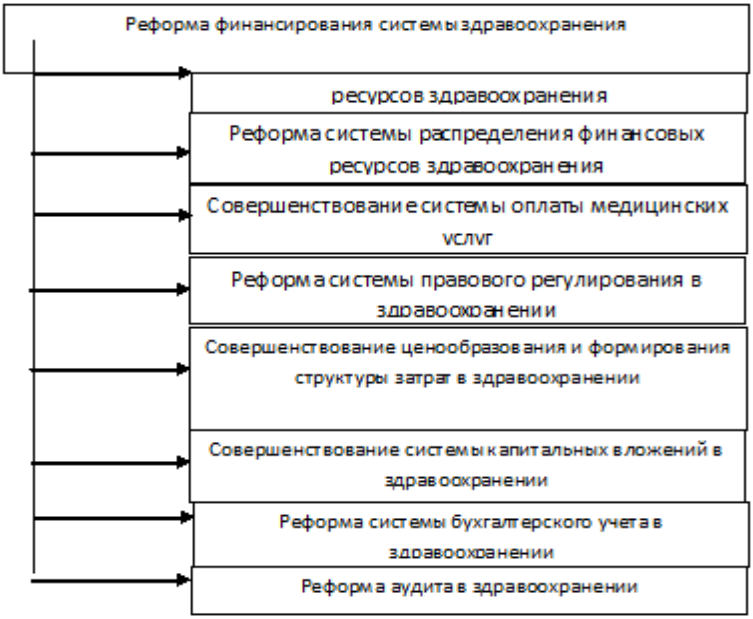


Рисунок 1 – Реформа финансирования здравоохранения

Планирование деятельности учреждений здравоохранения осуществляется по смете расходов, основные плановые показатели которой заимствованы из командно-административной системы управления здравоохранением и воспроизводят затратный тип хозяйствования без связи с результатами работы учреждения.

В целях совершенствования планирования учреждений здравоохранения мы предлагаем:

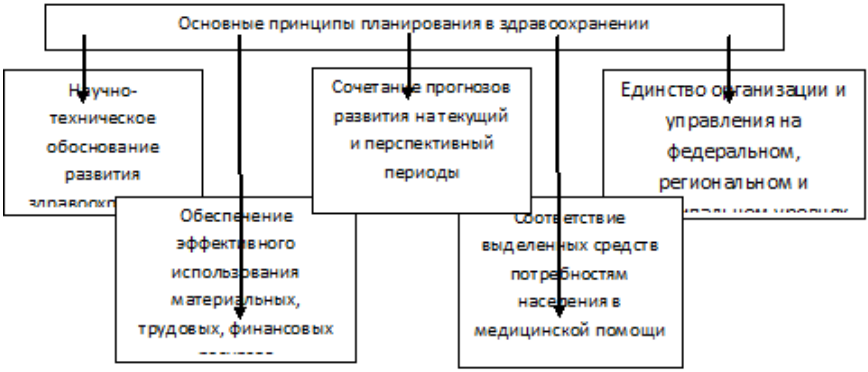


Рисунок 2 – Основные принципы планирования в здравоохранении

2. Ввести защищенные статьи расходов (заработная плата, медицинские расходы, продукты питания, мягкий инвентарь, коммунальные услуги) по которым финансирование будет осуществляться по запланированным предприятием объемам.

3. В большинстве случаев предоставить учреждениям здравоохранения право самостоятельного и оперативного выбора и определения направлений расходов.

4. Перевести учреждения здравоохранения на новую модель планирования и учета. Цель которой формирование государственного заказа на оказание определенного объема медицинской помощи, основа которой средняя стоимость лечения одного больного.

Сейчас основная часть бюджетных средств поступает в учреждение безотносительно к фактическим объемам оказываемой медицинской помощи, и покрывает лишь часть затрат. В новой системе каждое учреждение должно получать бюджетные средства за определенные объемы медицинской помощи, которые государство в состоянии оплатить. Эти объемы могут составлять 70%,50% или даже 30% мощности учреждения, но они будут оплачиваться по полному тарифу, возмещающего все необходимые издержки. Остальная часть мощности учреждения может быть использована для оказания медицинской помощи за счет прочих источников финансирования.

Предложения по совершенствованию планирования учреждений здравоохранения:

1. Пересмотр и пересчет устаревших норм и нормативов в соответствии с современными рыночными условиями.

2. Введение защищенных статей бюджетной классификации (заработная плата, медикаменты, продукты питания, мягкий инвентарь,

оплата коммунальных услуг), по которым финансирование будет производиться полностью.

3. Предоставление самостоятельности руководителям учреждений в планировании направлений расходов. Пересмотр и пересчет устаревших норм и нормативов в соответствии с современными рыночными условиями.

4. Планирование на основе средней стоимости лечения больного и формирование государственного заказа.

В целях совершенствования финансирования мы предлагаем:

1. Разработать четкое законодательное разграничение расходных полномочий и ответственности между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов РФ и муниципальных образований.

2. Устранить сохраняющийся разрыв между объемом законодательно установленных государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи и объемом фактически имеющихся финансовых ресурсов, сформировав пакет медицинских услуг не такой обширный (скорая медицинская помощь, медицинская помощь при травмах, лечение инфекционных, социально опасных заболеваний), но который при необходимости будет оказан действительно бесплатно.

3. Ограничение числа получателей бесплатной медицинской помощи по программе государственных гарантий (инвалиды, дети, беременные, малоимущие слои населения).

Состоятельные группы населения (с доходом выше установленного лимита) имеют право выйти из системы ОМС и получать медицинскую помощь за счет собственных источников.

4. Необходимо перейти от традиционного финансирования потребностей бюджетных учреждений к реструктуризации этого сектора на основе использования новых организационно-правовых форм и механизмов финансирования.

В связи с этим необходимо разработать и принять законопроект «О специализированных государственных (муниципальных) некоммерческих организациях», имущество которых остается в собственности государства, но закрепляется за организацией не на праве оперативного управления, а на праве хозяйственного ведения.

5. Совместная разработка Территориальных программ обеспечения населения бесплатной медицинской помощью, при которой пациенту, застрахованному по ДМС, будет гарантирован бесплатный минимум медицинских услуг, за которые он внес отчисления в размере 3,6% от фонда оплаты труда.

6. Для учреждений здравоохранения, привлекающих внебюджетные источники финансирования не рассматривать этот вид деятельности как предпринимательский, так как цель его не извлечение прибыли, а зарабатывание средств, восполняющих недостаток бюджетных

ассигнований и предоставить налоговые льготы в виде отмены налога на прибыль.

Предложения по совершенствованию финансирования учреждений здравоохранения:

1. Разграничение расходных полномочий между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов РФ и органами местного самоуправления.
2. Формирование ограниченного пакета бесплатной медицинской помощи (скорая медицинская помощь, помощь при травмах, инфекционных и социально опасных болезнях) получателей (инвалиды, дети, малоимущие).
3. Создание государственной некоммерческой организации, которая будет управлять государственным имуществом на правах хозяйственного ведения.
4. Введение системы соплатежей в фонды обязательного медицинского страхования.
5. Отмена налога на прибыль для учреждений, привлекающих внебюджетные источники финансирования.

© Хабибуллин Р.Г., Хакимова Р.З., 2013

УДК 65.052.24С51Л0

Г.Г. Черкасова,
аспирант направления "Бухгалтерский учет, статистика",
Астраханский государственный технический университет,
г. Астрахань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Потребность в отражении нефинансовых данных привела к пересмотру самого принципа формирования бухгалтерской отчетности, ранее включавшей в себя в основном финансовые показатели с их расшифровкой, представляемой в виде многочисленных приложений. Как известно, в отечественной практике подобные приложения служили чаще всего для обоснования сопоставимости данных, содержащихся в отчетности. Для контролирующих государственных органов подобное представление сопоставимой финансовой информации в законодательно установленной форме является достаточным для оценки текущего состояния экономического субъекта.

В настоящее время в мировом экономическом сообществе широко изучается концепция интегрированной отчетности, основанной на интеграции различных видов учета.

Зачастую финансовый учет на малых и средних предприятиях ведется либо бухгалтерией с небольшим штатом, либо аутсорсинговой фирмой. Кроме того, само наименование данного вида отчета подразумевает интеграцию видов учета, в то время как в малом бизнесе ведется исключительно финансовый учет, на предприятиях же среднего бизнеса внимание уделяется разве что ещё и управленческому учету. Это вызвано, в первую очередь, применением специальных налоговых режимов, таких как УСН и ЕНВД, использование которых позволяет вести учет в упрощенном варианте. Так, ведение бухгалтерского учета не было обязательным для организаций, применяющих УСН вплоть до 2013г. Расширение объема информации, которую необходимо представить в отчете, повлечет усложнение самой системы учета, что может привести к неоправданно высоким затратам на обеспечение её функционирования. В настоящее время особое внимание бухгалтеров сосредоточено на налоговом учете, что приводит к упрощению самого плана счетов - аналитика ведется крайне редко, единственно в разрезе контрагентов, договоров, сотрудников. Статьи затрат крайне обобщены и в основном представлены малочисленным списком, автоматически предлагаемым программным обеспечением. Для выхода бухгалтерского учета малых предприятий на новый уровень необходимо решить сложную задачу: повысить пертинентность и релевантность учетной информации без критического усложнения бухгалтерских процедур.

Сама структура интегрированной отчетности не является четко установленной, её определяют методы систематизации и оценки данных, применяемых в учете конкретного экономического субъекта.

При составлении интегрированной отчетности особое значение придается принципу преимущества содержания перед формой. Крупные компании и корпорации вынуждены представлять многочисленные отчеты не только в различные государственные структуры, но многочисленным внешним пользователями - стейкхолдерам, правительственным органам, природоохранным организациями. Отчетность корпораций носит публичный характер и публикуется на сайтах компаний в свободном доступе. Публикация отчетности оказывает влияние на её составления - для недопущения ошибок и искажений информации на крупных предприятиях и корпорациях функционирует система внутреннего контроля, в то время как на малых предприятиях такая система крайне ограничена. Это может повлечь манипуляции руководства с финансовой и нефинансовой информацией, заведомое и целенаправленное её искажения с целью

получения большей выгоды. Помимо налоговых проверок особую роль в части контролирования системы учета играют аудиторские проверки.

Интегрированная отчетность должна содержать информацию, которая обеспечивает четкое представление у заинтересованных лиц о результатах деятельности, направлении развития и ценности компании, так каждый отдельно взятый отчет не может дать полной картины о деятельности организации.

Интегрированная отчетность разрабатывается для крупных организаций и корпораций. Однако это вовсе не значит, что в учете предприятий малого бизнеса нет места единому адаптированному отчету.

В малом и среднем бизнесе интегрированные отчеты не используются в силу высоких затрат времени и финансов на их составление. В большинстве своем, нефинансовую информацию о деятельности предприятия этого сегмента можно получить лишь из некоторых положений учетной политики, редких бизнес-планов, в основном составляемых с целью получения кредита или участия в торгах, запросе котировок, и рекламных статей. Естественно, что такая информация является крайне неполной и подчас недостоверной и устаревшей, что не удовлетворяет информационные потребности значительного большинства внешних пользователей. А это значительно замедляет развитие данного сегмента бизнеса, и, следовательно, оказывает неудовлетворительное влияние на экономику в целом, так как предприятия малого и среднего бизнеса в мире составляют более 90% всех компаний в мире. Для того чтобы сформировать несложную, и вместе с тем эффективную, структуру комплексного отчета для малых и средних предприятий, в том числе для публичного размещения, необходимо провести адаптацию интегрированного отчета для указанного сектора бизнеса - определить внешних пользователей, выявить особенности системы учета и установить цели составления адаптированного отчета.

Инициирование разработок структуры единого комплексного отчета может быть связано с расширением бизнеса, изменением различных стандартов деятельности (например, экологических), выходом на зарубежные рынки и т.д.

Расширение инновационной среды в современной экономике вынуждает участников экономической деятельности с особым вниманием относиться к процессам формирования и систематизации нефинансовой информации. Функционирование инновационной среды осуществляется за счет эффективного взаимодействия между потребителями и производителями инновационных продуктов. Малый и средний бизнес, отличающейся большей мобильностью и гибкостью, гораздо быстрее способен воспринять инновационные идеи и перейти к их реализации.

Разнообразие и специфика форм взаимодействия между инвесторами, производителями и потребителям рынка инноваций создают

значительные трудности в создании единого формата представления информации, характеризующейся пертинентностью и релевантностью.

Формирование рынка инноваций происходит на региональном уровне, вследствие чего круг потенциальных пользователей информации значительно расширяется. Это связано, прежде всего, с внешними эффектами от инновационных внедрений.

Заинтересованными в получении информации о функционировании экономического субъекта являются не только органы статистики и государственной власти федерального значения, но и органы региональной и местной власти, которые на основе данных о потребителях инноваций в конкретных регионах, могут способствовать построению сферы информационного взаимодействия между разработчиками, производителями и потребителями инноваций, стимулируя инновационное развитие региона.

Отсюда следует, что внешними пользователями информации о приобретении и использовании инновационных внедрений так же выступают разработчики, производители и потребители инноваций (если обратиться к теории диффузии, то это могут быть раннее и позднее большинство, возможные конкуренты конкретно рассматриваемого экономического субъекта), взаимодействие которых обеспечивает функционирование и динамичное развитие инновационной среды.

Главными проблемами в инновационном развитии малого и среднего бизнеса является недостаток собственных средств и трудности в привлечении инвесторов. Основным документом, призванным заинтересовать потенциальных спонсоров, чаще всего является бизнес-план и управленческая отчетность. В совокупности, эти документы представляют основу для разработки структуры единой отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005г. №94// СПС "Консультант".

2. Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности. Международный Стандарт Финансовой Отчетности для Предприятий Малого и Среднего Бизнеса (МСФО для предприятий МСБ)// Электронный ресурс в свободном доступе [http://eifrs.ifrs.org/eifrs/sme/ru/RUSMEsStandard.pdf].

3. Международный совет по интегрированной отчетности. На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в 21 веке. http://theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf.

4. Вареня В. Особенности аудита малых и средних предприятий Электронный ресурс в свободном доступе [http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/219960.html]

5. Коротецкий И. Рискует ли компания, используя интегрированную отчетность? // Консультант. - №21- 2011г. // СПС "Консультант"

6. Сорокина К.В. Интегрированная отчетность — новая модель для бизнеса// Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. - №7. – 2011 г.

© Черкасова Г.Г., 2013

УДК 33.330

А.Д. Чернявский,
доцент кафедры «финансы»,
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса,
г. Н. Новгород, Российская федерация

МАРКС ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ БЛАГЕ

Предлагаемая статья посвящена вопросу изменения понятия «благо» в экономической науке в процессе ее развития. Основной акцент сделан на трактовке данного понятия в работах К. Маркса. Обычно часто встречающееся определение выглядит примерно так: «Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами (goods). Одни из них имеются в почти неограниченных масштабах (например, воздух), другие – в ограниченном размере. Последние называются экономическими благами» [1, с. 45].

Таким образом, все то, что способно удовлетворить человеческие потребности и при этом находится в ограниченном количестве – относится к экономическим благам.

Маржиналистская революция, которая пропитана духом прагматизма на теоретическом уровне, дала миру совершенно утилитаристскую концепцию «экономического блага», которая отказалась от какого-либо этического налета в понимании «блага».

Как пример, возьмем ее в трактовке одного из основоположников маржинализма – К. Менгера. Он производит в работе «Основания политической экономии» многочисленные отсылки к работам экономистов для аргументации предлагаемого им определения блага: «Для того чтобы предмет стал благом, или, другими словами, для того чтобы он приобрел характер блага (Guterqualitat), необходимо совпадение следующих четырех

условий: 1) человеческой потребности; 2) свойств предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности;3) познания человеком этой причинной связи; 4) возможности распоряжаться предметом таким образом, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой потребности.

Предмет только тогда становится благом, когда совпадают эти четыре условия, но если отсутствует хотя бы одно из них, то предмет никогда не может стать благом»[2]. Эта определение «блага» К. Менгера не выдерживает критики, хотя бы на примере воздуха, который является дармовым благом для человека. Человек действительно испытывает потребность дышать воздухом, и он в обычных условиях ее удовлетворяет. Однако он не задумывается о «свойствах этого предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности» и он не познает эту причинную связь поскольку дыхание рефлекторно. Всю конструкцию этого определения блага по Менгеру можно считать предпосылкой модели рационального выбора блага в последующем развитии экономической теории.

Здесь, пожалуй, будет уместна оценка к подобному субъективистскому подходу, сделанная Марксом в работе Замечания на книгу А. Вагнера «Учебник политической экономии», считавшему, что при рассмотрении благ следует «принять определенный характер общественного человек, т.е. определенный характер общества, в котором он живет, так как здесь производство, стало быть его процесс добывания жизненных средств уже имеет тот или иной общественный характер. Но у профессора – доктринера отношения человека с природой с самого начала – не практические отношения, т.е. основанные на действии, а теоретические»[3,с.377].

Отметим, что у Маркса именно в процессе производства «люди дают только этим предметам особое (родовое название) ибо они стараются при помощи более или менее часто повторяющейся деятельности овладеть ими и таким образом сохранить их в своем владении; они возможно называют эти предметы «благами» или еще как-либо, что обозначает, что они практически употребляют эти продукты, что последние им полезны; они приписывают предмету характер полезности, как будто присущий предмету, хотя овце едва ли представлялось бы одним из ее «полезных» свойств, что она годится в пищу человеку»[3,с.377-378].

Здесь будет уместно вспомнить высказывание К. Маркса, актуальное для подхода маржиналистов, и приведенное в «Экономических рукописях»: «То общее, что обычно говорится об этом, ограничивается абстракциями, которые представляли некоторую историческую ценность в эпоху первых опытов политической экономии, когда формы с большим трудом вышелушивались из вещественного содержания и большим трудом

фиксировались как подлинный объект исследования. Позднее они становятся скучными общими местами, тем более противными, чем больше выступают с претензией на научность. Это относится ко всему тому, о чем немецкие экономисты обычно болтают под рубрикой категории «благ»»[4,с.366-367].

Собственно «экономическое благо» выступает у Маркса в форме «потребительной стоимости»:

- «Поэтому товарное тело, как например, железо, пшеница, алмаз и т.п., само есть потребительная стоимость, или благо»[5,с.44].
- «Итак, потребительная стоимость, или благо, имеет стоимость лишь потому, что в ней осуществлен, или материализован, абстрактно человеческий труд»[5,с.47].

Маркс в рамках, по крайней мере, его работ, помещенных в Полное собрание сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса (2-е изд.) 50 томов, более не упоминает об определении (соотношении) категории «экономическое благо», поскольку в рамках его логики товарного производства употребление нецелесообразно ввиду того, что «относится ко всему тому, о чем немецкие экономисты обычно болтают под рубрикой категории «благ»»[4,с.367].

По отношению к любой общественной форме богатства, по словам К. Маркса «потребительная стоимость всегда образуют его содержание, вначале безразличное к этой форме. … Потребительная стоимость, хотя и является предметом общественных отношений и поэтому включена в общественную связь, не выражает, однако, никакого производственного отношения» [6,с.14]. Как поясняет Маркс, для товара необходимое условие – быть потребительной стоимостью, однако обратное требование – « назначение, безразличное для потребительной стоимости», поскольку она находится «в этом безразличии к экономическому определению формы»[6,с.14], т.е. товару. И по едкому замечанию Маркса «именно по этой причине немецкие компиляторы толкуют … с любовью о потребительной стоимости, называя ее благом. … Сведения о «благах следует искать в «руководствах по товароведению» [6,с.14], поскольку все это находится вне предмета политэкономии.

Сама потребительная стоимость будет относиться к политэкономии «лишь тогда, когда она сама выступает как определённость формы», т.е. в виде товара. Что же служит в такой ситуации мерой количества потребительной стоимости, позволяющей вести обмен? Таким количественным измерителем будет меновая стоимость, которая «выступает прежде всего как количественное отношение, к котором потребительные стоимости обмениваются одна на другую» [6,с.14]. При этом равенство потребительных стоимостей двух товаров будет выражаться равенством меновых стоимостей, но при условии, как замечает Маркс, «если только они

взяты в правильной пропорции»[6, с. 14].В этом случае «товары независимо от формы …. и от специфической природы тех потребностей, которые они удовлетворяют в качестве потребительных стоимостей, в определенных количествах равны друг другу, замещают друг друга при обмене, выступают как эквиваленты и таким образом, несмотря на свою пеструю внешность, представляют собой одно и то же единство» [6, с. 15].Но опять же и потребительная и меновая стоимость суть внешние формы «экономического блага» - товара. Внутренним содержанием же товара, определяющим его эквивалентность обмена выступает труд. Однако выступая как одинаковая количественная мера в различных товарах, «труд, который в равной мере в них овеществлен, должен быть однородным, лишенным различий. … Но так как меновые стоимости, они представляют собой одинаковый, лишенный различий труд, т.е. труд в котором индивидуальность работающих стерта. Поэтому труд, создающий меновую стоимость, есть абстрактно-всеобщий труд» [6, с. 15]. Этот прием сведения труд к простому, далее не разлагаемому ни на какие составные части «бескачественному труду, …. , лишенному различий однородному простому труду, … , который качественно одинаков и различается только количественно» [6, с. 16]. Маркс восклицает: «Что же осталось от продуктов труда. От них ничего не осталось, кроме … простого сгустка лишенного различий человеческого труда, т.е. затраты человеческой рабочей силы безотносительно к форме этой затраты» [5, с. 46].Это прием у Маркса позволяет создать логически точную меру труда, которая уже при фиксированном качестве имеет только меру количества и с которой далее можно совершать все возможные математические действия, поскольку в основании всех сравнений «экономических благ» - товаров мы имеем числа, т.е. они определены количественно. Однако здесь следует заметить, что при теоретической корректности определения в практической плоскости определения этой меры, т.е. процедуры измерения – вопрос у Маркса остается открытым.

Двойственность товара как вещи и потребительной стоимости сохраняется при обмене. Маркс перефразируя перевод цитаты из «Политики» Аристотеля, замечает, что «двояко употребление каждого блага.- Первое присуще вещи как таковой, второе – нет; так сандалия может служить для обувания ноги и для обмена. То и другое суть потребительные стоимости сандалии, ибо даже тот, кто обменивает сандалию на что-то, в чем он нуждается, например, пищу, пользуется сандалией как сандалией» [5, с. 95].

Насколько был эффективен труд при создании «экономического блага» - товара, товары должны доказать наличием в них потребительной стоимости, «потому что затраченный на них труд идет в счет лишь постольку, поскольку он затрачен в форме, полезной для других. Но является ли труд действительно полезным для других, удовлетворяет ли его

продукт какой-либо чужой потребности, - это может доказать лишь обмен»[5, с. 95].

Экономическое благо в качестве одной из форм стоимостного выражения имеет потребительную стоимость. И если потребительная стоимость как одна из форм стоимости нуждается в количественном измерении, то посредством перехода в другую форму – меновую, такой количественной мерой буду деньги. Маркс по этому поводу замечает: «Так как все другие товары суть лишь особенные эквиваленты денег, а деньги – их всеобщий эквивалент, то они особенные товары относятся к деньгам как к товару всеобщему» [5, с. 100]. Таким образом, всеобщим эквивалентом «экономического блага» являются просто деньги при товарном производстве или просто богатство, по Аристотелю. Таким образом, «экономическое благо» на стадии капиталистического производства определяется или измеряется универсальной мерой – деньгами. Однако не следует упрощать эту меру и сводить к простому числовому соотношению, поскольку, как далее замечает Маркс в том же 1-м томе «Капитала»: «Так как деньги в известных своих функциях могут быть заменены простыми знаками денег, то отсюда возникла другая ошибка, - что деньги только знаки. … денежная форма вещей есть нечто постороннее для них самих, и что она только форма проявления скрытых за ней человеческих отношений» [5, с. 100]. Деньги выступают как одна из внешних форм стоимости товара – его меновой стоимости. Однако не следует абсолютизировать эту форму, поскольку по меткому замечанию Маркса, «создается иллюзия, будто бы вещь, в которой выражается величина стоимости другой вещи, обладает своей эквивалентной формой независимо от этого отношения товаров, обладает ею как неким от природы присущим ей общественным свойством»[5, с. 102].

Маркс приводит весьма интересный пример: «… вещь формально может иметь цену не имея стоимости» [5, с. 112]. Эта ситуация возникает в случае, когда «вещи, которые сами по себе не являются товарами, например, совесть, честь и т.д., могут стать для своих владельцев предметом продаж и, таким образом, благодаря своей цене приобрести товарную форму» [5, с. 112]. Здесь не следует понимать «вещь» в философском смысле слова, а следует понимать в смысле, определяемом в Римском частном праве: «Вещь — означает все то, что представляет собой некоторое единство и имеет имущественную ценность» (Д.50.16.1.23).

Следует обратить внимание и на динамику изменения формы «экономического блага». Разрывы формы возникают на стадии обмена товарных тел. Об этом Маркс пишет следующее: «Обращение товаров разрывает временные, пространственные и индивидуальные границы обмена продуктов именно благодаря тому, что непосредственная тождественность между отчуждением своего продукта труда и получением взамен него

чужого расчленяется на два противоположных акта – продажи и купли» [5, с. 124]. При этом «экономическое благо» в соответствии с законом единства и борьбы противоположностей переходит из формы одного товарного тела в другую форму, на что указывает Маркс: « Если процессы противостоящие друг другу в качестве совершенно самостоятельных, образуют известное внутреннее единство, то это как раз и означает, что их внутреннее единство осуществляется в движении внешних противоположностей». Однако процесс единства двух внутренне несамостоятельных форм в акте обмена содержит и противоречие, которое кроется в многообразии форм, предшествующих акту обмена. И это многообразие форм по словам Маркса включает: «имманентная товару противоположность потребительной стоимости и стоимости, противоположность частного, который в то же время должен выразить себя в качестве труда непосредственного общественного, противоположность особенного и конкретного труда, который в то же время имеет значение лишь труда абстрактного всеобщего, противоположность персонификации вещей и овеществления лиц» [5, с. 124].

Результат этого противоречия – экономический кризис. Но формы только заключают в себе потенциальную возможность, а «превращение этой возможности в действительность требует целой совокупности отношений, которые в рамках простого товарного обращения просто не существуют» [5, с. 124].

Подводя итог, можно сказать, что к определению блага, как его предшественники – экономисты, так и пришедшие после него маржиналисты и у стоящего особняком А. Маршалла – все они подошли к определению категории «экономическое благо» исходя из перечисления внешних свойств блага, что ввиду их неограниченности представляется крайне неэффективным занятием, либо определяя «экономическое благо» как то, что полезно. Последнее можно трактовать как попытку определения через определение. Маркс определяет «экономическое благо» как потребительную стоимость. И это есть субъективная стоимость для потребителя, и это лишь одна из форм стоимости, которая относится непосредственно к потребителю этого блага и соответствует конечному акту – потреблению блага, которое прошло процессы производства и обмена. Это позволяет уложить понятие «экономическое благо» в рамки логики Маркса капиталистического производства и обмена.

Также отметим, что потребительная стоимость не есть какая-то абстракция и для нее характерно только внутреннее отношение человека к ней, ее внешняя форма – форма меновой стоимости обязательно проявляется в самом потребляемом благе: «Потребительная стоимость имеет стоимость только для потребления и реализуется только в процессе потребления. Одна и та же потребительная стоимость может быть использована различным

образом. Однако сумма всех возможных ее полезных применений заключена в ее бытии как вещи с определенными качествами» [6, с. 13].

Как следует оценивать саму потребительную стоимость? Маркс отмечает, что: «…. потребительная стоимость определена не только качественно, нои количественно. Соответственно своим естественным особенностям различные потребительные стоимости имеют различные меры: например, шеффель пшеницы, стопа бумаги,аршин холста и т. д.» [6,с.13-14].

И что еще более существенно – Маркс не призывает к измерению потребительских стоимостей через степень удовлетворения человека в процессе потребления блага. Субъективистский подход к полезности – потребительной стоимости, вынудил представителей разных экономических школ искать эту меру внутри субъекта – человека. Несмотря на имеющиеся направления в разработке ординалистской и кардиналисткой полезности вряд ли их можно признать плодотворными в практическом применении.

Определенность формы стоимости – потребительной стоимости, т.е. ее количественная мера, существует в другой форме стоимости – меновой стоимости: «Непосредственно потребительная стоимость есть вещественная основа,в которой выражается определенное экономическоеотношение, меновая стоимость. … Меновая стоимость выступает прежде всего как количественное отношение, в которомпотребительные стоимости обмениваются одна на другую»[6, с. 14].

Сама потребительная стоимость получает оценку своей величины только в процессе многократного повторяющегося обмена, способного выровнять ее индивидуальные отклонения в лице каждого по отдельности взятого человека, получающего ее, «следовательно, потребительные стоимости товаров становятся потребительными стоимостями, когда они всесторонне меняются местами, переходя из рук, в которых они суть средства обмена, в руки, в которых они суть предметы потребления. … Поэтому, чтобы реализоваться как потребительные стоимости, они должны реализоваться как меновые стоимости.»[6, с. 28-29]. Однако меновая стоимость блага не должна заслонять его внутреннюю для человека форму – потребительную стоимость, поскольку: «Как потребительные стоимости они могут обмениваться только в отношении к особенным потребностям. Но способностью к обмену они обладают только как эквиваленты» [6, с. 30].

У Маркса – раздвоение характеристики товара на потребительную стоимость и меновую стоимость, как противоположности абстракции «стоимости», и обусловлено появлением экономического блага в форме товара. Именно капиталистический способ производства и процесс обмена товаров привели к появлению меновой стоимости, а не стоимости. При этом сама меновая стоимость выступает только лишь как форма, поскольку «одна только форма проявления не составляет ее собственного содержания».

Поскольку как замечает Маркс, «ибо для меня «стоимость» товара не есть ни ее потребительная, ни ее меновая стоимость» [3, с. 384].

Важно подчеркнуть еще раз, что мера количества проявляется только в меновой стоимости экономического блага – товара. Потребительная стоимость при этом совершенно не принимается в расчет, «у Маркса характерным для менового отношения товаров является тот факт, что совершается полное абстрагирование от их потребительных стоимостей» отмечает Ф. Энгельс в работе «Как не следует переводить Маркса»[7, с. 241].

Маркс не рассматривает «психологизм» самого процесса потребления блага, в чем в дальнейшем в значительной мере преуспели, и, можно сказать, что и вконец запутались его последователи – маржиналисты. Маркс заявляет: «Товар есть прежде всего внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, - порождаются ли они, например, желудком или фантазией, - ничего не изменяет в деле. Дело также не в том, как именно удовлетворяет данная вещь человеческую потребность: непосредственно ли, как жизненное средство, т.е. как предмет потребления, или окольным путем, как средство производства» [5, с. 43].Здесь товар выступает у Маркса тождественным потребительской стоимости. Вазюлин В.А. в монографии «Логика «Капитала» Карла Маркса» отмечает. «Сама потребительная стоимость есть определенность, которая воспринимается непосредственно. … в определении товара как потребительной стоимости выделяется и утверждается именно тождество товара с потребительной стоимостью без всяких дальнейших определений» [8, с. 75].

Возможна ли аддитивность потребительных стоимостей, входящих в стоимость товара? Маркс отвечает утвердительно, поскольку, например, товар (сюртук) может выразить себя через эквивалент – холст, и «стоимость товара холст выражается, поэтому в теле товара сюртук, стоимость одного товара — в потребительной стоимости другого» [5, с. 61].Т.е. мы можем выразить стоимость предмета труда (холст) после приложения к нему труда – в новом товарном теле – сюртуке. Но можем ли мы говорить об отраслевой специфике труда портного с позиции прибавления стоимости? Да, поскольку здесь мы говорим о конкретном труде, однако в стоимостном выражении мы должны говорить о труде абстрактном и его оценке. И вновь меновая стоимость опосредует потребительную в акте купли-продажи сюртука.

Но можем ли мы говорить об отраслевой специфике труда портного с позиции прибавления стоимости? Да, поскольку здесь мы говорим о конкретном труде, однако в стоимостном выражении мы должны говорить о труде абстрактном и его оценке. И вновь меновая стоимость опосредует

потребительную в акте купли-продажи сюртука.

Вещи – товары не висят в вакууме, не существуют сами по себе. Сама стоимость любых вещей не познается путем сравнения этих вещей. Маркс отмечает, что стоимость товаров «не имеют решительно ничего общего с физической природой вещей и вытекающими из нее отношениями вещей». Стоимость представляет «определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами»[5, с. 82]. Появление стоимости блага опосредует потребительную стоимость и если «потребительная стоимость вещей реализуется для людей без обмена», то Маркс в «Капитале» подчеркивает, что «стоимость может быть реализована лишь в обмене, т. е. в известном общественном процессе» [5, с. 93]. То есть только обмен способствует выявлению категории стоимости блага.

При этом мы не можем сказать, чтодля владельца-продавца товара совершенно не имеет значения его потребительная стоимость, поскольку для него «потребительная стоимость товара заключается лишь в том, что он есть носитель меновой стоимости и, следовательно, средство обмена» [5, с. 95].И Маркс предостерегает от возможности переноса процесса измерения на основании того, что для меновой стоимости существует такая мера, и на потребительную стоимость или полезность. В «Капитале» он указывает, что «меновая стоимость и потребительная стоимость сами по себе величины несоизмеримые» [5, с. 551].

Могут ли быть равны между собой потребительные стоимости разных благ или наборов благ? Конечно, но не напрямую через приравнивание самих потребительных стоимостей, а через общую меру, содержащуюся в меновых стоимостях. Такой мерой у Маркса выступает абстрактная категория – средний труд или общественно необходимое время, что было отмечено ранее в работе.

Оценка предпочтения или выбора у человека должна базироваться на комплексе факторов, лежащих в его основе. У Маркса предпочтение строится на основе «потребительной стоимости» - комплексного показателя, который должен включать все то, на основе чего человек строит свой выбор. Соответственно, этот показатель подвержен как индивидуальной изменчивости от человека к человеку, так и быть достаточно стабильным, поскольку наряду с меновой стоимостью он является формой категории стоимость. И проявление вовне от индивида к индивиду этой формы стоимости должно иметь достаточно постоянную основу, поскольку сама стоимость конкретного экономического блага как категория экономического блага должна быть достаточно постоянной.

Список литературы:

1. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. - 2-е изд., изм. - М.: Норма, 2005. – 576 с.
2. К. Менгер «Основания политической экономии». Адрес: http://www.sotsium.ru/books/259/395/menger_principles.html.
3. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд.М.:1961, т 19, 703 с.
4. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч.2-е изд. М.:1969, т. 46, ч. II, 628 с.
5. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд. М.: 1960 ,т. 23, 920 с.
6. К. Маркс, Ф. Энгельс. Собрание соч. 2-е изд. М.: 1959 , т. 13, 805 с.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е изд., 1961, т. 21, 746 с.
8. Вазюлин В.А. Логика «Капитала» Карла Маркса. М.: Современный гуманитарный университет, 2002, 390 с.

© Чернявский А.Д., 2013

УДК 350

И.А. Шелкова,
доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция»
Курганского государственного университета,
г. Курган, Российская Федерация

ПОСТКРИЗИСНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Значительное сокращение ВВП на 7,8% в 2009 году вывело РФ в лидирующую группу стран по глубине экономического спада. Столь же существенным, в том числе по сравнению с другими странами, оказалось сжатие внешнеторгового оборота: более чем на треть [1] и услуг – на 17,1% [2]. Следует отметить практически пропорциональное уменьшение экспортных доходов и импортных расходов по внешнеторговой деятельности.

Причины рекордного сжатия экспорта импорта специфичны и взаимообусловлены. Объективные основания этого процесса следует искать в положении РФ в системе международного разделения труда. Сырьевой характер российской экономики и, соответственно, экспорта определяет тот факт, что РФ выступает поставщиком ресурсов и покупателем готовой продукции, следовательно, плательщиком добавленной стоимости. Подобная специализация в международном разделении труда позволяет присваивать дополнительный доход при устойчиво повышательном тренде

цен на энергоресурсы, однако вместе с тем, обуславливает существенные потери, вызванные снижением спроса на базовые ресурсы в условиях экономического спада [4].

Совокупные потери или выигрыш за счет изменения средних экспортных и импортных цен можно измерить при помощи показателя «условия торговли». По данным таможенной статистики с 1999 по 2008 гг. наблюдалось длительное и значительное увеличение индекса условий торговли, что обеспечило его рост более чем в 3,5 раза [3]. В абсолютно преобладающей степени рост индекса обеспечен повышением экспортных цен. Резкое падение показателя в 2009 году, также вызванное изменчивостью цен на энергоресурсы, свидетельствовало об уничтожении чистого выигрыша, накопленного РФ в торговле с внешним миром, начиная с 2005 года [3]. Посткризисное улучшение условий торговли не позволило восстановить докризисное благополучие. Тем более, что прирост импортных цен в 2011 году показал рекордный уровень: 22 % [3]. Тем не менее динамика условий торговли с 1999 года благоприятна для торгового взаимодействия РФ с внешним миром, способствует экономическому росту, накоплению валютных резервов.

Характеристика стоимостного изменения внешнеторгового оборота во время экономического цикла предполагает учет влияния ценового фактора и изменения физического объема поставок. Динамика экспорта определяется состоянием внешнего спроса на основные поставляемые товары. Она также зависит от возможности страны произвести и продать на внешнем рынке продукцию необходимого количества и качества. Сырьевой характер российского экспорта приводит к высокой зависимости национальной экономики от динамики мировых цен на энергоресурсы, следовательно от фазы экономического цикла.

Рост спроса и цен на базовые ресурсы во время подъема мировой экономики обеспечивает получение дополнительного выигрыша для стран экспортеров, а экспортная деятельность оказывает дополнительное стимулирующее воздействие на рост ВВП страны. Следует однако отметить низкую эластичность российского экспорта по цене в периоды существенного изменения цен на энергоресурсы. При повышательном тренде в 2005-08 гг. индекс средних экспортных цен увеличился в 2,4 раза, в то время как объем физических поставок – только на 9% [3]. Рост физического объема поставок ограничен со стороны предложения добычей энергоресурсов, состоянием транспортной инфраструктуры.

В период рецессии РФ также оказалась в группе стран, незначительно изменивших величину внешних поставок. Снижение на треть средних экспортных цен по итогам 2009 г. сопровождалось уменьшением внешних поставок на 3% [3]. Восстановление и превышение объема

докризисного экспорта также обеспечивалось преимущественно ценовым фактором.

Сырьевой характер российского экспорта, высокая волатильность сырьевых цен, зависящим от фазы экономического цикла, придают российской экономике дополнительный импульс во время экономического подъема, приносят дополнительный ущерб в условиях мирового кризиса. Предотвратить разоряющий эффект возможно на основе стимулирования внутреннего спроса, если внутренний рынок развит и достаточно велик. Другой путь – товарная и географическая диверсификация экспорта. При отсутствии или недостаточности названых условий разоряющий эффект приобретает циклический характер, усугублял отрицательные последствия экономического спада.

Возможности расширения внутреннего спроса связаны с развитием ресурсопотребляющих обрабатывающих отраслей. Вместе с тем уязвимость обрабатывающего сектора экономики, ориентированного на внутренний рынок, ярко проявилось во время экономического спада: падение производства в 2009 г составило 15%, в то время как добывающая промышленность с традиционно высокой экспортной квотой продемонстрировала известную стабильность, потеряв 0,5% производства. Послекризисное восстановление в 2010-2011 гг. обеспечило прирост на 1% обрабатывающего сектора, 5% - добывающего [1].

Вместе с тем нельзя не отметить постоянное и неуклонное увеличение доли сырьевых товаров в структуре российского экспорта. В 2011 г. более 83% стоимости экспорта – доля топлива и сырья, более 70% - минеральных продуктов. 62% приходится на 3 основные экспортные позиции – сырая нефть, нефтепродукты, природный газ [3]. Товарная концентрация российского экспорта растет, географическая остается на высоком уровне. Из явных заметных региональных изменений можно отметить возрастающие экспортные поставки в КНР за счет сырьевой составляющей.

Величина и структура импорта в национальной экономике обусловлена состоянием внутреннего спроса. Следовательно они определяются уровнем реальных доходов населения, платежеспособности фирм по приобретению инвестиционных товаров. Они также существенно зависят от изменения номинального и реального курса национальной валюты. В период экономического подъема и укрепления рубля (2000-2008 гг.) более чем шестикратное увеличение импорта обеспечено в абсолютно преобладающей степени за счет изменения физического объема поставок. Сжатие импорта на фоне рецессии и снижения курса национальной валюты – результат сокращения более чем на треть объема физических поставок при относительно стабильных импортных ценах. В максимальной степени сократился импортный спрос на технологически

сложные потребительские товары и оборудование производственного назначения, что привело к значительному снижению доли машинотехнической продукции в стоимости импорта. Восстановление докризисного объема импорта осуществлялось за счет существенного увеличения физических поставок – 2010 г.; преимущественно за счет ценового фактора – 2011 г.

Товарное наполнение импорта, состоящего в абсолютно преобладающей степени из готовой продукции, ассиметрично структуре российского экспорта. Около половины стоимости ввозимой продукции составляет статья «машины, оборудование, транспортные средства», которая включает и инвестиционные, и потребительские товары. Расчет соотношения инвестиционных и промежуточных товаров к потребительским в стоимости импорта характеризуется коэффициентом равным 1,73 в 2011 г. [1]. С одной стороны, существует устойчивая тенденция к росту указанного коэффициента, что отвечает потребностям технического перевооружения российских предприятий. С другой, - его значение существенно меньше, чем в растущих экономиках Бразилии, Китая и Индии. Значительное место в российском импорте занимают продовольствие и сельскохозяйственное сырье, алкогольные и другие напитки, сигареты, медикаменты, бытовая техника, изделия легкой промышленности.

Особенности товарной структуры позволяют охарактеризовать импорт России как потребительский. Этот вывод также справедлив по отношению к импорту услуг, так как более трети всех импортных расходов по услугам составляет статья «поездки», прежде всего туристические [2]. Основными продавцами товаров и услуг для РФ остаются страны Дальнего зарубежья, прежде всего ЕС и Китай.

Характеристика внешней торговли России в условиях экономического спада и последующего восстановления позволяет сделать следующие выводы:

1. Параметры внешней торговли РФ не только восстановили докризисное значение, но вышли на максимальный уровень и по экспорту, и по импорту. Однако восстановление носит количественный характер, так как качественная специфика внешней торговли России осталась неизменной.

2. Усиливается сырьевая специализация российского экспорта, следовательно зависимость экономики страны от внешнего спроса и цен на энергоресурсы. Высокая волатильность сырьевых цен, соответствующая тренду мирового ВВП, является катализатором экономического роста во время подъема, увеличивает глубину падения во время кризиса.

3. Следует также отметить более низкие темпы роста физического объема мировой торговли топливно-сырьевыми товарами по сравнению с

динамикой роста продаж готовой продукции. Сохранение и вероятное усугубление указанной тенденции увеличивает риски сырьевой специализации российского экспорта.

4. Структура импорта по товарному наполнению ассиметрична экспорту. Абсолютно преобладает готовая продукция, в значительной степени представлены товары потребительского назначения. В условиях экономического кризиса прежде всего складывается спрос на технически сложные потребительские товары, инвестиционное оборудование. Посткризисное увеличение реальных доходов населения и улучшение финансового положения фирм привело к восстановлению импортных закупок. Вначале по физическому объему, затем к существенному росту импорта прежде всего за счет ценового фактора.

5. Импортная зависимость по макроэкономическим параметрам: состояние торгового баланса, коэффициент достаточности золотовалютных резервов – является приемлемой. Вместе с тем существуют угрозы со стороны избыточной зависимости от импортных поставок даже с учетом макроэкономической стабильности:

- высокая зависимость от внешних поставок потребительских товаров в крупных городах (Москва, Санкт – Петербург) и территориях, приближенных к «центрам силы» (Дальний Восток – Китай, Северо-западный федеральный округ – ЕС);
- значительная доля импорта в ресурсах розничной торговли;
- критическая зависимость от поставок фармацевтической продукции;
- зависимость технического перевооружения фирм от импортных поставок оборудования, не производящегося на территории РФ. Соответственно модернизации российской экономики определяется в том числе величиной экспортных доходов, рациональным импортом, соответствующим интересам российских производителей и потребителей.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ – www.gks.ru.

2. Официальный сайт Центрального банка России – www.cbr.ru.

3. Рассчитано по данным таможенной статистики. Сайт ФТС России – www.customs.ru.

4. Авторский анализ внешней торговли страны см.: Внешняя торговля Российской Федерации: Учеб. пособие / Под ред. В.Ф. Салийчука.- Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2010. – 2010. С. 23-67

© Шелкова И.А., 2013

УДК У291.21

А.Б. Штриков,
доцент кафедры «Экономика промышленности»,
ФГБОУВПО «Самарский государственный технический университет»,
г. Самара, Российская Федерация
Д.Б. Штрикова,
доцент кафедры «Экономика и управление организацией»,
ФГБОУВПО «Самарский государственный технический университет»,
г. Самара, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ ASSESSMENT CENTRE

Оценка персонала - важная задача в системе управления персоналом. От того, насколько точно и объективно оценены компетенции сотрудников, их потенциал и мотивационный профиль, зависит их эффективность на работе, лояльность и приверженность к компании, стабильность и желание работать с полной самоотдачей.

Технология Assessment Centre заключается в том, что группа сотрудников выполняет ряд индивидуальных и совместных заданий под наблюдением команды обученных специалистов. Последние оценивают каждого участника по набору заранее определенных, непосредственно связанных с работой образцов поведения. Цели Assessment Centre в системе управления персоналом заключаются в следующем:

- Построение карьеры и формирование резерва;
- Оценка возможностей сотрудников, поиск лидеров среди персонала;
- Формирование команды для работы над проектом;
- Регулирование корпоративных и групповых конфликтов в компании [1, с.167].

Для достижения этих целей необходима реализация следующих задач:

1. Получение характеристики деловых качеств потенциального сотрудника - кандидата на вакантную должность для последующего принятия решения о зачислении в штат.
2. Определение возможности профессионально-карьерного продвижения уже работающего сотрудника; принятие решения о зачислении в кадровый резерв.
3. Повышение прозрачности принимаемых решений при ротации персонала (перемещении на другие рабочие места).
4. Помощь при разработке программы развития кадров.
5. Определение причин нерезультативной работы команд.

Результаты являются основой для принятия управленческих решений относительно оцениваемого персонала.

При этом валидность результатов достигается за счет соблюдения следующих правил:

• комбинации методов - каждая компетенция должна быть проверена несколько раз различными инструментами в рамках одной процедуры Assessment Centre;

• ограничения количества участников, диктуемого методологией Assessment Centre (от 4 до 12 человек);

• введения определенного числа наблюдателей - их должно быть не менее трех, чтобы они могли обеспечить объективность результатов;

• определения предмета оценки – в рамках Assessment Centre ведется наблюдение только за поведением участников, выявление уровня их компетенций, который необходим для успешного выполнения той или иной работы;

• коллегиального выставления оценок - окончательное мнение должно быть согласованным и аргументированным поведенческими примерами, собранными за время выполнения всех заданий [2, с. 256].

Технология Assessment Centre, как правило, включает в себя следующие этапы:

1. Подготовительный этап – происходит постановка целей и задач, совместно с компанией-заказчиком вырабатываются критерии оценки компетенций, необходимых для желаемой должности. Также на этом этапе согласуются сроки и график работы по проекту, утверждается бюджет.

2. Этап методической подготовки – проводится создание бизнес-кейсов, адаптация упражнений под специфику компании-заказчика, моделирование управленческих и рабочих ситуаций, проявляющих поведенческие индикаторы оцениваемых компетенций, кроме этого подбирается команда наблюдателей, проводится их обучение.

3. Этап проведения - собственно Assessment Centre и интеграцию оценок всех наблюдателей с выведением итоговых оценок [3, с. 27].

Выделяют два фактора, определяющих успешную работу:

1. знания, умения и навыки, которые можно приобрести в процессе обучения и подтвердить дипломами, сертификатами.

2. личностные качества, которые позволяют нам пользоваться знаниями, принимать решения, справляться со сложными задачами, мобилизоваться, общаться с людьми и т.д. - компетенции.

Стандартный Assessment Centre обычно включает исследование сотрудников компании или кандидатов на вакансии по нескольким компетенциям. Рассмотрим определение уровня необходимых знаний и навыков управленческого персонала организации.

Каждому работающему человеку - и специалисту, и руководителю - владение компетенциями необходимо для эффективной деятельности. И чем выше ступенька в иерархии руководства, тем выше требования к уровню владения этими компетенциями.

Особую актуальность приобретают следующие навыки и способности, входящие в перечисленные выше 7 групп качеств:

- умение собирать и анализировать информацию, принимать решения в условиях быстро изменяющейся среды;
- инновационный подход, способность поощрять и поддерживать инициативы;
- ориентация на развитие, умение обучаться и транслировать знания;
- способность к командной работе;
- лидерство, влияние на окружающих, активная позиция;
- способность к интенсивной работе, стрессоустойчивость;
- ориентация на результат.

Проведенная оценка позволяет выявить ресурсы в области кадрового потенциала; сформировать пакет предложений по оптимизации функциональной структуры; определить основные направления развития персонала компании на ближайшее время. Помимо этого достигается основная цель проведения оценки управленческих кадров - выявление причин нерезультативной работы одного из подразделений. Кроме того, проведение оценки стало дополнительным поводом для обсуждения с сотрудниками проблем, определения задач деятельности, конкретизации зон ответственности. Проведенные расчеты результатов оценки и затрат на ее проведение позволили обоснованно говорить об экономической эффективности предложенного проекта. Обоснованием социальной эффективности послужило проведение анкетирования, способствующее выявлению уровня удовлетворенности существующей системой оценки персонала, готовности к принятию новой системы оценки, а затем уровня удовлетворенности новой системой оценки персонала.

Социальная эффективность проектов проявляется в возможности достижения позитивных, а также избегания отрицательных с социальной точки зрения изменении в организации.

Социальная эффективность свидетельствует о принятии персоналом внедренных изменений, улучшении морально-психологического климата. Следовательно, для того, чтобы узнать, какова социальная эффективность от внедрения технологии Assessment Centre, надо рассмотреть причины, по которым персонал не воспринимал предыдущую систему оценки:

1. Восприятие оценочных процедур как «протокольного» мероприятия обесценивает их результаты. Слишком формальное отношение руководителей к оценочным собеседованиям, так же как и безразличие

руководителей к самой процедуре оценки и ее результатам, демотивирует сотрудников;

2. Возможное предвзятое отношение участников оценки к оцениваемым работникам;
3. Процедура оценки непонятна работникам;
4. Результат оценки вызывает сомнения у работников.

Следовательно, недовольство сотрудников существующей системой оценки, ее формальные результаты влекут за собой неустойчивость морально-психологического климата в период подготовки и проведения оценки персонала, и конфликты между отдельными сотрудниками.

Необходимо отметить, что до внедрения процедуры оценки персонала по технологии Assessment Centre был проведен анонимный анкетный опрос персонала, включающий вопросы об отношении к существующей системе оценки сотрудников, готовности и желании принять новую систему оценки. Результаты данного анкетного опроса были основой для составления перечня причин, вызывавших у сотрудников недовольство существующей системой оценки персонала.

В процессе проведения Assessment Centre не было выявлено конфликтных ситуаций, лишь руководитель подразделения реализации нефти и продуктов нефтепереработки посчитал данную технологию оценки необъективной, но аргументированность результатов оценки способствовали быстрому погашению данного конфликта, инцидент был исчерпан.

Соответственно после проведения оценки персонала по технологии Assessment Centre был проведен аналогичный анкетный опрос об удовлетворенности новой системой оценки. Следует отметить, что возрастная группа 51-65 лет наименее удовлетворена новой системой оценки персонала. Этот уровень удовлетворенности свидетельствует о нежелании или неготовности принимать новое, однако именно в этой возрастной группе были отмечены такие существенные положительные изменения, как снижения уровня конфликтности, возможное отражение результатов оценки на экономическом эффекте.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что уровень удовлетворенности новой системой оценки персонала по технологии Assessment Centre увеличился по сравнению с уровнем удовлетворенности предыдущей системой оценки персонала. Помимо этого снизился уровень конфликтности во время подготовки и проведения оценки персонала, что положительно сказалось на морально-психологическом климате. Немаловажен тот факт, что первыми оценке подверглись именно руководители, по мнению автора, это повысит стрессоустойчивость оцениваемых сотрудников при следующих оценках. Все это свидетельствует о значительной социальной эффективности.

Список литературы:

1. Мордовин С.К. Управление человеческими ресурсами: 17 модульных программ для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 16. – М.: Инфра-М., 2004.

2. Управление персоналом организации. Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. –2-е изд., перераб. и доп. М., Инфра-М. – 2005.

3. Шкатулла В.И. Настольная книга менеджера по кадрам. – М.: изд. Группа НОРМА-ИНФРА – М.: 2004.

© Штриков А.Б., Штрикова Д.Б., 2013

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.9(075.8)

Я.В. Гармышев,
Восточно-Сибирский филиал,
Российская академия правосудия,
г. Иркутск, Российская Федерация

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕДИАЦИИ В АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Федеральный закон «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Российской Федерации» и Кодекс профессиональной этики традиционно регламентируют деятельность адвоката как представителя и юридического советника исключительно одной из спорящих сторон. Адвокату прямо запрещается входить в отношения с другой стороной, интересы которой не совпадают с интересами его доверителя, и, следовательно, быть фактически представителем обеих сторон – выполнять роль профессионального посредника в процессе реализации примирительных процедур. Кроме того адвокат не вправе вступать в трудовые отношения в качестве работника и заниматься иной оплачиваемой деятельностью в форме непосредственного (личного) участия в процессе реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг (п. 3 ст. 9 Кодекса профессиональной этики адвоката.).

В части 1 статьи 15 Федерального закона №193 «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», который вступил в силу с 1 января 2011 г., установлено, что деятельность медиатора может осуществляться как на профессиональной, так и на непрофессиональной основе. Отсюда возникает вопрос, кто может составлять категорию профессиональных медиаторов. В анализируемом законе ничего не указано о правовой сущности деятельности медиатора, только лишь устанавливается определенные квалификационные требования. Таким образом, выполнение адвокатом по поручению сторон спора роли медиатора при урегулировании ими юридических разногласий не предусматривается, но и не противоречит Федеральному закону от 31 мая 2002 г. №63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" и Кодексу профессиональной этики адвоката от 31 января 2003 г. В пункте 3 ст. 9 названного Кодекса установлен запрет на занятие адвокатом иной (помимо адвокатской) оплачиваемой деятельностью и оказание адвокатом юридических услуг вне рамок адвокатской деятельности. Таким образом, деятельность адвоката в качестве медиатора не противоречит требованиям п. 3 ст. 9 Кодекса профессиональной этики адвоката, так как не является деятельностью по возмездному оказанию

услуг. Учитывая вышеуказанные обстоятельства необходимо обратить внимание на то, что целями работы медиатора (в отличие от адвоката) не являются ни отстаивание или защита интересов одной из сторон спора, ни оценка правильности их правовых позиций, ни вынесение решения по итогам рассмотрении спора. Цель работы медиатора - не оказание юридической помощи какой-либо из сторон, а содействие сторонам, которые самостоятельно вырабатывают взаимоприемлемое решение по спору.

Действуя как медиатор, адвокат осуществляет общее руководство проведением процедуры медиации, содействует примирению сторон, но при этом не устанавливает рассматриваемые вопросы, не указывает направление обсуждения и не определяет условия урегулирования спора. Указанные особенности - во-первых, процедурное руководство и, во-вторых, отсутствие возможности определения содержания решений и их принятия за доверителей - не свойственны традиционной деятельности адвоката в качестве представителя или консультанта [1, с. 26]. Адвокат не вправе давать одной из сторон или каждой из них в отдельности консультации и справки по вопросам, связанным с ее правовым положением в споре. Адвокат как бы является контролером законности, независимым «общим» помощником в организации и проведении совместного рассмотрения сторонами спорных вопросов и выработке ими подходящего решения [1, с. 27].

В процедуре медиации адвокат осуществляет свою деятельность в двух направлениях: во-первых, когда адвокат является медиатором и выполняет присущие медиатору функции; во-вторых, возможно участие адвоката в процедуре медиации в качестве представителя одной из сторон [2, с. 23]. Однако если адвокат является представителем, какой либо стороны по конкретному делу, то в дальнейшем он не сможет выступать в этом деле в качестве медиатора. Следовательно, его деятельность не должна быть совместима с представительством интересов одной из сторон, участвующих в процессе медиации [3, с. 24].

Являясь субъектом оказания квалифицированной юридической помощи, адвокат-медиатор:

- объясняет сторонам правовую природу процедуры медиации, ее отличия от других альтернативных процедур и судопроизводства; юридические последствия проведения медиации, заключения или незаключения по ее итогам медиативного соглашения (т.е. соглашения об урегулировании спора); порядок исполнения, в том числе принудительного, такого соглашения;

- информирует стороны о правовой составляющей, юридической квалификации и общей специфике правового регулирования их спорных

отношений, правовых способах и средствах, которые могут быть использованы ими при достижении соглашения;

- рассматривает доводы, приводимые сторонами в ходе медиации в обоснование своих позиций, интересов и соображений, с точки зрения их непротиворечия законодательству;

- оценивает на предмет законности и исполнимости, предлагаемые сторонами условия урегулирования спора;

- выносит на обсуждение сторон возможные варианты урегулирования спора, разрабатываемые им с учетом особенностей содержания и практики реализации права - при очевидной затруднительности для сторон самостоятельного нахождения подходящих вариантов и при получении от них предварительного согласия на выдвижение адвокатом-медиатором собственных предложений;

- помогает сторонам в составлении медиативного соглашения, т.е. участвует в подготовке текста соглашения вместе со сторонами [1, с. 27];

Решение проблемы медиации в адвокатской деятельности возможно путём внесения соответствующих изменений в законодательство об адвокатской деятельности. Кроме этого Федеральная палата адвокатов России (далее ФПА) должна более активно участвовать в развитии медиации и способствовать интеграции адвокатов в этот новый для них вид деятельности. Тем не менее, на сегодняшний день в ФПА уже создана Рабочая группа по вопросам медиации, планируется проведение семинаров и тренингов в региональных палатах для информирования адвокатов о процедуре медиации и деятельности медиаторов.

Таким образом, адвокат вправе выполнять функции медиатора как на профессиональной, так и на непрофессиональной основе, его деятельность адвоката по выполнению функций медиатора не нарушает положений Закона Об адвокатской деятельности и адвокатуре и Кодекса профессиональной этики адвоката законодательства, однако как будет действовать в дальнейшем медиация, покажет правоприменительная деятельность, но успешность нововведения будет зависеть от квалификации медиаторов, готовности участников правовых споров разрешать противоречия с помощью медиации и организационных мероприятий, проведенных адвокатским сообществом.

Список литературы

1. Понасюк А.М. Адвокатская деятельность в качестве медиатора: актуальные вопросы правового регулирования // Российская юстиция. 2010. № 11. - С. 27- 53.

2. Колобашкина С.С. Проблемы использования адвокатом переговоров и медиации как внесудебных средств разрешения спора // Адвокат. 2011. № 2. - С. 23-29.

3. Кучинская Е.Н., Гасанов А.М. Актуальные вопросы становления и развития медиации в России //Российский судья. 2012. - № 5. - С. 24-32.

© Гармышев Я.В., 2013

УДК 336

И.Н. Жочкина,
ст. препод. кафедры гражданского права и процесса
НИ МГУ им. Н.П. Огарева,
И.В. Еряшева,
студентка 4 курса юридического факультета
НИ МГУ им. Н.П. Огарева,
г. Саранск, Российская Федерация

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОЦЕНКА НАСТОЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Последнее время состояние экологического контроля в стране находится в неудовлетворительном состоянии. Это связано с одной стороны – высоким уровнем загрязнения окружающей среды и, с другой стороны – наличием серьезных проблем правового регулирования экологического контроля (надзора). Вышеуказанное обусловило проведение круглого стола 17 декабря 2012 года в Комитете по природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы РФ, где выработаны ряд предложений по совершенствованию и развитию государственной политики и законодательства в области экологического контроля (надзора) в РФ.

По опросу, проведенному аналитическим центром Левада-центр 10-13 августа 2012 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны, экологическая обстановка беспокоит три четверти россиян

Право проведения общественного контроля в области охраны окружающей среды (общественного экологического контроля) гарантировано статьей 68 ФЗ «Об охране окружающей среды» (далее по тексту – Федеральный закон). Законодатель четко устанавливает направленность общественного экологического контроля, субъектов его реализующих, а также обязанность государственных органов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления

обязательно рассматривать результаты общественного контроля в области охраны окружающей среды (общественного экологического контроля)

Кроме того, право граждан и юридических лиц по проведению общественного контроля предусмотрено отраслевым законодательством. Так, Федеральным законом от 24 апреля 1995 г. № 52-ФЗ «О животном мире» статьей 10 предусмотрено «право граждан и юридических лиц, включая общественные объединения и религиозные организации, участвовать в охране и использовании животного мира, сохранении и восстановлении среды его обитания в порядке, предусмотренном законодательством РФ» Федеральным законом от 4 мая 1999 г. № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха» статьей 29 предусмотрено право граждан, юридических лиц и общественных объединений на: информацию о состоянии атмосферного воздуха, его загрязнении, а также об источниках загрязнения атмосферного воздуха». В Федеральном законе от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» прямо указано на осуществление гражданами и общественными объединениями общественного контроля в области обращения с отходами. Земельным законодательством предусмотрены возможность осуществления общественного экологического контроля органами территориального общественного самоуправления, другими общественными организациями (объединениями), гражданами за соблюдением установленного порядка подготовки и принятия исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления, предусмотренными статьей 29 ЗК РФ, решений, затрагивающих предусмотренные ЗК права и законные интересы граждан и юридических лиц, а также за соблюдением требований использования и охраны земель.

Важно отметить, что не во всех природоресурсных актах содержаться положения об общественном экологическом контроле, так, например, Водный и Лесной кодекс Российской федерации полномочия по общественному экологическому контролю не установлено, а это говорит о слабой правовой базе.

Анализируя действующее законодательство позволим сделать некоторые заключения:

1) несмотря на закрепление в законодательстве права и саму возможность осуществления общественного экологического контроля, порядок его проведения не регламентирован.

2) эффективность общественного экологического контроля прямо зависит от реакции на него государственных органов. Так, например, обязанность публичных органов и их должностных лиц «оказывать содействие» гражданам и их объединениям в реализации экологических прав представляется недостаточной – отсутствуют правовые последствия для тех, кто не выполняет эту обязанность

3) по смыслу норм Закона «Об охране окружающей среды» общественность включает в себя граждан, общественные и иные некоммерческие объединения. Отраслевое законодательство либо расширяет круг участников, либо сужает. В связи с вышеизложенным, понятие субъекта, имеющего право на осуществление общественного экологического контроля подлежит расширительному толкованию.

Справедливо отмечено Жочкиной И.Н., что вопросу участия общественности в настоящее время уделяется недостаточно внимания как в доктрине, так и на практике. Сегодня реальную возможность участия общественности в системе экологического управления и реализации экологических прав граждан можно оценить как неудовлетворительную. Одной из причин может быть - отсутствие конкретного механизма реализации. В юридической литературе делается вывод, что «при всей значимости граждан, общественных экологических объединений в экологическом управлении, они не достигли того уровня, которое бы отвечало состоянию природопользования и охраны окружающей среды в России, а их деятельность является неадекватной тем массовым экологическим правонарушениям, которые имеются в стране, поэтому необходимо дальнейшее совершенствование деятельности граждан, общественных объединений в экологической сфере»

Позволим согласиться с мнением Анисимова А.П., о том, что «сегодня система общественного экологического контроля еще продолжает формироваться. Дублирование функций государственного экологического контроля представляется малоэффективной задачей. В тоже время при налаженном взаимодействии с государственными контрольными органами, общественные объединения и граждане могли бы оперативно предупреждать компетентные органы о существующей экологической обстановке во дворе, микрорайоне, квартале и т.д.»

С целью проведения общественного экологического контроля должны создаваться институты внештатных инспекторов. Приказом Росприроднадзора утверждено Положение об организации деятельности внештатных общественных инспекторов Федеральной службы по надзору в сфере природопользования Основными задачами внештатных общественных инспекторов являются: оказание практической помощи должностным лицам при осуществлении ими функций по государственному контролю и надзору в установленной сфере деятельности; содействие в реализации государственных программ по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира и среды их обитания.

Согласимся с мнением Жочкиной И.Н., что практически реализовать эффективную систему общественного экологического контроля достаточно сложно, и этому есть ряд объяснений. Во-первых, отсутствие нормативного закрепления процедуры осуществления такого контроля; во-вторых,

отсутствие материальной основы его осуществления (имеется ввиду вознаграждения общественным инспекторам); в третьих – отсутствие желания у граждан использовать правовые методы защиты своих экологических прав и интересов

Справедливо отмечено проф. Бринчуком М.М. «повышению эффективности экологического контроля в России способствовало бы развитие сотрудничества и взаимодействие всех органов контроля, особенно государственного и общественного, с органами прокуратуры»

Подведем итог анализа действующего законодательства и доктрины и определим некоторые перспективы развития в осуществлении общественного экологического контроля:

1.Четкая регламентация правового механизма регулирования общественного экологического контроля. В связи с чем, необходимо принятие ФЗ «Об общественном экологическом контроле», который будет наделять общественность полноценными полномочиями в сфере осуществления общественного экологического контроля.

2. Создание условий для вовлечения широких слоев населения в природоохранную деятельность, что позволит реализовать принципы демократического общества и правового государства, и стабилизировать экологическую ситуацию в России

3. Борьба с коррупцией, так как в настоящее время этот вопрос достаточно актуален в отношении использования природных ресурсов.

4. Обеспечение доступа общественности к принятию эколого-значимых решений.

5. Развитие правовой базы, необходимой для резкого расширения заинтересованности населения в повышении уровня экологической культуры.

6. Активное не только межрегиональное, межгосударственное, но и международное сотрудничество в рассматриваемой сфере отношений.

Таким образом, только при условии создания эффективной правой, социальной и экономической базы можно развивать деятельность общественности в сфере осуществления общественного экологического контроля.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. С изм. и доп.,
2. Собр. законодательства Рос. Федерации. 1995. №52-ФЗ.Ст.10.
3. Собр. законодательства Рос. Федерации. 1999. №96-ФЗ.Ст.29.
4. Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. №89-ФЗ.Ст.27.
5. Земельный кодекс Рос. Федерации от 25 окт. 2001г. №136-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001.№44. Ст.4147.

6. Материалы круглого стола Комитета Государственной Думы РФ по природным ресурсам, природопользованию и экологии. 17 дек. 2012 г. С. 11.

7. Жочкина И.Н. Правовые условия и возможности участия общественности в принятии экологически значимых решений в Республике Мордовия // Международный межвузовский научный рецензируемый журнал «Социально-политические науки». 2012. №3. С. 112.

8. Герасимова И.А. Управление природопользованием и охраной окружающей среды. Дисс. Канд. юрид. наук. М., 2003.

9. Комментарий к Федеральному закону от 10 января 2002 г. №7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (постатейный). В соавторстве / Под ред. д-ра юрид. наук А.П. Анисимова. М: Изд-во «Деловой двор», 2010. 600 с.

10. Приказ Росприроднадзора от 18.01.2011 №14 «Об утверждении Положения об организации деятельности внештатных общественных инспекторов Федеральной службы по надзору в сфере природопользования».URL. http://rpn.gov.ru/node/2569. Дата обращения: 11.02.2011.

11. Согласно опроса проведенного Жочкиной И.Н. в целях выяснения мнений экспертов относительно современного состояния правового регулирования экологического управления в Республике Мордовия, эффективности действующей системы органов экологического управления в Республике и методов и способов ее совершенствования, вопрос о привлечении общественности к решению экологических проблем вызывает много дискуссий. Среди респондентов значительное число (72,6%) высказалось в пользу института внештатных общественных инспекторов. См.: Жочкина И.Н. Правовые условия и возможности участия общественности в принятии экологически значимых решений в Республике Мордовия // Международный межвузовский научный рецензируемый журнал «Социально-политические науки». 2012. №3. С. 111-112.

12. Бринчук М.М. Экологическое право (право окружающей среды). Учебник. М.: Юрист, 1998. URL. http://www.bibliotekar.ru/ecologicheskoe-pravo-3/index.htm

© Жочкина И.Н., Еряшева И.В., 2013

УДК 336

А.В. Ефремов,
доцент кафедры теории и истории государства и права,
Межрегиональный открытый социальный институт,
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

ИЗБИРАТЕЛЬНЫЕ ПРАВА ИНОРОДЦЕВ МАРИЙСКОГО КРАЯ В XVIII ВЕКЕ (ПО МАТЕРИАЛАМ ВЫБОРОВ В УЛОЖЕННУЮ КОМИССИЮ 1767–1768 гг.)

До XVIII в. социально-правовое положение инородцев востока и северо-востока Европейской России мало чем отличалось от положения остальной массы населения этого края. В большей своей части инородческое население держало себя вполне лояльно, как в отношении русских соседей, так и в отношении русской власти. Более того, по словам Г. Перетятковича, многие из инородцев вместе с русскими принимали деятельное участие в заселении Казанского края [1, с. 23, 35 и др.]. Уже в первой четверти XVIII в. российская власть сделала решительный шаг в сторону выделения инородцев в особый среди прочего русского населения слой. Правовое неравенство крещеных и некрещеных инородцев порождало между ними сильную вражду. Жалобы на взаимные обиды раздавались с обеих сторон. Социально-правовое положение марийцев во многом обуславливалось их принадлежностью к категории государственных крестьян. Они не находились в личной зависимости и не являлись крепостными помещиков, монастырей и дворцового ведомства. Их сословно-правовое положение определялось государственными законодательными актами, осуществляемыми чиновничье-бюрократической администрацией в лице воевод, губернаторов и других приказных служителей. В сознании марийских крестьян традиционной защитницей их прав и интересов обычно выступала сельская община. В отношении марийцев Казанского уезда она известна как «сотня» или «сотня-волость». На основе норм обычного права по выбору крестьян в каждой сотне предлагалось избирать «по одному достойному и закона знающему сотнику».

В «обряде» о выборах депутатов от сельского населения таковые предусматривались по трем инстанциям: сначала по погостам, затем по уездам и, наконец, по провинциям [2, с. 435]. Такой же порядок велено было применить и по отношению к крещеным инородцам. Что же касается некрещеных, то их приказывалось «по жилищам ли или по положению земли разделить и каким образом между ими по их обычаю выбор произвести, о том губернаторы, будечи на местах и ведая их состояние, должны каждой о своей губернии и о каждом народе распоряжение сделать, применяясь однакож сколько можно сему обряду», т.е. обряду о выборах

государственных крестьян [3, с. 175]. В то же время ряд исследователей отмечали наличие четырехстепенности выборов в некоторых местностях [4, с. 15]. В деле техники выборов инородцы не выделялись резко из среды государственных крестьян. При этом некрещеные инородцы были поставлены в гораздо большую зависимость от губернаторской власти, чем другие группы сельского населения России.

Погостные выборы являлись единственной стадией выборов, в которой участвовали народные массы. Однако, нельзя утверждать, что погост, даже в отношении новокрещенных инородцев, к которым велено было применять «обряд» для государственных крестьян, был общераспространенным избирательным округом [5, с. 159]. В некоторых случаях он заменялся волостью. О поверенных от волостей сообщают новокрещенные от черемис Царевококшайского [6, с. 437] и сотники разных волостей Царевосанчурского уездов [7, с. 441]. Имели также распространение случаи выборов от сел и деревень. Так, новокрещенные из чуваш с. Введенского Царевококшайского уезда сообщают об округе, в состав которого входит одно село и шесть деревень [8, с. 439]. Выборная кампания по данной инстанции не была определена в среде инородцев в конкретную территориальную или административную единицу. Администрации края по пункту 18 «обряда» о выборах от государственных крестьян предоставлялось право «ведая их (инородцев) состояние», о каждом народе «распоряжение сделать» [9, с. 175]. Для инородческих слобод распространялись правила городских выборов, но за то некоторое недоумение вызывало наличие таких выборов у служилых мурз и татар, живших в сельских местностях. Между тем, наказы от них сообщали о наличии еще двух видов «валовых мирских сходов» избирательного округа для первой стадии выборов от инородцев сельских местностей – уезда и провинции [10, с. 315, 343]. Участие в выборах православного притча и мусульманского духовенства не выделяет их в особые избирательные группы.

«Обряд» выборов от государственных крестьян требовал некоторого хозяйственного и нравственного ценза от избираемых в поверенные [11, с. 445, 446, 447]. Новокрещенные из чуваш с. Введенского Царевококшайского уезда выбрали из чуваш новокрещена Филиппа Деметьева Встрюху, который «жития добропорядочного и неподозрительный, и никакого за ним порока не имеется, а государственные подати за ним никогда в замедлении не состоят…» [12, с. 439]. В деле хозяйственного и нравственного описания своих избранников инородцы не проявили ни погони за определенной формулой, ни, наконец, не уделили ей значительного места в своих наказах. Мало внимания уделили они поверенным и со стороны характеристики положения последних в среде окружающего их населения. В наказах встречаются только заметки, что от

служилых татар избран служилый же татарин, от новокрещенных – новокрещенный, от чуваш – чувашин и т.д.

В деле выборов уездных поверенных отмечается система избрания их либо погостными поверенными, либо поверенными от других избирательных единиц первой стадии выборов (волостей, команд и т.д.). Отсутствие второй стадии – первая особенность, которая отмечается в некоторых из групп инородческого населения изучаемого края. Более заметно проявляется смешение в единую стадию выборов по второй и третьей инстанциям, на что указывают ясачные крестьяне Казанского уезда. Все это объясняется, несомненно, тем, что, с одной стороны, слабым в деле выборов оказалось руководство администрации на местах, а, с другой – поверенных положенной группы иногда собиралось так мало, что, видимо, поневоле приходилось не отказывать в участии в выборах «депутатам» и других, в данном случае, низших инстанций. Инородческие поверенные и депутаты, подобно поверенным от других групп, должны были снабжаться от населения особыми наказами, или, как последние назывались официально, «поверенными письмами».

Снабженные наказами, инородческие депутаты должны были явиться в комиссию через полгода после дня обнародования в каждом месте манифеста [13, с. 187]. Из представителей изучаемого края только очень немногие прибыли в Москву в мае и июне 1767 г. Большинство же инородческих депутатов Поволжья и Приуралья прибыли в комиссию уже во второй половине июля 1767 г. Значительное количество депутатов приехало также в августе [14, с. 69]. Явившись в комиссию, некоторые из инородческих депутатов возбудили ходатайства о зачислении их в разряд представителей от городов.

Пункт 13 «положения» о выборах предоставлял право депутатам всех народов выбирать особых ходатаев или опекунов [15, с. 518, 519]. В отношении инородцев это право превращалось почти в обязанность [16, с. 4]. Поэтому депутаты последних не преминули избрать таковых и себе [17, с. 38, 336]. В результате в роли инородческих «ходатаев» стали крупные в то время лица: тайный советник и сенатор А. Олсуфьев, прокурор канцелярии строения домов и садов князь С. Вяземский и камер-юнкер Г. Потемкин [18, с. 66, 519]. Выбирая «знатных персон» в свои опекуны, инородческие представители, как справедливо замечает А.В. Флоровский, имели ввиду, прежде всего, приобрести себе в их лице могущественных покровителей [19, с. 519, 520]. При этом большинство инородцев посылало своих депутатов в комиссию не столько для законодательной работы, о которой, как первые, так и последние, в большинстве случаев, имели весьма смутное представление, сколько для того, чтобы они направили их «нужды» и «прошения» кверху, и где только можно, похлопотали об удовлетворении их. Между тем, по имеющемуся опыту, они знали, что эти хлопоты только

тогда могут увенчаться успехом, когда в различных учреждениях у них будут свои «ходатаи» или покровители. Как таковых они оценивали, несомненно, и своих опекунов. Последующие события заставили их скоро разочароваться не только в больших, но и малых надеждах на своих избранников. Осталось неизвестным насколько сильную поддержку оказывали инородческим депутатам избранные ими опекуны вне законодательной комиссии, но что же касалось самой комиссии, то в ней она сводилась к нулю. Не оказывали им существенной поддержки их покровители, видимо, и вне комиссии. В результате, убедившись в бесполезности знатных опекунов, инородческие депутаты остановились на таковых из своей среды. На должность последнего выдвинули человека, правда, с темным прошлым, но за то опытного и бывалого, а именно – служилого татарина из г. Казани Утягана Уразметова [20, с. 520]. Когда же он за это темное прошлое был удален из комиссии, тогда инородческие депутаты наметили себе по частям особых покровителей.

Таким образом, материалы Уложенной комиссии содержат богатый фактический материал о реальной жизни, в том числе марийской деревни Поволжья. Все это дает возможность наглядно представить характер регулирования юридических отношений в марийской деревне. Роль обычного права, как права неписаного, неупорядоченного, проявлялась при этом в форме правотворчества общины и ее институтов.

Список литературы:

1. Перетяткович Г.И. Поволжье в XVII и начале XVIII века (Очерки из истории колонизации края). – Одесса: Тип. П.А. Зеленого, 1882. – 402 с.

2. Флоровский А.В. Состав законодательной комиссии 1767 – 74 гг. – Одесса: Тип. «Техник», 1915 г. – 609 с.

3. Там же.

4. Зайцев К.И. Очерки истории самоуправления государственных крестьян // Труды студентов экономического отделения СПб. политехнического института. – СПб.: Типолитогр. Шредера, 1912. – № 6. – 204 с.

5. Ключевский В.О. Опыты и исследования: первый сборник статей / В.О. Ключевский. – Пг.: Лит.-издат. отд. Комиссариата нар. просвещения, 1918. – 472 с.

6. Сборник Русского исторического общества. Т. CXV. – Спб., 1903. – 579 с.

7. Там же.

8. Сборник Русского исторического общества. Т. CXV. – Спб., 1903. – 579 с.

9. Флоровский А.В. Состав законодательной комиссии 1767 – 74 гг. – Одесса: Тип. «Техник», 1915 г. – 609 с.

10. Сборник Русского исторического общества. Т. CXV. – Спб., 1903. – 579 с.
11. Флоровский А.В. Состав законодательной комиссии 1767 – 74 гг. – Одесса: Тип. «Техник», 1915 г. – 609 с.
12. Сборник Русского исторического общества. Т. CXV. – Спб., 1903. – 579 с.
13. Законодательные комиссии в России в XVIII ст.: Историко-юридическое исследование. Т. 1 / Латкин В.Н., прив.-доц. С.-Петерб. ун-та. – С.-Пб.: Л.Ф. Пантелеев, 1887. – 607 с.
14. Русский вестник. Т. XXXII. – М.: Типография Катков и К°, 1861. – 961 с.
15. Флоровский А.В. Состав законодательной комиссии 1767 – 74 гг. – Одесса: Тип. «Техник», 1915 г. – 609 с.
16. Сборник Русского исторического общества. Т. IV. – Спб., 1869. – 567 с.
17. Там же. Т. XXXII. – Спб., 1881. – 688 с.; Т. VIII. – Спб., 1871. – 629 с.
18. Русский вестник. Т. XXXII. – М.: Типография Катков и К°, 1861. – 961 с.; Флоровский А.В. Состав законодательной комиссии 1767 – 74 гг. – Одесса: Тип. «Техник», 1915 г. – 609 с.
19. Флоровский А.В. Состав законодательной комиссии 1767 – 74 гг. – Одесса: Тип. «Техник», 1915 г. – 609 с.
20. Там же.

© Ефремов А.В., 2013

УДК 330

Е.В. Ивонина,
ст. препод. кафедры предпринимательского права
Волго-Вятского института (филиала) университета
имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

АНТИАЛКОГОЛЬНАЯ КАМПАНИЯ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ: БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЛИБО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Злоупотребление алкогольной продукцией стало одной из основной причин накопления демографических и социальных проблем в таком регионе как Кировская область. Злоупотребление данной продукцией приводит к преждевременной смерти людей и является одной из основных

причин социальной деградации определенной части общества, которая выражается в росте преступности и насилия, увеличении числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, негативно влияет на состояние здоровья населения, увеличивает число случаев инвалидности среди граждан.

Территория Кировской области с плотностью населения по состоянию на 1 января 2011 года 11,1 человека на 1 км^2 имеет общую площадь в 120,4 тыс. км^2. Площадь территории областного центра составляет 0,8 тыс. км^2. Общая численность населения в Кировской области на 1 января 2011 года составляет в 1338,8 тыс. человек, из них в городе Кирове насчитывается 498,8 тыс. человек.

Кировская область известна среди производителей алкогольной продукции в Российской Федерации. В настоящее время в ней, по сути, остался один спиртоводочный завод – Уржумский. Данный завод занимает 14 место среди российских производителей водки.

ОАО «Уржумский СВЗ» является крупнейшим обществом в Кировской области по выпуску алкогольной продукции. Согласно годовому отчету ОАО «Уржумский СВЗ» за 2010 год «Продукция завода – одна из самых популярных в Кировской области. В своем развитии Общество ориентируется на современные технологии и научные достижения отрасли с использованием своих рецептурных и композиционных разработок. Основой деятельности является принцип выпуска высококачественной алкогольной продукции широкого ассортимента». Общество выпускает около 60 наименований алкогольных напитков в потребительском и сувенирном исполнениях. Высокий стандарт качества и современный дизайн в оформлении продукции были отмечены многочисленными наградами на различных региональных и общероссийских выставках и смотрах - конкурсах.

ОАО «Уржумский СВЗ» работает в лучших российских традициях производства водок и настоек. «Сочетание классической и современной технологии приготовления, использование высококачественного спирта, кристально чистой воды и натурального сырья – все это обеспечивает выпускаемой продукции высокое качество, популярность и узнаваемость.»

Несомненно, реклама, информация и просто привычка влияют на спрос населения - алкоголь местного производства пользуется повышенным спросом среди населения Кировской области. В подтверждение этому можно сказать, что в 2009 году оптовики Кировской области реализовали всего 1 млн. 578,7 тыс. декалитров алкогольной продукции (включая слабый алкоголь), производители которой находятся в регионе. Из них 1411,1 тыс. декалитров пришлось на долю Уржумского СВЗ, что составляет 89,38%. Водки было реализовано в общей сложности - 1 млн 815 тыс. дал. На долю водки, привезенной из других регионов, пришлось всего 454 тыс. дал. А

доля кировских производителей составила - 1 млн 343 тыс. дал. И судя по тому, что из местных производителей в 2009 году работал только Уржумский СВЗ - весь указанный объем принадлежит этому заводу, как и поступления в бюджет от продажи водки. Таким образом, на региональном рынке 73,9% - это часть местной алкогольной продукции (водки) и 26,1% занимает водка федеральных производителей.

Суждение, что Кировская область практически кишит алкоголиками, прочно засело в сознание масс, а также региональных властей. А потому с 2009 года областные чиновники под контролем губернатора начали реализовывать масштабную «антиалкогольную программу».

На официальном сайте Никиты Белых были опубликованы первые результаты антиалкогольной программы.

Итак, основное, что получилось за 9 месяцев 2010 года в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года

- Количество преступлений, совершенных в состоянии алкогольного опьянения, снизилось на 9,8% (2068 вместо 2293). Для сравнения – в целом по России пьяная преступность выросла на 4,2%.

- Количество преступлений, совершенных на улице и в общественных местах, снизилось на 2,9%, в среднем по России не снизилась, а выросла на 6,6%.

- Количество преступлений, совершенных подростками снизилось на 24,3% (531 вместо 701). По России снижение тоже есть, но оно всего 16%.

- На 33,8% сократилось количество дорожно-транспортных происшествий, совершенных лицами в состоянии опьянения. По России снижение около 9%.

- Количество смертей от алкогольных отравлений уменьшилось на 8,5% (335 вместо 388).

- По данным токсикологического мониторинга, проведенного Управлением Роспотребнадзора по Кировской области, число случаев острых отравлений спиртосодержащей продукцией снизилось на 16,3% (695 вместо 808).

- Число алкогольных психозов снизилось на 11%.

С 23 июня 2010 г. действует Закон Кировской области от 04.06.2010 №525-ЗО «О слабоалкогольных спиртных напитках с содержанием этилового спирта менее 12 процентов объема готовой продукции, пиве и напитках, изготовленных на его основе», так называемый Закон об открытой бутылке. То есть, установлен запрет на нахождение на улицах, стадионах, в скверах, парках и в других общественных местах со слабоалкогольными напитками до 12%, целостность заводской упаковки которых нарушена.

К числу мероприятий антиалкогольной программы относится принятие Закона Кировской области от 28.12.2010 № 599-ЗО «Об основных направлениях социальной антиалкогольной политики в Кировской области». Согласно данному закону под социальной антиалкогольной политикой в Кировской области понимается совокупность мер, направленных на снижение объемов потребления гражданами, проживающими на территории Кировской области, алкогольной продукции, в том числе слабоалкогольных напитков, пива и напитков, изготавливаемых на его основе, улучшение демографической ситуации в Кировской области, увеличение продолжительности жизни граждан, проживающих на территории Кировской области, сокращение уровня смертности, формирование стимулов к здоровому образу жизни.

Основными направлениями социальной антиалкогольной политики в Кировской области являются:

1) реализация государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года;

2) установление органами государственной власти Кировской области в пределах своих полномочий запретов, направленных на сокращение уровня распространенности распития алкогольной продукции в общественных местах, особенно в местах проведения досуга и осуществления спортивных мероприятий, ограничение времени розничной продажи алкогольной продукции;

3) определение законом области административной ответственности за нарушение запретов и ограничений, установленных законами области;

4) разработка и реализация областных целевых и ведомственных целевых программ, предусматривающих мероприятия, направленные на снижение объемов потребления алкогольной продукции, профилактику злоупотребления алкогольной продукцией и алкоголизма, популяризацию здорового образа жизни, создание стимулов для проявления общественных инициатив, направленных на укрепление здоровья населения, и механизмов их поддержки;

5) организация и проведение системной и целенаправленной пропаганды (в том числе с привлечением средств массовой информации) здорового образа жизни и формирование нетерпимости общества к проявлениям злоупотребления алкогольной продукцией;

6) создание условий, направленных на физическое и духовное развитие граждан, проживающих на территории Кировской области;

7) привлечение граждан, проживающих на территории Кировской области, к занятиям физической культурой, туризмом и спортом с ориентацией на формирование ценностей здорового образа жизни;

8) содействие организации новых видов отдыха и досуга для молодежи и взрослого населения, исключающих традицию употребления алкогольной продукции;

9) принятие мер к повышению трудовой занятости и мотивации к трудовой деятельности;

10) интеграция граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в жизнь общества;

11) профилактика злоупотребления алкогольной и спиртосодержащей продукцией, пивом и напитками, изготавливаемыми на его основе, и иных асоциальных явлений;

12) другие направления.

Вслед за Законом №599-ЗО было принято Постановление Правительства Кировской области от 19.04.2011 №100/133 «Об утверждении областной целевой программы «Снижение масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактика алкоголизма среди населения Кировской области» на 2011-2013 годы».

Главной целью Областной целевой программы является повышение эффективности профилактики злоупотребления алкогольной продукцией, предотвращение социальных проблем, вызванных чрезмерным потреблением населением алкоголя. Общий объем финансирования мероприятий Программы составляет 13673,5 тыс. рублей, в том числе: средства областного бюджета - 11548,5 тыс. рублей; средства внебюджетных источников - 2125 тыс. рублей.

Постановление Правительства Кировской области от 17.05.2011 №104/197 «Об ограничении времени розничной продажи алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15 процентов объема готовой продукции на территории Кировской области» закрепил запрет на продажу крепкого алкоголя в торговых точках с 23.00 до 7.00. Помимо этого установлен запрет продажи крепкого алкоголя с 00.00 до 23.55 часов в следующие дни: Последний звонок (25 мая), Международный день защиты детей (1 июня), День молодежи (27 июня), День знаний (1 сентября). Данные ограничения не распространяются на организации общественного питания, которые осуществляют розничную продажу в соответствии с их режимом работы.

Постановление Правительства Кировской области от 30.08.2011 №118/406 «О регулировании деятельности по обороту алкогольной продукции на территории Кировской области» установило для организаций, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции (за исключением организаций общественного питания), размер оплаченного уставного капитала (уставного фонда) не менее 100 тыс. рублей.

Все меры антиалкогольной компании преследуют очевидную для всех цель – борьба с пьянством. Хотя губернатор и констатирует

позитивные цифры о том, что уменьшилось пьяное хулиганство и прочие безобразия в Кирове, но статистика - суровая вещь: потребление водки в России по-прежнему растет. Резкое подорожание пива в связи с увеличением акцизов переключает людей на крепкие напитки. А самое страшное, что спиртосодержащие жидкости будут на высоте, ведь ставка акцизов у них значительнее ниже. С 1 января 2011 для получения лицензии оптовикам необходимо иметь складские помещения не менее 1000 кв.м., но далеко не у всех оптовиков есть такие площади, и поэтому многие из них не выживут.

Антиалкогольная компания вдобавок ко всему для некоторых предпринимателей стала дополнительным поводом заработать. Закон о так называемой «открытой бутылки» оживил рынок упаковки. Причем как в промышленном, так и в индивидуальном масштабе.

Антиалкогольная компания ограничивает производителей алкоголя своими нормативами. В итоге борьбы за выживание на рынке алкоголя остаются самые стойкие производители. А в это время население как пило, так и продолжает пить алкоголь. Алкогольный рынок, в отличие от табачного, самый взаимозаменяемый. Если при выборе табачного изделия человек ориентируется на определенный бренд, то, выбирая алкогольную продукцию, - преимущественно на цену. Для решения проблемы с пьянством административные методы не дадут желаемого результата. Решение этой проблемы нужно с помощью других рычагов воздействия, чтобы не наносить урон производителю и потребителю.

К таким рычагам предлагается отнести: повышение уровня правовой культуры, правосознания; постоянное влияние на сознание человека что пить плохо и вредно; прививание культуры потребления алкоголя; развитие качественной инфраструктуры для активного и здорового образа жизни; пропаганда отказа от алкоголя с помощью поощрительных акций

Список литературы:

1. Закон Кировской области от 04.06.2010 №525-ЗО «О слабоалкогольных спиртных напитках с содержанием этилового спирта менее 12 процентов объема готовой продукции, пиве и напитках, изготовленных на его основе» // [Электронный ресурс]: URL: http://www.zsko.ru/documents/docs/laws.php?ID=6647 (дата обращения 11.02.2013).

2. Закон Кировской области от 28 декабря 2010 г. №599-ЗО «Об основных направлениях социальной антиалкогольной политики в Кировской области» // Вятский край, 13.01.2011, № 7 - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [Консультант плюс].

3. Постановление Правительства Кировской области от 19 апреля 2011 г. №100/133 «Об утверждении областной целевой программы "Снижение масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактика алкоголизма среди населения Кировской области» на 2011 - 2013 годы» // Кировская правда, 28.04.2011, № 50 – 51 - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [Консультант плюс].

4. Постановление Правительства Кировской области от 17.05.2011 № 104/197 «Об ограничении времени розничной продажи алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15 процентов объема готовой продукции на территории Кировской области» // Вятский край, 21.05.2011, № 93-94 (4941-4942) - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [Консультант плюс].

5. Постановление Правительства Кировской области от 30.08.2011 № 118/406 «О регулировании деятельности по обороту алкогольной продукции на территории Кировской области» // Кировская правда, 08.09.2011, № 107 (24958) - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [Консультант плюс].

6. Годовой отчет ОАО «Уржумский СВЗ» за 2010 год [Электронный ресурс]: URL: http://www.urzhum-svz.ru/default.aspx?p=godov_otchets (дата обращения 31.03.2012)

7. Новости. Антиалкогольная компания. Никита Белых, 2008 – 2012. [Электронный ресурс]: URL: дата обновления 15.10.2010 - http://www.belyh.ru/2010/10/antialkogolnaya-programma/(дата обращения 11.02.2013).

8. Экономика. К чему приведет алкогольный рынок Кировской области? Новости Кировской области. 2009. [Электронный ресурс]: URL: дата обновления 29.04.2010 - http://www.newsler.ru/archiv/2010/04/29/alco (дата обращения 11.02.2013).

© Ивонина Е.В., 2013

УДК 340

Я.Н. Куемжиева,
канд. юрид. наук,
доцент кафедры гражданского процессуального права,
Северо-Кавказский филиал,
ФГБОУ «Российская академия правосудия»,
г. Краснодар,

О ТЕНДЕНЦИИ РАСШИРЕНИЯ В СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ СУДОВ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ КРУГА ПРАВООТНОШЕНИЙ К КОТОРЫМ ПРИМЕНЯЕТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

На сегодняшний день государство непосредственно заинтересовано в стабильном положении потребителя, повышении качества и уровня жизни граждан. Такие цели стали декларироваться как приоритетные. Повышение гарантий и эффективности средств защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов участников гражданских правоотношений при соблюдении требований закона является задачей гражданского судопроизводства.

Действенность мер, принимаемых в сфере защиты прав потребителей, во многом зависит от формирующейся в рамках гражданского судопроизводства правоприменительной практики. Особое значение в связи с этим приобретает правильное установление круга отношений, на которые распространяется действие данного законодательства.

При сравнении правового регулирования данных правоотношений, а так же изучения, судебной практики по делам, возникшим в связи с осуществлением и защитой прав потребителей, можно отметить устоявшуюся тенденцию к поступательному расширению круга правоотношений, на которые распространяется действие Закона «О защите прав потребителей»[2].

Одним из основных моментов, которые следует учитывать судам при рассмотрении гражданских дел, является определение сторон гражданско-правового отношения. Это особенно важно, поскольку в экономической теории и законодательстве начала 90-х годов, регулирующем отношения в сфере коммерческого оборота потребителями признавались любые физические и юридические лица, осуществляющие как производительное, так и личное потребление.

Согласно действующему законодательству, отношения, одной из сторон которых выступает гражданин, использующий, приобретающий, заказывающий либо имеющий намерение приобрести или заказать товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних,

бытовых и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а другой - организация либо индивидуальный предприниматель (изготовитель, исполнитель, продавец, импортер), осуществляющие продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг, являются отношениями, регулируемыми Гражданским кодексом РФ и Законом о защите прав потребителей. Закон предоставляет повышенную охрану прав и законных интересов только на указанных в определении граждан в их отношениях с предпринимателями, а не на всех участников гражданского оборота.

Кроме того, правами стороны в обязательстве в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации пользуется не только гражданин, который имеет намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий товары (работы, услуги), но и гражданин, который использует приобретенные (заказанные) вследствие таких отношений товары (работы, услуги) на законном основании (например, наследник). Однако следует учитывать случаи, когда ответственность продавца (исполнителя) возникает только перед гражданином, заключившим с ним договор. Такое правило установлено в ст. 12 Законао защите прав потребителей.

Такой, заслуживающий безусловного одобрения подход, применен еще в Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 29 сентября 1994 г. №7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» [3], получивший свое развитие в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. №17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей».

Первоначально Закон о защите прав потребителей был рассчитан только на регулирование отношений: из договоров розничной купли-продажи; аренды, включая прокат; найма жилого помещения, в том числе социального найма, в части выполнения работ, оказания услуг по обеспечению надлежащей эксплуатации жилого дома, в котором находится данное жилое помещение; по предоставлению или обеспечению предоставления нанимателю необходимых коммунальных услуг, проведению текущего ремонта общего имущества многоквартирного дома и устройств для оказания коммунальных услуг; подряда (бытового, строительного, подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, на техническое обслуживание приватизированного, а также другого жилого помещения, находящегося в собственности граждан); перевозки граждан, их багажа и грузов; комиссии; хранения; из договоров на оказание финансовых услуг, направленных на удовлетворение личных, семейных, домашних и иных нужд потребителя - гражданина, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе предоставление кредитов, открытие и ведение счетов клиентов - граждан, осуществление расчетов по

их поручению, услуги по приему от граждан и хранению ценных бумаг и других ценностей, оказание им консультационных услуг.

Однако, судебная практика крайне осторожно подходила к применению данных норм к договорам страхования, договоров на оказание финансовых услуг.

Так, в судебной практике, возник вопрос: применяется ли Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» к правоотношениям, вытекающим из Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»? Суды не применяли к данным правоотношениям правила об альтернативной подсудности, установленные законодательством о Защите прав потребителей, руководствуясь лишь положениям ГК РФ. Такой противоречивый подход имел место даже в практике Верховного Суда РФ, когда в Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2006г. была высказана позиция против применения Закона о защите прав потребителей (даже в части общих положений) к спорам между страховщиком и выгодоприобретателем по договору ОСАГО, поскольку целью данного вида страхования является возмещение ущерба потерпевшему [4].

Еще одним из камней преткновения является вопрос о распространении законодательства о защите прав потребителей на договор банковского вклада. Чем обусловлено подобное неоднозначное отношение правоприменительной практики к возможности распространения законодательства о защите прав потребителей на отношения, связанные с предоставлением банковских услуг? Как правило, в обоснование этого приводятся два аргумента, на рассмотрении которых следует остановиться подробнее.

Определяющим признаком отнесения данного договора в сферу действия закона о защите прав потребителей является определение данной сделки как договора по возмездному оказанию услуг.

Во-первых, утверждается, что большинство так называемых банковских услуг, включая банковский вклад, банковский счет и потребительский кредит, не являются услугами в собственно юридическом значении этого понятия. Согласно ст. 779 ГК РФ услуга выражается в совершении определенного действия или осуществлении определенной деятельности. Если сопоставить данные признаки с действиями банка по возврату суммы вклада и начисленных процентов, получается, что действия банка не обладают данными чертами. Поэтому в данном случае мы не пользуемся понятием услуга, мы используем специально, более конкретное определение финансовая услуга, которое дается в преамбуле Закона о защите прав потребителей.

Под финансовой услугой следует понимать услугу, оказываемую физическому лицу в связи с предоставлением, привлечением и (или) размещением денежных средств и их эквивалентов, выступающих в качестве самостоятельных объектов гражданских прав (предоставление кредитов (займов), открытие и ведение текущих и иных банковских счетов, привлечение банковских вкладов (депозитов), обслуживание банковских карт, ломбардные операции и т.п.).

Если одной из сторон в обязательстве по такому договору является гражданин, использующий, заказывающий либо имеющий намерение приобрести или заказать оказываемую банком услугу по вкладу для своих нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, то на данные отношения распространяется действие Закона РФ «О защите прав потребителей».

Второй аргумент против распространения на банковские услуги законодательства о защите прав потребителей заключается в том, что данный Закон распространяется только на возмездные договоры, тогда как для гражданина и договор банковского вклада, и договор банковского счета в известном смысле связаны с получением дохода, поскольку и в том и в другом случае на остаток средств банк выплачивает проценты. Однако совершенно ясно, что проценты по договорам о предоставлении банковских услуг, которые получает гражданин, ни в коей мере не могут быть причислены к прибыли. Данная позиция была обозначена в Постановлении Конституционного Суда РФ от 22 июля 2002 г. №14-П, указав, что «посредством заключения договоров банковского вклада граждане осуществляют иную не запрещенную законом экономическую деятельность, рассчитывая при этом получить доход в виде процентов по вкладу» [5].

Согласно Закону о защите прав потребителей вкладчик получает широкий спектр специальных прав, таких как освобождение от уплаты госпошлины при подаче искового заявления в суд, предъявление иска по месту своего жительства, право на компенсацию морального вреда и др.

Распространение действия общих правил, закрепленных в главе 3 Закона о защите прав потребителей позволило Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и ее территориальным органам большое внимание уделять практическим аспектам деятельности, связанной с обращением в суд в защиту прав и законных интересов неопределенного круга потребителей финансовых услуг.

В Федеральную службу по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека поступают обращения граждан с жалобами на действия банков, которые передали права требования долга с заемщика различным небанковским организациям, использующим в своей деятельности всякого рода угрозы и иные неправомерные действия по

истребованию долга. В этой связи Роспотребнадзор обращает внимание заемщиков, что в соответствии с положениями ст. 388 Гражданского кодекса Российской Федерации уступка требования кредитором другому лицу допускается, если она не противоречит закону, иным правовым актам или договору.

В случаях использования коллекторскими агентствами незаконных средств по взысканию долгов с заемщиков, сопровождающихся различного рода угрозами и т.п. действиями, Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека рекомендует обращаться непосредственно в правоохранительные органы, в чью компетенцию входит пресечение подобных фактов[6].

Позиция Верховного Суда РФ, выраженная в указанном постановлении, п.54 «Разрешая дела по спорам об уступке требований, вытекающих из кредитных договоров с потребителями (физическими лицами), суд должен иметь в виду, что Законом о защите прав потребителей не предусмотрено право банка, иной кредитной организации передавать право требования по кредитному договору с потребителем (физическим лицом) лицам, не имеющим лицензии на право осуществления банковской деятельности, если иное не установлено законом или договором, содержащим данное условие, которое было согласовано сторонами при его заключении», несколько иная, чем позиция Высшего Арбитражного Суда РФ. В своем письме ВАС РФ, разъяснил, что «уступка банком лицу, не обладающему статусом кредитной организации, не исполненного в срок требования по кредитному договору с заёмщиком-гражданином не противоречит закону и не требует согласия заёмщика» [7].

Нам же представляется позиция ВС РФ, более верной, она же нашла поддержку и по итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации, прошедшего 16 января 2012 года в г. Саранске, на котором был рассмотрен вопрос «Об усилении государственных гарантий защиты прав потребителей в Российской Федерации», Президентом Российской Федерации был утвержден перечень поручений. Так, в рамках дополнительных мер по защите прав потребителей финансовых услуг Правительству Российской Федерации было поручено «при подготовке проекта федерального закона о банкротстве физических лиц включить в него положения, устанавливающие пределы ответственности физических лиц в случае невыполнения ими обязательств, а также определяющие механизм защиты указанных лиц от необоснованных штрафных санкций за неисполнение договоров»[8].

В настоящее время законодательство о защите прав потребителей распространяется на отношения по приобретению товаров (работ, услуг) по возмездному договору, в том числе, если цена в таком договоре не указана. К указанным правоотношениям, относятся отношения вытекающие из

договоров купли-продажи, имущественного найма, в том, числе бытового проката безвозмездного пользования имуществом, найма (аренды) жилого помещения, подряда, в том числе бытового заказа и абонементного обслуживания, перевозки граждан, их багажа и грузов, комиссии, хранения, из договоров на оказание финансовых услуг направленных на удовлетворение личных (бытовых) нужд потребителя-гражданина, не связанных с извлечением прибыли, в том числе, предоставление кредитов для личных (бытовых нужд граждан, не связанных с извлечением прибыли, открытие и ведение счетов клиентов – граждан, осуществление расчетов по их поручению, услуги по приему от граждан и хранению ценных бумаг и других ценностей, оказание им консультационных услуг и других договоров.

К отношениям сторон предварительного договора, по условиям которого гражданин фактически выражает намерение на возмездной основе заказать или приобрести в будущем товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних, бытовых и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, применяется законодательство о защите прав потребителей.

Законодательство о защите прав потребителей распространяется на отношения гражданина, с одной стороны и товарищества собственников жилья, жилищно-строительного кооператива, жилищно-накопительного кооперативами, садоводческого, огороднического и дачного некоммерческого объединения граждан с другой стороны по поводу предоставления этими организациями гражданам, в том числе и членам этих организаций, платных услуг (работ). Однако если правоотношения между указанными сторонами возникают в связи с членством граждан в этих организациях, Закон о защите прав потребителей не регулирует такие отношения.

Права и законные интересы граждан, имеющих право на государственную социальную помощь и использующих в ходе ее реализации товары или услуги, подлежат защите в порядке, предусмотренном законодательством о защите прав потребителей. Право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг имеют инвалиды войны, участники Великой Отечественной войны, ветераны боевых действий, военнослужащие, проходившие военную службу в воинских частях, учреждениях, военно-учебных заведениях, не входивших в состав действующей армии, в период с 22июня 1941 года по 3сентября 1945года не менее шести месяцев, военнослужащие, награжденные орденами или медалями СССР за службу в указанный период, лица, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда», лица, работавшие в период Великой Отечественной войны на объектах противовоздушной обороны, местной противовоздушной обороны, на строительстве

оборонительных сооружений, члены семей погибших (умерших) инвалидов войны, участников Великой Отечественной войны и ветеранов боевых действий, инвалиды, дети-инвалиды [9].

Если в результате предоставления этих услуг, был причинен вред жизни, здоровью, имуществу вследствие конструктивных, производственных, рецептурных или иных недостатков соответствующего товара (услуги), такой вред подлежит возмещению в полном объеме. Возникшие в этой связи требования получатели (пользователи) социальных услуг вправе предъявить к изготовителю (продавцу) таких товаров, исполнителю услуг.

К отношениям по предоставлению гражданам медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями в рамках добровольного и обязательного медицинского страхования, применяется законодательство о защите прав потребителей.

Действие закона распространяется так же на отношения, связанные с осуществлением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями посреднических услуг на рынке сделок с недвижимостью(риэлтерские услуги).

Согласно разъяснениям Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. №17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» не применяется законодательство о защите прав потребителей к отношениям по совершению нотариусом нотариальных действий, а также к отношениям по оказанию профессиональной юридической помощи адвокатами. Ведь адвокатская деятельность, также как и деятельность нотариусов, не является предпринимательской. Более того, согласно ст. 6 Основ о нотариате [10] нотариусам запрещено заниматься самостоятельной предпринимательской и любой иной деятельностью, кроме нотариальной, научной и преподавательской, а также оказывать посреднические услуги при заключении договоров.

Важной гарантией защиты прав потребителей является обращение внимания на применение к сделкам законодательства о защите прав потребителей, участником которых является гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в нарушение требований, установленных ст. 23 Гражданского кодекса Российской Федерации. Исходя из смысла данной статьи, гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в нарушение требований не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем.

Судебная статистика свидетельствует, что судьи верно определяют субъектный состав и характер правоотношений сторон, правильно применяют законодательство о защите прав потребителей.

В заключении отметим, что на сегодняшний день, имеет место быть сближение национальных законодательств в области защиты прав потребителей, гармонизация норм законодательства Российской Федерации с международными нормами, в частности руководящими принципами Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН [11], а также положительная тенденция к значительному расширению круга тех отношений, на которые распространяется действие законодательства о защите прав потребителей.

Список литературы:

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28июня 2012 г. №17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Российская газета от 11 июля 2012 г. № 156.

2. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300-I «О защите прав потребителей» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации, 1992 г., № 15, ст. 766.

3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 сентября 1994 г. №7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации, 1995, №1.

4. Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда РФ за I квартал 2006 г., утвержденный постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 7 и 14 июня 2006 г. (вопрос 28).утв. постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 7 и 14 июня 2006 г.// Бюллетенье Верховного Суда Российской Федерации, 2006 г., №9.

5. Постановление Конституционного Суда РФ от 22 июля 2002 г. № 14-П «По делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О реструктуризации кредитных организаций», пунктов 5 и 6 статьи 120 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобами граждан, жалобой региональной общественной организации «Ассоциация защиты прав акционеров и вкладчиков» и жалобой ОАО «Воронежское конструкторское бюро антенно-фидерных устройств» // Российская газета от 1 августа 2002 г.,№141.

6. Письмо Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 23 июля 2012 г. № 01/8179-12-32 «О постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 года № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей». // Текст письма официально опубликован не был; СПС «Гарант».

7. П. 16 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 13 сентября 2011 г. №146 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, 2011г., №11.

8. Протокол селекторного совещания об итогах заседания Президиума Государственного Совета Российской Федерации, состоявшегося 16 января 2012 г. по вопросу «Об усилении государственных гарантий защиты прав потребителей в Российской Федерации» от 2 февраля 2012 г. № 2 //http://75.rospotrebnadzor.ru/sites/default/files/fspss0202.doc.

9. Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» // Российская газета от 23 июля 1999 г. № 142.

10. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11 февраля 1993 г. № 4462-I // Российская газета от 13 марта 1993 г.

11. «Руководящие принципы для защиты прав потребителей», приняты Генеральной Ассамблеей ООН 9 апреля 1985 г. (резолюция 39/248) //http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=16082.

© Куемжиева Я.Н., 2012

УДК 340

В.Н. Кузин,
к.ю.н., доцент

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ОСНОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ХЛЕБНОГО ФОНДА

Первое десятилетие нового века для Российской Федерации ознаменовалось обретением долгожданной зерновой самодостаточности. Страна, впервые за многие десятилетия, смогла решить проблему насыщения внутреннего рынка хлебом, наполнения государственных продовольственных резервов и приступила к экспорту зерновых культур. Положение дел в аграрном секторе экономики создало благоприятную ситуацию для решения такой актуальной проблемы, как продовольственная безопасность.

Следует отметить, что продовольственная безопасность сегодня признана одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны, что правовым образом закреплено в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации. В соответствии с

современными научными представлениями продовольственная безопасность зависит от ряда взаимообусловленных экономических, политических, правовых, материальных, организационных и иных факторов, имеющих системный характер. При этом ординарное функционирование сложной системы продовольственной безопасности невозможно без постоянного мониторинга ситуации и оперативного реагирования на поступающие угрозы путём принятия государством комплексных и адекватных организационно-правовых мер, направленных на сохранение и укрепление сбалансированного состояния всей продовольственной сферы страны.

Но, не смотря на некоторый подъём зернового производства необходимо отметить неопределённость в организации системы продовольственной безопасности и в её правовом оформлении, неразвитость современных основ правового регулирования в продовольственной сфере. Прежде всего, отсутствие жёстких и действенных правовых рамок и ограничений в сфере продовольственной безопасности страны привело к развитию крайне негативных процессов, создавших реальную угрозу всей системе. Явный упадок в ряде отраслей сельского хозяйства ныне сопровождается неконтролируемым валом импортных поставок, убивающим остатки национального производства, поспешная и бессистемная приватизация привела к разрушению государственной продовольственной инфраструктуры, исчез должный контроль над качеством продовольствия, рост экспорта зерновых и рыбных ресурсов осуществляется в ущерб их переработке внутри страны. Вступление России в ВТО стало новым фактором, ставящим вопрос о гарантиях продовольственной безопасности в условиях действия международных правовых норм.

Назрела острая необходимость разработки действенных правовых мер и механизмов, способных надёжно обеспечивать продовольственную безопасность страны, поскольку Российская Федерация оказалась балансирующей между перспективой обрести долгожданную продовольственную самодостаточность и реальной возможностью окончательной потери продовольственной независимости. Достаточно остро стоят вопросы совершенствования нормативной правовой базы, регулирующей вопросы функционирования агропромышленного комплекса, системы государственных продовольственных резервов, экспорта и импорта продовольствия, ценообразования, развития продовольственной и транспортной инфраструктур и ряда других вопросов.

В последнее время ярким индикатором неблагополучия в сфере обеспечения продовольственной безопасности стали сообщения о, казалось бы, совершенно невозможном – хищениях зерна из государственных продовольственных резервов. Так, в августе 2012 г. "Объединенная зерновая компания" заявила о «массовых хищениях» из государственного резерва

зерна в Сибири. Были приведены вопиющие факты по Кемеровской области, Красноярскому краю, где зерно не только расхищалось десятками тысяч тонн, но и хранилось с нарушениями установленных правил. Уже в марте 2013 г. о хищении зерна из государственного хлебного фонда в Архангельской области сообщили центральные телевизионные новостные каналы. Все эти факты говорят о явном кризисе в системе государственного продовольственного резерва и представляют собой явную угрозу продовольственной безопасности.

Представляется, что причины такого положения дел носят комплексный организационно-правовой характер. Во-первых, совершенно очевидно, что ёмкость системы государственных зернохранилищ уже не соответствует возросшим возможностям отечественного зернового производства, поскольку часть государственного хлебного фонда вынужденно хранится на частных зернохранилищах. Во-вторых, надежда на государственно-частное партнёрство в такой стратегически важной сфере, как продовольственное снабжение населения не оправдывается. Хищения зерна имеют явно организованный характер. Но главное то, что имеющийся механизм правового регулирования в продовольственной сфере уже не является гарантом продовольственной безопасности, поскольку не имеет адекватных сдерживающих факторов.

Поиск путей из сложившейся ситуации заставляет обратиться к советскому опыту создания системы продовольственной безопасности и изучению правовых основ её функционирования, поскольку с аналогичными проблемами СССР столкнулся ещё в середине 1920-х гг. Так, в период военного лихолетья сеть элеваторов и зернохранилищ значительно поредела, поэтому в средине 1923 г. был определён перечень складов-зернохранилищ имеющих общесоюзное значение. В декабре того же года СТО принял «Наказ по управлению государственными зернохранилищами Наркомпрода СССР». В наказе определялось, что деятельность государственных зернохранилищ СССР «находится под высшим руководством народного комиссара продовольствия СССР, ближайшее же руководство и управление деятельностью государственных зернохранилищ осуществляется управлением государственных зернохранилищ». Органами управления государственных зернохранилищ на местах являлись районные управления государственными зернохранилищами. Они получили инструкторские, контрольные и планово-технические полномочия по отношению к подведомственным им государственным зернохранилищам. Непосредственным руководителем конкретного государственного зернохранилища являлся заведующий, назначаемый управлением государственных зернохранилищ. При каждом государственном зернохранилище назначался государственный хлебный инспектор. В его

обязанности входил контроль количества и качества хранящегося на элеваторе зерна.

Таким образом, Наказ явился правовой основой функционирования государственных зернохранилищ. Он чётко и логично определял структуру управления государственными зернохранилищами и компетенцию различных звеньев этой структуры. Принятие подобного нормативного акта способствовало значительному упорядочению функционирования всей сети зернохранилищ.

Весной 1924 г. был составлен и перечень элеваторов, получивших статус «государственного хранилища». В итоге, на протяжении 1923/24 хозяйственного года в ведении Наркомпрода СССР была сформирована единая система пунктов хранения государственных запасов, образованная сетью зернохранилищ, элеваторов и зерноскладов общесоюзного значения. Одновременно была создана соответствующая правовая база их функционирования. Хранилища зерна в стране в этот период были представлены двумя кластерами – элеваторами и складами-зернохранилищами. Отдельно существовало множество мелких кооперативных, производственных, линейных элеваторов и зерноскладов, находящихся в ведомственном подчинении или в ведении местных властей.

Одновременно с подготовкой зернохранилищ важные государственно-правовые решения были приняты для повышения качества закладываемого на хранение зерна. В августе 1923 г. СНК СССР принял положение « О Государственной хлебной инспекции». Положением определялось, что Государственная хлебная инспекция (ГХИ) учреждается как орган государственного технического надзора за качеством зерна как обращающегося внутри Союза, так и предназначенного к экспорту. ГХИ должна была создать свои органы во всех хлебопроизводящих районах, на всех элеваторах и в портах, через которые происходит вывоз зерна за границу. Сертификации подлежало государственное зерно, получаемое по налогу, поступающее и хранящееся на элеваторах, а также, предназначенное на экспорт.

Разработанные Инспекцией нормы классификации зерна, минимальные кондиции для экспортного зерна, а равно нормы естественной убыли зерна при хранении, являлись обязательными для всех учреждений и предприятий. Сертификат, выданный хлебоинспекционным пунктом, должен был прилагаться к любой партии зерна, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. За инспектирование зерна и выдачу сертификатов в портах, железнодорожных и транспортных узлах органами Хлебной Инспекции взималась плата по установленной таксе.

В итоге ГЕХИ стала действенным инструментом государственного контроля за качеством зерна. Она заставляла хлебопроизводителя обращать самое серьёзное внимание на проведение соответствующих аграрных

мероприятий, поскольку понижение класса зерна грозило чувствительными финансовыми убытками. Соответственно, здоровое зерно являлось залогом повышения урожайности полей.

Всего в производящих районах СССР было установлено 237 основных пунктов, 17 подсобных и 19 портовых пунктов. На органы ГХИ возлагалось: изучение качества зерна и продуктов его переработки, разработка норм торговой классификации зерна, инспектирование и классифицирование зерна с выдачей сертификатов, а также производство экспертиз и анализов с выдачей удостоверений; контроль над применением торговой классификации хлебов при хранении зерна на складах и элеваторах; разработка вопросов и методов очистки и лечения зерна. Сертификат, выданный органами ГХИ являлся обязательным документом при расчётах за зерно.

Таким образом, формирование достаточно эффективного органа контроля качества зерна и правовых основ его деятельности завершилось. Это обстоятельство было крайне важным для создания условий продовольственной безопасности страны. Деятельность ГХИ позволяла отбирать и закладывать на длительное хранение наиболее пригодные партии зерна, регулярно проводить проверку его состояния и своевременно обновлять содержимое Государственного хлебного фонда.

Вначале 1930-х гг. в хлебном фонде страны развивался процесс обособления государственного продовольственного резерва, получившего специальные места хранения. Причём ХГФ оказался под непосредственным контролем НКВД, что повышало эффективность его сохранности. В регионах страны были образованы отделы и инспекции резервов при уполномоченных НКВД. В ведение Комитета резервов были переданы стратегические материальные запасы, в том числе мобилизационные и государственный хлебный фонд с местами хранения и со всем персоналом. С этим в СССР была найдена оптимальная форма хранения государственных резервов.

Таким образом, советский опыт, причём весьма позитивный, создания правовых, организационных и материальных основ продовольственной безопасности убеждает в том, что решение проблемы продовольственной безопасности зависит, в конечном счёте, от усилий самого государства. Алгоритм решения этой проблемы, как и набор средств, хорошо известны, требуется лишь политическая воля.

© Кузин В.Н., 2013

УДК 340.12

Д.А. Леусенко,
докторант кафедры теории права, государства и судебной власти
Российской академии правосудия
г. Москва, Российская Федерация

Б.А. КИСТЯКОВСКИЙ И ЗАДАЧИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ (ИНТЕГРАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА)

Имя Богдана Александровича Кистяковского хорошо известно российским и зарубежным правоведам. Один из авторов «Вех», сборника, который прогремел на рубеже веков в России, русский правовед, переписывавшийся с М. Вебером, Г. Еллинеком, Г. Зиммелем, ученый-академик, получивший рекомендацию в академию наук от М.И. Туган-Барановского и Ф.И. Тарановского, автор, дружившийИваном Ильиным и критиковавшим его в своих работах.

Ныне творчество Б.А. Кистяковского стало предметом изысканий американских и немецких ученых. Его сын, Георгий Кистяковский был советником президента Д. Эйзенхауэра по науке. Тем не менее, до недавнего времени Б.А. Кистяковский был забыт на Родине [14]. Как справедливо отметили Э.В. Кузнецов и В.П. Сальников, «не приходится удивляться, что книга о Б.А. Кистяковском написана профессором Нью-Йоркского университета С. Хойман, а ее студенты знают о русских юристах больше, чем наши» [15, с. 380]. Если читатель этих строк наберет в поисковой строке «90-летие со дня смерти Богдана Александровича», то воочию сможет убедиться, что это действительно так [2].

По горькой иронии нашей истории день рождения Богдана Александровича приходится по старому стилю на 4 ноября. В этот день в новой России мы празднуем День народного единства. Юбилейная дата, годовщина смерти прошла без следа и, если бы не подвижническая деятельность В.В. Сапова [3], то мы могли бы долго еще стараться вспомнить одного из тех, чья творческая деятельность по праву внесена в сокровищницу методологии правовой науки и социологии. Студенты российской академии правосудия в 2011 г. восполнили этот пробел и установили памятный знак, посвященный Богдану Александровичу на старом Всехсвятском кладбище Краснодара [16].

В.Г. Графский одним из первых обратил внимание на Б.А. Кистяковского как представителя интегративного правопонимания. Он указал на методологическую и исследовательскую незавершенность интегративного «проекта» [1, с. 664]. Подобная незавершенность связана с тем, что не рассмотрено содержание историко-генетического метода в его

творчестве. Смысл интегративного проекта Б.А. Кистяковского связан со всей системой его работ, всем корпусом его книг.

Поэтому ошибочной представляется точка зрения авторов, оценивающих вклад Б.А Кистяковского в интегративное правопонимание применительно к его различным теоретическим и техническим понятиям права, представляющим начала синтетической теории в его творчестве. Впрочем, такое не истинное отношение к вкладу Б.А. Кистяковского в интегративную теорию правопонимания вполне объяснимо и связано с системной природой генетического метода, которая, однако, формируется постепенно и является в свою очередь продуктом осмысления исторических сил и логических оснований права [4].

Подобное системное изложение оснований интегративного правопонимания у Б.А. Кистяковского обусловлено не стремлением создать определенную философскую систему, а связано с использованием методологом историко-генетического метода применительно к сложной природе правовых явлений. Перед нами не дань той или иной методологической школе, а серьезная попытка осмыслить феномен права с новаторских, ранее не рассматривающихся теоретических, операциональных позиций. Ввиду этого мировоззренческие, исследовательские и методологические ориентиры, сформулированные методологом российского права, имеют большое практическое значение.

Специфика данного метода связана с тем, что он связывает предмет исследования с той интерпретирующей его теорией в том смысле, что формируется из предмета исследования. Генетический метод фокусирует наше внимание на первоначальной исследовательской постановке вопроса о том, что мы исследуем и каким образом предмет нашего исследования сочетается с позицией исследующего, каким образом рождается первоначальное знание о предмете исследования. С точки зрения научного мировоззрения генетический метод опирается на первоначальное допущение о тесной взаимосвязи между предметом исследования и методами его изучения (методы исследования таковы, каким является предмет исследования). Генетический метод, прежде всего, ориентирует исследователя на изучение, с одной стороны, формы явления как отражения способа взаимоотношений исследуемого нами предмета со средой, в которой он находится (форма является результатом, выражением того, как предмет взаимодействует с окружающей реальностью). С другой, он обращает наше внимание на среду, в которой, как уже отмечалось, находится предмет нашего исследования.

Иными словами, во многом системное изложение основных аспектов интегративного правопонимания связано у Б.А. Кистяковского с использованием историко-генетического метода. Содержание данного метода формируется у Б.А. Кистяковского постепенно и не всегда

сопровождается авторскими замечаниями по поводу общей конструкции, не так заметно для исследователей. Это замечание особенно актуально, если учитывать, что рукопись его основной работы «Право и науки о праве» была утрачена [5]. Сохранился сборник его работ «Социальные науки и право» [6].

Вводя в пространство «Реальности объективного права», связывая эту основополагающую методологическую работу с другими произведениями, Б.А. Кистяковский упоминает о философии общественности, утверждает, что «по отношению к общественности человек поставлен в совершенно особое положение» [6, с. 257]. Сравнивая элементы художественной культуры, достижения науки, искусства, религиозные устремления людей и полную, как пишет Б.А. Кистяковский, «подлинную» безрелигиозность, он отмечает особое отношение человека к этой связи – связи с обществом, а, точнее, связи «с общественностью», то есть к тому алгоритму, который интегрирует человека в состояние взаимодействия с обществом.

Обратим внимание: Б.А. Кистяковский не пишет о самих достижениях культуры или искусства, а отмечает, что эта связь генерирует определенный отклик в индивидууме, подобно стремлению к прекрасному, усвоению и принадлежности к достижениям культуры; он мастерски емко и кратко в начале работы старается передать читателю то чувство значимости и ответственности, с которым связано это состояние включенности в общественную жизнь и которое рождается благодаря праву.

«…Конечно, не идеальная сфера нравственности, а более реальная область права придает общественности этот характер – пишет Б.А. Кистяковский. Господство общественности над личностью создается правом, главным образом, благодаря его свойству как бы извне вторгаться в жизнь человека. Этому способствует и государственная организация, направленная на осуществление правовых норм, и сила общественного мнения, отстаивающая ненарушимость основных правовых принципов, и, наконец, укоренившиеся побуждения в каждой отдельной психике, постоянно всплывающие на поверхность сознания и предъявляющие к нему властные требования» [6, с. 258].

Следует обратить внимание и на общую постановку вопроса, общую исследовательскую площадку: во-первых, восприятие индивида, его связь с обществом является предметом наблюдения для исследователя; во-вторых, научная рефлексия, в данном случае философия права, является практической, действенной наукой, способствующей прогрессу в определении того, что есть право [7].

С другой стороны, сознавая значимость подобного «общественного чувства», Б.А. Кистяковский полностью отрицает только психологический или только нормативный путь понимания права. Таким образом, постулируя

точку зрения об «объективности права», он, прежде всего, старается указать на операциональность права [8].

Б.А. Кистяковский пишет: «Однако мы должны сразу указать на то, что ни психологическое, ни нормативное понимание права, поскольку они последовательно рассматривают право лишь как элемент сознания, или только как продукт человеческого духа, не могут дать удовлетворительного ответа на вопрос о том, что такое объективное право. Оба эти воззрения на право при односторонней разработке их исключительно в свойственном каждому из них направлении необходимо приводят в конце концов к отрицанию объективного права как такового. Они придают *объективному праву такой смысл, который совершенно не соответствует его истинному значению (выделено мною – Д.Л.)* На место твердой основы общественного порядка, создаваемого системой положительного права, они ставят ряд переживаний и их объективирование. И психологическое, и нормативное понимание права в этом случае солидарны; они только каждое по-своему толкуют сущность переживаний, образующих право» [6, с. 337].

Рассматривая точку зрения немецкого правоведа, представителя психологической теории права Э. Бирлинга, Б.А. Кистяковский убеждает нас в истинности представлений о содержании вводной части работы «Реальность объективного права». Он характеризует здесь механизм развития и познания права.

«Бирлинг – пишет Б.А. Кистяковский, - стремится … объективную действительность права свести к психическим процессам» [6, с. 262]. «Понятие объективного права, – говорит он, – в том смысле, как мы сами (т.е. Бирлинг) понимаем его, вполне достаточно объясняется, по-видимому, всеобщей потребностью нашего человеческого духа представлять себе разнообразные явления нашей внутренней жизни, как искони сами по себе и вне нас существующие, и этим путем противопоставлять их нашему «я» [6, с. 262].

Б.А. Кистяковский таким образом стремится показать направление теоретической рефлексии. Речь не идет о познании права через то или иное чувство (его первоначальные размышления о значении «общественного» состояния для жизни личности и права, как уже отмечалось, носят характер описания алгоритма, пояснения содержания механизма взаимосвязи человека и общества), а о постижении права как сложного операционального явления, об изучении сложного механизма реализации права, затрагивающего различные стороны общественной жизни, о рассмотрении права как комплексного явления именно в силу его многообразных функциональных возможностей.

Из содержания работы становится очевидным, что, говоря о «чувстве», он как бы исправляет ошибки Э. Бирлинга, движется с ним похожим, но своеобразным путем. Цитируя немецкого правоведа, например,

в вопросе об объяснении Э. Бирлингом понятия объективного права потребностью человеческого духа [9], он как бы вкладывает в его уста собственное видение проблемы, рассматривает особенный путь, позволяющий интерпретировать развитие права и одновременно формировать метод исследования права.

Другой составляющей данного аналитического исследования [10] является спор Б.А. Кистяковского с Л.И. Петражицким. В той же полемической манере Б.А. Кистяковский высказывает еще один тезис о развиваемом им генетическом методе познания права. Он пишет о том, что «в основание своей теории права Л.И. Петражицкий кладет своеобразное учение об образовании научных понятий». Указав в начале работы на «общественность», на связь личности с обществом, Б.А. Кистяковский в данном случае старается показать еще одну «ошибку» Л.И. Петражицкого и его сторонников. Выводя объективность права как наиболее истинного состояния из внутренних психических переживаний большинства людей, рассматривая объективность права через такое внутреннее чувство, они тем самым выводили общество и его структуру за скобки определения нормы, превращая процесс развития права и его постижения в развертывание понятийного аппарата правовой науки, активно пользующейся, апеллирующей к наблюдениям за человеческой психикой.

Л.И. Петражицкий указывал, что именно научные понятия необходимы для исследования права. В этой связи Б.А. Кистяковский вновь прибегает к рассмотрению «признания», усиливая значение данного принципа в работе, возвышая голос исследователя по данному принципу до пафосных нот. Но пишет Б.А. Кистяковский о другом «признании»: подобное признание необходимо, но на уровне понятий, формирующихся в обществе. Истинность, реальность «объективного» права, значение которого он постулирует в данной работе, возникает именно благодаря связи науки с общественной жизнью, таким определениям, сформировавшимися в социуме.

Отсюда более ясным становится замысел Б.А. Кистяковского о природе подобных «общественных» понятий, о которых мы можем судить ввиду первоначальных замечаний Б.А. Кистяковского об интегрирующей в общество связи человека и общественной жизни, той степени социального контроля, неизбежного для человека и связанного с системой социальных норм. Но, как уже отмечалось, Б.А. Кистяковский отказывает в истинности тому или иному подходу, психологическому направлению изучения права или нормативному, так как хочет показать, что, собственно, дело в ином. Дело не в психических умонастроениях индивида и не собственно в норме, и даже не в тонкой грани между действительными представлениями личности о праве и нормативными установками в социуме, а в сложном взаимодействии сообщества индивидов, превращающегося в общества, в

сложном механизме, запускающем процессы правообразования. Поэтому знаменитый «кантовский» вопрос о природе права Б.А. Кистяковский превращает в вопрос о том, как возможно, как действует право [11]. Следует заметить, что методолог права предвосхитил достижения социологов XX в., в частности Т. Парсонса, во взаимосвязанном с происхождением права вопросе об «общественности» [12].

Раскрыв значимое для него содержание теоретической позиции Л.И. Петражицкого, Б.А. Кистяковский вновь старается указать на избранный им «историографический» способ фасцинации своего метода. Он пишет: «Тот психологический элемент, который Э. Бирлингу послужил только для истолкования его основного признака права – «признания», может сам по себе составить основание для общей теории права. Тогда теория объективного права Э. Бирлинга станет непосредственным, прямым и притом крайним логическим выводом из принятых уже посылок. Действительно, наиболее видный представитель психологической теории права Л.И. Петражицкий не только усваивает эту теорию объективного права, но и вполне последовательно ее развивает. Это и дает нам возможность легче оценить ее истинное значение» [6, с. 259].

Благодаря такому методологическому выбору Б.А. Кистяковскому удается сформировать особую теоретическую позицию, когда феномен права как выражение генезиса, происхождения права не только является средоточием социальной, психической, государственно-организационной и нормативной сущности права, но и представляет собой общественную ценность, императив, внутренне содержащий возможность социального возрождения на ниве законности и правопорядка. Важно отметить, что этот призыв сочетается с категорическим требованием Богдана Александровича на фоне наметившегося методологического разнообразия и выделения новых областей юридического знания хранить «самобытность и автономность» права, сопровождается указанием на то, что «социологическое и психологическое направления в юриспруденции стоят, несомненно, на методологически ложном пути, когда они хотят заменить науку о праве социологией или учением о правовой психике» [6, с. 658].

Утверждая ложность иных путей познания права, он пытается донести до читателя главное – хотя право является продуктом общественной, исторической жизни, его «нельзя растворять в тех сферах явлений, с которыми оно соприкасается и связано» [6, с. 658]. Он апеллирует к пониманию особой операциональной формы права и к необходимости специальной теоретической позиции для ее рассмотрения. Пафос вчерашнего борца с самодержавием [13] преобразуется в пафос и торжество методолога, познавшего истинное значение природы права для общества и науки.

«Согласованные усилия наших юристов, на каком бы поприще они ни работали, должны быть направлены на одну и ту же цель – осуществление господства права в нашей жизни – отмечает Б.А. Кистяковский. Какие бы затруднения и препятствия ни стояли на пути к достижению этой цели, их необходимо преодолеть. Осуществление господства права в нашей жизни имеет совершенно исключительное значение для всего будущего. Не только наше внутреннее материальное и духовное развитие, но и наше внешнее могущество в конце концов зависят от того, насколько право действительно будет господствовать в нашей жизни» [6, с. 658].

Характеризуя задачи юристов, Б.А. Кистяковский стремится указать на необходимость соответствия пределов «свободы толкования действующих правовых норм» историческому, правовому развитию народа. В России «толкование должно быть у нас наименее свободным и наиболее близким к истинному смыслу законов» [6, с. 658]. По его мнению, «правотворческим толкование у нас может быть только в тех определенных случаях, когда несомненные пробелы в гражданском праве неизбежно требуют пополнения» [6, с. 658].

Другую задачу российского юридического сообщества Б.А. Кистяковский видел в соблюдении юридических критериев при обсуждении необходимости тех или иных законов в противовес политическим устремлениям, поскольку признавал, что в российском обществе «все вопросы о тех или иных законодательных нововведениях решаются почти исключительно с политической точки зрения» [6, с. 658].

В качестве важнейшей задачи юристов методолог российского права рассматривал «определенность, прочность и устойчивость права» и видел в этом «высшее благо» для современной ему России. Особенно он выделял роль суда в соблюдении блага Отечества. «… Суд должен быть у нас прежде всего слугой устойчивости права – писал Б.А. Кистяковский. Исключительную важность этой миссии сам суд должен сознавать и добровольно ограничивать себя даже в тех случаях, где он мог бы решить вопрос по усмотрению, но где это не безусловно необходимо» [6, с. 658] .

Применяя логику историко-генетического метода, Б.А. Кистяковский резко возражал заимствованию западных воззрений по поводу расширения сферы судейского усмотрения. Он считал подобные устремления «искусственными и наносными» [6, с. 658]. Поэтому методолог делал вывод о целесообразности усовершенствования «действующего права путем законодательства, чем путем других форм правотворчества» [6, с. 658].

Задачи, поставленные Б.А. Кистяковским перед юристами начала XX в., вполне актуальны и в современную эпоху. На протяжении длительного времени отечественные правоведы отмечают крайне

неудовлетворительное состояние развития юридической науки в области методологии. Важно отметить, что подобная методологическая ситуация оказывает серьезное воздействие на реализацию права в нашей стране.

Теоретические построения Б.А. Кистяковского вполне современны и взаимосвязаны с методологическими позициями в современном российском правоведении. Б.А. Кистяковский отмечал практическое значение истинного осознания «реальности объективного права». Современное состояние дискуссии о типах правопонимания, с одной стороны, характеризуется возросшим интересом к проблеме выработки непротиворечивой теории интегративного правопонимания, с другой, отсутствием серьезного теоретического интереса к деятельностной, практической традиции изучения права в рамках генетического метода, наметившейся в российском правоведении в конце XIX- начале XX вв.

Список литературы:

1. Графский В.Г. История политических и правовых учений : учебник. – 3-е изд., доп. – М.: Норма, 2009. С.664.

2. Только сайт Публичной библиотеки Новоуральского городского округа сообщает о знаменательной дате, но другой: 140-летии со дня рождения Б.А. Кистяковского. См.: Календарь знаменательных дат. [Электронный ресурс]. Сайт Публичной библиотеки Новоуральского городского округа / URL/ http://www.publiclibrary.ru/readers/kzd/kzd-2008-11.htm.

3. В.В. Сапов провел необходимые изыскания и подготовил к публикации архив Б.А. Кистяковского. В нем, в частности, сохранилось письмо М. Вебера, в котором он просит Б.А. Кистяковского погостить в его доме: «Глубокоуважаемый господин коллега Кистяковский, прошу вас, если Вас удерживают только эти сомнения, остановиться все-таки у нас. Вы сможете принимать здесь у себя кого пожелаете и не будете ничем стеснены. Я уделю вам внимания не больше, чем это позволяют мне другие дела. Но здоровье мое теперь в полном порядке. Итак, если только Вам, быть может, не окажется удобнее жить в городе, тогда мы очень просим Вас отдать нам предпочтение. Во всяком случае мы держим нашу комнату для гостей наготове и я ожидаю известия от Вас, приедете ли Вы 25-го или 26-го и к нам или же нет. С сердечным приветом, Ваш Макс Вебер». (См. Сапов В.В. Архив Б.А. Кистяковского // Вопросы социологии. – 1992 – Т.№1. – С. 157 – 164. Супруга Б.А. Кистяковского перевела две работы М. Вебера, посвященные России: «К положению буржуазной демократии в России» и «Переход России к мнимому конституционализму». Сам Б.А. Кистяковский помогал М. Веберу в изучении русского языка. См. Митюрин Д. Макс Вебер за 90 минут/сост. Д. Митюрин. — М.: АСТ; СПб.: Сова, 2006.

4. Не случайна поэтому и современная историографическая ситуация: участники научных дискуссий по поводу интегративного правопонимания фактически апеллируют к тем или иным результатам генетического метода.

5. По мнению биографов рукопись сгорела в пожаре, в типографии г. Ярославля в ходе антисоветского мятежа (Б.А. Кистяковский работал в Ярославском Демидовском юридическом лицее).

6. Кистяковский Б.А. Реальность объективного права // Социальные науки и право. – М.: Издание М. и С. Сабашниковых. 1916.

7. «Среди других отделов философии совершенно особое место занимает философия общественности…» (Кистяковский Б.А. Реальность объективного права), в этом не только дань зарубежной философской школе, но и характеристика науки, обладающей практическими возможностями для познания окружающей действительности.

8. В современных исследованиях термин «операциональный» применяется в целом ряде областей научного знания. Безусловно, применительно к праву речь идет о действии права, его функциональных, операциональных возможностях, тесно взаимосвязанных с системными основаниями, характеризуется взаимодействием понятий. Однако Б.А. Кистяковский, как нам представляется, дает очень удачное описание, вектор изучения подобной операциональности права, ссылаясь на С.А. Муромцева. Полемизируя с Л.И. Петражицким и завершая работу «Реальность объективного права», он замечает: «У нас еще в конце семидесятых годов С.А. Муромцев указал на то, что основная задача научного познания права заключается в исследовании причинных соотношений в процессе созидания права». Сам Л.И. Петражицкий, к сожалению, не упоминает об этой русской традиции в науке о праве» (См. Кистяковский Б.А. Реальность объективного права // Социальные науки и право. М.: Издание М. и С. Сабашниковых. 1916. С.). Кроме того, он таким образом определяет еще одну черту генетического метода: познание права возможно, прежде всего, на основе изучения проблемы правогенеза, той природы права, которая порождает операциональность права, а для этого необходимо изучение указанных С.А. Муромцевым «причинных соотношений».

9. «И именно этим путем мы вместе с тем приобретаем средство объединять эти содержания, представления, чувства и воли или, вернее, представлять себе их объединенными в те обобщенные содержания и продукты, которые опять-таки никогда и нигде не достигают действительного проявления в отдельном реально существующем человеческом духе, но которые тем не менее носятся перед нашей фантазией как содержание идеального общего сознания, общего чувства и общей воли» Bierhng E.R. Juristische Prinzipienlehre. Leipzig, 1893. Bd. I. S. 146. Цит. по:

Кистяковский Б.А. Реальность объективного права // Социальные науки и право. М.: Издание М. и С. Сабашниковых. 1916. С.262. Определив общее направление комментариев Б.А. Кистяковского по поводу теоретической позиции Э. Бирлинга, можно с большей определенностью сказать: рассуждая в самом начале о понятии «объективного права» в предыдущей цитате, методолог российского права стремится утвердить определенный способ постижения правовой реальности, выделить нащупываемый им метод.

10. Следует признать, что научные дискуссии тех лет служили трибуной для выработки новаторских идей в области философии права, теории права, что характерно во многом и для современных научных споров по поводу интегральной теории права.

11. «Этот вопрос может так же смутить правоведа – если только он не хочет впасть в тавтологию или вместо общего решения сослаться на то, что утверждали когда-либо законы какой-нибудь страны, – как пресловутый вопрос: «Что есть истина», обращенный к учителям логики. Что следует по праву (quid sit iuris), т.е. что говорят или говорили законы в том или ином месте в то или другое время, он еще может указать; но право (recht) ли то, чего они требуют, и каков всеобщий критерий, на основании которого можно вообще различать правое и неправое (iustum et iniustum), – это остается для него тайной, если он хоть на время не оставляет указанные эмпирические принципы и не ищет источник этих суждений в одном лишь разуме (хотя бы упомянутые законы и служили ему для этого хорошим руководством), чтобы установить основу для возможного положительного законодательства. Чисто эмпирическое учение о праве – это голова (подобно деревянной голове в басне Федра), которая может быть прекрасна, но, увы, не имеет мозга» (См. Кант И. Метафизика нравов в двух частях // Кант И. Сочинения в 6-ти томах. – М.: Академия наук СССР, Институт философии, Издательство социально- экономической литературы «Мысль». – 1963 Т. 4. Ч. 2, С.137-138) Б.А. Кистяковский в примечании упоминает высказывание И. Канта об определении природы права. «Юристы еще ищут определения для своего понятия права – пишет он» (Кистяковский Б.А. Реальность объективного права). Следует обратить внимание на следующее замечание И. Канта вполне характеризующее природу и метод исследования права: «Понятие права, поскольку оно относится к соответствующей этому праву обязательности (т.е. его моральное понятие), во-первых, касается лишь внешних, и притом практических, отношений между лицами, поскольку их поступки как действия могут иметь (непосредственное или опосредствованное) влияние друг на друга. Во-вторых, понятие права означает не отношение произвола к желанию (следовательно, к чистой потребности) другого [лица], как это имеет место в благодетельных и жестокосердных поступках, а лишь отношение к произволу другого [лица].

В-третьих, в этом взаимном отношении произвола не принимается во внимание даже материя этого произвола, т.е. цель, которую преследует каждый в отношении желаемого объекта, например, не ставится вопрос, может ли получить и свою выгоду от товара тот, кто его покупает у меня для перепродажи, или не может; вопрос стоит лишь о форме отношения двустороннего произвола, поскольку он рассматривается исключительно как свободный, и о том, совместим ли в такой форме поступок одного из двух [лиц] со свободой другого, сообразной со всеобщим законом» (См. Кант И. Метафизика нравов в двух частях. С. 138). Как правило, обращают внимание на определение И. Канта об обязательности и «моральном определении» права. Но следует обратить внимание и на три принципа изучения права, о которых И. Кант пишет далее. Философ пишет о том, что, во-первых, понятие права объемлет «внешние» и «практические» отношения между людьми. Во-вторых, он указывает на то, что определение права связано с отношением «к произволу другого», то есть, содержит ограничение данного произвола и, соответственно, не может сложиться в обществе негативная, отрицательная норма, которая бы не соответствовала содержанию, потребностям общественного развития. Норма, ограничивающая произвол другого, возникает как результат позитивного общественного опыта и ограничивает произвол личности ради общего блага. В-третьих, и что особенно важно: он указывает на то, что «материя» самого произвола, его содержание, в чем он заключался, не играет никакой роли, а основополагающее значение имеет форма «отношения двухстороннего произвола», «совместим ли в такой форме поступок одного из двух [лиц] со свободой другого», насколько этот поступок, это действие по форме своей не соответствует свободе другого, насколько эта форма, это не право нарушает форму свободы другого, являющейся выражением формы всеобщего закона. Здесь к собственно пониманию третьего методологического принципа постижения права у И. Канта присоединяется синтезное понимание механизма познания права в целом: он пишет о том, что нарушаемая свобода личности здесь есть не собственно тот произвол, который также нарушает со стороны другого индивида произвол этого индивида; вместе с тем, свобода личности и рождается уже в осознанной свободе индивида как выражении действия общественных сил, свободе, формирующейся в результате нормирования, свободы в том гегелевском смысле, который он раскавычил у И. Канта. Он пишет здесь о нарушении права, точнее, действительно об «отношении к произволу другого», которое, прежде всего, реализуется, действует и постигается им как нарушение формы свободы. К этому присоединяется тот методологический синтез, который связан у И. Канта в формулировании данных трех позиций изучения права: главное отношение, главный механизм постижения права составляет *механизм его действия, связанный с обратным состоянием*

формы по отношению и к действительному содержанию (содержание поступка, нарушения права) и к свободе человека как произволу по отношению к другому, это уже та общественная свобода, о которой с пафосом пишет и Б.А. Кистяковский. И в таком отношении рождается сам механизм действия права и постижения его у И. Канта, механизм обратного действия, связанного с формой, с тем, что впоследствии К. Маркс развил в понятии «превращенной формы» и тем, о чем писал М.К. Мамардашвили по поводу превращенной формы. Иными словами, И. Кант здесь пишет о произволе как нарушении формы с позиции действия права, его системы, при этом он описывает, не выделяя данный вопрос из морального, социального, общественного состояния (о чем он говорит в самом начале, характеризуя моральность определения права), каким образом возникает такая возможность, характеризует обратное отношение формы, возникающее в процессе позитивного развития социальной нормы, нормы позитивного опыта, превращенной формы вследствии снятия содержания и объективирования нормы в процессе ее формирования, логика, механизмы развития которой подобно свету, передающемуся от одного явления к другому, существуют и в праве в качестве связанного механизма, содержащегося в объективировании права, в том, о чем как о уже достигнутом состоянии пишет Б.А. Кистяковский, настоятельно рекомендуя современным ему юристам отыскать пути познания права как условия его позитивного развития в России.

12. В Германии при жизни Б.А. Кистяковского в 1899 г. вышло издание первой его работы «Общество и индивид», получившей много положительных отзывов в немецкой научной периодике. Принципиально значимые для Б.А. Кистяковского идеи, содержащиеся в данной работе и более позднем, основном сборнике методологических работ «Социальные науки и право», перекликаются с идеями известнейшего американского социолога Т. Парсонса. Знаменитый методолог анализа общественных систем Т. Парсонс придавал большое значение идеям Т. Гоббса о социальном порядке. Об этом свидетельствуют и работы Б.А. Кистяковского, избравшего цитату из Т. Гоббса в качестве эпиграфа, к своей работе «Общество и индивид». В ней также говорится о социальности, об «общественности». Сравнение позиций Б.А. Кистяковского и Т. Парсонса можно продолжить. Один из основных, методологических разделов «Структуры социального действия» Т. Парсонса называется «Классификация наук о действии» (здесь он также упоминает социальный порядок Т. Гоббса). Отдавая должное исследовательской логике Т. Гоббса, Т. Парсонс пишет: «Если здесь и было место для чего-нибудь большего, чем психология, экономическая теория или политическая теория в духе Гоббса, то это *должна была быть «синтетическая» наука» (выделено мною – Д.Л)* (См. Парсонс Т. О структуре социального действия. – Изд. 2-е. – М. :

Академический Проект, 2002. С.326.). Как и Б.А. Кистяковский, Т. Парсонс обучался в Гейдельбергском университете. (См. Парсонс Т. О построении теории социальных систем: интеллектуальная автобиография // Система современных обществ. – М .: Аспект Пресс , 1998. – С.207-268.). До приезда в Гейдельберг Т. Парсонс, по его словам, не слышал, кто такой М. Вебер. Возможно, после приезда в Германию он знакомится с творчеством великого социолога с особенным энтузиазмом. Так, через М.Вебера, он мог познакомиться и с работой Б.А. Кистяковского. Очевидно, что оба ученых имели общее направление исследования. «Гейдельбергский опыт повел меня значительно дальше, особенно в познании проблем, поднятых «Wissenschaftslehre» (наукоучением) М. Вебера – писал Т. Парсонс. Среди них самыми заметными были, во-первых, проблемы, тяготеющие к немецким историческим традициям и, следовательно, к обсуждению статуса обобщенных, генерализованных теоретических понятий» Парсонс Т. О построении теории социальных систем: интеллектуальная автобиография // Система современных обществ. – М .: Аспект Пресс , 1998. – С.210). Отдельно следует сказать о роли взглядов И. Канта в творчестве Б.А. Кистяковского и Т. Парсонса. Оба методолога неоднократно ссылаются на выдающегося философа и указывают на значимость его работ применительно к наиболее сложным элементам своих теорий. Б.А. Кистяковского считают представителем неокантианской школы.

13. Известно, что в молодости Б.А. Кистяковский находился под следствием и подозревался в связях с революционными кругами. См. Леусенко Д.А. Судьба великого юриста в зеркале русской трагедии (памяти Богдана Александровича Кистяковского) // Научные труды РАЮН. Вып. 12: в 2 т. Т. 1. С. 240-244; То же: [Электронный ресурс] Юридическая научная библиотека издательства «Спаркл». /URL/ http://www.lawlibrary.ru/article2240269.html.

14. Леусенко Д.А. Судьба великого юриста в зеркале русской трагедии (памяти Богдана Александровича Кистяковского) // Научные труды РАЮН. Вып. 12: в 2 т. Т. 1. С. 240-244; То же: [Электронный ресурс] Юридическая научная библиотека издательства «Спаркл». /URL/ http://www.lawlibrary.ru/article2240269.html.

15. Кузнецов Э.В., Сальников В.П. Наука о праве и государстве. М-СПб, Издательский Торговый Дом «Герда», 1999.

16. Студенты Рф РАП установили памятный знак великому русскому правоведу Кистяковскому. [Электронный ресурс] / URL / Ростовский филиал Российской академии правосудия. Официальный сайт. Новости/ 25.05.2011 11:26. http://www.rfrap.ru/site/index.php?newsfull=174.

© Леусенко Д.А., 2013

УДК 340

С.А. Рагозина,
доцент кафедры государственно-правовых дисциплин,
АНО ВПО «Московский гуманитарный институт
имени Е.Р. Дашковой»,
г. Москва, Российская Федерация

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НАД СУДЕБНОЙ ВЛАСТЬЮ

Исследование проблем, связанных с осуществлением контроля над судебной властью, несомненно, представляет как теоретическую, так и практическую актуальность. Проблема воздействия на судебную власть не вызывает сомнения практически ни у кого из лиц, не относящихся к судейскому сословию. Те немногие из судей, которые открыто признали существующие в судебной власти проблемы, касающийся независимости судов и судей, наличие внешнего контроля в отношении судов и судей и превращение суда в инструмент политического воздействия, незамедлительно либо отстраняются от должности, либо становятся в условия, вынуждающие их подать в отставку.

Совершенно очевидно, что суды и судьи подвергаются внешнему воздействию и жестко контролируются органами исполнительной власти и структурами, подобными Администрации Президента. Это обусловлено, прежде всего, зависимостью от предшествующего развития. В частности, в период существования Советского Союза суды не были самостоятельной ветвью государственной власти. Советские суды были пронизаны идеями централизации и контроля, входили в единую систему правоохранительных органов, зависели не только от партийных и административных органов, но и от министерства юстиции, которое осуществляло функцию организационного руководства судами, а также от прокуратуры. К внутренним факторам, оказывающим воздействие на судебную власть, можно отнести зависимость от председателей судов, от судов вышестоящих инстанций, от высших судов и их обязательных для всех судов нормативных постановлений, распоряжений и других директив.

Конституция РФ 1993 года предусматривает широкий спектр гарантий независимости судебной власти. Эти гарантии включают: особый правовой статус судей, в том числе их несменяемость и неприкосновенность, чтобы судьи не были вынуждены реагировать на чьи-то указания и любое иное внешнее вмешательство; обособленность судов в организационном отношении от других институтов государственной власти; финансирование их деятельности из федерального бюджета, чтобы не надо было искать спонсоров ценой собственной независимости; запрет руководства и контроля по отношению к судам в каких бы то ни было

формах, кроме предусмотренной процессуальным законом проверки их решений вышестоящими судебными инстанциями с целью исправить судебную ошибку.

В 2011 году исполнилось 20 лет начала судебной реформы в России. При наличии существенных достижений следует отметить, что фактически судебная власть так и не стала независимой. Продолжается политизация судов, все чаще российские суды используются как орудие политического воздействия; отсутствует прозрачность в деятельности органов судебной власти, продолжается дальнейший рост могущества и расширения полномочий председателей судов. Все это подрывает доверие населения к судебной системе, способствует становлению стойкого убеждения об отсутствии способности судебных органов справедливо отправлять правосудие. Подавляющее большинство граждан активно не хочет идти в суд, воспринимая его как часть репрессивной государственной системы. В связи с чем, необходимо укреплять независимость судебной власти и одновременно устранять различные неформальные механизмы, которые влияют на личную независимость судей, в том числе любое коррупционное влияние, давление со стороны исполнительной власти, политическую ангажированность. Судьи не должны оглядываться по сторонам при принятии решений. Они должны руководствоваться только законом и стандартами профессиональной этики.

В настоящее время пришло понимание того, что усилия государства по формированию подлинно независимой, авторитетной и профессиональной судебной власти требуют поддержки институтов гражданского общества. В последнее время широкое распространение получила идея общественного контроля над судебной властью. Она имеет как противников, так и сторонников. Так, первые утверждают, что недопустимо контролировать судейскую работу, т.к. это равносильно общественному давлению. Деятельность судей контролирует Верховный Суд, за законностью судебных актов следит прокуратура, защищая подсудимых, адвокаты также являются наблюдателями судебного процесса. Этих судебных наблюдателей вполне достаточно, и установление общественного наблюдения над судебной властью противоречит положениям Конституции, провозгласившей независимость судей, недопустимость вмешательства в деятельность суда по отправлению правосудия и неподотчетность судей по конкретным делам.

Сторонники названной идеи считают необходимым усилить контроль общества за судебной системой, в том числе через расширение подсудности суда присяжных, других институтов общественного контроля. Но для этого общество должно располагать подходящим инструментарием. Инструментом контроля над судебной системой представляется учрежденная 27 апреля 2011 года Общественная комиссия по

взаимодействию с судейским сообществом города Москвы. Она создана с целью оказания содействия судейскому сообществу Москвы по вопросам информирования населения о выполняемых задачах и соответствующих проблемах судейского сообщества, а также формирования общественного мнения относительно деятельности судов города Москвы. Основными целями деятельности Общественной комиссии являются: обеспечение конструктивного диалога между судейским сообществом Москвы, гражданами и институтами гражданского общества; оказание содействия правовому просвещению населения путём активного взаимодействия Общественной комиссии со средствами массовой информации и иными общественными структурами, а также выявление и своевременное решение проблем, возникающих в работе судов города Москвы.

Показательным, на наш взгляд, является создание в Казахстане при Республиканском общественном совете по борьбе с коррупцией общественной наблюдательной комиссии по внешней оценке деятельности судебных органов в целях обеспечения эффективного общественного контроля за деятельностью судов. Основными задачами данной комиссии являются: определение и продвижение позиции гражданского общества в решении правовых проблем при отправлении правосудия, в том числе на законодательном уровне; выявление и рассмотрение проблем в организации и деятельности судов; повышение авторитета судебной власти; обеспечение открытости и гласности правосудия; рост доверия населения к судебной системе. Основными направлениями работы наблюдательной комиссии являются: проведение внешней оценки соблюдения судьями морально-этических норм и правил поведения; организация судебными органами доступа к правосудию и судебным решениям; повышение доверия общества к суду; обеспечение принципа независимости судей; анализ и изучение кадровой политики в судебных органах и выработка мер по совершенствованию порядка назначения судей; проведение независимого анализа судебной практики по вступившим в законную силу судебным решениям по административным, гражданским и уголовным делам; выработка предложений по совершенствованию правовых и организационных механизмов функционирования судебной системы, дальнейшее внедрение международных стандартов в казахстанское судопроизводство; выработка рекомендаций по устранению причин и условий, способствующих коррупции в судебной системе. Наблюдательная комиссия не вправе оказывать влияние на отправление правосудия по конкретным делам. Решения и акты комиссии носят рекомендательный характер, не влекут за собой отмену или изменение судебного акта, приостановление его действия, а также других правовых последствий. Также решение комиссии не является основанием для привлечения судьи к дисциплинарной ответственности, тем более его отставки.

Одной из основных составляющих внешней оценки деятельности судов является независимый общественный мониторинг вступивших в законную силу решений по уголовным, гражданским и административным делам, проводимый экспертной комиссией по мониторингу судебной практики, созданной для выявления и придания гласности вынесенных судами несправедливых, явно незаконных решений, проведения независимой оценки проектов законов, судебных и иных нормативно-правовых актов, касающихся деятельности судов.

Подводя итоги обсуждения идеи контроля общества над государством, стоит подчеркнуть, что есть только один субъект, безусловное право которого контролировать древо государственной власти никем не оспаривается. Это многонациональный народ России или, точнее, российское общество, контроль которого над судебной системой будет способствовать ее оздоровлению и дальнейшему усовершенствованию.

© Рагозина С.А., 2013

УДК 340

Н. Рябушкина,
студентка 5 курса юридического факультета,
Северо-Кавказский филиал
ФГБОУВПО «Российская академия правосудия»,
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРАВО НА ДОСТОИНСТВО ЧЕЛОВЕКА: СТ. 5 ВСЕОБЩЕЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Опорой человеческой личности, ее глубинной внутренней ценностью является достоинство. Это величайшее благо составляет основу независимости и свободы, гордости и чести, влияет на становление и постоянное развитие личности. Достоинство – источник прав человека, свидетельство уровня культуры общества. Каждый человек имеет право на достоинство. «Основным ориентиром и приоритетом в конституционно-правовой политике служит человек, его потребности и интересы, достоинство личности, ее права и свободы» [1,с.156].

Идеи, связанные с достоинством личности, отражены в трудах Е.Н. Лукашевой, Н.В. Витрука, Д.А. Керимова, Б.С. Эбзеева и др.

Цель данной работы - рассмотреть развитие права на достоинство человека от Всеобщей Декларации прав человека до Конституции Российской

Федерации. Объектом исследования являются общественные отношения, связанные с обеспечением достоинства человека как нравственно-правового феномена и его опосредование в российском праве. Предметом исследования выступает достоинство личности как нравственно-правовая ценность Всеобщая Декларация прав человека, провозглашенная Генеральной Ассамблеей Организации Объединённых наций в 1948 году, стала одним из первых основополагающих документов Международного Билля о правах человека; рассматриваемая «в качестве задачи, к выполнению которой должны стремиться все народы и все государства», стала критерием для определения степени уважения и соблюдения международных норм, касающихся прав человека. В статье 5 Всеобщей декларации прав человека говорится: «Никто не должен подвергаться пыткам или жестоким, бесчеловечным или унижающим его достоинства обращению и наказанию». Подобные действия являются преступным посягательством с целью физического уничтожения и психологического подавления человеческой личности, которое нельзя оправдать ни при каких обстоятельствах, никакой идеологией и никакими высшими интересами, и будучи убеждена, что общество, которое терпимо относится к применению пыток, ни при каких обстоятельствах не может утверждать, что в нем соблюдаются права человека.

Достоинство - одно из тех нематериальных благ, которые принадлежат человеку от рождения. Сравнительный анализ международных документов, зарубежного и российского законодательства последнего десятилетия показывает, что идее достоинства человека отводится значительное место. Конвенция о защите прав человека и человеческого достоинства в связи с применением биологии и медицины от 4 апреля 1997 года, как и Всеобщая декларация ООН о геноме человека и о правах человека от 11 ноября 1997 года, ориентируют все государства принимать необходимые меры к правовой защите человеческого достоинства. Конституции постсоциалистических государств прямо закрепили данный тезис. Так, Основной Закон Германии (ст. 1) гласит: «Человеческое достоинство неприкосновенно. Уважать и защищать его – обязанность всей государственной власти» [2, с. 254]. В Конституции Польши (ст. 30) сказано: «Естественное и неотчуждаемое достоинство человека является источником свобод и прав человека и гражданина. Оно нерушимо, а его уважение и охрана являются обязанностью публичных властей» [3, с. 57].

Российское законодательство сделало значительный шаг вперед от многовекового неприятия прав человека как реальной самостоятельной ценности, как естественных и неотъемлемых к их признанию и нормативному закреплению в наивысшем конституционном порядке. Уже в результате поправки от 21 апреля 1992 г. в ней появилось следующее установление: «Общество и государство утверждают права и свободы

человека, его честь и достоинство как высшую ценность» (ст. 31). Одной из базовых идей в процессе разработки и обсуждения проекта новой российской конституции как в рамках Конституционной комиссий Съезда народных депутатов РСФСР, так и на Конституционном совещании 1993 г. было уважение прав и свобод человека. Конституция Российской Федерации провозглашает: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства» (ст. 2), «Достоинство личности охраняется государством. Ничто не может быть основанием для его умаления» (ч. 1 ст. 21).

Достоинство человека - предпосылка его прав и свобод. Только через отношения, только через совместную жизнь людей, через сравнение с чем-то другим может быть выражено достоинство человека. Достоинство есть субъективная нравственная самооценка, самосознание человеком своей связи с обществом, своего значения, роли, вклада, влияния (чувство собственного достоинства). В личном достоинстве заложены притязания на определенное отношение к себе, требование (право) на уважение со стороны других, со стороны общества.

В обеспечении достоинства каждого человека состоит цель правового государства. Достоинство личности согласно ч. I ст. 21 Конституции РФ охраняется государством. Ничто не может быть основанием для его умаления. «Достоинство личности связано прежде всего с функционированием Российской Федерации как социального государства, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Поэтому Конституцией РФ гарантируются социально-экономические и культурные права. Целям защиты достоинства человека служат конституционные положения, обеспечивающие неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны, защиту чести и доброго имени и др.» [4, с. 228].

В ч. 2 ст. 21 Конституции РФ принцип уважения достоинства личности дополняется запретом подвергать человека пыткам, насилию, другому жестокому или унижающему человеческое достоинство обращению иди наказанию. Никто не может без добровольного согласия быть подвергнуты медицинским, научным или иным опытам.

Ч. 3 ст. 56 Конституции РФ устанавливает запрет на ограничение прав и свобод человека и гражданина, предусмотренных ст. 20, 21, ч. 1 ст. 23, ст. 24, 28, ч. I ст. 14, ч. 1 ст.40, ст. 46-54 Конституции РФ. Речь идет о праве на жизнь, на достоинство личности, на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени. «Сегодня многие в России сходятся на том, что с честью и достоинством у наших граждан, с самых низов и до самых верхов, мягко скажем – проблемы. Если мы признаем, что право на честь и право на достоинство закреплены конституционно, а в реальности, нет ни того, ни другого,

появляется проблема, как сделать так, чтобы граждане и власть имущие этими ценностями располагали» [5,с.7]. Важность обращения к нравственно-правовым и политическим свойствам личности подтверждается тем, что именно они могут выступать в качестве одного из важнейших критериев в обосновании характеристики правовой политики [6]. Сказанное в полной мере относится и к категории «достоинство личности».

Мне хотелось бы закончить свою работу следующим выражением: «Не потому ли многие россияне забывают о своем достоинстве, безмолвствуют, терпят постоянно повторяющиеся необоснованные унижения, оскорбления со стороны лиц, которые сами лишены человеческого достоинства. Разве человек, позволяющий себе оскорблять другого, не является лишенным достоинства?» [7, с.77-78].

Список литературы:

1. Конституционное право Российской Федерации: учебник / Под общ. ред. Н.В. Витрука. - М- : Норма : ИНФРА-М, 2010. С. 156.
2. Конституции государств Европейского Союза. М., 1997. С. 254.
3. Конституции государств Центральной и Восточной Европы. М., 1997. С. 57.
4. Указ. соч. С 228.
5. *Лазарев В.В.* Декларировать ли утверждение чести и достоинства россиянина? // Представительная власть – XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. 2000. № 1 (39). С. 7.
6. См. подробнее: *Рыбаков О.Ю.* Право, отчуждение и согласие в современном Российском государстве. М., 2009.
7. *Керимов Д.А.* Проблемы общей теории права и государства: в 3 т. М., 2003. Т. 3: Правовое государство. С. 77–78.

УДК 340

А.И. Сафронова,
студентка 2 курса
специальности «Право и организация социального обеспечения»
ТюмГНГУ Гуманитарный институт отделение НПО/СПО
А.А. Рознина,
преподаватель специальных дисциплин,
г. Тюмень, Российская Федерация

НЕОБХОДИМО ЛИ ПОВЫШАТЬ ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ В РОССИИ?

Пенсионный возраст - возраст гражданина, установленный государством, по достижении которого он может претендовать на получение

пенсии по старости. Достигнув пенсионного возраста, гражданин превращается из плательщика пенсионных взносов (налогов) в получателя пенсионных выплат из Пенсионного фонда.

В 1932 году в СССР было введено пенсионное обеспечение по старости, установлен пенсионный возраст и с тех пор ни в СССР, ни в России, он ни разу не менялся.

Согласно п 1. ст 7. ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ»- право на трудовую пенсию по старости в РФ имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет.

Сегодня в большинстве стран мира пенсионный возраст составляет 65 лет. В Европе и США в отдалённой перспективе возраст выхода на пенсию собираются повышать до 70 лет как для мужчин, так и для женщин, а в Германии собираются это сделать в ближайшее время

Цель проводимой автором работы – установить, есть ли необходимость повышения пенсионного возраста в России.

Главная проблема заключается в том, что дефицит Пенсионного фонда растет быстро: в 2011 году он составил 946,4 млрд руб., в 2012 г. - 1,07 трлн руб.; а количество трудоспособных граждан уменьшается в связи с низкой рождаемостью. В России возраст выхода на пенсию ниже, чем в Европе, и на 128 работающих приходится 100 пенсионеров. Хорошим показателем считается 2:1, когда количество работающих в два раза больше пенсионеров, но такой показатель надо еще поискать во всем мире. В Европе соотношение еще хуже, там давно уже 1:1. Но при этом европейцы не жалуются на проблемы с пенсионной системой, потому как она устроена совершенно иначе, чем у нас.

В последние два года тема повышения пенсионного возраста стала одной из самых обсуждаемых.

Однозначного решения, до какого именно возраста отдалить от граждан реализацию права на трудовую пенсию по старости нет – цифры называются абсолютно разные: для мужчин – с 60 до 63-68 лет, для женщин – с 55 до 65 лет. Повышать пенсионный возраст собираются постепенно, увеличивая его на 3-6 месяцев в год (по разным версиям), да и сроки завершения реформы также называются различные – от 2015 до 2020 года.

При этом сам Пенсионный фонд России (ПФР) не раз настаивал на своем категорическом неодобрении повышения пенсионного возраста. В пресс-службе ПФР постоянно сообщали, что планы увеличения пенсионного возраста россиян фондом даже не рассматриваются, что все актуарные расчеты и бюджетное проектирование по развитию пенсионной системы ведутся, исходя из действующего общеустановленного пенсионного возраста. Также представители фонда настаивали на том, что увеличение пенсионного возраста даст двойственный эффект. Эта мера позволит сэкономить бюджетные средства лишь в краткосрочной перспективе, а в

долгосрочной такая мера приведет к еще большему увеличению нагрузки на работодателей и на бюджет. Владимир Путин отметил, что так называемый возраст дожития в России пока еще остается низким и многие мужчины уходят из жизни, так и не дожив до пенсии. В последние годы в пенсионную систему закачали огромные деньги. В результате пенсии удалось подтянуть до международной нормы в 40 проц. от средней зарплаты. Но дефицит Пенсионного фонда играет огромную роль. На пенсионные выплаты уходит порядка 10 проц. ВВП, при выплате пенсий на долю ПФ сейчас приходится только 37 проц., остальные 63 возмещает бюджет, т.е. нынешняя страховая система неэффективна.

Сторонники подъема пенсионного возраста считают, что среди населения необходимо проводить разъяснительную работу, ведь альтернатива повышению – это нищенская пенсия. Глава Роспотребнадзора, главный государственный санитарный врач России Геннадий Онищенко высказал мнение, что повышать пенсионный возраст в России заставляют проблемы демографии. По его мнению, вопрос не решен до сих пор только потому, что власти боятся недовольства граждан.

Экс-глава Минфина Алексей Кудрин тоже советует правительству не бояться негативной реакции граждан: повышение пенсионного возраста не коснется тех, кто уже вышел на пенсию или близок к этому, а молодежь либо не задумывается над этим, либо делает самостоятельные накопления. По прогнозам Кудрина ПФР к 2020 году может достичь 2,3% ВВП. В 2013-2015 годах на покрытие дефицита фонда правительство намерено направить из федерального бюджета более 3,5 триллионов рублей. Он предложил российским властям обратиться к опыту Украины, которая приняла решение о постепенном повышении пенсионного возраста в течение нескольких лет. Противники также считают, что проблема должна активно обсуждаться, иначе все это кончится принятием в России самой нежелательной меры из всех возможных – россиян заставят работать еще дольше, а пребывать на пенсии еще меньше. Одним из главных минусов повышения пенсионного возраста является то, что продолжительность жизни в России составляет 62 года для мужчин и 74 года для женщин, то есть половина живет дольше, половина – меньше. Если установить уровень пенсионного возраста для мужчин на отметке хотя бы в 63 года, то шансов дожить до пенсии – 50 на 50, если в 68 лет – то намного меньше. В развитых странах живут дольше - мужчины 77 лет, женщины - 82 года. Пенсионная система не может опираться на то, что многие люди не доживают до назначения пенсии. Расчеты, сделанные в минздравсоцразвития и ПФ, показывают, что положительный эффект в случае увеличения пенсионного возраста будет кратковременным, и эта мера не поможет в уменьшении дефицита.

Надежда Школкина, член Общественной палаты по социальным вопросам и демографической политике, резюмирует: «Для многих

российских пенсионеров пенсия является единственным источником существования. Я уже не говорю о том, что в России практически нереально устроиться на работу после 45-ти лет. Получается, что многие останутся вообще без каких-либо средств для существования»

При этом вызывает множество вопросов справедливость уже существующей в России пенсионной системы. Экономическая экспертная группа (ЭЭГ) опубликовала отчет, согласно которому за каждый год трудового стажа россиянин получает немногим более трех месяцев пенсионного обеспечения, тогда как в других странах за год стажа работник получает почти пять пенсионных месяцев. Причем сама пенсия, если смотреть ее в отношении к зарплате, в России ниже, по сравнению с пенсиями европейских стран. Многие эксперты также говорят о возможности пойти другими путями:

- во-первых, реформирование досрочных (льготных) пенсий, которое не двигается уже более десяти лет. С тех пор, как вредное производство стало частным, но бремя дополнительных пенсий для работников, входящих во "вредные" списки, по-прежнему несет государство, а не бизнес. Расходы ПФ на "досрочников" составляют порядка 900 млрд руб.

- во-вторых, можно подумать о прекращении пенсионных выплат людям пенсионного возраста, продолжающим работать и получать зарплату. Тема, не менее скользкая, чем пенсионный возраст. Ведь те 30 с лишним процентов пенсионеров, продолжающие трудиться, - это не только, к примеру, ученые, артисты и большие начальники, которые просто не хотят уходить на "заслуженный отдых". Большинство работают по простой причине - пенсии на жизнь не хватает. Так что если эту меру и использовать, то крайне осторожно. Например, введя ограничения только для работников с высокими зарплатами.

- в-третьих, может встать вопрос о введении дополнительных взносов с самого работника. Тем более что первый шаг в этом направлении сделан - система софинансирования пенсий основана именно на добровольных и дополнительных платежах работающих.

Для выяснения отношения к проблеме пенсионного возраста был проведен опрос среди студентов Гуманитарного института ТюмГНГУ и участников социальной сети «Вконтакте». Все 100% студентов ответили, что повышать пенсионный возраст не надо. 80% опрошенных в социальной сети против повышения, а 20%, наоборот, считают, что эта мера необходима.

Основной аргумент тех, кто против – большая вероятность недожития до пенсии, а тех, кто за - если мы будем больше работать, то размер пенсии увеличится и в старости мы не будем нуждаться в средствах.

В результате исследования темы было выявлено:

1) Государство оставляет данный вопрос открытым, власти утверждают, что повышать пенсионный возраст не будут, однако фактически публичная дискуссия по этой теме начата.

2) Единственным плюсом повышения пенсионного возраста является сокращение дефицита ПФ РФ. Из минусов данной меры можно выделить: отсутствие четких гарантий в том, что при принятии соответствующего законопроекта ситуация с дефицитом действительно улучшиться, а так же большая вероятность недожития граждан до своей пенсии.

3) Применение пенсионной системы европейских стран к РФ невозможно.

Таким образом, можно сделать вывод, что в данный момент нет необходимости в увеличении пенсионного возраста, но снять вопрос об этом можно только, решив проблемы демографического развития и дефицита бюджета ПФ РФ.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ».
2. http://www.pfrf.ru/.
3. В.П. Галаганов Право социального обеспечения: Учеб. для студ. проф. учеб. заведений. - М.: Издательский центр «Академия», 2010. - 416 ст.
4. http://ru.wikipedia.org/wiki/.

© Сафронова А.И, Рознина А.А, 2013

УДК 340

А.А. Сукиасян,
студент 6 курса Института права БашГУ,
г. Уфа

СТАНОВЛЕНИЕ АРМЯНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ ДО 1920 ГОДА

Очевидно, что для граждан любого государства общей, объединяющей их целью является обретение и сохранение социальной и экономической стабильности, гарантия национальной безопасности и порядка, установление эффективной, авторитетной и легитимной власти. Как одно из действенных средств достижения этой цели рассматривается институт Основного Закона государства. Развивая конституционные

традиции прошлого, современные конституции демократических стран формируют и закрепляют главные принципы общественного и государственного устройства, утверждают существующую политическую систему, форму правления, провозглашают признание демократических свобод граждан, определяют правовое положение личности, принципы, порядок создания и компетенцию органов власти и управления, организацию и главные основы правосудия, избирательной системы. Конституция - это закон, отвечающий на основополагающие вопросы государственной жизни, закладывающий правовую базу общественного бытия и имеющий наивысшую юридическую силу в государстве.

Первые политические образования возникли на территории Армянского нагорья уже во второй половине II тысячелетия до н. э. Одно из них - государство Урарту (по древнееврейски «страна Арарат») - в IX в. до н.э. объединило вокруг себя разно племенные княжества. Люди в этих княжествах говорили на разных языках, но находились в составе единого государства, которое несколько веков было одним из самых сильных в Передней Азии, они обрели культурную и экономическую общность. Урарту перестало существовать в VI в. до н.э, - его завоевало другое государство Передней Азии - Мидия. Но на бывшей территории Урарту к тому времени уже сложилась единая древнеармянская народность. Название «Армения» известно с VI в. до н.э., но его происхождение неясно. В армянских преданиях говорится о родоначальнике всех армян по имени Хайк, поэтому армяне сами себя называют «хай» (или «хайк»), а свою страну - «Хайястан»..

В 301г. Армения стала первой страной в мире, принявшей христианство в качестве государственной религии. Вместе с тем, воспринимая цивилизационное влияние других государств и империй, древнеармянскому государству удалось сохранять собственную политическую самостоятельность. Это нашло выражение в том, что армянская церковь отделилась от Константинопольской патриархии еще до того момента, когда христианство раскололось на две основных части - восточную, православную и западную, католическую. Соответственно нормы канонического права вошли в армянскую правовую систему как ее важнейший элемент, особенно в сфере брачно- семейных отношений.

Армянская апостольская церковь всегда оставалась одной из самостоятельных христианских церквей, признаваемой другими в качестве автокефальной и канонической. Когда в IV веке Армения лишилась единой государственности, именно церковь стала хранительницей культурного наследия и исторических традиций армянского народа.

Дальнейшая судьба Армении стала зависеть от геополитического соперничества крупнейших государств мира стремящихся занять доминирующее положение на Кавказе. Сначала такими государствами были

Иран и Турция (Османская империя), а начиная с XVIII века, к ним присоединилась Россия.

В условиях иноземной оккупации, непрерывно длившейся с VII в., законодательная деятельность в Армении приостановилась. Однако продолжалось развитие канонического права; действовали нормы армянского обычного права. Захватчики принесли с собой и шариат, который применялся наряду с христианскими правовыми нормами.

Интересы Российской империи и армянского народа, конечно, изначально не были идентичными. Армения старалась выжить в обстановке чуждого этнического и религиозного окружения. Армения переменилась с того момента, когда Петр Великий начал проводить более активную внешнюю политику южнее Кавказского хребта. И с этого момента начинается по отношению к ней деятельная политика русских государей.

У наследников Петра I, прежде всего у Екатерины II, возникали даже планы восстановления Армении как независимого, самостоятельного государства. Правда, эти планы не стали конкретными политическими программами, а до их практического воплощения в жизнь тем более дело не дошло. Здесь следует вспомнить, что границы Российской "Империи долгое время не соприкасались непосредственно с территориями, населенными армянами. Но, стремясь облегчить участь армянского народа, проживавшего на территории Османской империи и Ирана, Российская империя открыла свои границы для армянских переселенцев.

Во внешней политике России обозначился вектор, направленный на включение территории исторической Армении в свой состав. Первым шагом стало заключение 12 Октября 1813 года Гюлюстанского договора «О мире и дружбе между Россией и Персией». По этому договору к Российской империи отошло Восточное Закавказье, а также Карабах.

У властей Российской империи тогда не было единой точки зрения по вопросу о дальнейшей судьбе армянских земель. В результате Николаем I был выбран весьма выгодный для дела возрождения армянского народа его административный статус в рамках Российской империи. 28 марта 1828 года Николай I был провозглашен государем специально созданной Армянской области, включившей в свой состав Ереванскую и Нахичеванскую провинции.

С вхождением Восточной Армении в состав Российской империи историческая несправедливость относительно армян стала исправляться. Кроме того, российские власти способствовали развитию как духовного, так и светского образования в Армянской области. Учитывая ту роль, которую в жизни армянского народа играла церковь, русское правительство предприняло усилия по закреплению статуса Эчмиадзина, оказавшегося на территории Российской империи, как духовного центра всех армян, независимо от места их проживания.

11 марта 1836 года император Николай I утвердил специальное «Положение о статусе Армянской апостольской церкви в России». В нем Армянская апостольская церковь объявлялась вселенской, а Эчмиадзинский католикос признавался ее главой, которому должны были подчиняться все армянские патриархи, включая Константинопольского- и Иерусалимского. В самой же Российской империи католикос всех армян стал обладать особыми правами. Ему была предоставлена почетная стража, а также иммунитет от российского судопроизводства.

С конца двадцатых годов XXв. судьба армянского народа стала в первую очередь зависеть от российско-турецких отношений. Основные части исторической Армении были разделены между двумя соседними, соперничающими между собой империями: Российской и Османской. При этом большая часть армянского народа проживала в турецких владениях. Проблемы, с которыми сталкивались армяне в Османской империи, были сходны с теми проблемами, с которыми сталкивались греки, сербы и другие христианские народы.

Итоги русско-турецкой войны 1878 – 1879 оказались позитивными для грядущего возрождения армянской государственности. Берлинский конгресс закрепил новые границы России на Кавказе, а это означало включение в ее состав наибольшей части территории исторической Армении за всю предшествовавшую и последующую историю. Русская Армения как геополитический зародыш будущей независимой Армении расширила свои пределы. Но для большей части армян, по-прежнему проживающих в оставшейся за Турцией Западной Армении, времена, наступившие после завершения Берлинского конгресса, вряд ли можно назвать лучшими.

В начале XX века Османская империя еще быстрее стала склоняться к своему окончательному упадку и потеряла все свои европейские владения за исключением плацдарма на подступах к столице - Константинополю. Из многочисленных христианских народов, живших под властью Османской империи за небольшим исключением, осталось лишь население Западной Армении.

Многовековое турецкое господство над армянами изобиловало кровавыми страницами. Для Османской империи как и для, например, Российской империи долгое время религиозная идентичность была важнее этнической. Для армянского населения Турции конец XIX - начало XX веков стало временем приближения огромной трагедии в его истории – Геноцида 1915 - 1916 годов. В какой-то степени предвестниками этой катастрофы были и истребление армян во время войны 1877 - 1878 годов, и многочисленные армянские погромы, последовавшие после нее.

Неоднозначные последствие для судеб армянского населения в Западной Армении имела младотурецкая революция 1908 года. Младотурки,

несомненно, стремились к модернизации экономической и политической системы Османской империи. Провозглашенные ими реформы либерального толка с формальной точки зрения соответствовали интересам национальных и религиозных меньшинств Турции. Но младотурки одновременной были носителями идеологии формирующегося турецкого национализма и пантюркизма. Именно их политика и привела, в конечном счете, к Геноциду армянского народа. Тогда 1,5 млн армян были убиты, а около 600 тыс. высланы в пустынные районы Сирии и Месопотамии, где большинство из них погибло. Сотни тысяч армян были вынуждены бежать из страны. В их числе и 300 тыс. беженцев, нашедших приют и защиту в Российской империи. Здесь же следует напомнить, что Геноцид армян в Турции стал одной из самых трагических, если не самой трагической и кровавой страницей Первой мировой войны.

В октябре 1917 года в России произошла социалистическая революция. Временное правительство было свергнуто. В ноябре - декабре 1917 года известному армянскому поэту, члену комиссии Совнаркома РСФСР Ваану Теряну было поручено подготовить справку и проект «Декрета о Турецкой Армении». В своих письмах он сообщает о возникшем между ним и Сталиным споре по одному из принципиальных пунктов плана: « О выводе русских войск из пределов «Турецкой Армении». «Сталин сказал, что мы немедленно дадим приказ о выводе войск, чтобы дать возможность армянам решить вопрос о самоопределении». Понимая, к каким гибельным последствиям для армянского народа и в целом для победы революции на Кавказе может привести решение Сталина, Терян добивается приема у В.И. Ленина: «Сегодня по этому поводу имел беседу с товарищем Лениным, которому объяснил, почему необходимо в настоящий момент не отзывать войска из Армении и обусловить самоопределение Армении возвратом беженцев и другими гарантиями. Он хорошо отнесся.. .»

Тем не менее в окончательной редакции «Декрета о Турецкой Армении», принятого на заседании Совнаркома 29 декабря 1917 г. и утвержденного на III съезде Советов в январе 1918г., был включен пункт о выводе войск. Правда, - предусматривался ряд гарантии для самоопределения армян (создание армянской народной милиции, возвращение беженцев, эмигрантов и т.д.), но в тех условиях это было нереальным.

В феврале 1918 года в тогдашнем центре региона - Тифлисе - было объявлено о создании образования - Закавказской Федерации, состоявшей из Армении, Азербайджана и Грузии. Был созван Закавказский сейм и создано общее для всего региона правительство – Комиссариат.

Первоначально Закавказская Федерация не рассматривалась как полностью самостоятельное государство. Армянская фракция в Закавказском сейме выступила против отделения от России. Но подписание большевиками Брестского мира изменило ситуацию. После этого события

закавказское правительство стало строить отношения с Турцией и другими странами как самостоятельное государство. Между тем, помимо различий этнического и религиозного порядка, существовали и различия политические. Различными были внешнеполитические ориентации трех стран Закавказской Федерации и позиции их представителей на переговоры с Турцией. Неудивительно, что вновь созданное образование просуществовало недолго. 22 апреля 1918 года была официально провозглашена независимость Закавказской Федерации, а 26 мая того же году парламент этой федерации - сейм объявил себя распущенным.

В таких условиях армянский Центральный национальный совет провозгласил первую Республику Армению или, ее иногда называют в литературе, Араратскую республику. После провозглашения независимости Армении в июле 1918г. на основе Армянского национального совета сформировался высший законодательный орган Республики Армения - Совет Армении (парламент). С половины 1919г. Армения была уже организованным государством с почти всеми характерными для него неотъемлемыми атрибутами: флагом, гербом, гимном, армией, дипломатическими связями, денежными знаками, национально-государственными образовательными и культурными заведениями и другими, которые были учреждены и введены в действие соответствующими законами.

Новое государство появилось не потому, что такую цель сначала преследовало армянское национальное движение, а в силу сложившихся исторических обстоятельств.

Список литературы:

1. Акопян Вазген., Армянская книга канонов, т. 1, Ереван, 1964, т. 2, Ереван, 1971 (на арм. яз.); 1999.
2. Мирумян К., Погосян В. Христианство и современные принципы конституционализма // Христианство и право. / Сб. материалов международного семинара. Ереван. 2001.
3. Михалева Н.А. Конституционное право зарубежных стран СНГ. М., 1998.
4. Конституционное право Республики Армения, учебник, под ред. Айвазяна Н.А. Ереван 2000.
5. Хатисян Ал., Происхождение и развитие Республики Армения., Бейрут, 1968. (на арм. яз).
6. Конституционное право Республики Армения, учебник, под ред. Айвазяна Н.А. Ереван 2000.
7. Назарян В.Р. Концепция Конституции Республики Армения. - Ереван., 2007. (на арм.яз.).

© Сукиасян А.А., 2013

УДК 340

К.М. Трибушкова,
студентка 4 курса юридического факультета,
Кубанский государственный университет,
г. Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Стремительные изменения технологий и методов организации производства, характера труда, непрерывные структурные перемены в экономике, потребность в специалистах новой формации, а также в модернизированных образовательных программах, адаптированных к постоянно изменяющейся ситуации на рынке труда, на протяжении уже более пятнадцати лет диктовали необходимость качественных изменений в существующей еще со времен СССР системе квалификационных справочников.

С 1996 г. различные программы социально-экономического развития (Программа социальных реформ в РФ на период 1996-2000 гг. [1], программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу 2002-2004 гг. [2]), целевые программы (Например: Федеральная целевая программа развития образования на 2006-2010 гг. [3]), концепции действий (Например: Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [4]), Генеральные соглашения между Общероссийскими объединениями профсоюзов, Общероссийскими объединениями работодателей и Правительством РФ на различные годовые периоды содержали в себе положения, касающиеся создания альтернативного механизма регулирования огромного пласта трудовых отношений.

Все это время желание заменить устаревшие Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих и Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих так и оставалось идеей на уровне законодательной инициативы. Но в 2012 году государство все-таки реализовало уже прочно укоренившуюся во многих программных документах цель и внесло поправки в Трудовой кодекс Российской Федерации (в части определения понятия профессиональных стандартов, порядка их разработки, утверждения и применения). В соответствии с данными изменениями, под профессиональным стандартом следует понимать характеристику квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности.

В данной области Россия пошла по пути мировой практики, правда, со значительным опозданием, так как, например, в Канаде подобная система действует уже более 50 лет. В настоящее время там используются два типа национальных профессиональных стандартов: стандарты, разрабатываемые и используемые в рамках Программы «Красная печать» и стандарты, создаваемые отраслевыми советами в рамках Отраслевой партнерской инициативы. [5, с. 40]

Программа «Красная печать», содействует развитию общенациональной мобильности квалифицированных рабочих, обеспечивает стандартизацию программ профессиональной подготовки на производстве и процедур сертификации, действующих в разных провинциях.

Отраслевые советы, в свою очередь, организуют и осуществляют всю основную работу, связанную именно с созданием профессиональных стандартов. Они формируют специальные комитеты по разработке стандартов, в рамках которых происходит взаимодействие представителей работодателей и работников. Сегодня в этой стране действует около тридцати отраслевых советов, объединенных в Альянс (The Alliance of Sector Councils - TASC).

Разработка и практическое использование профессиональных стандартов в Австралии началось в связи с формированием национальной системы профессиональной подготовки, что предполагало разработку и использование единых для всех регионов принципов, подходов и инструментов функционирования и развития профессионального образования. Начиная с 90-х годов прошлого века, в стране было инициировано и реализовано несколько стратегических планов (программ) развития профессионального образования: К квалифицированной Австралии (Towards a skilled Australia) 1994-1998 гг.; Мост в будущее (Bridge to the Future) 1998-2003 гг. С 2004 до 2010 г. шла работа над практической реализацией третьего плана - Формируем будущее (Shaping our Future).

Итогом выше описанных действий стала созданная Рамка национальной профессиональной подготовки (National Training Framework), основу которой составили три ключевых элемента: рамка квалификаций, рамка качества обучения и, интересующие нас, профессиональные стандарты - набор национально одобренных стандартов и квалификаций, описывающих профессиональные навыки и знания, необходимые для эффективной работы персонала.

В РФ, как было упомянуто выше, только начинается формирование профессиональных стандартов, разработка которых будет происходить в соответствии с планом общесистемных мероприятий на 2012-2015 гг., подготовленным Министерством труда и социальной защиты РФ, где имеется ряд конкретных этапов (всего таковых намечается двенадцать),

таких как создание и ведение реестра профессиональных стандартов, подготовка предложений по формированию Комиссии при Правительстве РФ по развитию национальной системы квалификаций, или подготовка предложений о поэтапной замене квалификационных ЕТКС и ЕКС, также заявлен срок исполнения и сами ответственные исполнители, и др. [6]

Безусловно, от своих предшественников профессиональные стандарты, главным образом, будут отличаться достаточно широким подходом к квалификации специалиста с учетом актуальных требований. Практичность новой системы состоит в колоссальной области применения: это тарификация должностей, отбора, подбора, аттестации персонала, планирования карьеры, это проведение процедур стандартизации и унификации экономической деятельности. Кроме прочего, стандарты станут основой для решения широкого круга задач в области управления работниками, их обучения и стимулирования, [7, с. 27] они окажут помощь работодателям при оценке сотрудников, а также при определении уровня их ответственности, что важно для разработки справедливой системы поощрения в будущем.

Важно также отметить, что на основе стандартов планируется развитие системы общественной сертификации профессиональных компетенций, это означает, что гражданин сможет получить сертификат подтверждения своей квалификации в независимой общественной организации (объединения работодателей, профессиональные сообщества и другие). Государством будет поддерживаться публичная информационная база о гражданах, получивших такие сертификаты (безусловно, при согласии граждан на размещение данной информации). Это позволит людям быть более конкурентоспособными на рынке труда при трудоустройстве и иметь больший успех в карьерном росте на предприятии.

Правила разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов сегодня уже созданы. Представлены и методологические рекомендации, макет и, безусловно, уровни квалификаций, а их девять в 2013 году, в соответствии с проектом приказа Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации ”Об утверждении уровней квалификации в целях подготовки профессиональных стандартов” [8], при этом каждый содержит в себе информацию о широте полномочий и ответственности, характере знаний и умений, минимальных требованиях к уровню образования, а также об основных путях достижения уровня квалификации.

Что касается самой процедуры рассмотрения проекта профессионального стандарта, то она достаточно детализирована законодателем и, по нашему мнению, представляется удобной. Проект, по которому проведено обсуждение, разработчик представляет в Минтруд России вместе с необходимыми документами. Комментируя эту стадию,

хочется обратить внимание на то, что трудиться над проектом могут не только сотрудники Минтруда, но и объединения работодателей и профсоюзов.

На следующем этапе министерство в течение десяти календарных дней со дня поступления проекта обязано проинформировать разработчика об отклонении проекта или о его принятии, затем проект размещается на официальном сайте министерства для общественного обсуждения, осуществляемого в течение 30 календарных дней. Этот шаг является очень важным, потому что профессиональный стандарт представляет интерес не только для самого российского государства, но и для работника и работодателя, которым предоставляется возможность подвергнуть критике проекты, предложенные в открытом интернет доступе.

После этого проект направляется в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в соответствующей сфере деятельности. У этой структуры будет 15 календарных дней на подготовку замечаний и предложений. И наконец, вся документация попадает в экспертный совет.

Результатом его деятельности становится заключение с рекомендациями об утверждении, отклонении или о доработке. Оно и послужит основой для принятия дальнейшего решения относительно судьбы проекта Министерством труда и социальной защиты РФ. Вот по такой схеме, в соответствии с Указом Президента, до 2015 года будут подготовлены не менее восьмисот новых профессиональных стандартов. [9, с. 45]

Особенно интересен сегодня вопрос о том, какой путь будет избран, чтобы осуществить планомерный переход к новой системе. Правительство приняло решение о включении разрабатываемых профессиональных стандартов в систему ЕТКС и ЕКС. Новый формат так называемого профессионального стандарта будет интегрирован в привычные отечественным кадровикам выпуски квалификационных справочников. [10, с. 78]

Почему выбран именно такой метод? Причины следующие. Справочники полностью соответствуют российскому трудовому законодательству и имеют достаточно обширную нормативную базу - в общей сложности законодательно утверждены характеристики на 7,5 тыс. профессий и должностей. Кроме того, в них применяется специфичная российская терминология (профессии, должности, служащие и т.д.), нашедшая свое закрепление в системе нормативных правовых актов, в том числе и в Трудовом кодексе.

Кроме того, отличительной особенностью предлагаемого подхода является то, что квалификационные характеристики разрабатываются на группу профессий или должностей в определенной области профессиональной деятельности и содержат перечень их возможных

наименований. Это является безусловным преимуществом, так как позволяет более свободно ориентироваться в существующих наименованиях должностей и профессий.

Задачи обновленных справочников ЕТКС и ЕКС достаточно обширны, поэтому будем надеяться, что наша страна справиться с ними и сумеет создать действительно максимально удобный инструмент, способный обеспечить сектор экономики высококвалифицированной рабочей силой.

Список литературы:

1. О Программе социальных реформ в Российской Федерации на период 1996-2000 годов: Постановление Правительства РФ от 26.02.1997 г. №222// СЗ РФ 1997. №10, ст. 1173.

2. О программе социально экономического развития на среднесрочную перспективу 2002-2004 годы: Распоряжение Правительства РФ от 10.07.2001г. №910-р // СЗ РФ 2001. N 31, ст. 3295.

3. О Федеральной целевой программе развития образования на 2006 - 2010 годы: Постановление Правительства РФ от 23.12.2005 г. N 803//СЗ РФ 2006. №2 ст. 186.

4. Концепция долгосрочного экономического развития РФ на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17 .11. 2008 г. №1662-р//СЗ РФ 2008. №47, ст. 5489.

5. Прянишникова О.Д., Лейбович А.Н. Профессиональные стандарты: краткий обзор зарубежного опыта// Промышленник России. 2008. №3.

6. Об утверждении плана разработки профессиональных стандартов на 2012 - 2015 годы: Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2012 №2204-р//СПС Консультант плюс.

7. О.Н. Олейникова и А.А. Муравьева. Профессиональные стандарты: принципы формирования, назначение и структура. Методическое пособие. 2011. М.

8. Об утверждении уровней квалификации в целях подготовки профессиональных стандартов: Проект приказа Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 14.02.2013 г. // www.fgosvpo.ru.

9. Силко И.Г. Новеллы трудового законодательства 2012 года // Отдел кадров государственного (муниципального) учреждения". 2013. №1.

10. Федин В. Реформа ЕТКС и ЕКС: введение профессиональных стандартов в России // Человек и труд. 2010. №7.

© Трибушкова К.М., 2013

УДК 340

А.Г. Хасанова,
студентка 2 курса
факультета информационных технологий и управления
А.Х. Селезнева,
к.ю.н., доцент, зав. кафедрой права
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ,
г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРАВА ОБЩЕЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Жилищный вопрос всегда был и остается актуальным для России. Представляется, что задачей любого государства является создание надлежащей правовой базы для функционирования рынка жилья и обеспечения, жилищных прав своих граждан. Одним из острых проблем в указанной сфере, не нашедшим адекватного регулирования в действующем российском законодательстве, является, на наш взгляд, институт права общей долевой собственности на жилые помещения. Об этом свидетельствует обширная судебная практика, когда споры по поводу владения, пользования и распоряжения жильем возникают между братьями и сестрами, вступившими в наследство, бывшими супругами, иными лицами, ставшими по основаниям, предусмотренным законом, сособственниками жилых домов или квартир.

Вопросы общей собственности на жилые помещения регулируются общими нормами Гражданского кодекса РФ (ст.ст. 244 – 256). В главе 18 ГК РФ «Право собственности и другие вещные права на жилые помещения» не содержится норм, посвященных этому вопросу. Между тем, учитывая особенности жилых помещений как объектов гражданских прав, в частности, то обстоятельство, что они предназначены для проживания граждан, представляется, что законодатель должен учитывать это обстоятельство при регулировании.

Из-за несовершенства правовых норм, связанных с осуществлением права общей собственности на жилые помещения, возникает множество споров. Судебная практика по их разрешению противоречива и непоследовательна. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.06.1980 № 4 (ред. от 06.02.2007) «О некоторых вопросах практики рассмотрения судами споров, возникающих между участниками общей собственности на жилой дом» не дает ответа на возникающие вопросы.

Рассмотрим отдельные нормы, которые вызывают затруднения при их реализации в сфере жилищных отношений.

Согласно ст. 247 ГК РФ владение и пользование общим долевым имуществом осуществляется по согласию всех её участников, а при не достижении согласия – в порядке, устанавливаемом судом. Применительно к жилым помещениям, определение судом порядка пользования, как правило, не решает проблемы, а даже усугубляет её. Согласно действующему законодательству суд не может отказать в праве проживания в спорной квартире или доме ни одной из сторон, какова ни была её доля, а совместное проживание этих лиц обычно невозможно. Вместе с тем, совместно вынуждены проживать не только бывшие супруги и другие члены семьи, но и совершенно чужие люди – в случае, если они стали сособственниками жилого дома или квартиры по основаниям, предусмотренным законом (например, бывший супруг продает свою долю в квартире постороннему лицу). Согласно нормам жилищного законодательства при вселении членов семьи или иных лиц, собственник должен испрашивать согласие других сособственников жилья, при вселении же его самого эти правила не действуют, так как он имеет такие же права на жилье, что и другие собственники.

Немало споров возникает при распоряжении общим имуществом. В соответствии со ст. 246 ГК РФ распоряжение общей долевой собственностью осуществляется по согласию всех ее участников, при этом каждый участник общей долевой собственности может распорядиться своей долей и для этого согласия других сособственников не требуется, однако при продаже доли постороннему лицу другие участники имеют преимущественное право покупки (ст. 250). Поскольку жилье имеет большую стоимость, при реализации доли остальные собственники, как правило, не могут воспользоваться правом преимущественной покупки. В результате доля может быть реализована любому постороннему лицу, квартира, по сути, становится коммунальной. Представляется, что необходимо законодательно запретить такие сделки.

Как следует из ст. ст. 248, 249 ГК РФ доходы и расходы по содержанию общего имущества распределяются между собственниками соразмерно их доле. Однако нередко на практике возникает ситуация, что кто-то из сособственников вынужденно не проживает в квартире из-за неприязненных отношений с членами семьи. По действующему законодательству это не освобождает его от несения бремени содержания общего имущества. Считаем, что в нормах жилищного законодательства надо определить, какие именно расходы должен нести собственник в указанной ситуации. Возможно включение в Закон нормы о том, что указанное лицо может быть освобождено от несения расходов на содержание общего имущества при установлении в судебном заседании факта вынужденного не проживания в квартире, в указанном случае обязанность нести расходы на содержание общего имущества переходит к другим сособственникам, проживающим в квартире.

Согласно ст. 252 ГК РФ допускается раздел имущества, находящегося в долевой собственности и выдел в натуре своей доли; если выдел в натуре невозможен, выделяющийся сособственник имеет право на денежную или иную компенсацию своей доли. При распоряжении общей собственностью здесь применяется принцип взаимного согласия всех участников, замена выдела в натуре денежной компенсацией возможна только с согласия собственника выделяемой доли. Исключением является, когда доля собственника незначительна, не может быть реально выделена, и он не имеет существенного интереса в использовании общего имущества – в этих случаях суд может и при отсутствии его согласия прекратить его право собственности, обязав остальных участников долевой собственности выплатить ему компенсацию. На наш взгляд, необходимо законодательно расширить такое право суда, распространив его на все случаи, когда сособственник не имеет существенного интереса в использовании общего имущества. Следует оговорить и размер денежной компенсации. На наш взгляд, она должна определяться исходя из рыночной стоимости квадратного метра жилья и размера доли. Конечно, предложенный способ решения проблемы не бесспорен. В научной литературе он критикуется с позиции, что предоставляет суду возможность лишить собственника определенной части прав в отношении принадлежащего ему имущества против его воли, что идет вразрез с принципом неприкосновенности и защиты права собственности. Нам же представляется, что законодательное ограничение права собственности здесь оправданно, так как позволяет разрешить неразрешимую на сегодняшний день ситуацию тысячам российских семей. При доказанности в судебном заседании факта отсутствия интереса в пользовании общим жильем (наличие другого жилого помещения или не проживание по указанному адресу в течение длительного времени) данный способ незначительно ущемляет интересы гражданина, право собственности на долю которого принудительно прекращается, а выплачиваемая рыночная стоимость принадлежащей ему доли компенсирует по сути его имущественные потери.

Предлагаем также законодательно запретить собственникам жилых помещений совершать сделки, в результате которых оно может поступить в собственность двух или более лиц (продажа, дарение, завещание). При этом на случаи возникновения права общей собственности помимо воли собственника (наследование по закону и т.п.) ограничение распространяться не должно. С одной стороны, это существенно ограничивает права собственника. Но с другой, частично решает проблему «коммунальных квартир».

© Хасанова А.Г., Селезнева А.Х., 2013

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 23

В.О. Кротков,
доцент кафедры политологии, заместитель первого проректора Московского финансово-промышленного университета «Синергия», г. Москва, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ РОЛИ И ЗНАЧЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Наличие гражданского общества и, главное, активное его функционирование значительным образом отличает демократию от других типов политического режима. Мировой общественный прогресс далеко не сразу привел к тому, что общество по отношению к государству стало играть более самостоятельную и ограничивающую последнее роль. Генезис гражданского общества раскрывает исследователь С.Г. Кара-Мурза: "По сути своей гражданское общество – продукт Реформации и буржуазной революции, его субстратом является гражданин-индивид" [1, с. 25]. Категория политический режим становится актуальной в исторический период развития индустриального и постиндустриального обществ, поэтому гражданское общество, являющееся имманентной чертой демократического политического режима, совершенно не случайно начинает складываться на этапе зарождения буржуазных порядков. "Таким образом, гражданское общество, - как пишет философ А.Б. Баллаев, - в либеральной традиции самоидентифицируется посредством противопоставления государству как субстанции "политического"" [2, с. 21]. Затрагивая специфику и роль современного гражданского общества, необходимо обратиться к словам политолога Ф. Шмиттера: "Наличие гражданского общества (вернее, наличие гражданского общества определенного уровня, дистрибуции и типа) способствует консолидации (а затем – и сохранению) демократии.

1. Гражданское общество содействует консолидации демократии, но не является ее непосредственной причиной. Само по себе оно не может породить демократию или обеспечить существование уже возникших демократических институтов и норм. Ergo, в демократическом процессе гражданское общество действует наряду с другими институтами, процессами и мотивациями.

2. Под "гражданским обществом" здесь понимается совокупность или система самоорганизующих медиаторных (посреднических) групп, которые: относительно независимы как от органов государственной власти, так и от внегосударственных единиц производства и воспроизводства, т.е. от фирм и семей; способны планировать и осуществлять коллективные акции

по защите / достижению своих интересов или устремлений; не стремятся при этом подменить собой ни государственные структуры, ни частных (вос)производителей или же принять на себя функции по управлению политией в целом; но согласны действовать в рамках уже сложившихся "гражданских" или правовых норм. Таким образом, гражданское общество предполагает наличие четырех условий или критериев:

а) двоякого рода автономии;

б) коллективного действия;

в) неузурпации чужих прерогатив;

г) гражданственности (civility)" [3, с. 272-273].

Как считает исследователь С. Грин, необходимо "исходить из определения гражданского общества на основании выполняемой им функции; мы будем рассматривать его как совокупность ненасильственных методов, с помощью которых люди стремятся реализовать свой коллективный суверенитет по отношению к государству" [4, с. 26]. Относительно роли гражданского общества писал социолог Э. Гидденс: "Гражданское общество является сдерживающим фактором для одновременного сдерживания рынка и государства. Ни рыночная экономика, ни демократическое государство не могут эффективно функционировать без цивилизующего влияния гражданских ассоциаций" [5, с. 64]. Ученый Р. Дарендорф считал, что гражданское общество "сверху" не создается, оно порождено социальными устремлениями, которые выражаются в пестром творческом хаосе. Поэтому "гражданское общество – общий знаменатель подлинной демократии и эффективной рыночной экономики" [6, с. 73-74]. Любое гражданское общество имеет определенную степень выражения собственных интересов. По мнению философа В.Н Шевченко: "Чем ниже уровень влияния гражданского общества на политику властных кругов, тем больше судьба страны оказывается в зависимости от первого человека в государстве" [7, с. 60].

Можно утверждать, что деятельность гражданского общества выражается, прежде всего, в политическом участии. Чтобы лучше понять сущность гражданского общества, необходимо проанализировать механизм политического участия, который имманентен демократии. Исследователь В.В. Петухов понимает под "политическим участием, прежде всего включенность граждан в различные политические процессы. При этом оно может иметь различные формы, проявляясь как на вербально-эмоциональном, так и на инструментальном уровнях. На эмоциональном уровне политическое участие характеризуется прежде всего определенной степенью общего интереса субъекта участия, т.е. граждан, к происходящим в стране политическим процессам, степенью и характером информированности, соотнесением или, напротив, отчуждением от политической сферы жизни общества. Инструментальный уровень представляет собой другую сторону политического участия, связанную с активной деятельностью граждан. Это деятельность особого рода,

характеризующаяся специфическим вектором: она направлена на представительство и защиту интересов ее субъекта, т.е. граждан, и имеет целью корректировку политических процессов в соответствии с этими интересами, а конечным ее объектом является власть, отдельные ее представители, структуры. К формам проявления этого вида политического участия относятся такие действия граждан, как участие в формировании выборных властных структур путем голосования, участие в акциях протеста / поддержки (демонстрациях, митингах, забастовках, голодовках), членство в политических и общественных организациях, обращение в различные государственные и общественные инстанции и т.д." [8, с. 200].

Можно заключить, что гражданское общество является продуктом буржуазных отношений, характеризуется горизонтальными общественными связями (общественно-институциональной основой) и представляет собой противовес влиянию политической власти в условиях демократического порядка.

Список литературы:

1. Кара-Мурза С.Г. Поражение советского проекта и возможность новой социалистической программы // Современная Россия и социализм (опыт непредвзятой дискуссии) / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. - М.: ИТРК, 2000.

2. Баллаев А.Б. "Bürgergesellschaft" и сфера политического в философии Маркса // Политико-философский ежегодник. Вып. 1 / Отв. ред. И.К. Пантин. – М.: ИФ РАН, 2008.

3. Шмиттер Ф. Размышления о гражданском обществе и консолидации демократии // Политология: хрестоматия / Сост. М.А. Василик, М.С. Вершинин. - М.: Гардарики, 2000.

4. Грин С. Государство и общественный суверенитет // Pro et Contra. 2006. № 1.

5. Giddens A. The Third Way and Its Critics. - Cambridge: Polity Press, 2000.

6. Дарендорф Р. Дорога к свободе: демократизация и ее проблемы в Восточной Европе // Вопросы философии. 1990. №9.

7. Шевченко В.Н. Советская модель социалистического общества: причины поражения // Исторические судьбы социализма. - М.: ИФ РАН, 2004.

8. Петухов В.В. Политическое участие россиян: характер, формы, основные тенденции // Российское общество: становление демократических ценностей? / Под ред. М. Макфола, А. Рябова; Московский центр Карнеги. - М.: Гендальф, 1999.

© Кротков В.О., 2013

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 81

Т.А. Локтионова,
преподаватель английского языка
кафедры государственного и муниципального управления,
Юго-западный государственный университет
г. Курск, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА КАК ИСТОЧНИК СОЦИАЛЬНОЙ ЭВФЕМИИ

Под социальной рекламой мы вслед за С.С. Селиверстовым понимаем подвид жанра рекламы, отличный от любого другого только тем, что он привлекает внимание к социальным проблемам [8]. Основным источником появления социальной рекламы является общественная жизнь, которая изобилует конфликтными ситуациями и противостоянием на уровне социальных групп и поэтому остро нуждается в созидательных стимулах и процессах. Социальная реклама как специфическая форма коммуникации имеет своей целью оказать влияние на индивида, что наделяет её прагматическими чертами. Как справедливо отмечает Н.В. Лазовская, этот тип речевого воздействия «заключается не в изменении коннотации единичного объекта в сознании субъекта, а состоит в формировании общего эмоционального настроя, мироощущения реципиента воздействия. Эмоции выступают как наиболее глубинные факторы категоризации, определяющие общие контуры выстраиваемого сознанием концептуального образа мира» [4, с. 24].

Мы полагаем, что социальная реклама может рассматриваться как частный случай социальной коммуникации, поскольку она отражает как специфические особенности социума и культуры, в котором она была создана, так и индивидуальные особенности индивида, для которого она предназначена. Основной смысл может быть выражен на вербальном уровне в концентрированной форме через отдельные ключевые слова – тексты компакты.

Вместе с тем социальная реклама, являясь элементом культуры, отражает ценности, стереотипы и нормы конкретной лингвокультурной общности, эксплицируя их посредством образов, совпадающих/отклоняющихся от доминирующих принципов морали, культурных и исторических традиций того общества, в котором существует её целевая аудитория. «Моральные понятия отражают отношение индивидов к личному и общему благу (как и к положительной ценности), а точнее, фиксируют те или иные аспекты блага, то, что в поведении субъектов

нравственных отношений может расцениваться как благо» [7, с. 62]. Кроме того, социальная реклама нацеливает индивида на интеллектуально-эмоциональную переработку воспринимаемой информации, на «сопереживание» и оценку содержащегося в ней сообщения.

Заметим, что проявление социальной рекламы связано с таким родом социального взаимодействия, которое обусловливает использование широкого жанрового арсенала: теле-, радио- и киноискусства, журналистики и т.д. При этом отличительными чертами коммуникативного взаимодействия являются публичный характер речевого воздействия, массовая направленность, актуальность социальных явлений и общность сферы функционирования. В социальной рекламе происходит своего рода приглашение к размышлению о том или ином общественном явлении на фоне уже существующего конвенционального значения. Например: «Любые дозы алкоголя самым разрушительным образом действуют на печень, которая принимает на себя первый удар алкогольного яда. Клетки печени отмирают и замещаются жиром и соединительными тканями. Начинается жировое перерождение печени – гипатоз, за ним приходит цирроз, за ним – рак. Береги себя» или (из видеорекламы) – «Читать не вредно, вредно – не читать. Читайте со вкусом».

Вместе с тем осуществляемая коммуникация не директивна и обладает особым набором языковых выражений и лексем. Степень избирательности употребления языкового выражения детерминируется ситуацией, культурным и языковым фоном, интенциями и социальной стратификацией общества в целом. В широком контексте социальной рекламы мы можем говорить о сходстве или аналогии смыслов или смысловых проекций, так как в процессе перефразирования человеку приходится иметь дело с использованием комплексов смыслов, которые посредством описания, повествования и рассуждения доносятся до реципиента, формируют его понимание об определенной ситуации / ситуациях. При этом рефлексивный вектор, соотносящийся с контекстуальным и дискурсивным окружением, актуализируется в естественном языке с помощью эвфемизмов.

При использовании косвенных смыслов человек фактически выходит за пределы лексико-семантической системы языка и начинает пользоваться своей системой знаний о мире, то есть выявлять и сравнивать признаки предметов и явлений реальной действительности. Л.С. Выготский подчеркивал, что значение слова в живой речи – это неконстантное явление, оно обогащает слово смыслом через свою динамику, которая дает возможность получать все новые смыслы из всего контекста [1]. Особенно наглядно это проявляется в текстах социальной рекламы. Например: «Ты удивишься, как быстро непристёгнутый пассажир сзади может оказаться спереди. Пристегнись. Это нужно тебе» или «Ты можешь позволить себе

выйти из дома на 15 минут позже, но не можешь пропустить автомобиль в пробке? Будь вежлив за рулем».

На этом фоне убедительна позиция Л.П. Крысина, утверждающего, что эвфемизмы – «не только характерное, но и «законное» средство языкового выражения, имеющее четкий нормативный статус: они употребляются тогда (в тех ситуациях и контекстах), когда языковой вкус говорящих, их представление о нравственных и этических ценностях диктуют им необходимость замены прямых номинаций косвенными» [3, с. 82]. Сказанное выше вполне справедливо и для контекста социальной рекламы, в которой ценностные приоритеты говорящего, его социальный статус, а также установленные в обществе морально-этические нормы являются социальными основами процесса эвфемизации. По мнению А.М. Кацева, «эвфемия должна рассматриваться как «сложное многогранное языковое явление, которое имеет три взаимосвязанных аспекта: социальный, психологический и собственно лингвистический» [2, с. 4]. Иными словами, появление самой эвфемии и функционирование эвфемизмов обусловлено социолингвистическими и психолингвистическими факторами.

В нашем понимании доминанты этики и морали являются ведущими критериями употребления социальной эвфемии, предопределяющими эвфемистическое оценивание. Это согласуется с мнением Г.Н. Мухамедьяновой, отмечающей, что «основанием эвфемистической оценки неприемлемости прямого словоупотребления той или иной единицы является морально-этический детерминант. Вторым компонентным ограничителем выступает оценка денотата с позиции эстетической приемлемости <…> Дифференциация в индивидуальной системе оценок допустимого в конкретной ситуации общения определяет возможность одновременного функционирования в языке вариативных обозначений одного и того же явления, обладающих различной степенью эвфемистичности» [7, с. 66]. Этот постулат представляется особенно значимым, поскольку мы полагаем, что результатом процесса эвфемизации могут являться не только эвфемизмы как таковые, но и иные средства иносказания и камуфлирования действительности, в частности тексты, дополненные визуальным и акустическим рядами.

Вместе с тем, как справедливо отмечает Ф. Сублэн, «соединение когнитивных категорий, семиотических парадоксов и аллегории/энигмы/аллюзии/иронии/эвфемизма/антифразы представляют собой действующую панораму динамического текста» [11, с. 45]. Таким образом, можно предположить, что в процессе эвфемизации человек соединяет ономасиологические, семасиологические, концептуальные категории в лингвистических единицах, выраженных различными языковыми фигурами. При этом рефлексивность языковой единицы, как результата эвфемизации, связана с потенциалом действия выражаемой в ней

мысли или интенции человека. Это согласуется с мнением М. Мерфи [10, с. 168], отмечающим, что семантические отношения, в частности эвфемия, представляют собой не точное количество совпадений или различий качеств и свойств понятия, а культурные и эмоциональные связи, важные для участника общения.

Как нам представляется, эвфемия основана на базе естественной категоризации, т.е. на основе наиболее существенных признаков, выработанных общественным сознанием, или индивидуальной – на основе признаков, значимых для каждой отдельной личности [6]. Принимая во внимание социальный и культурный факторы, никак нельзя отрицать, что каждое слово, каждое понятие мы переживаем, как бы «пропускаем» через себя, наше сознание. Как отмечают многие исследователи, ничто не проходит через наше мышление, не получив дополнительной эмоциональной окраски, дополнительных знаний и ассоциаций. По мнению А.А. Залевской, причины сходства индивидуальны и зависят от ситуации «для меня, здесь и сейчас». С.В. Лебедева, развивая эту мысль, отмечает: «Когда человек переживает близость значения слов и определяет для себя, почему похожи эти лексемы, а не другие, он опирается на свой внутренний (перцептивный, когнитивный и аффективный) контекст» [5, с. 8]. Мы также разделяем позицию М. Дюбуа, утверждающей, что «для говорящего эвфемизм возникает только в «знакомой» среде и должен рассматриваться как отражение некой социальной ситуации. Человек с помощью эвфемизмов «адаптирует» огромное количество ситуативных экстралингвистических аспектов к системе естественного языка, благодаря чему все происходящее воспринимается слушающим целостно» [9, с. 48]. Например: «Когда алкоголь с кровью попадает в вашу поджелудочную железу, он вызывает спазм её протоков. Ферменты железы скапливаются и переваривают железу изнутри. Поджелудочная железа разбухает, начинается воспаление. Потом – гниение. В итоге это приводит к мучительным смертельным заболеваниям – панкреатиту и панкреонекрозу».

Подчеркнем, что социальные эвфемизмы образуют особую подгруппу средств вербальной манипуляции, основанную на определенной семантике социальных прагмем, используемых как часть целенаправленной технологии модификации смысла. При этом корреляция элементов внешнего социального окружения и индивидуального опыта зависит не только от способностей и психологического склада личности, его когнитивного стиля, но и от общепринятых образцов толкования социальных явлений в той или иной культуре, в том или ином типе общества или его части. Например: «**Здоровый образ жизни» –** «Диван и телевизор. Новая жизнь с понедельника. Признайся, сколько раз ты планировал ее начать. Ты пьешь алкоголь почти каждый день, или в пятницу, или потому что у тебя хорошее настроение, а может быть, когда тебе совсем хреново. Куришь сигареты - не можешь бросить, но тебе стыдно в этом признаться другим. Ты не против марихуаны, ты считаешь, что это не

наркотик. А может быть, ты употребляешь что посильнее? Ты хотел бы другую жизнь, но ты не думаешь о будущем, даже о своем. Ты живешь сегодняшним днем, после тебя хоть потоп. Другие позаботятся о себе сами. Иногда ты жалел, что жизнь - это не компьютерная игра, где можно сохраниться или вообще начать все заново. Ты, наверное, полагаешь, что все еще можно исправить, что жизнь - это черновик? Твоя жизнь черновик, черновик, который можно переписать… Знаешь, ты ошибся» или «Под воздействием алкоголя клетки крови, эритроциты, быстро слипаются. Образовавшиеся склейки быстро разносятся по всему организму, закупоривая капилляры. Организм обезвоживается. Продукты распада алкоголя отравляют все без исключения органы и поражают все системы вашего организма. В быту такое состояние называется похмелье – добровольное включение механизма деградации и стремительного старения человека. Береги себя». Очевидно, что эвфемистичность представленных текстов нацелена на определенные социальные и психологические последствия, приводящие к полной смене акцентов в системе социальных детерминант и ценностей индивида.

Не можем не отметить очевидную тенденцию, реализуемую в социальной рекламе: избежать нежелательного эффекта и произвести выгодное впечатление на массовую аудиторию, что является движущими мотивами эвфемизации. Нарушение паритетности позиций адресата и адресанта речи предполагает манипулятивный характер коммуникации и реализацию камуфлирующей функции исследуемого явления. Заметим, что очевидное доминирование вышеуказанной функции предполагает одновременную реализацию нормирующей и эстетической функций. Например: «Вот ты сейчас сидишь перед компьютером. Интернет отнимает у тебя время, и ты это понимаешь, но не можешь ничего с этим сделать. Когда ты последний раз встречался с друзьями? Можешь ли ты сказать, что у тебя есть друзья? Настоящие?! Когда ты последний раз заботился о близких? Помнишь, как ты прошел мимо старушки с протянутой рукой, стыдливо спрятав глаза? Помнишь, как несколько парней били ногами кого-то, и ты не стал вмешиваться? Или, может быть, ты видел лежащего на асфальте человека, но успокоил совесть мыслью, что он пьян. В маршрутке ты сидишь, уставившись в окно, чтобы никому не уступать. Ты помнишь! Но не хочешь вспоминать! Бездомные кошки и собаки, беспризорные дети, больные люди, воришка, который на твоих глазах украл кошелек... всё это не твое дело. Ты ведь часто говоришь и думаешь: «Это не мое дело». Ты не донес бумажку до урны, бросил на землю, ты плюнул на асфальт. Ты никогда не вернешься в прошлое, чтобы исправить все это. Ты не терпишь недостатков других, но не замечаешь в себе таких же. Ты покупал зачет в институте, но все равно работаешь не по специальности. Ты и сам готов брать взятки или уже брал. Ты врал и изворачивался, предавал по мелочам и завидовал. Ты уверен, что все так делают! Ты уверен?». В этом тексте

наглядно представлено, что на основании внутритекстовых связей смысловые компоненты опираются на новые признаки, приобретая новые когнитивные качества, что является причиной эвфемии, символизирующей возможный регрессивный путь развития индивида.

На основе вышесказанного можно выделить причины возникновения эвфемии в социальной рекламе:

– наличие табу на использование лексемы/явления/феномена социальной жизни, отмеченных заведомо негативным отношением со стороны адресата сообщения;

– кодирование нежелательных смысловых компонентов понятия с сохранением конвенциональной связи между заменяемым словом/явлением и табуированным феноменом;

– актуализацию в сознании индивида по отношению к заменяемой лексеме/явлению более позитивного восприятия, соответствующего основным социальным детерминантам;

– реализацию камуфлирующей и манипулятивной функций в зависимости от контекста и ситуации общения, ориентированных на увеличение прагматического потенциала эвфемизмов и позитивной направленности сообщения.

Таким образом, искусный подбор особых вербальных средств выражения может подвести адресата к формированию особого представления о том или ином социальном явлении, предопределяя направленность восприятия сообщения. Выделение камуфлирующей и манипулятивной функций эвфемии и указание на связь этих функций с явлением языковой манипуляции позволяют рассматривать исследуемый феномен как инструмент социального консенсуса. Важно отметить, что сохранение конвенциональной связи между исходным обозначением и его эвфемистической заменой является залогом успешной коммуникации в социальной рекламе. При этом подчеркнем, что осуществляемая коммуникация в рамках социальной рекламы не поддается сегментации без потери своей функциональной целостности, что дает нам право рассматривать социальную рекламу как контекст особого типа, который «навязывает» человеку определенный взгляд на мир.

Список литературы:

1. Выготский Л.С. Мышление и речь // Собр. соч.: в 6 т. М.: Педагогика, 1982. Т. 2. С. 5–361.

2. Кацев А.М. Языковые табу и эвфемия. Л., 1988. 159 с.

3. Крысин Л.П. Эвфемистические способы выражения в современном русском языке // Русский язык в школе. М., 1994. №5. С. 76–82.

4. Лазовская Н.В. Языковая игра в рекламном дискурсе (на материале русско- и англоязычной рекламы). Саратов, 2007. 163 с.

5. Лебедева С.В. Основания для переживания слов индивидом как близких по значению // Материалы международной конференции, посвященной 60-летию факультета иностранных языков. Тверь: ТвГУ, 2003. Ч. 1. С.101-112.

6. Лебедева С.В. Синонимы или проксонимы? Курск: Изд-во Курского гос. пед. ун-та, 2002а. 202 с.

7. Мухамедьянова Г.Н. Эвфемия в общественно-политической лексике (на материале современного немецкого, русского и башкирского языков). дис. ... канд. филол. наук. Уфа, 2006. 197 с.

8. Селиверстов С. Социальная реклама. М.: Искусство воздействия словом: Бахра: Самара, 2006. 241 с.

9. Dubois M. Dans la famille internationale. Femmes et langages // Les Cahiers du GRIF. № 13, 2005. P. 35–50.

10. Murphy M.L. Semantic relations and the lexicon. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 292 p.

11. Soublin F. Structure du langage poétique // Langages. №54. 2006. P.41-64.

© Локтионова Т.А., 2013

УДК 336

Ю.Д. Никитина,
студентка 1 курса специальности Гостиничный сервис
Г.В. Позмогова,
преподаватель русского языка и литературы,
Тюменский нефтегазовый университет
Гуманитарный институт Отделение НПО/СПО
г. Тюмень, Российская Федерация

РЕЧЕВОЙ ПОРТРЕТ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ СТУДЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ СТУДЕНТОВ ГСУП-12-9-1)

Проблема языковой личности и ее речевого взаимодействия в различных социальных условиях является одной из востребованных современной наукой. Именно человек, его взаимодействие с миром и обществом стали объектом интересов ученых конца XX - начала XXI в. Очевидно, что и вопросы глобального значения решаются за круглым столом. Речь человека – это его вербальный портрет. Речь группы или социальной прослойки составляет речевой портрет социальной группы.

Актуальным является описание и анализ коллективного речевого портрета студентов, обучающихся именно по специальности «Гостиничный сервис». Это та специальность, которая предполагает непосредственный речевой контакт с людьми: например, при бронировании гостиничных услуг, приёме, размещении и выписке гостей, организации обслуживания гостей и т.д. Студенчество – это мобильная социально-возрастная группа, остро реагирующая на изменения в обществе, в том числе и языке. А во время обучения как раз происходит развитие и становление языковой личности будущего специалиста.

Объектом нашего исследования является речь и материалы анкетирования группы студентов, получающих специальность в области гостиничного сервиса (17 человек).

Предметом исследования стали особенности речевого поведения студентов, проявляющиеся в процессе общения.

Цель работы: описать и проанализировать речевой портрет коллективной языковой личности, а именно студентов 1 курса отделения НПО/СПО Гуманитарного института ТГНГУ группы ГСуп-12-(9)-1.

Цель определила ряд задач, среди которых уточнение понятия «речевой портрет», определение степени влияния различных факторов на речь студента.

Теоретическую базу нашей работы составили труды лингвистов Т.Г. Винокур, Л.П. Крысина, Т.М. Николаевой, М.В. Панова, Т.Ф. Шмелевой и др. Изучение понятия «речевой портрет» исторически начинается с фонетического портрета, важные приёмы описания которого разработаны в середине 60-х годов 20 века М.В. Пановым.

Для решения поставленных задач были использованы следующие методы: теоретические – анализ лингвистической литературы, практические - наблюдение над речью студентов - в учебном процессе и внеаудиторное время; анкетирование студентов, метод статистической обработки данных - прямой подсчет.

Обращаясь в нашем исследовании к проблеме изучения речевого портрета социальной группы студентов, мы предприняли попытку прояснить сущность понятия «речевой портрет». Студентам было предложено выделить типы речевого поведения, которые, по их мнению, существуют в студенческой среде. Были выделены и описаны следующие типы: «Человек говорит идеально везде»; «Человек говорит по-разному в зависимости от того, где он находится»;

«Человек везде говорит с ошибками»; «Человек употребляет ненормативную лексику»; «Разговор по правилам интеллигенции»; «Использующие ненормативную лексику»; «Говорящие так, как хочется».

Таким образом, под *речевым портретом социальной группы* мы понимаем комплекс коммуникативных, нормативных и этических свойств

речи, проявляющихся на основе социокультурной принадлежности и лингвистической компетентности языковых личностей.

Следовательно, приступая к описанию речевого портрета студента, мы будем иметь в виду коммуникативные свойства, степень владения языковыми нормами и владение речевым этикетом, присущие этой социальной прослойке.

Речевой портрет студента, обучающегося по специальности

«Гостиничный сервис», имеет пеструю социокультурную почву. Тюменская область - и сельскохозяйственный регион и промышленный, следовательно, студенчество представлено и городским и сельским населением.

Исследование, проведенное среди студентов, показало, что среду студенчества составляют представители городского населения (65%), меньшую часть студентов составляют жители сельской местности (35%). Студенты являются выходцами из разных культурных прослоек – интеллигенции (30%), рабочих (35%), служащих (35%), что в свою очередь, находит отражение в нормативном и этическом компонентах речевого портрета. Такая социальная и языковая подоснова речевого портрета студентов составляет, на наш взгляд, достаточно благоприятную почву для становления образцового нормативного и этического компонентов речевого портрета, каким и должен быть он у этой среды.

Чтобы определить, насколько студенты чувствуют недостатки в собственной речи и, значит, готовы их устранить, мы провели анкетирование.

В результате было установлено, что студенты обозначили как самую распространенную ошибку многословие (35% студентов). Употребляющих разговорные и просторечные слова в книжных стилях набралось 29% из опрошенных. 29 % указывают как недочёт в своей речи – использование ненормативной лексики. Неуместное употребление клише и штампов – 12 %; нарушение произносительных норм составило – 18%; 6% отмечают в своей речи злоупотребление словами иноязычного происхождения

Итак, по мнению студентов, самой распространенной ошибкой является многословие, следующей по частотности – употребление разговорных и просторечных слов в несоответствующей ситуации, использование ненормативной лексики, а самыми нераспространенными ошибками в студенческой речи оказались, по их мнению, употребление фразеологизмов и слов в несвойственном им значении.

Причины возникновения ошибок респондентами отмечены следующие: влияние круга общения (76%); незнание норм литературного языка (18%), влияние места жительства (12%), влияние «домашнего языка» (12%) (по условию опроса можно называть несколько причин).

Обратим внимание, что никто из студентов не отметил как распространенные грамматические ошибки (в структуре слова и его формы, в структуре словосочетания и предложения), хотя, по мнению преподавателей, опрошенных нами на отделении НПО/СПО, именно грамматические ошибки являются наиболее распространенными в среде студентов. Из этого следует, что студенты не замечают грамматических ошибок, потому что недостаточно владеют грамматическими нормами. Однако же именно эта причина возникновения ошибок и не отмечается будущими работниками сервиса.

По мнению ряда ученых, отклонения от норм в речи студентов определяется такими факторами, как интерференция (изменения в языковой системе или речевой деятельности индивида) вследствие языковых контактов (сам процесс подобных изменений и их результат) и недостаточное владение лингвистической компетенцией: знанием норм и закономерностей функционирования языковых единиц.

Исследование показало, что социальная подоснова речевого портрета студентов достаточно пестрая. Настораживает, что студенты в качестве ведущей причины отклонений от норм в речи, указывают на влияние круга общения, практически игнорируя в качестве причины незнание норм литературного языка.

В структуре профессиональной компетенции менеджера немаловажное значение имеют профессионализм знаний, профессионализм общения и профессионализм самообразования. Названные компоненты являются базой для формирования речевого портрета, как отдельной языковой личности, так и социальной группы в целом.

В деле повышения культуры речи, на наш взгляд, ведущее место принадлежит не преподавателю, а самому студенту, который, чтобы быть компетентным специалистом, должен стремиться к правильной, грамотной речи, исключая всевозможные социальные аспекты (территориальную принадлежность, социальную группу).

Для этого необходимо воспитывать интерес к языку, формировать лингвистическую компетенцию, чтобы будущий специалист видел ошибки в собственной речи и целеустремленно работал по их устранению. Полезными, в этой связи, могут быть сведения, полученные нами, о наиболее распространённых ошибках в среде студентов. Вычленение наиболее часто встречающихся видов ошибок в речи студентов позволит целенаправленно вести работу по их предупреждению или искоренению.

© Никитина Ю.Д., Позмогова Г.В., 2013

УДК 378

Н.К. Нуриев,
д-р. пед. наук, профессор
С.Д. Старыгина,
канд. пед. наук, доцент,
Казанский национальный исследовательский технологический университет,
г. Казань, Российская Федерация

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕТРИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ДИДАКТИЧЕСКИХ СИСТЕМ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ АКАДЕМИЧЕСКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ИНЖЕНЕРОВ

В настоящее время, практически стало очевидным, что в инженерном образовании на смену «знаньевым» системам должны придти модернизированные дидактические системы развивающего обучения, т.е. парадигма образования во многом меняется, осуществляется переход из «знаньевой» модели к модели природосообразно развивающего обучения.

Современное научное знание утверждает, что сложные, открытые, нелинейные, саморазвивающиеся и самоорганизующиеся системы – это целеустремленные системы. Психика человека представляет собой именно такую целеустремленную систему. Когнитивная сфера психологического развития включает в себя все аспекты познавательного развития и развитие способностей. Ведущими детерминантами развития человека принято считать факторы: наследственность, среду, активность.

В связи со сказанным в инженерной педагогике возникли две основные взаимосвязанные проблемы:

1. Проблема разработки методологии и технологий проектирования дидактических систем нового поколения как новой среды развития инженера, отвечающих современным вызовам.

2. Проблема разработки методологии и технологий подготовки академически конкурентоспособных инженеров в системах нового поколения.

Необходимость проектирования метрико-ориентированных дидактических систем. Из результатов многолетних исследований [7] и накопленного опыта в инженерной педагогике следует, что дидактические системы нового поколения должны основываться на метрико-ориентированной методологии и соответствующих технологиях подготовки. Эта точка зрения основывается на идеи, что инженер в своей профессиональной деятельности «живет» в метрической среде. Это означает, что он творит, оценивает, прогнозирует и принимает решения, опираясь на математические (метрические) модели и численные компьютерные расчеты. Поэтому любая инженерная подготовка

(инженерная дисциплина) должна быть сама реализована в метрико-ориентированной среде развития, т.е. в его «родной» среде в специально спроектированных дидактических системах нового поколения, позволяющих реализовать природосообразное (согласно задаткам), а значит и быстрое развитие обучаемого. В этих системах должны быть в метриках оценены сложности учебных проблем, теоретического материала, заложены возможности подготовки с учетом «зоны ближайшего развития» обучающегося. Далее так же должны быть заложены возможности автоматизированного мониторинга этого развития, т.е. оценки и управления скоростями развития технического и эмоционального интеллектов, основанных на базе показателей метрических шкал.

Очевидно, в технологиях метрико-ориентированной методологии подготовки предполагается наличие «глубокой» автоматизации с использованием виртуальной среды и высоких технологий в обучении (вплоть до создания smart систем, поддергивающих учебный процесс), а также в ее рамках должны быть использованы объективные социально-значимые оценки качества подготовки инженеров.

Разумеется, из сказанного не следует, что все инженерные дисциплины необходимо огульно переделать в метрико-ориентированный формат. В инженерной педагогике есть дисциплины, которые «жестко» необходимо перевести в метрический формат, чтобы иметь возможность резко повысить качество подготовки будущих инженеров. Это дисциплины из физико-математического цикла, а также некоторые дисциплины из естественнонаучного цикла, В целом, такие дисциплины по инженерным направлениям подготовки составляют примерно восемьдесят процентов из всех требуемых усвоению по ФГОС ВПО дисциплин. Бесспорно, в гуманитарном цикле дисциплин метрико-ориентированную философию вводить нет надобности.

Конкурентоспособность инженера. Конкурентоспособность как категория объективная и на практике, как правило, оценивается работодателем, т.е. оценивается субъективно, исходя из состояния деятельностного потенциала и практически подтвержденной надежностью успехов в деятельности (устойчиво высокой частотой успехов в прошлом). Таким образом, для оценки конкурентоспособности инженера в метриках необходимо знать «историю его успехов» и оценку состояния его деятельностного потенциала на рассматриваемый момент времени. Из сказанного следует, что для формализованной метрической оценки деятельностного потенциала, конкурентоспособности инженера необходимы специально разработанные многомерные многопараметрические шкалы для их оценок. На рис. 1 приводится иерархическая структура организации сложного понятия: конкурентоспособность инженера. Следует отметить, что значения метрик, характеризующие количественно-качественное состояние таких понятий как

здоровье, темперамент и характер во времени почти не меняются, т.е. они не подвергнуты целенаправленному развитию (во многом определяются наследственностью). В то же время значения метрик, характеризующие уровни развития технического и эмоционального интеллектов, при соответствующих задатках и среде могут целенаправленно быстро развиваться и достигнуть требуемого высокого уровня.

Из результатов исследований [9, 11] так же следует, что в контексте развития, самой развиваемой (мобильной) составляющей деятельностного потенциала является технический интеллект, а эмоциональный интеллект поддается развитию в рамках дидактических систем с трудом.

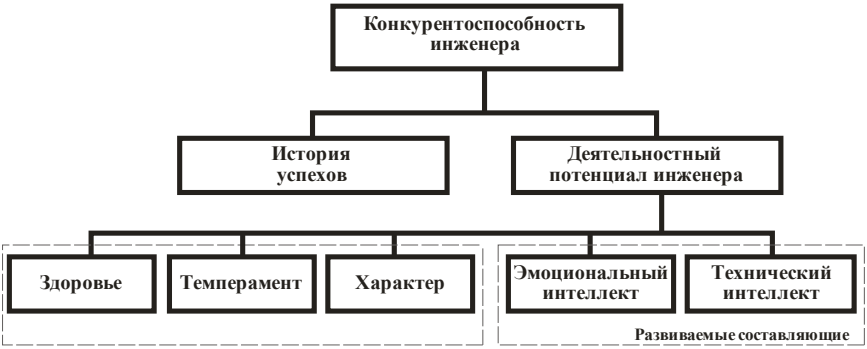


Рис. 1. Структура организации понятия:
конкурентоспособный инженер

Комплекс минимально необходимых условий для сформирования конкурентоспособного инженера. Очевидно, в рамках инновационного вуза за ограниченное время сформировать конкурентоспособного в академическом смысле инженера, способного надежно разрешать сложные проблемы и создавать в коллективе инновационный продукт само по себе является сложной задачей. В конечном счете, это можно сделать только через его природосообразное, а значит и быстрое развитие в специально организованной проблемно-ориентированной метрической среде подготовки, которая является валидной имитационной моделью его будущей производственной среды и только в том случае, если удается настроить студента на активное саморазвитие. Из сказанного следует, что для подготовки академически конкурентоспособного инженера в условиях вуза, по крайней мере, т.е. минимально необходимо решить следующие задачи:

1. Отобрать абитуриентов с необходимыми для этой профессиональной деятельности задатками.

2. Создать проблемно-ориентированную, знаньевую, реально-виртуальную, опережающую, метрико-ориентированную среду развития,

т.е. спроектировать и реализовать дидактическую систему нового типа в реально-виртуальном пространстве, способную обеспечить управляемое быстрое целенаправленное развитие. Причем, эту дидактическую систему необходимо построить на базе фундаментальных результатов, прилученных из системного анализа и исследований операций деятельности инженера. При этом, очевидно, чтобы проектируемая дидактическая система была «опережающего типа», необходимо, чтобы она опиралась на прогностическую модель развития инженерии в «будущем».

3. В рамках дидактической системы разработать технологию быстрого развития студента через «зоны ближайшего развития» и становления его конкурентоспособным инженером в академическом смысле.

4. Опираясь на индивидуальные особенности, стимулировать активную деятельность (индивидуальную и в кооперации) обучающегося всеми методами и средствами педагогического воздействия для решения учебных проблем на фоне интенсивного приобретения им знаний.

Соблюдение этих четырех минимально необходимых требований в комплексе в основном обеспечит условие для оптимального природосообразного развития будущего конкурентоспособного инженера в определенном направлении инженерной деятельности.

Проектирование дидактических систем нового поколения, т.е. природосообразно развивающего обучения. Как было уже отмечено, что одним из главных условий для достижения цели, т.е. подготовки конкурентоспособных инженеров является наличие специально организованной проблемно-ориентированной метрической среды обучения (дидактической системы), которая является валидной имитационной моделью его будущей производственной среды. Из сказанного следует, что необходимо провести системный анализ и исследований операций деятельности инженера, чтобы конкретно ответить на следующие основные вопросы. 1. Какими профессионально значимыми способностями (личностными технологиями) должен обладать инженер, чтобы успешно разрешать поток профессиональных проблем. 2. Как оценить в метриках уровни развития профессионально значимых способностей. 3. При каких условиях в среде способности быстро развиваются. 4. Какую роль при разрешении проблем играют усвоенные (интериоризованные) знания. 5. Как оценить в метриках глубину усвоенных знаний. 6. Как оценить в метриках сложность профессиональных проблем. 7. Какой минимальный комплекс параметров и их метрик может охарактеризовать уровень развития технического интеллекта инженера. 8. Какой минимальный комплекс параметров и их метрик может охарактеризовать уровень развития эмоционального интеллекта инженера. 9. Какими параметрами и значениями метрик можно охарактеризовать компетентность, деятельностный потенциал, конкурентоспособность инженера. 10. Каким

набором, компетенций и какого качества должен обладать инженер для успешной работы в определенном направлении деятельности.

Из проведенного системного анализа были найдены ответы на ряд перечисленных вопросов.

1. Установлено, что (независимо от вида деятельности) для успешной инженерной деятельности (решения профессиональных проблем) необходимо достижение определенного уровня развития проектно-конструктивных или АВС способностей, где А-формализационные, В-конструктивные, С- исполнительские способности.

Комментарий. В работах [3, 4] способности трактуются как личные способы (личностные технологии) организации, ведения и получения результатов в деятельности, которые в этой деятельности проявляются как умения на фоне наличных знаний.

2. Установлено (статистически не опровергнуто), что каждый инженер имеет устойчивую организацию доминирования АВС способностей (интеллектуальную ориентацию), согласно которой всех инженеров условно можно классифицировать на формализаторов, конструктивистов и исполнителей (реализаторов).

3. Установлено, что повышение уровней развития АВС способностей происходит только в проблемной среде на фоне (в контексте) приобретения знаний и по правилам подготовки через «зоны ближайшего развития»

Комментарий. Закономерности в исследованиях трактовались как законы, которые происходят, как правило, в реальности всегда с близкой к единице вероятностью.

4. Установлено, что каждая профессиональная проблема для инженера имеет свою объективную сложность SA-формализации, SB-консруирования решения и SC-реализации (исполнения) решения.

Комментарий. На практике каждый инженер, сложность проблемы воспринимает субъективно, т.е. как трудность в зависимости от уровней развития АВС способностей. Поэтому в работах [6, 10] приводятся техника для объективной оценки сложности проблемы. Суть этой техники сводится к тому, чтобы сложность проблемы оценить исходя из производительности труда эксперта, которую он может продемонстрировать при решении рассматриваемой проблемы.

5. Установлено, что глубину усвоенных знаний инженера можно оценить по значениям показателей полноты (параметр POL) и целостности (параметр CHL) усвоенных им знаний. Где параметр POL характеризует меру наличия знаний фактографического типа, т.е. меру знания фактов, определений, понятий. Параметр CHL характеризует меру наличия знаний методологического типа, т.е. меру знания способов, методов, процессов, технологий, связей между понятиями, моделей организации и ведения деятельности.

6. Установлено, т.е. статистически не опровергнуто, что между уровнями развития АВС способностей и глубиной усвоенных знаний существует почти линейная корреляционная связь (коэффициент корреляции в среднем равен 0,87).

7. Установлено, что уровень развития технического интеллекта инженера можно оценить, исходя из значений совокупности параметров <A, B, C, POL,CHL>.

Комментарий. С точки зрения деятельности, технический интеллект рассматривается как индивидуальное инструментальное средство инженера, предназначенное для гарантированного разрешения профессиональных проблем до определенной сложности. Высокий уровень развития технического интеллекта в определенной области деятельности является гарантией того, что инженер с высокой надежностью разрешит сложную (соответствующую его развитию) проблему, а это на практике означает компетентность инженера. Разумеется, что эти пять параметров являются минимально необходимыми параметрами (параметрами порядка в синергетике [7]), характеризующими на сколько качественно инженер владеет компетенцией.

8. Установлено, т.е. статистически не опровергнуто, что состояние компетентности инженера неустойчиво и зависит от темпа развития среды во времени.

9. Установлено (статистически не опровергнуто) с высокой вероятностью, что для разрешения инженером (с уровнем развития АВС способностей со значениями равными A=a, B=b, C=c) проблемы сложности <SA=Sa, SB=Sb, SC=Sc> необходимо, чтобы выполнялось условие

$$\{a \geq Sa, \quad b \geq Sb, \quad c \geq Sc\}$$

Комментарий. Трактуется так: для разрешения проблемы (с высокой надежностью) уровень развития технического интеллекта инженера должен быть, по крайней мере выше сложности проблемы.

10. Установлено [11], что при коллективной деятельности особое значение приобретает эмоциональная компетентность, т. е. высокий уровень развития эмоционального интеллекта. Также установлено, что эмоциональный интеллект в основном является объектом саморазвития.

Комментарий. Очевидно, что ни один нормальный инженер на показ (в метриках) не будет демонстрировать формат и уровень развития своего эмоционального интеллекта, Эта во многом является тайной, даже для самого инженера. Для успешной коллективной деятельности, инженер для сравнения должен знать, как свой метрический образ эмоционального интеллекта, так и образ абстрактного «эталонного» успешного инженера в рассматриваемой области деятельности.

Эскизный проект дидактической системы природосообразно развивающего обучения. Как было уже отмечено, дидактическая система

нового поколения должна иметь «мощную» развивающую до smart систем [5, 8] виртуальную составляющую (Web-приложение). В этой системе должны быть задействованы все последние достижения дистанционных технологий. Для достижения цели – подготовки конкурентоспособных в академическом смысле инженеров, преподаватель и студенты должны интенсивно работать в реально-виртуальной среде, создаваемой в рамках этой дидактической системы. На рис. 2 приводится структура организации и функциональная модель класса дидактических систем природосообразно - развивающего обучения [1, 2, 12], т.е. дидактических систем нового поколения.

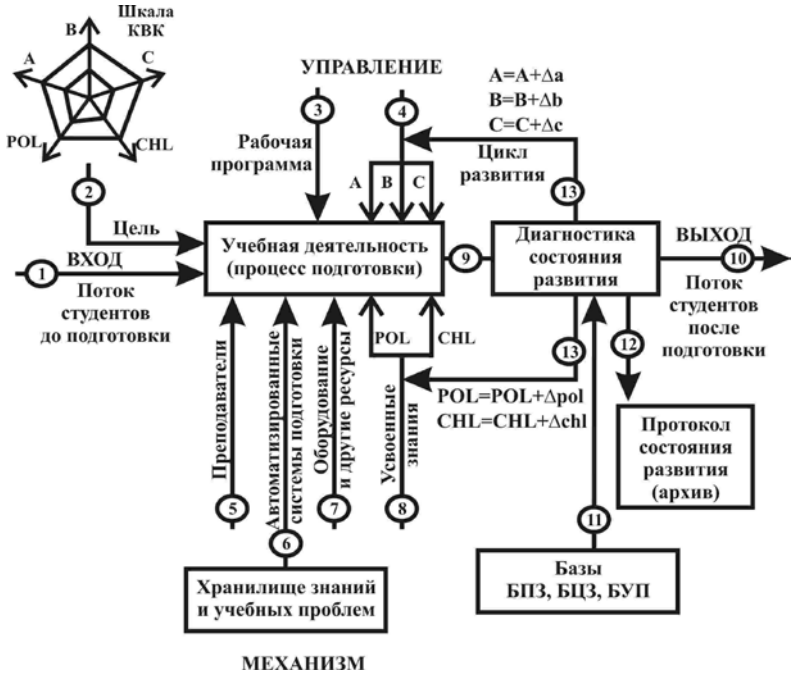


Рис. 2. Эскизный проект дидактической системы нового поколения

Дидактическая система функционирует следующим образом: входной поток (1) студентов согласно цели (2) под определенным управлением (3), (4) и с помощью механизма функционирования (5), (6), (7), (8) преобразуется в выходной поток (10). Развитие происходит по спирали (циклы развития (13)) и по достижению требуемого качества на шкале качества владения компетенцией - КВК (2) подготовка завершается. В целом, эффективность подготовки (ЭП) функционально (Ф) зависит от качества входного потока (КВП), качества управления (КУ) и механизма

(КМ) функционирующей дидактической системы. В этих обозначениях показатель эффективности можно записать так

ЭП=Ф(КВП, КУ, КМ).

Принципиальная блок-схема структуры организации smart Web-оболочки образовательной системы приводится на рис.3.

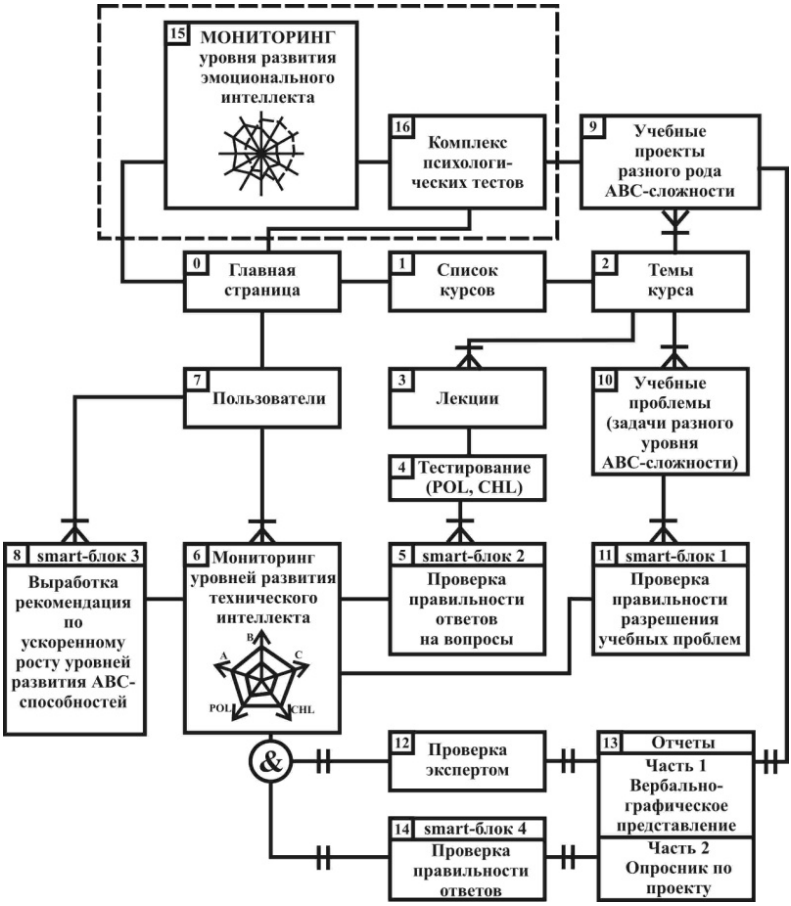


Рис. 3. Принципиальная блок-схема
структуры организации smart Web-оболочки образовательной системы

Разумеется, Web-приложение дидактической системы может быть построено разного уровня «разумности», например, в конкретном проекте smart-блоки 3, 4 могут в приложении дидактической системы не

присутствовать. Разумеется, на базе этой принципиальной схемы могут быть построены также несколько классов smart-учебных объектов разной сложности и назначения, начиная от smart-учебника, поддерживающего отдельную инженерную дисциплину до smart-системы, которая поддерживает целое направление подготовки.

Один из вариантов разработанного программного обеспечения реализовано на языке RUBY с использованием FRAMEWORK RUBY ON RAILS.

Демонстрационный прототип программного продукта развернут в сети интернет по адресу https://abc-go.com.

Список литературы:

1. Нуриев, Н.К. Двухуровневая образовательная система: благо или вред? / Н.К. Нуриев Л.Н. Журбенко, С.Д. Старыгина // Высшее образование в России. – 2008. – №2. – С. 83 – 91.
2. Нуриев, Н.К. Дидактические системы нового поколения / Н.К. Нуриев Л.Н. Журбенко, С.Д. Старыгина // Высшее образование в России. – 2010. – №8-9. – С.128-137.
3. Нуриев, Н.К. Инварианты подготовки конкурентоспособных специалистов / Н.К.Нуриев, В.Г.Иванов // Высшее образование в России. – 2005. – №5. – С. 53 – 56.
4. Нуриев, Н.К. Методология проектирования дидактических систем нового поколения / Н.К.Нуриев, Л.Н.Журбенко, Старыгина С.Д. и др. – Казань, Центр инновационных технологий, 2009. – 456 с.
5. Нуриев, Н.К. Оценка уровня конкурентоспособности специалиста / Н.К. Нуриев // Высшее образование в России. – 2005. – №12. – С. 109 – 113.
6. Нуриев, Н.К. Проектирование smart –системы для поддержки обучения «двойной диплом» / Н.К. Нуриев, С.Д. Старыгина // Вестник Казанского государственного технологического университета. – 2012. - №19. – С.253-257.
7. Нуриев, Н.К. Проектирование web – психодидактических систем / Н.К. Нуриев Л.Н. Журбенко, С.Д. Старыгина // Educational Technology & Society – 2007 (http://ifets.ieee.org/russian/periodical/journal.html) - V.10. - №3. - 23 с.
8. Нуриев, Н.К. Проектирование программного обеспечения природосообразно-развивающего обучения / Н.К.Нуриев, С.Д.Старыгина, Т.Т. Туркиниджрес // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №4; URL: http://www.science-education.ru/104-6703 (дата обращения: 18.07.2012).
9. Нуриев, Н.К. Системный анализ и исследование операций интеллектуальной деятельности в контексте проектирования дидактических систем нового поколения / Н.К.Нуриев, А.М.Галимов, С.Д.Старыгина //

Educational Technology & Society – 2010 (http://ifets.ieee.org/russian/periodical/journal.html) - V.13. - N 4. – С. 268-299 с.

10. Нуриев, Н.К. Технология подготовки инженера в метрическом компетентностном формате в реально-виртуальной среде развития / Н.К. Нуриев, С.Д. Старыгина, Е.А. Печеный, А.А. Гайфутдинов // Educational Technology & Society – 2012 (http://ifets.ieee.org/russian/periodical/journal.html) - V.15. - N 4. – С. 569-590 с.

11. Нуриев, Н.К. Цифровая модель деятельностного потенциала инженера / Н.К. Нуриев, С.Д. Старыгина // Альма-Матер – 2011. - № 10. – С. 49-55.

12. Нуриев, Н.К. Эскизный проект дидактической системы природосообразно развивающего обучения / Н.К. Нуриев, С.Д. Старыгина // Альма-Матер – 2013. - № 3. – С.51-55.

© Нуриев Н.К., Старыгина С.Д., 2013

УДК 320

И.Ю. Пяткова,
аспирантка кафедры германские языки
НОУ ВПО «Международный институт рынка»,
г. Самара, Российская Федерация

ГРАММАТИЧЕСКАЯ НОРМА КАТЕГОРИИ ЗАЛОГА В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ В ДИАХРОНИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Целью настоящей статьи является описание изменений, произошедших в категории залога английского языка в период с конца XIX и до конца XX в.в. Объектом изучения послужила грамматическая норма категории залога английского языка на двух исторических срезах, предметом – характер ее изменчивости за указанный период.

Взгляды лингвистов на категорию залога в английском языке претерпели довольно значительные изменения. Для того чтобы их продемонстрировать, остановимся на трактовках этой категории в конце XIX и в конце XX в.в.

Во второй половине XIX века в лингвистике сложилось устойчивое мнение о существовании категории залога в английском языке. На этот факт однозначно указывают различные грамматики, принадлежащие к указанному периоду. Ср.:

Voice is that form of the transitive verb which shows whether the subject act or is acted upon.

[2, с. 91]

Voice is the Active or Passive expression of a Transitive verb.

[4, с. 56]

Voice is the form of a verb by means of which we show whether the subject of a sentence stands for a doer, or for the object of the action spoken of by the verb.

[4, с. 44]

Единство мнений наблюдается и по поводу образующих категорию залога грамматических значений: называется, как правило, два основных залоговых значения – активное и пассивное, которые категоризируют действительность по признаку «субъект оказывает действие» / «субъект испытывает действие»:

The Active Voice represents the subject as acting upon the object … The Passive Voice represents the object as acted upon the subject.

[5, с. 57]

Некоторые лингвисты отмечают существование и других залоговых значений, в частности, значение среднего залога (Middle Voice):

The Middle Voice is that form of a transitive verb, which implies neither the doing an act by an agent, nor the suffering of an act by an object, but a meaning between the two.

[5, с. 57]

Не вызывает больших разногласий и маркированная форма категории залога, а именно, форма пассивного залога. В соответствии с анализируемыми источниками, она представляет собой конструкцию, состоящую из глагола to be, выступающего здесь в качестве вспомогательного, и причастия второго основного глагола.

В области прескрипций категории залога употребление пассива однозначно связывается с переходностью глагола. В грамматиках единодушно отмечается, что пассивная форма возможна только у переходных глаголов. Ср.:

Any sentence, having for its predicate a transitive verb, may be transformed by changing the active to passive voice.

[2, с. 91]

Intransitive Verbs have no Passive Voice.

[5, с. 58]

It is clear that only transitive verbs can properly be used in the passive voice.

[4, с. 44]

Следует, вместе с тем, отметить, что в грамматиках делается оговорка, что в некоторых случаях пассив возможен и у непереходных глаголов, однако эти случаи представлены либо как архаичные формы перфекта (*He is gone = He has gone*) [5, с. 58], либо как немногочисленные устойчивые выражения (*Babylon is fallen*) [2, с. 93]. Очевидно, что на статус нормы в такой трактовке они претендовать не могут.

Правила употребления активного и пассивного залога выражены в анализируемых грамматиках достаточно кратко. Пассивный залог рекомендуется использовать в случаях: а) когда агенс неизвестен, б) когда есть необходимость скрыть агенс, в) когда необходимо сделать акцент на событии, г) когда действует структурный фактор и использование активной формы нарушит целостность предложения (как, например, в предложении, в котором три различных агенса: *The ore was mined, shipped to England, and smelted in less than six months)* [2, с. 92]. Активный залог используется, когда необходимо сделать акцент на агенс, как, например, в следующем примере: *Moses conductd the Israelites out of Egypt* [2, с. 92].

Форма прескрипций в грамматиках изучаемого периода предельно категорична. В следующих примерах правила сформулированы однозначно, иных трактовок не допускается:

Intransitive Verbs have no Passive Voice.

[5, с. 58]

Обратимся к трактовке категории залога в английском языке, представленной в грамматиках конца XX века.

Наличие категории залога, как показывает анализ современных грамматик, нигде напрямую не утверждается. По-видимому, это связано с распространившимся в период структурализма мнением о том, что семантика залога в английском языке статусом категории не обладает, а выражается при помощи синтаксических конструкций с грамматическим значением залоговости. Описание залоговых значений начинается с описания пассива, затем упоминается, что пассив в английском языке противопоставлен активу; указаний на обобщающее понятие актива и пассива, а именно, понятие залога грамматики не содержат. Например:

The passive often occurs in a sentence which could be converted into one containing an active transitive verb + object.

[1, с. 226]

Аналогично:

The term Passive is used to describe the type of verb phrase … or the type of clause … The opposite of passive is active.

[3, с. 237]

Для маркировки пассива используются конструкции *to be + Past Participle* либо *to get + Past Participle*, причем последняя рекомендуется только для использования в разговорном, неофициальном стиле [3, с. 239] или для выражения результата действия [1, с. 227].

В анализируемых грамматиках, так же, как в грамматиках предыдущего периода, отмечаются случаи невозможности использования пассива, однако это не связывается напрямую с переходным или непереходным характером глагола, как это имело место столетие назад. Ограничения в употреблении пассива касаются, в трактовке современных

лингвистов, определенных глаголов, которые, скорее, в силу своей семантики, а не грамматической природы, не способны образовывать пассивные формы:

A number of verbs … do not have a passive. They include "have" and "hold".

[3, с. 238]

В грамматиках указываются иные ограничения в использовании пассива; они не фиксировались в грамматиках предыдущего периода. Так, отмечается, что пассивные формы невозможны у видовых форм Perfect Continuous [6, с. 114].

Детальное освещение получают особенности функционирования пассивных форм в английском языке. Прескрипции по их использованию содержат как те, которые отмечались в грамматиках предыдущего периода, так и целый ряд до этого не упоминавшихся. Функции пассивных конструкций современным лингвистам видятся в следующем: показать, что агенс неизвестен либо неважен для повествования; что автор высказывания заинтересован в событии, а не субъекте этого события; что автор высказывания желает скрыть субъекта действия; что автор желает снять с себя ответственность за происходящее событие [6, с. 117]. Кроме того, приводятся типы текстов, в которых использование пассивных конструкций особенно необходимо – это официальные сообщения (*Fees must be paid in advance*), научные тексты (*The liquid is heated to a temperature of 60ºC*), описания технологии процессов (*The beans are separated from the shells and then they are put into sacks*), доклады (*Food must be found for refugees*) [6, с. 117].

Форма выражения прескрипций в сфере залоговости в изучаемый период также несколько меняется. Она приобретает более личностный характер за счет использования активных конструкций с личным местоимением we в качестве подлежащего. Они становятся одновременно менее категоричными и допускающими варианты использования обсуждаемых форм за счет содержащихся в них обстоятельств типа *sometimes, usually* и проч.

Таким образом, изменения в области представления категории залога в английском языке шли по следующим направлениям:

- складывается иное понимание изучаемой области; залоговые значения трактуются на в рамках грамматической категории, а в рамках общей семантики залоговости с выражением на уровне синтаксических конструкций;
- упрощается структура семантической сферы залоговости; она представляется в виде двух залоговых значений – актива и пассива;
- в сферу нормы вовлекается разговорная форма выражения пассива с глаголом get;
- уточняется и детализируется сфера функционирования пассива.

Список литературы:

1. Close R.A. A reference grammar for students of English - M.: “Prosveshcheniye”, 1979. - 352p.
2. Greene S.S. Grammar of the English language. - Philadelphia: Cowperthwait & CO, 1870. – 323 p.
3. Leech G., Svartvik J. A communicative grammar of English. - London: Longman, 1975 – 389 p.
4. Mason C.P. English Grammar. - London: Pardon and Son, 1871. – 196 p.
5. Mongan R. The practical English Grammar. - London: Longman, Green, 1864. - 286 p.
6. Prodromou L. Grammar and Vocabulary for First Certificate. - London: Longman, 1999. - 319 p.

©Пяткова И.Ю., 2013

УДК 340

Г.Г. Самосудова,
ФГБОУ ВПО «Алтайская государственная академия образования имени В.М. Шукшина», г. Бийск

К ВОПРОСУ О ФОНОЛОГИЧЕСКИХ СРЕДСТВАХ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПРЕССИВНОСТИ

Звукоизобразительность – явление, которое давно привлекает внимание многих ученых в нашей стране и зарубежом, вызывая споры в лингвистической среде. Звукоподражания могут быть общеязыковыми, т.е. зафиксированными словарями и понятными всем носителям языка, и индивидуальными. Как и любые окказионализмы, индивидуальные звукоподражания должны быть образованы по законам языка. Если крик зверя или шум точно имитируется человеком при помощи какого-либо устройства, то такие звуки не входят в языковую систему. Но когда они произносятся человеком, приобретая акустические и артикуляционные качества звуков человеческой речи вообще и им, как и другим звукоподражаниям, свойственен субъективный момент – они становятся окказиональными (индивидуальными) звукоподражаниями. В грамматическом плане до конца не решен вопрос, являются ли звукоподражания словами, и к какой части речи их следует относить.

В современном английском языке часть звукоподражательных слов принадлежит звукоподражанию лишь по своей этимологии, многие из них

перешли в знаменательные части речи (глагол, существительное, прилагательное) и грамматически оформлены в соответствии с законами этой части речи.

К. стр.3… and fortunately was just in time to see it pop down a large rabbit – hole under the hedge.

Д. стр.12… и только – только успела заметит, что он юркнул в нору под изгородью.

Щ. стр.7… Сгорая от любопытства, она бросилась через лужайку вслед за Кроликом, шмыгнувшим в большую нору под изгородь, … .

З. стр.12… как Белый Кролик скрылся в большой норе под колючей изгородью.

pop(n) – short, sharp, explosive sound (A.S. Hornby).

to pop(vt) – to make a sharp, quick sound (A.S. Hornby).

юркнуть - юрким движением скрыться куда-нибудь, скользнуть (СРЯ).

шмыгнуть - проходить, удаляться быстро, незаметно (СРЯ).

скрыться – спрятаться, исчезнуть (СРЯ).

По своей этимологии глагол to pop – принадлежит к звукоподражанию, перейдя в знаменательную часть речи – глагол с послелогом down, он оформлен в соответствии с законами этой части речи. В русских переводах употреблены глаголы – юркнуть, шмыгнуть, которые по своей этимологии тоже относятся к звукоподражаниям – юрк, шмыг, позднее перешедшим в знаменательную часть речи – глагол. И хотя на первое место вышло предметное значение этих глаголов, экспрессивность не утратила своей значимости.

Сравнивая с переводом Б. Заходера, употребившего глагол – скрылся, который по своей этимологии не является звукоподражанием, мы пришли к выводу, что предложение менее экспрессивно. Это значит, что слова, являющиеся по своей этимологии звукоподражаниями, и в качестве знаменательных частей речи обладают большей экспрессивностью по сравнению с другими знаменательными словами, употребляемыми для обозначения тех же предметов объективной действительности.

Среди общеязыковых звукоподражательных слов нужно различать: звукоподражательные слова, не перешедшие в знаменательные части речи, звукоподражательные слова, перешедшие в знаменательные части речи.

Звукоподражательные слова, которые не перешли в знаменательные части речи, могут использоваться для передачи эмоций действующих лиц (радости, удивления, отвращения и т.д.). Звукоподражательные слова, не перешедшие в знаменательные части речи, служат для передачи не только различных эмоций, но и естественных звуков, возникающих при различных обстоятельствах. О приземлении упавшей в кроличью нору Алисы Кэрролл рассказывает так, как это свойственно ребенку: “thump! thump! down she came…” [12.31, с.40].

У Н. Демуровой звуковой эффект заменен описанием: «Тут раздался страшный треск» [1982, с. 15]. Но в русском языке тоже есть звукоподражания: «Бух! бух!» [А. Оленич-Гнененко, 1958, с. 26], «трах! бах!» [Б. Заходер, 1975, с. 16], «трах! бах!» [А. Щербаков, 1977, с. 8].

Семантика слова «thump» показывает, что это звукоподражание имеет узкое, конкретное денотивное значение. Конкретность денотивных отношений – это свойство многих звукоподражаний, т.к. они возникают, как звуковая реакция языка на какой-либо определенный звук в природе (в нашем примере “thump” напоминает глухой звук при падении). Благодаря этому звукоподражания способны в исключительно экономной языковой форме создавать конкретные, наглядные картины, т.е. являются эффективными актуализаторами экспрессивности. Звукоизобразительные авторские окказионализмы – это слова, которые создаются авторами в определенных стилистических целях с использованием звукоизобразительных закономерностей. Как и не звукоизобразительные окказионализмы, их отличает необычная комбинация языковых элементов, вследствие чего они приобретают некоторую непредсказуемость, которая делает их легко выделимыми в тексте, сообщает им экспрессивность, несвойственную большинству узуальных слов.

Звукоизобразительные авторские окказионализмы одновременно принадлежат двум языковым системам – звукоизобразительной (ЗИ) и окказиональной. Одним из свойств каждой из этих систем является высокая экспрессивность слов входящих в них. Двойственный характер звукоизобразительных авторских окказионализмов определяет их высочайшую экспрессивность и эмоциональность, что делает их важнейшим элементом экспрессивного стиля детской литературной сказки. Фольклорными, уходящими корнями в народное творчество, являются имена персонажей «Зазеркалья» – Tweedledum u Tweedledee. Старый английский детский стишок посвящен этим двум героям.

Tweedledum and Tweedledee
Agreed to have a battle;
For Tweedledum said Tweedledee
Had spoiled his new rattle.

Звукосимволическая лексика возникает на основе звукоподражаний и определенных национальных звуковых традиций. Но внутренняя экспрессивная значимость звука высвобождается и реализуется только в то случае, если это допускает смысл слова.

Звуковая символика наряду со звукоподражанием является эффективным средством реализации экспрессивности благодаря своему апеллятивному характеру (апелляция к слуху). Часто контекст, а не общезвуковое подражание способствует правильной эмоциональной реакции читателя при употреблении индивидуального звукоподражания.

Детской речи в силу психофизиологических особенностей развития человека в раннем онтогенезе свойственна большая по сравнению с речью взрослого человека звукоизобразительность, что проявляется в наличии большого количества в речи ребенка звукоизобразительных слов. Это нашло отражение в работах, посвященных детям. Для жанра детской сказки, из-за его особенностей, связанных с содержанием, а также из-за генетической близости детской литературной сказки жанру устной народной сказки, характерен экспрессивный стиль, важнейшим компонентом которого является звукоизобразительная лексика, что вызвало значительное превышение концентрации звукоизобразительной лексики в детской сказке по сравнению с «несказочной» литературой для взрослых.

Психофизиологический базис ЗИ-слов определяет их широкое употребление детьми на ранних стадиях онтогенеза речи. ЗИ-слова – образные, конкретные, «живые» – как нельзя лучше подходят для ребенка, соответствуют уровню его психического развития. Ведь маленькие дети не могут устанавливать условные связи. Ребенок ищет в слове образные элементы, которые помогают ему связать физическую сторону слова и свойства предмета. Широкое распространение ЗИ-слов в детской речи не могло пройти незамеченным для детских писателей, которые наращивают (часто неосознанно) их употребление в своих произведениях, в частности, в детской поэзии и сказке.

Детская литературная сказка по причине своей возрастной направленности, которая определяет ее доступность, выражающуюся, в частности, в близости ее языка детской речи, а также в связи с тем, что истоком ее является устная народная сказка, по своей экспрессивности, образности, эмоциональности а, следовательно, и по концентрации в ней экспрессивных стилистических средств (в том числе ЗИ-лексики) заметно отличается от других жанров художественной литературы и может сравниться в этом отношении лишь с поэзией. Ранее проводимые исследования по использованию экспрессивных средств в детской сказке показали, что в произведениях, принадлежащих перу различных авторов, четко прослеживается тенденция использования одних и тех же экспрессивных средств

Список литературы:

1. Carroll Lewis Alice In Wonderland. Through The Looking-Glass (and What Alice found There). – Wordsworth Classics, 1995.
2. Кэрролл Льюис. Алиса в Стране чудес. Зазеркалье / Пер. с англ. А.А. Щербакова. Киплинг Р. Сказки /Пер с англ. К. Чуковского. Маугли: Повесть / Пер. с англ. Н. Дарузес. Уайльд О. Сказки / Пер. с англ. / Ил. Э. Назарова. – М.: Правда, 1989.
3. Кэрролл Л. Алиса в Стране чудес /Пер. с англ. А. Оленича-Гнененко. – М.: Детгиз, 1958.

4. Кэрролл Льюис. Алиса в Стране чудес: Сказка. / В переск. Б. Заходера. Художн. А. Кошкин; Оформл. О.П.Богомоловой. – М.: Дет. литература, 1995.

5. Кэрролл Льюис. Алиса в Стране чудес. Сквозь зеркало и что там увидела Алиса / Пер. с англ. Н. Демуровой. Стихи в перев. С. Маршака, Д. Орловской, О. Седаковой. – М.: Наука, 1991.

©Самосудова Г.Г., 2013

УДК 350

В.И. Стародумова,
ассистент кафедры русского языка и литературы,
Дальневосточный Федеральный университет,
г. Владивосток, Российская Федерация

ЦИКЛООБРАЗУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОГО КОНТИНУУМА В ЛИРИЧЕСКОМ ЦИКЛЕ «ВЕЧНЫЙ ПОСТ» А. БАШЛАЧЁВА

Характер условности времени и пространства в рассматриваемом цикле зависит от его лирического рода, эта условность максимальна. Но мы можем проследить пространственно-временной континуум, исходя из воспроизведения предметного мира в цикле Башлачёвым, и выстроить определённую систему реального и идеального мира цикла.

На протяжении цикла категория времени, в основном, абстрактна, периодически она приобретает конкретные обозначения. Характерно, что действие происходит в большинстве случаев зимой и весной, что можно показать следующей системой.

1. Зима.
2. Весна, апрель.
3. Зима.
4. Весна.
5. Весна. Но путь лирического героя начинается с осени.
6. Вневременное.
7. Зима. В конце – весна.
8. Вневременное.
9. Протяжённость от осени до весны.

В такой временной схеме можно выделить особую привязанность Башлачёва к двум временам года: зима и весна. Реалии этих времен года связаны в первую очередь с рождением и воскресением Христа. И мы можем говорить о крепкой связи лирического времени с сюжетом цикла.

Для лирики характерно взаимодействие временных планов, и в «Вечном посте» перекликаются все времена: прошлое, настоящее и будущее. Кроме того, в каждой части цикла прослеживается вневременная категория, которая получается при употреблении глаголов в повелительном наклонении.

Действие «Посошка» протекает в двух временах. Реальный мир представлен настоящим временем, мир загробный как бы преломляет сознание поэта и является в будущем.

Повелительное наклонение как определяющая форма высказывания лирического героя указывает на вневременной характер «земной» части «Посошка»: *налей, отпевайте, пусть вьёт*. Однако со второй половины второй строфы вневременной характер уступает место настоящему времени.

Переход лирического героя в загробный мир сопровождается настоящим временем, но так только действие окончательно переносится в тот мир, время изменяется на будущее.

Монолог лирического героя, обращённый к часовому, относится к настоящему времени. Но по окончании монолога, когда действие возвращается к часовому, автор вновь переводит его в будущее.

Завершающая строфа вновь возвращается во вневременное, о чём свидетельствуют глаголы в повелительном наклонении: *зашивай, наливай, пусть кроит, вьёт да плетёт*.

В следующем произведении время также представлено в двух категориях. В первой же строфе они встречаются как зачин к дальнейшему действию. Пролог ко «Все от винта!» показан в настоящем времени: *Рука на плече. Печать на крыле. / В казарме проблем – банный день. Промокла тетрадь. / Я **знаю**, зачем иду по земле*. Последняя же строка первой строфы побуждает к будущему: *Мне **будет** легко улетать*.

Далее продолжается настоящее время, пока на арену действия не выходит весна в образе *лечащего врача*. Здесь преобладает будущее время. Ближе к концу стихотворения, также как и в «Посошке», всякое время прекращается, чем обусловлено употребление глаголов в повелительном наклонении: *лови, пойми, лежи и смотри, не плачь, не жалей*.

«Сядем рядом» начинается с будущего времени: ***Сядем** рядом, **ляжем** ближе / Да **прижмёмся** белыми заплатами к дырявому мешку*. Переход в настоящее осуществляется при переходе к образу поэта в пятой строфе: *Тот, кто **рубит** сам дорогу, / Не кузнец, не плотник ты, да всё одно – поэт*.

Далее идёт тонкое переплетение будущего времени с вневременной категорией: *растяни, разреши, погладишь, глянь, иди*. Но финал в данном случает представлен в настоящем времени.

В «Когда мы вместе» употребляется, в основном, настоящее время, однако Башлачёв часто делает отступы в будущее или прошедшее время. Начало описательно: *Добрым полем, синим лугом, / Всё опушкою да кругом.*

За описанием следует сложная конструкция со вневременной категорией и прошедшим временем:

*И **будь**, что будет.*
__Забудь__, что будет, отродясь
*Я воли **не давал** ручьям.*

Рефреном дважды с этом стихотворении звучат строки в настоящем времени: *Когда мы вместе – нам не страшно умирать.* / *Когда мы врозь – мне страшно жить*. Следует отметить здесь и временное повторяющееся союзное слово «когда».

Мотив памяти обязывает автора обратиться к прошедшему времени: *Целовало меня Лихо*. И далее вновь открывается вневременная категория: *намотай, зазвени, приглядись*.

И вновь происходит смешение времён.

Всё, что происходит на данном отрезке циклового времени, будет длиться, *пока не грянул Гром*.

К финалу стихотворения будущее время переходит в настоящее: *Мой крест – знак действия, чтоб голову сложить / За то, что рано умирать*.

Первая половина «Вечного поста» построена на перекличке будущего времени со вневременной категорией: *засучи, подари, пойду, подари, отнесу*. Во второй части при конкретном описании появляются настоящее и прошедшее времена: *плачет, присело, правит, искали, писали*.

Вневременная категория, сливающаяся с будущим временем, отмечена вновь при появлении мотива грома: *Покуда не грянет Гром*.

Изменённые библеизмы сопровождаются вневременной категорией:

***Пусть пребудет** всякому по нутру.*
*Да **воздастся** каждому по стыду.*

И далее обращение к Господу продолжается в этой же категории, но с переходом к настоящему времени:

*Господи, **смотри**! **Видишь**? На заре*
*Дочь твоя **ведет** к роднику быка.*

Финал «Вечного поста» автор сопровождает настоящим временем, обрывая мотив грома. Лирический герой дожидается грома: *Мы празднуем первый Гром!*

Следующее стихотворение начинается с уже знакомой нам временной структуры: прошедшее – память, будущее – пророчество, настоящее – осмысление прошлого, вневременное – переход к вечным ценностям.

Финал «Всё будет хорошо» представлен вневременной категорией: *Ты только не спеши*.

В «Имени Имён» настоящим временем обозначены реалии земного мира: *Так чего ж мы, смешав языки, **мутим** воду в речах?; Лихом в омут*

глядит *битый век на мечах.* В то время как при упоминании героев Евангелия автор использует будущее время: *Имя Имён / в первом вопле* ***признаешь ли*** *ты, повитуха?; Небо в поклон / До земли* ***обратим*** *тебе, юная девица Маша!; Вместо икон /* ***станут*** *Страшным судом – по себе – нас* ***судить*** *зеркала*; *Имя Имён прозвенит золотыми ключами*.

Автор обозначает время длиною в век: *Век да не вечер, / хотя Лихом в омут глядит битый век на мечах*.

В конце стихотворения Башлачёв возвращается ко вневременной категории в обращении: *Так сходил бы ты по воду, мил человек.*

«На жизнь поэтов», в основном, протекает в настоящем времени. Тем не менее многие аксиомы автор выводит во вневременной категории: ***Пусть верит*** *перу жизнь, как истина в черновике;* ***Не верьте*** *концу. Но* ***не ждите*** *иного расклада*.

Будущее время сопряжено с мотивом пророчества: *Вот тогда и* ***поймем****, что цветы им, конечно, к лицу*; *Неважно, когда семь кругов беспокойного лада /* ***Позволят идти****, наконец, не касаясь земли*.

Настоящее время завершает стихотворение как утверждение обязательного исхода бытия поэта: *Поэты идут. И уходят от нас на восьмой.*

И наконец, в итоговой части цикла, где мотив памяти развёрнут на четыре строфы текста, в основном, бытует прошедшее время. Образ ветров осенних заставляет лирического героя осмыслить жизненный путь, вспомнить каждый его этап: *подметали плаху, заметали небо, закружили голову, жали – не жалели рожь*.

В последней строфе ветра осенние становятся уже не воспоминанием, а реалией настоящего, что и подтверждается временем: *Как ветра осенние* ***уносят*** *мое семя; Я* ***хочу дожить, хочу увидеть*** *время.* Но в двух последних строках присутствует отсылка к будущему, к тому времени, когда всё, к чему лежит сердце поэта, его мечты станут реальностью: *Когда мои песни станут не нужны*.

Таким образом, время в цикле, на первый взгляд, разнообразно и несколько хаотично. Но мы наметили ряд особенностей, которые в совокупности выстраивают временной континуум цикла в сложную и достаточно чёткую систему.

Воспоминания о событиях, произошедших в прошлом, обусловлены в цикле прошедшим временем, тем не менее, осмысление этих воспоминаний приходит только на сегодняшний момент, в настоящем времени. Прошедшее время соотнесено с мотивами памяти и дороги. Будущее время связано с пророческими мотивами.

Время цикла можно отнести к типу замкнутого времени, цикличному.

Пространство лирического цикла «Вечный пост» не однородно, хотя, в основном, его можно характеризовать как абстрактное. И связано оно со вневременным характером.

С начала цикла пространство делится на земное и пространство дороги к миру мёртвых. Мотив смерти актуализирует переход лирического героя из первого пространства во второе. Земное пространство, как бы обрамляющее «Посошок», рисуется в образах посошка, мешка, метели, строк и слов в начале и в образах посошка и мешка в конце стихотворения.

В момент смерти лирический герой находится между мирами. Само пространство дороги также мы трактуем как бытие между мирами, внепространственное: *Размешал и поплыл в преисподнем белье; Перевязан в венки мелкий лес вдоль реки*.

Пространство дороги реализовано в образе *последней заставы*. Образ *часового всех времён* мы рассматриваем, с одной стороны, как собирательный образ стража мира мёртвых, с другой, как собирательный образ аналогичный пушкинскому *шестикрылому серафиму*, дающему пророческий взгляд поэту. Потустороннее пространство, таким образом, остаётся недоступным лирическому герою.

Пространство в стихотворении «Все от винта!» расположено на земле, лирический герой находится в состоянии осмысления жизни перед смертью или *полётом*: *Ну что ты, смелей, нам нужно лететь! / А ну, от винта!* Реальное пространство обозначено образами *промокшей тетради* и *квадрата окна*.

В «Сядем рядом» пространство можно определить как место возле окна, где происходит разговор с *милой*. Предметный мир реализован через следующие образы: *белые заплаты, дырявый мешок, струны, звезда, ясный взгляд, окно, окна, крыши.* Лирический герой в этой части цикла находится в земном пространстве. Кроме того, важным, на наш взгляд, моментом является близость *милой*, что звучит в названии и что мы относим к особенности пространственной характеристики этого стихотворения и следующего за ним.

«Когда мы вместе» продолжает развивать через мотив любви пространственную особенность близости с девушкой. Реальное пространство наполнено образами *поля, луга, опушки, ям, ясного следа, небес, росы на липовом листе, луны.* Основное действие происходит в пространстве внутреннего мира лирического героя: *Да приглядись, да за Лихом – Лик; Когда мы вместе – все наши вести в том, что есть; Мой крест – знак действия, чтоб голову сложить.*

В центральном стихотворении цикла пространство снова дорожное, но земное, что доказывается наполнением следующими образами: *посох, сухари, Русь, матушка, пост, хлеб, златые дни, огни, Гром, влас, ветер, сваты, венчание, сердце, яблоня, кровь, причастие, клинки, петля, глухой лес, чёрный дрозд, солнце, сырой бор, вилы, крест, серпы в ребре, серебро в ведре, заря, родник, небо.* «Вечный пост» реализует пространство не только всей Руси, но и души всего русского народа. Протяжённость пути сопровождают глаголы *пойду смотреть* (2р.), *отнесу* (2р.), *встретят*.

В стихотворении «Всё будет хорошо» пространство отражено в образах: *белый снег в крови, ветер за спиной, место святое, крест*. Слегка намечено пространство дороги: *прими и донеси*. Кроме того вновь намечается пространство рядом с милой: *Ты только будь со мной*.

Пространство «Имени Имён» обозначено Россией: *Велика ты, Россия, да наступать некуда*. Волхвы ищут Христа в России, но не могут его найти. Пространство России описывается следующими образами: *вроде ни зги, небо синее, звезда, сено в стогу, вольный ветер, красные угли, кровь на снегу, январское лукошко, печь, пожар-самовар, каша, белый пуховый платок, девица Маша, колокола, купола, золотая горящая шапка, корыто, зеркала, сито времен, боль, былинка, истина, ива да клён, красно солнышко, песочек, живая душа, слепые грачи, тёплая пашня, потекло по усам, золотые ключи, вода, мил человек.* Пространство здесь вплотную связано с главным образом – Именем Имён, так как именно его ищут волхвы и лирический герой в реальном пространстве России.

«На жизнь поэтов» открывает лирическое пространство восьми кругов беспокойного лада и мира. Пространство пути, измеряемое *метрами* и *рублями* при жизни поэта, в будущем определяется как путь святого: *семь кругов беспокойного лада / Позволят идти, наконец, не касаясь земли*; *Поэты идут. И уходят от нас на восьмой*. В этой части цикла пространство разделяется на жизненное земное и пространство после смерти, о котором можно судить только по словам лирического героя, утверждающего посмертную святость поэта, т.е. второе пространство только предполагается.

Итоговое произведение завершает пространство цикла. Здесь можно увидеть ситуацию слияния реального пространства с пространством внутренним: воспоминание о реальном жизненном пути, сопровождаемом *ветрами осенними*, и пути развития души поэта. Первое заполнено образами *плахи, солнца, неба, облаков, хлеба, молока, выживания, жизни, ржи, семени*. Второе же находится в иной реальности и наполняется со- и противопоставлениями *хотел я жить – да умирал*; *ещё не выпек хлеба – на губах не сохла капля молока*; *сумел бы выжить – если б не было работы жить*; *неважно, отчего помрёшь – важнее, для чего родился*. В финале время и пространство соединяются: *Я хочу дожить, хочу увидеть время, / Когда эти песни станут не нужны*.

Итак, до кульминационной части цикла, когда лирический герой проходит путь до прозрения, время наиболее конкретное: только зима или весна. Далее время начинает меняться, автор вводит во временной континуум осень, которая является символом грядущей старости или смерти. Также во второй половине цикла расположены два стихотворения вневременного характера, что может служить символом дальнейшего развития лирического героя, всё более отрывающегося от земного мира и всё более устремляющего к вечности.

В центральной и последней частях действие начинается осенью (*Хлебом с болью встретят златые дни; Как ветра осенние подметали плаху*) и заканчивается весной (*Мы празднуем первый Гром; Листья воскресения да с весточки – весны*). Лирический герой в первом случае проходит путь по Руси с осени по весну, во втором – вспоминает свой жизненный путь и как бы повторяет его в памяти. Здесь можно сделать вывод, что осень в сознании автора связана с мотивом дороги, который играет важную роль в сюжетно-композиционном строе.

Конкретное пространство «Вечного поста» занимает намного меньше места, чем абстрактное. Однако можно утверждать, что подавляющее большинство образов цикла относится к двойному пространству: реальному и внутреннему, пространству души.

В целом же пространственно-временной континуум играет значительную композиционную роль в построении цикла. Мотивы дороги, Христа, смерти, памяти и пророчества тесно связаны с лирическим временем и пространством «Вечного поста».

© Стародумова В.И., 2013

УДК 800

Ю.Н. Чуракова,
магистрантка 1 года обучения филологического факультета,
Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Российская Федерация

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В РЕЧИ В.В. ПУТИНА

В зависимости от той или иной коммуникативной ситуации В.В. Путин использует разные коммуникативные стратегии и тактики. Полагаем, что коммуникативные стратегии и тактики реализуются в политическом дискурсе В.В. Путина благодаря таким его качествам речи и речевым приёмам, как риторические вопросы и риторические восклицания, ироничность (в зависимости от ситуации), метафоричность и использование антитезы как способа реализации оппозиции «свой» – «чужой», краткость и ясность, прецедентные тексты и цитация, жаргонные слова и выражения.

Фактическим материалом для нашей работы послужили материалы СМИ: телевизионные выступления В.В. Путина: «Прямая линия», «Программное выступление», «Ответы на вопросы доверенных лиц», «Пресс-конференция Владимира Путина», «Инаугурационная речь», «Ларри

Кинг в прямом эфире» (CNN), «Разговор с Владимиром Путиным», «Новости» (ОРТ), «Новости 24» (РЕН ТВ), «Вести» («Россия 24»); интернет-ресурсы: «Сайт Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина», «Викицитатник: Владимир Владимирович Путин», «Википедия: путинизмы», «Стенографический отчет о встрече с руководителями ведущих информационных агентств стран «Группы восьми», «Президент России. Официальный сайт», «Лукморье. Путин / Список цитат», «NEWSru.com»; печатные издания: «Российская газета», «Литературная газета», «Коммерсант», «АиФ».

Риторические вопросы и риторические восклицания, как известно, применяются для усиления выразительности речи. В.В. Путин нередко использует в своих выступлениях эти приёмы: *Мы будем сопли жевать здесь годами? Мы уже сколько говорим на эту тему – с 99-го года?* [«Новости», 27.03.2006]; *На что хотел бы обратить внимание? Первое. Необходимо…* [«Сайт Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина», 06.04.2012]; *Битва за Россию продолжается. Победа будет за нами!* [ОРТ. «Новости», 23.02.2012].

Следующее качество речи В.В. Путина, на которое мы бы хотели обратить внимание, – ироничность. Президент стремится зарекомендовать себя как человека целеустремлённого, серьёзного, здравомыслящего. Политик должен уметь проявлять разные качества речи в разных коммуникативных ситуациях. Так, речь В.В. Путина порой носит иронический, в некоторых случаях – саркастичный характер: *если бы у бабушки были определенные половые признаки, она была бы дедушкой. Политика не терпит сослагательного наклонения* [Стенографический отчет о встрече с руководителями ведущих информационных агентств стран «Группы восьми», 02.06.2006]; *На нашем телевидении много насилия и того, что называется секс* [«Викицитатник: Владимир Владимирович Путин», 26.01.2004].

Известно, что политическому дискурсу свойственна оппозиция «свой» – «чужой». Об этом писали: Е.А. Баженова, С.В. Иванова, М.К. Попова и другие. Основной способ реализации оппозиции данных понятий – приём антитезы. В отличие от других политиков и от В.В. Жириновского в особенности, В.В. Путин не использует ярко выраженного противопоставления, его антитеза может таиться в подтексте: *тот, кто говорит: «Россия – для русских», знаете, трудно удержаться, чтобы не давать характеристики этим людям – это либо непорядочные люди, которые не понимают, что говорят, и тогда они просто придурки, либо провокаторы* [ОРТ. «Прямая линия», 18.12.2003], *но вопрос, конечно, в том, кого считать* ***своими. Свои****, в том числе, и граждане. Все те, кто потребляет вашу продукцию* [ОРТ. «Новости», 28.10.2011]. Известно, что лозунгом «Россия – для русских» часто оперирует в своих речах

В.В. Жириновский. Приведём другие примеры использования противопоставления в речи В.В. Путина: *если бы вы меня спросили, нужно ли это делать* ***по Чубайсу****, я вам могу сказать: нет. Делать нужно* ***по уму*** [ОРТ. «Новости», 26.12.2000]; *Это* ***лоббисты****. Они думают о* ***своих интересах****. А* ***вы*** *должны думать об* ***интересах народа*** [ОРТ. «Новости», 27.03.2006].

Важнейшими критериями хорошей и продуманной речи политика, на наш взгляд, являются лаконичность и ясность. Так, на вопрос о том, что случилось с подводной лодкой «Курск», В.В. Путин кратко ответил: *она утонула* [CNN. «Ларри Кинг в прямом эфире», 08.09.2000]. Так же прямо и ясно он отвечает Г. Грефу: *жулики вы просто* [«Сайт Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина», 14.02.2011].

В выступлениях политика важную роль играют прецедентные тексты и цитация, которые являются показателем уровня начитанности и образованности. В.В. Путин нередко цитирует известных писателей, мыслителей, общественных деятелей: *как точно выразился А.И. Солженицын, это в широком смысле «сбережение народа»* (о демографической проблеме) [«Президент России. Официальный сайт», 10.05.2006]; *и, как справедливо говорил Дмитрий Сергеевич* [Лихачёв], *«язык нации является сжатым, алгебраическим выражением всей ее культуры»* [«Президент России. Официальный сайт», 29.11.2006], *как В.И. Ленин в своё время говорил: «по форме правильно, по существу – издевательство». Такой ситуации* ***мы не должны*** *допустить* [РТР. «Разговор с Владимиром Путиным», 17.12.2011]. В.В. Путин использует прецедентные феномены: *каждый должен мотыжить, как* ***святой Франциск****, свой участок, бум-бум, ежедневно, и тогда успех будет обеспечен* [ОРТ. «Пресс-конференция Владимира Путина», 14.02.2008]; *победа будет за нами!* (Ср.: И.В. Сталин: *«Наше дело правое, враг будет разбит,* ***победа будет за нами!****»*) [ОРТ. «Новости», 23.02.2012].

Учёные пишут о том, что речь В.В. Путина строится грамотно на всех уровнях языка, стилистически продумана, также о том, что он крайне редко употребляет жаргонные слова и выражения (О.Б. Сиротинина, М.А. Кормилицына, О.Н. Паршина и другие). Мы отмечали, что В.В. Путин стремится солидаризоваться с аудиторией или собеседником, быть уважительным по отношению к ним. Однако во время разговора В.В. Путина и Ю.Ю. Шевчука, лидера рок-группы «ДДТ», ставшего притчей во языцех, Председатель Правительства не показал стремления быть уважительным по отношению к собеседнику, обратившись к известному исполнителю Ю.Ю. Шевчуку: *а как Вас зовут, извините?* [РЕН ТВ. «Новости 24», 31.05.2010], а в дальнейшем обращался к музыканту не по имени и отчеству: *Юра, это провокация*; *Юра, хочу Вам сказать…* [РЕН ТВ. «Новости 24», 31.05.2010].

В.В. Путин нередко употребляет слова с пониженной стилистической окраской и жаргонизмы: *с 1999 года рассматриваются проекты... И* ***ни хрена*** *не происходит* [ОРТ. «Новости», 28.03.2006], *все эти восемь лет я* ***пахал****, как раб на галерах* [ОРТ. «Пресс-конференция Владимира Путина», 14.02.2008], *хочу…чтобы люди наши перестали жить в этих* ***вонючих «хрущёвках»*** [«Лукоморье. Путин/Список цитат», 21.11.2007], *я этого Саакашвили* ***повешу за яйца*** [«NEWSru.com», 13.11.2008].

В заключение отметим, что речь Владимира Владимировича Путина неоднородна: в его выступлениях мы обнаружили как цитаты и ссылки на известных учёных и писателей, так и употребление жаргонных слов и выражений. Следует отметить, что В.В. Путин создал особый риторический стиль за счёт умелого использования им коммуникативных стратегий и тактик, образности, экспрессивности и ясности речи. На основании всего вышеизложенного считаем, что языковая личность В.В. Путина представляет комплекс среднелитературной и элитарной языковой личности, что является свидетельством высокого уровня речевой грамотности, поскольку такой тип языковой личности может свободно переходить от одного типа речевой культуры к другому. Надеемся, что В.В. Путин и впредь будет стремиться совершенствовать свою речевую и риторическую грамотности, поскольку речь политиков, журналистов, телеведущих, общественных деятелей распространена в СМИ и, по мнению некоторых учёных [2, с. 65], оказывает влияние на развитие русского языка в целом.

Список литературы:

1. Баженова Е.А. Имидж политика в аспекте оппозиции «свой-чужой» // Вестник Пермского университета. 2009. Вып. 3.С. 28-33.

2. Будаев Э.В. Метафора в политическом интердискурсе / Э.В. Будаев, А.П. Чудинов; Урал. гос. пед. ун-т. – Екатеринбург, 2006. С. 65-88.

3. Иванова С.В. Политический медиа-дискурс в фокусе лингвокультурологии. Политическая лингвистика. Вып. 1(24). Екатеринбург, 2008. С. 29-33.

4. Кормилицына М.А., Сиротинина О.Б. Требования к речи лиц, работающих в органах власти и СМИ. // Язык и власть: Межвуз. сб. науч. тр. Саратов, 2004. С. 12-22.

5. Паршина О.Н. Степень риторической грамотности политика как один из факторов его авторитетности. // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. тр. Саратов, 2004. С. 34-42.

6. Попова М.К. «Свой», «чужой» как параметры при описании человека в мире. Вестник ВГУ, серия: лингвистика и межкультурная коммуникация, 2008. №3. С. 331-333.

© Чуракова Ю.Н., 2013

УДК 811.111'366.573

А.О. Чурюмова,
аспирант 2 года обучения
кафедры грамматики и истории английского языка,
Институт иностранных языков,
Московский городской педагогический университет,
г. Москва, Российская Федерация

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ФОРМЫ ПАССИВНОГО ЗАЛОГА ПРОДОЛЖЕННЫХ ВРЕМЕН В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Последние исследования, проведенные лингвистами британской школы Кристианом Мэром и Марианной Хундт, Николасом Смитом [5, 7] и основанные на данных корпусов английского языка, показывают, что продолженные времена в современных вариантах британского и американского английского языка употребляются все чаще. Однако, учащение случаев употребления относится только к определенным сочетаниям, а не равномерно распределяется внутри парадигмы. Более того, в двух региональных вариантах английского языка различаются наиболее употребительные формы продолженных времен.

Формы пассивного залога стали особенно употребительны с развитием научной речи, где количество пассивных конструкций особенно велико. По данным некоторых корпусных исследований [5, 7], чаще всего в конце XIX века и на протяжении XX века пассивные конструкции встречаются именно в научной литературе, а также в публицистике. В последней, как известно, они употребляются настолько часто, что пассивные конструкции стали одной из отличительных черт публицистического стиля английского языка.

Более частое употребление форм пассивного залога продолженных времен наблюдается не во всех жанрах устных и письменных текстов. По мнению британских ученых[1, 2, 8], упомянутые формы особенно распространены в языке средств массовой информации, а также в британском английском языке. Возможно, средства массовой информации в той или иной форме способствовали распространению упомянутых форм. Пассивный залог продолженных времен первоначально имел стилистическую окраску, являясь разговорной формой. Согласно исследованиям Манчестерского корпуса английского языка, проведенным М. Хундт [4], форма пассивного залога продолженных времен была очень популярна в газетных текстах уже со второй половины XIX века. Широкая распространенность газет в Великобритании, возможно, способствовала учащению употребления указанных форм в других стилях и жанрах речи. Можно предположить, что распространенность указанных форм в газетных

текстах обусловила их распространенность в других, менее формальных жанрах, таких, как популярные телевизионные и радиопередачи.

Исследования грамматикализации продолженных времен охватывают более широкий спектр источников по сравнению с данными Ланкастерского и Фрайбургского корпусов, содержащих примеры лишь последних тридцати лет. На основе данных корпусов английского языка можно лишь констатировать, что функции пассивного залога продолженных времен с шестидесятых годов прошлого века не изменились. При этом отмечается увеличение числа контекстов, в которых употребляется указанная форма. В текстах средств массовой информации, то есть в текстах публицистического стиля, форма пассивного залога продолженных времен стала чаще употребляться с другими типами подлежащих. Как известно, пассивный участник действия в процессе указанного действия изменяет свое состояние, чего нельзя наблюдать в следующих примерах [9]:

*Extensiveinquiries**arenowbeingconducted**throughoutLondon.*

*We **are** forever **being told** about increased competition from overseas once the Single market comes into being next year.*

Принимая во внимание недавнее появление пассивного залога продолженных времен в английском языке, можно ожидать, что эта форма будет употребляться в соответствии с общими правилами употребления пассивного залога. В английском языке пассивный залог со вспомогательным глаголом *tobe*обычно выражает состояние. Иными словами, подлежащее испытывает на себе действие в какой-то момент времени, и в момент произнесения высказывания очевидно изменившееся состояние подлежащего. Такое подлежащее называется пассивным. Приведемпримерпассивногоподлежащего:

*Theman**isbitten**bythedog.*

Существует также так называемый событийный пассивный залог, когда состояние подлежащего продолжает меняться и после произнесения высказывания. В большинстве случаев пассивный залог употребляется с пассивным подлежащим, испытывающим на себе действие. Однако приведенные выше примеры говорят о включении в парадигму пассивного залога подлежащих, которые по смыслу не являются пассивными. Кроме того, корпусные исследования показывают, что формы пассивного залога продолженных времен все чаще употребляются с глаголами передачи информации. Включение событийных подлежащих в парадигму пассивного залога продолженных времен в шестидесятые и девяностые года прошлого века свидетельствует о расширении сферы употребления указанных времен. В соответствии с теорией грамматикализации Элизабет Трауготт и Пола Хоппера [3], данный факт говорит о продолжении грамматикализации.

Согласно исследованиям Ланкастерского и Фрайбургского корпусов, форма пассивного залога продолженных времен все чаще

употребляется с глаголами передачи информации. Наблюдаетсяпохожееразвитиеупотребленияформыактивногозалогапродолженныхвремен [9]:

*We **are** forever **being told about** increased competition from overseas once the Single market comes into being next year.*

Подобные примеры с указанными глаголами могут говорить о расширении парадигмы продолженных времен, то есть о продолжении грамматикализации.

Данные особенности употребления продолженных времен в текстах публицистического стиля, где изменения контекстов употребления превышают статистическую погрешность, подтверждает предположение о том, что средства массовой информации играют ведущую роль в распространении новых случаев употребления продолженных времен.

Говоря об инновациях в употреблении тех или иных форм, необходимо упомянуть, что чаще всего они находят выражение в американском английском языке. Что касается формы пассивного залога продолженных времен, исследования корпусов английского языка показывают, что указанная форма в американском английском языке не применяется так широко, как в британском английском языке. В американском английском языке отдается предпочтение менее формальным формам передачи значения пассивного залога – в частности, с глаголом *get*.

Одним из факторов, ограничивающих употребление пассивного залога вообще в американском английском языке, является предпочтение активных форм глаголов в письменной речи. Различные пособия для авторов нехудожественных текстов говорят о необходимости избегать, где это только возможно, форм пассивного залога из соображений ясности и выразительности стиля. Некоторыми лингвистами, к примеру, Двайтом Болингером [2], отмечается другая причина замены форм пассивного залога авторами, пишущими на американском английском языке. Существует мнение о том, что при использовании пассивного залога автор намеренно делает ставку на неясность фразы в пассивном залоге с целью манипуляции мнением читателя. В соответствии с данными соображениями многие американские авторы текстов нехудожественного стиля отказываются от форм пассивного залога.

Согласно исследованиям Ланкастерского и Фрайбургского корпусов английского языка [5, 7], употребление форм пассивного залога продолженных времен в британском английском языке учащается. Данные формы особенно часто употребляются в настоящем времени, и значительно увеличение числа случаев употребления наблюдается именно в этом времени. Учитывая тот факт, что в британском английском языке все чаще употребляются формы пассивного залога настоящего продолженного времени и сохраняется та же частотность аналогичных форм прошедшего времени, можно говорить об учащении употребления продолженных времен вообще.

Форма пассивного залога продолженных времен не имеет стилистической окраски, то есть не является разговорной или формальной. Учащение употребления указанной формы наблюдается в основанных на фактах полуформальных текстах публицистического стиля, особенно в хрониках последних новостей. Распространение данной формы связано с популярностью текстов публицистического стиля в Великобритании в прошлом веке.

Таким образом, в настоящее время продолжается процесс грамматикализации продолженных времен. Подтверждением этому служит расширение употребления формы пассивного залога продолженных временв британском английском языке. Исследования корпусов показывают, что в настоящее время указанные формы употребляются с активными по значению подлежащими и глаголами передачи информации, что для пассивного залога в целом нетипично. Эти факты подтверждают, что случаи употребления продолженных времен не только становятся все более частыми, но и употребляются в других контекстах.

Список литературы:

1. Baugh A.C. A history of the English Language / A.C. Baugh, T. Cable. – London: Routeledge and Kegan Paul. – 1978.
2. Bolinger D. Language – the loaded weapon: The use and abuse of language today. – London: Longman, - 1980.
3. Hopper P. Grammaticalization / P. J. Hopper, E.C. Traugott. – Cambridge: Cambridge University Press, - 1993.
4. Hundt M. The passival and the progressive passive: A case study of layering in the English aspect and voice systems / H. Lindquist, C. Mair // Corpus approaches to grammaticalization in English. – Amsterdam: Benjamins, - 2004. – P. 79-120.
5. Mair C. Why is the progressive becoming more frequent in English? A corpus-based investigation of language change in progress / C. Mair, M. Hundt. // ZeitschriftfürAnglistik und Amerikanistik. – 1984. – 43(2). – P. 111-122.
6. Nehls D.A note on the progressive passive in English // International Review of Applpied Linguistics. – 1984. – 22(4). – P. 271-275.
7. Smith N.A corpus-based investigation of recent change in the use of the progressive in British English: PhD thesis / University of Lancaster. – 2005.
8. Smith N. Ever moving on? The progressive in recent British English / P. Peters, P Collins, A. Smith. // New frontiers of corpus research. – Amsterdam: Rodopi. – 2002. – P. 317-330.
9. Smith N. Recent change and variation in the British English use of the progressive passive. / N. Smith, P. Rayson //ICAME Journal/ - 2011. – 31. – P. 129-160

© Чурюмова А.О., 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 3
И.М. Агеева, Р.С. Камальдинов
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3
И.М. Агеева, И.Е. Назаров
ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ 6
И.М. Агеева, И.Е. Назаров
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА 9
Т.П. Агуреева, А.М. Ахметсагиров
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА МАРКЕТИНГ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА 13
И.О. Алимова, А.А. Щербинина
ИНТЕРНЕТ-БАНК И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ 17
К.А. Алямкина, С.В. Баландина
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ 23
И.Б. Ахунова, Г.А. Гук
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕСА ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК В ГОРОДЕ 26
О.А. Бакуменко
КЛАССИФИКАЦИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ 30
Н.К. Беккалиева
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 35
Е.Н. Бизяркина, А.А. Сукиасян
УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 41
Ю.В. Веселова
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА 48
А.И. Вострецов
КАЧЕСТВО УРОВНЯ ЖИЗНИ И СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН) 52
А.С. Гиленко
ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ 56

Н.В. Гузенко
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОПЕРИРОВАНИЯ ПОДВИЖНЫМ СОСТАВОМ 59
Е.М. Слуцкая, Е.Н. Егорова
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ 64
Е.А. Елисеева
РИСК В ТЕОРИИ РЕШЕНИЯ 68
Л.М. Закирянова
ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕКАМСКОГО ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ – ФИЛИАЛ ГУП «БАШАВТОТРАНС» РБ 71
Н.Ю. Зинькович
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОТКРЫТАЯ СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ 75
А.Х. Ибрагимова
ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ «ПРОИЗВОДИТЬ ИЛИ ПОКУПАТЬ» 78
О.Е. Иванова, М.А. Козлова
ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРИЗНАКОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 81
М.Б. Ионина
ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В РАМКАХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ 85
Л.Е. Каспин
ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – ПЛАТФОРМА ДЛЯ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНИРУЮЩИМИ КОМЕРЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ 88
А.Е. Кляйн, А.В. Плотников
БИЗНЕС В СЕТИ: БЫСТРЕЕ И БОЛЬШЕ 91
О.В. Кожемякина
РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАСПОРТА СМОЛЕНСКОГО РАЙОНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ 95
Е.В. Козлова
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 98
А.О. Коптелов
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕФОРМ В РОССИЙСКОМ ОБРАЗОВАНИИ 103

Л.Х. Курбанаева
СОСТАВ, ОЦЕНКА И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ
О ПОКАЗАТЕЛЯХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ
С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ
ОТЧЕТНОСТИ 107
И.А. Лемешкина, Л.А. Панкратова
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА 116
А.А. Лючев
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ
УЧЕТА НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ 119
Г.В. Мартиросян
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ 123
Ф.Р. Муравьева
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РОССИЙСКОГО РЕКЛАМНОГО
РЫНКА МЕДИА-ХОЛДИНГАМИ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ
ЧЕЛНЫ В ПРОДВИЖЕНИИ ТЕЛЕВИЗИОННОГО ПРОДУКТА 127
И.А. Мяхрюшин
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ
РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ 133
Т.В. Пархоменко
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ
ПОСТКРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ 138
Н.В. Романчук
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ВЛИЯНИЯ ПРОФСОЮЗОВ
РЕГИОНА НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РАБОТНИКОВ,
РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ГОСУДАСТВО В СОВРЕМЕННЫХ
РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ 142
В.Ф. Салийчук
ТАРИФНАЯ КВОТА КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ 146
Т.С. Самоцветова
УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА
НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 151
О.Н. Сезонова
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ИДЕЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО
ПОДХОДА В ОРГАНИЗАЦИИ 155
Л.В. Синельник
НРАВСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАК НЕОБХОДИМОЕ
УСЛОВИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ РОССИИ 159

А.В. Смёткина
СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ЗА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА 163
Т.А. Тропникова
ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА 166
Р.Г. Хабибуллин, Р.Х. Сагадиева
САНКЦИИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ПРОСРОЧКЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, МЕТОДЫ ЕЕ ПОГАШЕНИЯ И СПОСОБЫ ОТСРОЧКИ 170
Р.Г. Хабибуллин, Р.З. Хакимова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИИ 174
Г.Г. Черкасова
ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ 179
А.Д. Чернявский
МАРКС ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ БЛАГЕ 183
И.А. Шелкова
ПОСТКРИЗИСНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 192
А.Б. Штриков, Д.Б. Штрикова
СОЦИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ ASSESSMENT CENTRE 197

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ 202
Я.В. Гармышев
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕДИАЦИИ В АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 202
И.Н. Жочкина, И.В. Еряшева
ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОЦЕНКА НАСТОЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 205
А.В. Ефремов
ИЗБИРАТЕЛЬНЫЕ ПРАВА ИНОРОДЦЕВ МАРИЙСКОГО КРАЯ В XVIII ВЕКЕ (ПО МАТЕРИАЛАМ ВЫБОРОВ В УЛОЖЕННУЮ КОМИССИЮ 1767–1768 гг.) 210

Е.В. Ивонина
АНТИАЛКОГОЛЬНАЯ КАМПАНИЯ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ: БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЛИБО ПОТРЕБИТЕЛЯ 214
Я.Н. Куемжиева
О ТЕНДЕНЦИИ РАСШИРЕНИЯ В СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ СУДОВ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ КРУГА ПРАВООТНОШЕНИЙ К КОТОРЫМ ПРИМЕНЯЕТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 221
В.Н. Кузин
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ОСНОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ХЛЕБНОГО ФОНДА 229
Д.А. Леусенко
Б.А. КИСТЯКОВСКИЙ И ЗАДАЧИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ (ИНТЕГРАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА) 234
С.А. Рагозина
ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НАД СУДЕБНОЙ ВЛАСТЬЮ 247
Н. Рябушкина
ПРАВО НА ДОСТОИНСТВО ЧЕЛОВЕКА: СТ. 5 ВСЕОБЩЕЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 250
А.И. Сафронова, А.А. Рознина
НЕОБХОДИМО ЛИ ПОВЫШАТЬ ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ В РОССИИ? 253
А.А. Сукиасян
СТАНОВЛЕНИЕ АРМЯНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ ДО 1920 ГОДА 257
К.М. Трибушкова
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 263
А.Г. Хасанова, А.Х. Селезнева
ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРАВА ОБЩЕЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ 268

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ 271
В.О. Кротков
КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ РОЛИ И ЗНАЧЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА 271

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ 274
Т.А. Локтионова
СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА КАК ИСТОЧНИК
СОЦИАЛЬНОЙ ЭВФЕМИИ 274
Ю.Д. Никитина, Г.В. Позмогова
РЕЧЕВОЙ ПОРТРЕТ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ СТУДЕНТОВ
(НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ СТУДЕНТОВ ГСУП-12-9-1) 280
Н.К. Нуриев, С.Д. Старыгина
ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕТРИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ
ДИДАКТИЧЕСКИХ СИСТЕМ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ АКАДЕМИЧЕСКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ИНЖЕНЕРОВ 284
И.Ю. Пяткова
ГРАММАТИЧЕСКАЯ НОРМА КАТЕГОРИИ ЗАЛОГА
В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ В ДИАХРОНИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ 293
Г.Г. Самосудова
К ВОПРОСУ О ФОНОЛОГИЧЕСКИХ СРЕДСТВАХ
РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПРЕССИВНОСТИ 297
В.И. Стародумова
ЦИКЛООБРАЗУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННО-
ВРЕМЕННОГО КОНТИНУУМА В ЛИРИЧЕСКОМ ЦИКЛЕ
«ВЕЧНЫЙ ПОСТ» А. БАШЛАЧЁВА 301
Ю.Н. Чуракова
СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ
И ТАКТИК В РЕЧИ В.В. ПУТИНА 307
А.О. Чурюмова
РАСПРОСТРАНЕНИЕ ФОРМЫ ПАССИВНОГО ЗАЛОГА
ПРОДОЛЖЕННЫХ ВРЕМЕН В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ 311

Научное издание

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции

29-30 марта 2013 г.

Часть 3

Редактор Т.С. Малова

Лицензия на издательскую деятельность
ЛР № 021319 от 05.01.99

Подписано в печать 08.04.2013 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 18,65. Уч. изд. л. 19,66.
Тираж 100. Заказ 43. Изд. № 51.

Редакционно-издательский центр
Башкирского государственного университета
450074, РБ, г Уфа, ул. Заки Валиди, 32.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Института права
Башкирского государственного университета
450005, РБ, г. Уфа, ул. Достоевского, 131.