

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

ФГБОУ ВПО «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ -  
УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС»



*НЕДЕЛЯ НАУКИ-2013*

Материалы 36-й студенческой  
научно-технической конференции

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Том 1**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ —  
УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС»**

# **НЕДЕЛЯ НАУКИ – 2013**

*15 – 20 апреля 2013 года*

**46-я студенческая научно-техническая конференция**

## **МАТЕРИАЛЫ КОНФЕРЕНЦИИ**

### **Том 1**

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

Орел 2013

УДК  
ББК

Неделя науки – 2013. Материалы 46-й студенческой научно-технической конференции. В 2-х т. Т. 1 / Под редакцией д.т.н., проф. С.Ю. Радченко – Орел: Госуниверситет-УНПК, 2013. – 319 с.

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

#### **ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ «Недели науки - 2013»**

Председатель – **Пилипенко О.В.**, д.э.н., проф., ректор;  
Сопредседатель – **Радченко С.Ю.**, д.т.н., проф., проректор по научной работе

#### **ОРГКОМИТЕТ**

Председатель – **Онищенко Н.А.**, к.п.н., начальник отдела по работе с одаренными студентами

**СОДЕРЖАНИЕ**

стр.

**ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

<b>Дородных П.П.</b> Особенности размещения заказов по Федеральному закону № 94-ФЗ на примере Федерального государственного бюджетного учреждения культуры «Государственный академический Большой театр России».....	7
<b>Илюшина Е.С.</b> Проблемные вопросы ценообразования при реализации закупок для государственных или муниципальных нужд.....	9
<b>Медведев М.А.</b> Правовое регулирование государственных торгов по закупкам и продажам: сравнительный анализ.....	11
<b>Вебер О.Ю.</b> О некоторых проблемах законодательства о размещении госзаказа.....	14
<b>Житарь К.С.</b> Поставка медицинского оборудования. Физиотерапевтический аппарат для микроволновой терапии.....	17
<b>Малыгина Т.О.</b> Проблемы применения на практике Федеральных законов № 94-ФЗ и № 223-ФЗ.....	19

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

<b>Афонин А.Р.</b> Особенности и перспективы индивидуального предпринимательства в сфере создания центров образовательных услуг...	23
<b>Богданова М.М., Конищев А.С., Мальцева С.Е.</b> Проблемы реализации бизнес модели проекта по разработке приложения для ANDROID «THE SEACHER OF EQUIVALENT FILES».....	25
<b>Борисова А., Трофимова А.О.</b> Анализ инновационной активности российских предприятий.....	31
<b>Дрожжина С., Мячикова Д.</b> Социальная дифференциация доходов в современной России.....	34
<b>Трохова А.Ю., Белякова Т., Жарикова А.А.</b> Бюрократизация российской экономики и роль государства в рыночной экономике.....	37
<b>Долгушина Ю.А., Отинов Я.А.</b> О вопросе сырьевой направленности российской экономики.....	40
<b>Морозова В. В., Зубцова Ю.</b> Необходимость и направления модернизации российской экономики.....	42
<b>Кокорев К.В.</b> Ценовой демпинг как актуальная проблема оценочной деятельности.....	45
<b>Шульдешов А.С.</b> Разработка процесса автоматизации анализа результатов тестирования при обучении.....	47
<b>Серегина О.Н.</b> Проблемы и перспективы развития хлебопекарной промышленности.....	51
<b>Косторная Д.В.</b> Анализ деформации современного рынка России и программа корректировки экономических реформ.....	54
<b>Баранова Е.Р.</b> Проблема низкого уровня социального обеспечения в РФ.	58
<b>Арсенина А.А.</b> Особенности воспроизводства человеческого капитала на предприятиях.....	62



<b>Алексеева Д.С.</b> Рэкет как нелегальный правоохранительный бизнес.....	64
<b>Бойко А.В.</b> Методология измерения социального капитала.....	67
<b>Власова М.И.</b> Современное состояние и перспективы развития национальной экономики России.....	70
<b>Гвоздевский М.Д.</b> Современные проблемы малого бизнеса.....	72
<b>Гладышев А.В.</b> Таможенный союз: итоги и проблемы.....	75
<b>Гуров М.Ю.</b> Экономические проблемы энергетической сферы России....	79
<b>Клименко А.Г.</b> Невербальные средства коммуникации и управление персоналом.....	82
<b>Клименко А.Г.</b> Реальное социальное партнерство: институциональные основы и формы согласования интересов предпринимателя и персонала...	85
<b>Арсенина А.А.</b> Средний класс: институциональное оформление среднего класса в Российской Федерации и за рубежом.....	89
<b>Кочнева Е.А.</b> Светская атеистическая идеология: взаимоотношение религии и государства.....	91
<b>Нагорнев В.И.</b> Проблемы развития земельного рынка в России.....	95
<b>Овешников А.В.</b> Разработка модели учета движения и текучести кадров.	98
<b>Пашментова А.С.</b> Особенности реализации социальной политики в России.....	102
<b>Пензев В.О.</b> Основные направления инновационной политики.....	104
<b>Свешникова А.И.</b> Особенности технологических укладов в России и проблемы ее перехода в новый технологический уклад.....	107
<b>Князева Е.О.</b> Развитие человеческого капитала как фактор модернизации экономики.....	111
<b>Князева Е.О.</b> Анализ деформации современного рынка России и программа корректировки экономических реформ.....	115
<b>Комашинская А.Н.</b> Участие социального государства в регулировании деятельности субъектов рыночных отношений.....	119
<b>Марочкина Ю.Ю.</b> Влияние человеческого капитала на развитие инновационной инфраструктуры.....	122
<b>Сынчикова Т.Н.</b> Национальные проекты и программы модернизации профессионального образования как факторы повышения качества человеческого капитала.....	126
<b>Титова В.Н.</b> «Провалы» государства.....	129
<b>Цепилов М.Д.</b> Специфика российского рынка труда.....	131
<b>Чекурова Н. Ю.</b> Влияние ВТО на отрасль молочного хозяйства.....	135
<b>Ляхова Т.С., Володин М.</b> Практика рейдерских захватов и инвестиционный климат в России.....	137
<b>Чикин А.И.</b> Пути достижения экономического роста в России.....	141
<b>Одринская О.В.</b> Статистический анализ инвестиционного климата в Российской Федерации.....	144
<b>Бышок А.С.</b> Статистическое исследование инвестиционной привлекательности регионов России.....	148

<b>Дорофеева А.В.</b> Статистическое исследование тенденций развития инновационных процессов в России.....	151
<b>Лифатова Е.О.</b> Безработица в России: хорошая статистика скрывает глобальные проблемы.....	154
<b>Ляльченко А.М.</b> Формирование системы раздельного сбора отходов в г. Орле.....	155
<b>Одринская О.В.</b> Правовое регулирование инновационных процессов в Российской Федерации.....	159
<b>Жидкова Ю.В.</b> Стратегия развития муниципального образования и укрепление его финансово-экономической базы (на примере Дмитровского района Орловской области).....	162
<b>Абрамова А.А.</b> Актуальные вопросы учета и налогообложения НДС при перемещении товаров через таможенную границу.....	164
<b>Вавилова Е.В.</b> Особенности исчисления НДС при выплате неустойки....	167
<b>Ветрова А.А.</b> Возврат товара, проданного в кредит: особенности бухгалтерского учета.....	170
<b>Ветрова А.А.</b> Проблемы и перспективы развития российского страхового рынка в условиях интеграции.....	173
<b>Дедикова Е.А.</b> Учетно-аналитическая система формирования затрат дорожно-строительных организаций.....	177
<b>Саякина Ю.Д.</b> Искусство диалога: как задавать вопросы и слышать ответы.....	181
<b>Карасева Н.О.</b> Инновационные затраты в системе бухгалтерского учета.....	184
<b>Комягина Д.А.</b> Источники и методы привлечения персонала, их валидность.....	187
<b>Комягина Д.А.</b> Структура национальной экономики, роль ее государственного и частного секторов.....	190
<b>Коробкова Е.С.</b> Особенности налогообложения организации и проведения олимпийских игр.....	195
<b>Костикова И.С.</b> Аутсорсинг как способ распределения финансового риска.....	198
<b>Малаева А. В.</b> Учет НДС в торговых организациях.....	203
<b>Обрядина И.И.</b> Актуальные проблемы применения по НДС ставки 0% по нетрадиционным операциям.....	205
<b>Озерова О.С.</b> Риск-ориентированный надзор за кредитными организациями.....	208
<b>Ретинский Р.А.</b> Развитие малого бизнеса в России.....	212
<b>Скуридин В.С.</b> Понятие и особенности бухгалтерского учета факторинговых операций.....	215
<b>Слепых Л. В.</b> Влияние ставки рефинансирования на развитие элементов экономической системы.....	219
<b>Саякина Ю.Д.</b> Средний класс, его формирование в России и за рубежом	223
<b>Федяева М.С.</b> Формирование и реализация государственно - частного партнерства в системе ипотечного кредитования.....	227

<b>Шевченко А.С.</b> Теневая экономика как угроза развитию частного предпринимательства в современной России.....	232
<b>Шкарупа Е.А.</b> Совершенствование способов минимизации рисков операций с банковскими картами.....	236
<b>Шарыпина Н.Н.</b> Системный подход к методикам формирования и оценки комплекса рисков предприятия.....	240
<b>Шуметова А.С.</b> Проблемы ипотечного кредитования.....	243
<b>Архарова К.</b> О криминализации российской экономики.....	247
<b>Темницкая А.И., Сырцев В.И., Щетинина Е.С., Егорушкин Д.А., Лабзина Е.О., Солосовский Н.</b> Коррупция как препятствие модернизации российской экономики.....	251
<b>Стеничева А.Е.</b> Проблемы и перспективы развития сельскохозяйственных предприятий Орловской области в условиях вступления в ВТО.....	254
<b>Магомедов Р.А., Фомочкина К., Шатнева В.А.</b> Социальная политика российского государства и качество человеческого капитала.....	258

#### **ФАКУЛЬТЕТ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

<b>Шумаков А.</b> ITUNES – REVOLUTIONIZING DIGITAL RETAIL.....	
<b>Саньков Н.В.</b> THE BUSINESS MODEL OF STEAM.....	
<b>Марина А.И.</b> GOOGLE - DOWNLOAD INTERNET TO YOUR HARD DRIVE.....	
<b>Кочнева Е.А.</b> BUSINESS MODEL EBAY.....	
<b>Одринская О.В.</b> Формирование командного духа в коллективе.....	
<b>Шатурская М.А.</b> Skype – the most popular voice communication service....	
<b>Васильева З.Ю.</b> Молодежь и новая информационная среда.....	
<b>Чекулаева А.Ю.</b> Современные образы в российской политике.....	
<b>Жучкина О.С.</b> Формирование системы ценностей молодежи под влиянием средств массовой информации.....	
<b>Скосарь Л.Н.</b> Стратегии и тактики предвыборных кампаний политических партий.....	
<b>Шульдешова С. В.</b> Психология конфликтов.....	
<b>Глазкова А.И.</b> Феномен сновидений.....	
<b>Кулешова К. К.</b> К вопросу об отображении специфики психического здоровья художников в их творчестве.....	
<b>Пашментова А.С.</b> Волевые качества как составная часть характера личности.....	
<b>Тюрина А. Н.</b> Психология страха.....	
<b>Цыганкова Е.П.</b> Психология цвета.....	
<b>Шлыкova Н.А.</b> Влияние цвета на психику человека.....	
<b>Внукова М.А.</b> Грамматические и лексические ошибки в наружной рекламе.....	
<b>Хмеленская А.</b> Барьеры в общении и способы их преодоления.....	
<b>Скачков Г. Е.</b> Языковая личность как субъект и объект коммуникации...	
<b>Клепова У.</b> Новые явления в русском языке 1990-2005 г.г.....	

УДК 346.32(470+571)(062)

**ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ ПО ФЕДЕРАЛЬНОМУ  
ЗАКОНУ № 94-ФЗ НА ПРИМЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ  
"ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АКАДЕМИЧЕСКИЙ БОЛЬШОЙ ТЕАТР  
РОССИИ"**

**Дородных П.П., 34- Ю  
Рук. Пашин А.Л.**

Согласно Федеральному закону от 21.07.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" размещение государственного заказа может осуществлять в трех основных формах. Это запрос котировок, конкурс и аукцион [1]. Рассмотрим их особенности на примере заказов, размещенных главным театром страны – Большим театром. В последнее время вокруг него заметен большой ажиотаж, связанный как с его масштабной реконструкцией, так и с нападением на художественного руководителя главного театра страны.

6 марта 2013 года Федеральное государственное бюджетное учреждение культуры "Государственный академический Большой театр России" разместило извещение о запросе котировок, указав в качестве начальной (максимальной) цены контракта 400 тысяч рублей. Предметом контракта явилось размещение рекламных роликов премьерных и текущих спектаклей репертуара в СМИ («Телеканал Культура»), для чего требовалось рекламное время 30 выходов по 20 секунд общим хронометражем 600 секунд на телеканале «Культура», по 3 выходов в день. В обосновании цены было приведено коммерческое предложение «Телеканала Культура». По итогам рассмотрения, котировочной комиссией были допущены к участию три заявки: Унитарное предприятие ФГУП "Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания", Общество с ограниченной ответственностью ООО "ПОЗИТИВ ДИЗАЙН", Общество с ограниченной ответственностью ООО "АТОН". Иных заявок не поступало.

Победителем по итогу запроса котировок был признан первый кандидат (ВГТРК), предложивший цену 399 460,85 рубля, с которым и был заключен контракт. Остальные 2 участника предложили начальную цену – 400 тысяч рублей. Интересным также является то, что эти компании подали заявку в один день с разницей в час и даже не пытались бороться за данный заказ, разместив максимальную цену. Телеканал «Культура», на котором по условиям контракта будут размещаться анонсы спектаклей Большого театра, также принадлежит ВГТРК, поэтому в данном случае ясно, что победитель торгов был известен изначально.

7 декабря 2012 года был объявлен открытый конкурс на право заключения контракта на поставку музыкальных инструментов для доукомплектования оркестра Большого Театра России. На конкурс выставлялось 2 лота. Лот № 1, «Поставка музыкальных инструментов для доукомплектования оркестра Большого Театра России» (включал басы, флейты, гобои, барабаны и духовые национальные инструменты). Театру требовались басы, флейты, гобои, барабаны и духовые национальные инструменты. Начальная цена контракта - 10 767 500 рублей. Лот № 2, «Поставка музыкальных инструментов для доукомплектования оркестра Большого Театра России» (включает валторны), цена контракта 2 440 000 рублей.

В извещении о размещении заказа указано, что контракт заключается только после предоставления участником безотзывной банковской гарантии, или передачи заказчику в залог денежных средств, в том числе в форме вклада (депозита), в размере обеспечения исполнения контракта, установленном документацией об открытом аукционе в электронной форме. Способ обеспечения исполнения контракта определяется участником самостоятельно.

По лоту № 1 была представлена всего одна заявка, поэтому конкурс в отношении него был признан несостоявшимся. В случае, если конкурс признан состоявшимся, в соответствии с частью 2 статьи 29 Федерального закона № 94-ФЗ контракт заключается с единственным поставщиком, такой контракт должен быть заключен на условиях, указанных в заявке на участие в конкурсе, которой присвоен первый номер, и конкурсной документации, и цена заключенного контракта не должна превышать цену контракта, указанную в такой заявке [2]. В данном случае контракт был заключен с ООО «Нижегородское предприятие Аваллон Лимитед» на сумму 10 600 000 рублей, то есть меньшую, чем было указано в начальной цене. Иные критерии не рассматривались.

По лоту № 2 представлено 2 заявки. Для определения победителя были использованы следующие критерии: срок предоставления товара и гарантийный срок на качество работы. В результате контракт был заключен с ООО «Нижегородское предприятие Аваллон Лимитед» на сумму 1 975 000 рублей.

13 ноября 2013 года Федеральное государственное бюджетное учреждение культуры "Государственный академический Большой театр России" разместило извещение на проведение открытого аукциона на подписку на периодические издания на 2013 год. К заказу был приложен файл с наименованиями печатных изданий, общее количество которых составило 117 единиц. Начальная цена контракта - 660 328,02 рублей.

Место проведения аукциона - <http://www.sberbank-ast.ru/>. Дата и время начала аукциона 26.11.2012 11:35:00, окончания - 26.11.2012 12:35:21. Всего заявки подали 4 поставщика: ООО "МегаКом", ООО "ИНТЕР-ПОЧТА-РЕГИОН", ООО "Урал-Пресс Тендер", ФГУП "Почта России". Победителем стало ООО "МегаКом", предложив цену контракта 399498,46 рублей, опередив фактически монополиста в этой области — Почту России. С победителем был заключен контракт, однако по соглашению сторон 7 марта 2013 года был расторгнут.

20 марта 2013 года была размещена заявка на аукцион на поставку бархата. Начальная (максимальная) цена контракта - 1 312 500 рублей. Место проведения аукциона <http://www.sberbank-ast.ru/>. Дата и время начала аукциона — 01.04.2013 в 13:55:00, окончания - в 14:06:36. За время аукциона поступила одна заявка на понижение цены до 1305937,50 рублей от ООО «Зеркало сцены». Будет ли заказчик организовывать повторный аукцион либо заключать контракт с этим участником, покажет время.

Таким образом видно, что закупки Большого театра зачастую вызывают небезосновательные сомнения в их чистоте и нуждаются в более глубокой проверке. На основании этого можно сделать вывод, что несмотря на принятие отдельного закона, регулирующего порядок проведения государственных закупок, положение дел в этой сфере далеко от идеала и оставляет множество лазеек для различного рода злоупотреблений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. От 30.12.2012) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" // Собрание законодательства РФ. - 25.07.2005. - № 30 (ч. 1). Ст. 3105.

2. Борисов А.Н., Краев Н.А. Комментарий к Федеральному закону от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" (постатейный). 6-е изд., перераб. и доп. // СПС КонсультантПлюс. 2011.

УДК 347.751:338.514.48

### **ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

**Илюшина Е.С., гр. 31-Ю**

**Рук. Гусева Т.А.**

Федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 30.12.2012г.) является одним из самых неэффективных и часто критикуемых Законов в обществе.

Данный закон создает почву для развития коррупции, нездоровой конкуренции, мошенничестве и фальсификации итогов аукционов, торгов и котировок.

Среди многочисленных проблем, связанных с применением на практике Закона № 94-ФЗ, одной из существенных проблем называют проблему, связанную с ценообразованием в сфере государственных и муниципальных нужд.

Важность данной проблемы объясняется тем, что основным источником финансирования закупок, осуществляемых для удовлетворения государственных и муниципальных нужд, является бюджет соответствующего уровня, т.е. государственный либо муниципальный [1].

При проведении государственных закупок основное внимание уделяется экономическим показателям закупаемых товаров, и прежде всего цене. Это подтверждается тем, что основным способом размещения заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд является аукцион. Победителем аукциона считается лицо, предложившее наиболее низкую цену.

Для того чтобы не только эффективно применялся сам ФЗ № 94, но эффективным был и сам институт закупок используемых для государственных и муниципальных нужд необходимо, чтобы соблюдение следующих условий:

1. Обеспечивались в полной мере непосредственно государственные и муниципальные нужды;

2. Рационально использовались средства государственного и муниципальных бюджетов, используемых для оплаты заказа.

Для обеспечения указанных выше принципов необходимо, чтобы цены, устанавливаемые на товары, работы и услуги, используемые для государственных и муниципальных нужд, отвечали следующим принципам:

1. Цены должны соответствовать рыночным условиям. Таким образом, в результате реализации института закупок для государственных и муниципальных нужд должны быть реализованы не только интересы бюджетного учреждения по приобретению товара, работы, услуги по ценам выгодным для нее, но и интересы участников размещения заказов, которые в результате аукциона, торгов, должны в полной мере не только покрыть расходы, связанные с изготовлением и реализацией товара, но и получить прибыль, как результат предпринимательской деятельности.

2. Приоритет добросовестной конкуренции. Победителем признается тот, кто предложил наиболее низкую цену.

3. Цена должна отвечать принципам плановости и прогнозирования, т.е. отвечать условиям той рыночной ситуации, которая сложилась в период размещения заказа.

Бюджетные средства, выделяемые на государственные закупки, должны не только эффективно расходоваться, но служить средством инвестирования развивающихся конкретных отраслей и сфер национальной экономики. Таким образом, система цен в сфере государственных закупок должна быть адекватной инвестиционной политике государства.

В связи с этим требует решения на качественно более высоком уровне вопрос цены государственных контрактов. По общему правилу цена не является существенным условием договора. Тем не менее, для государственного либо муниципального контракта цена является существенным условием, контракт не может считаться заключенным, если в нем не указана его цена.

Таким образом, в российском бюджетном законодательстве должна появиться норма, регулирующая порядок ценообразования на закупки для государственных либо муниципальных нужд. Данная норма не только повысит эффективность применения Федерального закона № 94-ФЗ, но и позволит рационально использовать бюджетные средства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маркелов К.Б. Проблемы реализации правовых норм, регулирующих государственные и муниципальные закупки. <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=151>

УДК 346.22(062)

### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТОРГОВ ПО ЗАКУПКАМ И ПРОДАЖАМ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

**Медведев М.А., гр. 33-Ю  
Рук. Пашин А.Л.**

Торги – это состязательный порядок заключения отдельных видов договоров (купли-продажи, поставки, подряда). Торги проводятся в форме аукциона или конкурса [1, с.561].

Различают торги коммерческие и государственные.

Коммерческие торги – это торги, участниками которых являются только субъекты коммерческого товарооборота. Субъекты коммерческого товарооборота – это юридические лица или индивидуальные предприниматели, зарегистрированные согласно российскому законодательству и осуществляющие предпринимательскую деятельность в виде коммерции.

Государственные торги – это торги, где одной из сторон (в лице покупателя или продавца) выступает государство в виде государственных (муниципальных) органов, государственных (муниципальных) унитарных предприятий, казенных, бюджетных или автономных учреждений либо иных коммерческих предприятий, в которых доля уставного капитала, принадлежащая государству, составляет более 50%.

Государственные торги также возможно разделить на несколько видов:

- 1) если государство что-либо закупает для удовлетворения собственных нужд – то это торги по закупкам;
- 2) если государство производит отчуждение (приватизацию) государственной собственности – то это торги по продажам.

В связи с тем, что государство – это особый общественный институт, законодатель выработал определенные нормы, регулирующие особый порядок приобретения или отчуждения государственного имущества.



Деятельность государства, направленное на закупку товаров, удовлетворяющих его потребности, регулируется несколькими нормативно-правовыми актами: Федеральным законом от 21.07.2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [2] и Федеральным законом от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [3].

Федеральный закон N 94 регулирует деятельность размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, нужд казенных и бюджетных учреждений в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Следует отметить, что данные вопросы предлагают регулировать Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг, для обеспечения государственных и муниципальных нужд (О федеральной контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ и услуг)» проект которого за N 68702-6 был одобрен Советом Федерации РФ от 28.03.2013 г., признав при этом вышеназванный закон утратившим силу.

Федеральный закон N 223 регулирует создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, указанных в этом законе, в товарах, работах и услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, в целях эффективного использования денежных средств, расширения возможностей участия юридических и физических лиц в закупке товаров, работ, услуг для нужд заказчиков и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, обеспечение гласности и прозрачности закупки, предотвращение коррупции и других злоупотреблений.

Таких нормативно-правовых актов, которые бы включали в себя регламентацию всех случаев отчуждения (приватизации) государственного имущества, как для торгов по закупкам, для торгов по продажам законодателем не предусмотрено. Принципы и процессы проведения данного вида торгов установлены в различных видах нормативно-правовых актах: это могут быть как кодексы (Земельный кодекс РФ [4], Лесной кодекс РФ [5] и так далее), так и иные федеральные законы, посвященные определенным отношениям («Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [6], «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» [7] и так далее), а так же иные правовые акты (постановление Правительства РФ «О реализации федеральными органами

исполнительной власти полномочий по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» [8]).

Нормативный правовой акт, в котором установлены все основные виды государственных торгов по реализации отчуждения (приватизации) является постановление Правительства РФ «Об определении официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" для размещения информации о проведении торгов и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» [9].

Исходя из этого постановления, можно сделать вывод о том, предмет данных торгов можно разделить на два вида: 1) государственное движимое и недвижимое имущество; 2) право на заключение определенного вида контракта с государством.

В связи с этим, есть предложение о том, чтобы на примере торгов о закупках, разработать несколько законопроектов, которые будут регулировать каждый свой предмет.

Данная мысль была воплощена законодателем в жизнь, но только частично. Такой вывод можно сделать на примере Федерального Закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» [10] и Федерального Закона «О передаче прав на единые технологии» [11]. Но на наш взгляд, данные законы должны действовать для всех видов предметов торгов по продажам (движимое и недвижимое имущество, право на заключение определенного контракта), а не только на те виды, которые в них указаны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Большой юридический словарь. / В.Н. Додонов, В.Д. Ермаков, М.А. Крылова и др. – М.: Инфра-М, 2001. – 790 с.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 30.12.2012 N 318-ФЗ) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». // Собрание законодательства РФ. – 2011. - N 50. - ст. 7359, 7360.
3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2012 N 324-ФЗ) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». // Собрание законодательства РФ. – 2011. - N 50. - ст. 7443.
4. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 04.03.2013 N 21-ФЗ). // Собрание законодательства РФ. – 2007. - N 45. - ст. 5417.
5. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 N 200-ФЗ (ред. от 28.07.2012 N 133-ФЗ). // Собрание законодательства РФ. – 2006. - N 50. - ст. 5278.
6. Федеральный закон от 24.07.2009 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011 N 401-ФЗ) «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства РФ. – 2011. - N 27. - ст. 3880.
7. Федеральный закон от 20.12.2004 N 166-ФЗ (ред. от 06.12.2011 N 409-ФЗ) «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов». // Собрание законодательства РФ. – 2011. - N 1. - ст. 32.

8. Постановление Правительства РФ от 06.06.2003 N 333 (ред. от 20.06.2011 N 499) «О реализации федеральными органами исполнительной власти полномочий по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия». // Собрание законодательства РФ. – 2003. - N 24. - ст. 2327.

9. . Постановление Правительства РФ от 10.09.2012 N 909 «Об определении официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" для размещения информации о проведении торгов и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». // Собрание законодательства РФ. – 2012. - N 38. - ст. 5121.

10. Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 07.12.2011 N 417-ФЗ) «О приватизации государственного и муниципального имущества». // Собрание законодательства РФ. – 2002. - N 4. - ст. 251.

11. Федеральный закон от 25.12.2008 N 284-ФЗ «О передаче прав на единые технологии». // Собрание законодательства РФ. – 2008. - N52. - ст. 6239.

УДК 347.751:374.451](470+571)(062)

## **О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О РАЗМЕЩЕНИИ ГОСЗАКАЗА**

**Вебер О.Ю., гр.31 – Ю  
Рук. Гусева Т.А.**

Проводимая в последние несколько лет в Российской Федерации реформа законодательства, регулирующего вопросы размещения государственных и муниципальных заказов, значительно изменила принципы проведения государственных закупок.

Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» устанавливает единый порядок размещения госзаказов в целях:

- обеспечения единства экономического пространства на территории РФ при размещении заказов,
- эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования,
- расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов,
- развития добросовестной конкуренции,
- совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления,
- обеспечения гласности и прозрачности,
- предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов [1].

За время существования Закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» накоплен большой практический опыт функционирования системы размещения заказов.

Однако практика применения Закона № 94-ФЗ выявила много проблем, которые требуют подробного рассмотрения и решения. Поэтому в настоящее время актуальным является поиск путей совершенствования системы государственных и муниципальных заказов. В частности, к вопросам, требующим дальнейшего нормативного урегулирования, относится применение норм Закона в случае заключения договора купли-продажи недвижимости или договора аренды для государственных или муниципальных нужд.

Закон о размещении заказов определяет предмет своего правового регулирования как отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений (далее - размещение заказа), а также устанавливает единый порядок размещения заказов (ч. 1 ст. 1 Закона N 94-ФЗ). Однако на практике государственные и муниципальные нужды широки, и они могут быть удовлетворены с помощью заключения договоров купли-продажи недвижимого имущества или договоров аренды недвижимости, которые, исходя из буквального толкования нормы, не входят в предмет регулирования Закона N 94-ФЗ.

При применении Закона N 94-ФЗ к договору купли-продажи недвижимости в судебной практике суды в большинстве своем исходят из того, что к договору купли-продажи недвижимого имущества, заключенному для реализации государственных или муниципальных нужд, положения Закона N 94-ФЗ не применяются и несоблюдение требований данного закона не влечет недействительности такого договора (Постановления ФАС Северо-Западного округа от 15.08.2008 по делу N A13-11823/2007, ФАС Московского округа от 10.10.2011 по делу N A41-43492/10, ФАС Северо-Кавказского округа от 24.04.2008 N Ф08-2004/2008 по делу N A15-2367/2008, Восьмого арбитражного апелляционного суда от 23.09.2009 по делу N A70-3673/2009, ФАС Поволжского округа от 29.03.2011 по делу N A55-8814//2010).

Однако по данному вопросу судебная практика неоднозначна. Так в некоторых случаях суды приходят к выводу о возможности применения положений Закона N 94-ФЗ к правоотношениям по приобретению муниципальным заказчиком недвижимого имущества ( Определение ВАС РФ от 06.05.2010 N ВАС-4929/10 по делу N A13-4488/2009).

Стоит отметить, что коллегия судей ВАС РФ в Определении от 05.07.2012 N ВАС-5128/12 по делу N A40-8156/11-2-72 указала на то, что в судебно-арбитражной практике отсутствует единообразие в толковании и применении арбитражными судами Закона N 94-ФЗ о размещении заказов при разрешении вопроса о том, вправе ли государственные (муниципальные) заказчики заключать договоры купли-продажи недвижимого имущества для государственных и

муниципальных нужд, минуя процедуры, предусмотренные Законом N 94-ФЗ о размещении заказов.

О широком толковании в судебно-арбитражной практике способов удовлетворения государственных и муниципальных нужд свидетельствует практика применения положений законодательства о государственных закупках к договорам аренды. Имеет место позиция, в соответствии с которой Закон N 94-ФЗ не регулирует договор аренды. Так судебная практика долгое время, приблизительно до 2011 года, в большинстве своем давала отрицательный ответ на вопрос о применимости Закона о размещении заказов к договору аренды (Постановления ФАС Московского округа от 28.01.2010 N КГ-А40/13315-09 по делу N А40-54076/09-105-474, ФАС Поволжского округа от 17.02.2011 по делу N А49-4780/2010, от 24.12.2009 по делу N А55-6919/2009, от 22.12.2009 по делу N А55-6918/2009, от 17.12.2009 по делу N А55-6920/2009, ФАС Северо-Кавказского округа от 12.03.2010 по делу N А15-1335/2009).

Также на это было обращено внимание в Письме Минэкономразвития России от 02.10.2007 N 14902-АП/Д04 "О разъяснении норм Федерального закона от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ применительно к отношениям, связанным с арендой имущества" [2]. Между тем в письме Минэкономразвития России рассмотрена аренда имущества только с позиций гражданского законодательства, а положения бюджетного законодательства при исследовании указанного вопроса не были затронуты. Следует обратить внимание, что согласно части 1 статьи 2 Закона законодательство Российской Федерации о размещении заказов основывается на положениях Гражданского кодекса Российской Федерации, Бюджетного кодекса Российской Федерации и состоит из закона, иных федеральных законов, регулирующих отношения, связанные с размещением заказов.

Приблизительно с 2011 года в судебной практике сформировалась иная позиция по вопросу применимости Закона о размещении заказов к договору аренды движимого имущества. В соответствии с ней, к договору аренды положения Закона N 94-ФЗ применимы и в случае несоблюдения его положений договор аренды является недействительным. Обоснование этой позиции состоит в том, что договор по предоставлению движимого имущества в аренду государственным (муниципальным) заказчиком является предметом регулирования Закона N 94-ФЗ при наличии следующих условий: если он заключается в интересах Российской Федерации, субъекта РФ либо муниципального образования; целью его заключения выступает удовлетворение государственных (муниципальных) нужд; финансирование указанных потребностей осуществляется за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников финансирования (Решение ВАС РФ от 25.04.2011 N ВАС-2237/11, Определения ВАС РФ от 30.06.2011 N ВАС-7912/11 по делу N ВАС-2237/11, от 14.02.2011 N ВАС-1236/11 по делу N А59-57/2010).

Как показывает анализ судебной практики, судами Российской Федерации выражались различные суждения о возможности отнесения аренды имущества к услугам. Стоит отметить, вопрос возможности отнесения аренды к оказанию

услуг рассматривается уже длительное время не только судебными органами, но и как правоведами. Так к выводу о том, что предоставление помещений в аренду по договору за установленную плату является возмездным оказанием услуг, а полученная за аренду плата является доходом от реализации услуг, также неоднократно приходили арбитражные суды Российской Федерации. (Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 16 апреля 2001 г. N Ф09-705/01-АК; Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 21 ноября 2001 г. N А19-4938/01-32-Ф02-2773/01-С1.) Примером диаметрально противоположной точки зрения является, например, Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 9 октября 2002 г. N КА-А41/6544-02.

Таким образом, на современном этапе существуют различные проблемы в системе функционирования размещения госзаказов. В том числе, спорным остается вопрос относительно применения положений Закона к купле-продаже и аренде имущества государственными и муниципальными заказчиками, что требует законодательного разрешения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ (с изм. и доп. от 20 июля 2012 г. № 122-ФЗ) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
2. Письмо Минэкономразвития России от 02.10.2007 N 14902-АП/Д04 "О разъяснении норм Федерального закона от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ применительно к отношениям, связанным с арендой имущества".

УДК 347.751:[616-78:615.83

### **ПОСТАВКА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ. ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКИЙ АППАРАТ ДЛЯ МИКРОВОЛНОВОЙ ТЕРАПИИ**

**Житарь К.С., гр. 32-Ю  
Рук. Пашин А.Л.**

Торги представляют собой один из способов заключения договоров, который тесно связан с основными законами свободного рынка и выражает их наиболее последовательно. Это, в частности, проявляется в присущей торгам конкуренции. Такая конкуренция может охватывать самую широкую область. Например, при государственных поставках и подрядах происходит конкуренция между теми, кто адресует организатору торгов свои предложения по поставке товаров, выполнению работ или оказанию услуг. И все же такие же торги могут быть связаны с конкуренцией между теми, кто выступает с предложениями приобрести выставленное на продажу имущество [1; С. 257].

Правовая конструкция торгов прямо противоречит плановому началу, которое в течение многих десятилетий составляло основу экономики страны. В отличие от централизованного распределения товаров, работ и услуг, когда обязательство заключить договор на строго определенных условиях возникало у конкретных лиц - адресатов планового акта, при торгах его участники становятся победителями, приобретая тем самым возможность заключить договор в соответствии с исходящими от них самих предложениями.

Естественно, что до недавнего времени основная сфера регулирования торгов находилась за пределами гражданского права. Речь шла главным образом о процессуальных нормах, посвященных обращению взыскания на имущество должника. Правда, и в данной сфере существовали свои ограничения. Имеется в виду, что взыскание на основные, а практически и на оборотные средства государственных, кооперативных и общественных организаций вообще не могло производиться. Что же касается граждан, то, с точки зрения удовлетворения требования кредиторов, при обращении взыскания из всех видов принадлежащего им имущества значение мог иметь практически лишь один жилой дом.

Например, поставка медицинского оборудования. Сведения о включенных в цену товаров, работ, услуг, расходах, в том числе расходах на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и других обязательных платежей. В этом случае, в цену должны быть включены все расходы, связанные с приобретением и доставкой требуемого Заказчику оборудования, погрузочно-разгрузочными работами, выполнением пуско-наладочных работ, ввод оборудования в эксплуатацию и инструктажа персонала Заказчика, выплаченные или подлежащие выплате транспортные, таможенные, страховые и прочие платежи и налоги. Источником финансового заказа являются целевые субсидии федерального бюджета на выполнение мероприятий по модернизации. Что же касается срока поставки товара, выполнения работ и оказание услуг, то не должно превышать 35 рабочих дней с момента подписания гражданско-правового договора. Сроки и условия поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, в этом случае, оплата производится безналичным перечислением денежных средств в течение десяти банковских дней после получения товара и предоставления документов, оформленных должным образом, в следующем составе: - счета-фактуры на поставленный товар; - товарно-транспортной накладной – акта приема передачи товара; - акта ввода в эксплуатацию с отметкой о проведении инструктажа специалистом.

Организатор торгов принимает на себя обязательство перед любым, кто отзовется (при открытых торгах), или перед любым приглашенным (при закрытых) организовать торги в указанный в извещении срок и на предусмотренных в нем условиях.

Определенные обязанности принимает на себя и участник торгов. В обеспечение этих обязанностей он вносит, в частности, организатору задаток в размере, сроки и порядке, предусмотренные в извещении о проведении торгов.

С торгами связан весьма широкий набор проблем. Сложность их решения возникает уже в связи с установлением правовой природы извещения о

предстоящих торгах. Речь идет о необходимости определить, является ли извещение офертой или только приглашением к ней [2; С.165].

Описанная система позволяет сделать вывод о том, что извещение о проведении торгов (открытых – при отсутствии иного в законе или в извещении) представляет собой оферту, из которой возникает обязанность заключить договор с адресатом (любым отозвавшимся) на проведение торгов, обеспеченный возможностью заявить требование о возмещении причиненных убытков. При этом важно обратить внимание на три обстоятельства. Во-первых, соответствующая обязанность возникает не у того, в чью пользу совершаются торги, а у организатора. При этом, например, в случае, когда в такой роли выступает специализированное юридическое лицо, оно несет соответствующую обязанность независимо от того, совершен ли отказ по обстоятельствам, зависящим от самого организатора либо от того, для кого организуются торги (например, собственника подлежащего реализации имущества). Во-вторых, обязанность, о которой идет речь, действует независимо от обстоятельств, повлекших отказ от торгов. В-третьих, возмещению подлежит только часть убытков. Имеется в виду, что упущенная выгода участникам отмененных торгов не подлежит возмещению [3; С.56].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бойкова О.С. Торговое право. - Учебник - 2009. - 450 с.
2. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право. Учебник - 2008. - 800 с.
3. Пугинский Б.И. Коммерческое право. – М.: Юрайт-М, 2002. – 314 с.

УДК 347.751:658.62](470+571)(062)

#### **ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ № 94-ФЗ И № 223-ФЗ**

**Малыгина Т.О., гр.31-Ю  
Рук. Гусева Т.А.**

Летом 2011 г. был принят Федеральный закон № 223-ФЗ от 18 июля 2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – ФЗ № 223-ФЗ), который вступил в силу с 1 января 2012 г. Поэтому на подготовку к новым правилам закупок отдельным юридическим лицам было отведено пять месяцев.

ФЗ № 223-ФЗ состоит всего из восьми статей, однако дискуссий по поводу его положений не меньше, чем когда был принят Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — ФЗ № 94-ФЗ). Относительно положений ФЗ № 223-ФЗ можно встретить достаточно много высказываний: одни его называют «корявым», другие его просто не



понимают. Тем не менее, каким бы он ни был несовершенным, наводить порядок в закупках, проводимых отдельными юридическими лицами, все же нужно было [4].

Начнем с того, что ФЗ № 223-ФЗ направлен на совершенствование закупочной деятельности отдельных юридических лиц. Принятие ФЗ № 223-ФЗ способствует обеспечению гласности и прозрачности размещения заказов, расширению возможностей для участия физических и юридических лиц в закупках, проводимых отдельными юридическими лицами, развитию добросовестной конкуренции. В связи с этим в ФЗ № 223-ФЗ установлен четкий перечень юридических лиц, на которые распространяются положения данного закона. Но, на данный момент, к апрелю 2013 года, лишь некоторые из этих юридических лиц осуществляют закупку, предусмотренную данным нормативным актом. Остальные же в силу закона будут производить закупку по нормам ФЗ № 223-ФЗ, начиная с 1 января 2014 года [5, с.72]. А именно: муниципальные унитарные предприятия и автономные учреждения, созданные муниципальными образованиями; хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия муниципального образования более 50%; 3) Дочерние хозяйственные общества, у которых более 50% принадлежит муниципальным унитарным предприятиям и хозяйственным обществам, у которых более 50% принадлежит муниципальному образованию; 4) Дочерние хозяйственные общества указанных выше дочерних хозяйственных обществ, доля участия которых более 50% [1].

ФЗ № 223-ФЗ не определяет порядок закупки товаров, работ, услуг, а устанавливает обязанность заказчиков разработать и утвердить положение о закупках – документ, регламентирующий закупочную деятельность заказчика и содержащий требования к закупке, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (способы закупки) и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров [5, с.71-72].

В соответствии с нормами ч.1 ст.2 ФЗ № 223-ФЗ при закупке товаров, работ, услуг заказчики руководствуются Конституцией РФ, ГК РФ, Законом № 223-ФЗ, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, а также положением о закупках, принятым и разработанным в соответствии с положениями Закона № 223-ФЗ. Именно положение о закупке должно содержать требования к закупкам, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (включая способы закупки) и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные связанные с обеспечением закупки положения (ч. 2 ст. 2 Закона N 223-ФЗ). Причем Закон N 223-ФЗ не только не определяет закрытого перечня способов закупки, условий их применения и порядка проведения, но и каких-либо принципов установления таких способов, условий и порядка.[4] Следует также учитывать, что Закон № 223-ФЗ не регламентирует срок, на который заключаются договоры поставки товаров, а лишь обязывает заказчиков размещать на официальном сайте план закупки товаров, работ, услуг на срок не менее чем один год. При этом порядок формирования плана закупки товаров, работ, услуг, порядок и сроки размещения

на официальном сайте такого плана, требования к его форме будут устанавливаться Правительством РФ дополнительно [3].

Также хочется разобраться, насколько активно сейчас учреждения применяют на практике нормы ФЗ №223-ФЗ. В данном случае можно выявить ряд особенностей. А именно, не все учреждения имеют на своих сайтах размещенное положение о закупке, также не всеми опубликован и план закупки. Следует отметить, что большинство сайтов юридических лиц, указанных в ФЗ №223-ФЗ, имеют сложную структуру, которая не позволяет оперативно найти необходимый документ, в то же время не на всех сайтах присутствует возможность поиска необходимой информации. Очевидно, данный факт существенно затрудняет работу поставщиков с сайтами таких организаций. Следует обратить внимание и на то, что наиболее распространенными разделами в положениях о закупке являются следующие: термины и определения, область применения, способы закупки и условия их применения, порядок планирования закупок, требования к участникам закупок, порядок заключения и исполнения договоров. Ни одно из анализируемых положений не имело в качестве приложения документацию о закупке, а также проект договора. Безусловно, закон не содержит такого требования, но становится очевидным, что впоследствии заказчик столкнется с необходимостью разработки данных документов.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что юридические лица планомерно переходят к правилам закупок товаров, работ, услуг, определенным федеральным законом № 223-ФЗ. У организаций, не разработавших собственное положение, еще есть на это время. Важно помнить, что первостепенной задачей является именно размещение положения на сайте. В любой момент возможно внесение любых изменений в положение либо публикация нового положения с обязательным размещением его на сайте в течение 15 дней со дня принятия [5, с.78].

Толкование многих норм Закона № 223-ФЗ неоднозначно, они кажутся простыми лишь на первый взгляд, до тех пор, пока их не начинаешь применять на практике в конкретной организации. Со дня принятия ФЗ №223-ФЗ в Интернете появилось большое количество дискуссий относительно применения его положений на практике. Под сомнение была поставлена даже необходимость принятия положения о закупке. Ситуация не прояснилась и к моменту вступления закона в силу, когда по причине отсутствия правоприменительной практики исполнители закона вынуждены трактовать нормы фактически каждый по-своему. Наиболее распространенными вопросами среди заказчиков являются следующие:

- правомерно ли не разрабатывать положение о закупке, а в закупочной деятельности руководствоваться нормами Закона № 94-ФЗ;
- на какую сумму возможна закупка товаров, работ и услуг у единственного поставщика;
- можно ли не размещать документацию о закупке в том случае, если в качестве основного способа закупок используется запрос котировок;

- распространяются ли нормы Закона № 223-ФЗ на долгосрочные договоры, которые были заключены до вступления его в силу;

- можно ли в качестве основного способа закупок на практике использовать только неконкурентный способ – закупку у единственного поставщика, при этом для формального соблюдения требований закона указать в положении о закупке конкурентные способы, такие как конкурс и аукцион;

- на каких площадках следует проводить электронные аукционы и каков регламент получения ЭЦП?

В настоящий момент официальных разъяснений уполномоченного органа по вышеперечисленным вопросам нет. Однако следует заметить, что в случае возникновения спорных ситуаций, во избежание неверного толкования норм закона целесообразно воспользоваться правом гражданина на обращение в органы власти, которое регулируется Федеральным законом от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации».

Хочется также обратить внимание на то, что 5 апреля 2013 года был принят Федеральный Закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступит в силу с 01.01.2014 года и заменит собой ФЗ № 94-ФЗ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федеральный закон от 18 июля 2011 г. N 223-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант-Плюс». – Последнее обновление 27.03.2013.

2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант-Плюс». – Последнее обновление 27.03.2013.

3. О применении положений Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: письмо Минэкономразвития РФ от 02.09.2011 № Д28-317 // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант-Плюс». – Последнее обновление 27.03.2013.

4. О.М. Воробьева, Ю.А. Шавылина. Применение Закона № 223-ФЗ: спорные вопросы и пути их разрешения// Госзакупки.ру. – 2012. – №3. / [Электронный ресурс] <http://www.roszakupki.ru/>

5. Сергей Юров. 10 шагов для полноценной работы по Закону № 223-ФЗ. Алгоритм для начинающих // Госзаказ в вопросах и ответах. – 2012. – №12. – С. 71-78.

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

УДК 338.46.37:811

**ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРОВ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.****Афонин А.Р., гр. 41-АК****Рук. Власова М.А.**

Малый бизнес, микропредприятия, индивидуальное предпринимательство называют основой экономики. Совокупность проектов такого масштаба создает среду для развития бизнеса и инфраструктуры на региональном уровне. Повышение ставок страховых взносов негативно отражается на условиях ведения бизнеса индивидуальными предпринимателями и может приводить к разрастанию теневого сектора экономики региона. Сокращение их числа приводит к сокращению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. В то же время наблюдается законодательная тенденция предоставления большей свободы регионам в вопросах регулирования предпринимательства. Это, на наш взгляд, вполне закономерно и соответствует принципам федерализма и региональной экономической специализации.

В качестве перспективного направления поддержки индивидуального предпринимательства мы предлагаем рассматривать создание центров образовательных услуг. В качестве рабочей модели нами рассматривается Центр по изучению иностранных языков. Ниже представлены некоторые виды образовательных услуг, оказываемых в Орловской области. Это компьютерные, бухгалтерские, кулинарные курсы, курсы менеджмента, иностранных языков, вождения транспортных средств и многие другие. Все указанные услуги могут быть оказаны индивидуальными предпринимателями самостоятельно или с помощью наемных работников. Выделим некоторые особенности данной деятельности:

1. Специальное законодательное регулирование.
2. Возможность применения специального налогового режима.
3. Лицензирование деятельности.
4. Специфическая структура затрат и нематериальный характер деятельности.

В настоящее время в нашем регионе образовательные услуги представлены несколькими НКО, подразделениями в государственных учебных заведениях, а также теневыми формами частного преподавания без лицензии и регистрации. НКО имеют преимущество возможности найма большого числа сотрудников и способны обеспечить население возможностью изучать более широкий спектр языков. Услуги частных педагогов и иных центров также пользуются спросом, однако не могут считаться в полной мере законными по действующему

законодательству, а потому, приемлемыми и экономически эффективными. Вызывает сомнение статус отношений между руководителями-учредителями подобных центров и наемными работниками-репетиторами.

Действующий в настоящее время Закон РФ от 10.07.1992 N 3266-1 «Об образовании» устанавливает, что «любая индивидуальная трудовая педагогическая деятельность, сопровождающаяся получением доходов, рассматривается как предпринимательская, подлежит регистрации и не подлежит лицензированию». Следовательно, каждый «репетитор» должен быть зарегистрирован как индивидуальный предприниматель.

Однако, вступающий в силу с 1 сентября 2013 года ФЗ от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» имеет нормы, допускающие наличие трудовых отношений между индивидуальным предпринимателем и педагогами-репетиторами, без регистрации последних в качестве индивидуальных предпринимателей. Так, статья 21 устанавливает, что на педагогических работников, занятых у индивидуальных предпринимателей распространяются права, социальные гарантии, обязанности и ответственность работников образовательных организаций.

Образовательная деятельность подпадает под действие специального налогового режима – патентная система налогообложения. Выделим некоторые особенности данного режима. Налоговая база определяется законом Орловской области «О введении в действие на территории Орловской области патентной системы налогообложения» от 02.11.2012 № 1423-ОЗ., и в 2013 году составляет без наемных рабочих составляет 100 тыс. руб., для индивидуальных предпринимателей с наемными рабочими в количестве от 1 до 3 человек 280 тыс. руб. Предусмотрена возможность покупки патента на срок от 1 до 12 мес., уплата 2/3 суммы налога до тридцатого ноября отчетного года.

Индивидуальная образовательная деятельность также облагается льготной ставкой страховых взносов – 20%.

Что же должен представлять собой Центр по изучению иностранных языков, чтобы индивидуальные предприниматели мог воспользоваться преимуществами такого бизнеса?

Рассмотрим возможную модель развития. Итак, в первый год создания Центр может представлять собой небольшое помещение, арендуемое одним индивидуальным предпринимателем. К Центру могут присоединяться другие индивидуальные предприниматели. Тогда Центр может стать ассоциацией индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги по изучению иностранных языков. Примеров подобных ассоциаций среди индивидуальных предпринимателей крайне мало, однако мы знаем примеры повышения эффективности деятельности организаций при вступлении их в ассоциации. Для достижения такого эффекта индивидуальные предприниматели Центра могут разработать единые стандарты, совместно разработать программы обучения и использовать методы совместного обучения, например, обучение переводу с английского на немецкий язык носителей русского языка.

При наличии спектра представленных в Центре языков возникает возможность кооперации для получения дополнительного дохода. Так, Центр может организовать библиотеку, в которой возможно будет пользоваться печатными изданиями и мультимедиа-ресурсами на различных языках.

Центр изучения иностранных языков – это превосходная возможность организации бизнеса с использованием принципов синергии. Модель бизнес-ассоциации ИП основана на принципах большей самостоятельности, личной ответственности и предусматривает достижение успеха за счет эффекта синергии. На наш взгляд, именно на таких принципах и должно строиться современное общество.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Вацекин Н.П. «Маркетинг» учебник-практикум, Московский государственный университет коммерции, Москва, 2009 г.
2. Волкова М.М., Звездова А.Б. «Маркетинговые исследования в области образовательных услуг», Маркетинг в России и за рубежом, № 6, 1999 г.
3. Егоршин А. П. «Управление персоналом», Н. Новгород, 2009 г.
4. Кириллина Ю. «Маркетинг образовательных услуг», Высшее образование в России, № 5, 2000 г.
5. Клещевский Ю.Н. Проблемы управления подготовкой в высшей школе специалистов для предпринимательской деятельности: экономико-организационные аспекты, Кузбассвузиздат, Кемерово, 2008 г.

УДК 338.984

### **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС МОДЕЛИ ПРОЕКТА ПО РАЗРАБОТКЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ANDROID «THE SEACHER OF EQUIVALENT FILES»**

**Богданова М.М., гр. 41-ИТ, Конищев А.С., гр. 41-ЛГ,  
Мальцева С.Е., гр. 41-ИТ  
Рук. Тишаев В.В.**

Дубликаты файлов – это одинаковые файлы, которые находятся в разных каталогах (на разных дисках). Дубликаты файлов – это старая проблема, с которой сталкивался не один пользователь. Ее решением обычно является использование специальных программ, которые позволяют в некоторых случаях, значительно освободить дисковое пространство.

Другими причинами поиска и удаления дубликатов файлов являются:

- освобождение свободного места на жестком диске, а также уменьшение его фрагментированности;
- упорядочивание информации на техническом устройстве;
- сокращение времени поиска нужной информации;

- сокращение времени, необходимого для резервного копирования данных;

- сокращение времени антивирусной проверки дисков.

Для операционной системы (ОС) Windows создано множество программ поиска дубликатов файлов. Но в последнее время приобретают популярность устройства, использующие ОС Android (планшетные ПК, смартфоны).

ОС Android - это популярная и динамично развивающаяся операционная система, используется для смартфонов, планшетных компьютеров, электронных книг и других устройств. Изначально разрабатывалась компанией AndroidInc., которую затем купила компания Google.

Приложение «TheSearcherofequivalentfiles» (SEF) предназначено для поиска дублирующихся или похожих файлов в ОСAndroid.

Разработка SEF ведется на языке Java с использованием среды программирования NetBeans.

Приложение SEF предназначено не только для поиска дубликатов файлов, но и для поиска схожих файлов. Под дублирующимися файлами понимаются абсолютно идентичные файлы, а похожими считаются файлы, содержание которых схоже в определенной степени. При выводе результатов указывается степень схожести файлов в процентах. В приложении есть возможность указать процент схожести, начиная с которого схожие файлы будут считаться дублирующимися.

В настройках программы можно указать способ поиска – побайтовое сравнение (при котором сравниваются коды символов файла), сравнение контрольных сумм файлов, сравнение названий файлов, дат создания.

По умолчанию приложение проверяет все типы файлов, но возможно указать лишь некоторые отдельные типы файлов, среди которых необходимо осуществлять поиск.

Среди других параметров, настраиваемых перед началом поиска можно выделить поиск в скрытых папках, защита системных папок от удаления файлов, поиск файлов с нулевым размером, поиск пустых папок. Также можно указать область поиска – выбрать отдельные папки, локальные диски или внешние устройства.

Одной из важных особенностей программы является поиск в архивах. Помимо популярных форматов сжатия, таких как RAR и ZIP, программа позволяет исследовать содержимое архивов 7z, которым многие пользователи отдают предпочтение по причине высокой степени сжатия.

Результаты поиска выводятся в виде списка тех файлов, для которых были найдены копии. При выделении одного из файлов выводится информация о нем (название, дата создания, контрольная сумма, размер, расположение файла), а также список дублирующих или похожих файлов, также с краткой информацией о них.

Файлы, выведенные в результатах поиска, возможно открыть непосредственно из приложения (при условии наличия необходимой программы, поддерживающей открытие данного типа файла). Это значительно упрощает

анализ полученных результатов, ускоряет просмотр найденных файлов и принятие решений о последующих действиях, проводимых над данными файлами. Управляя найденными файлами в окне программы, можно удалить повторяющиеся файлы или исключить их из результатов.

Немаловажен вопрос быстродействия. Сканирование осуществляется со скоростью примерно 10Гб в минуту.

Первейшей задачей при выходе на рынок с новым, никому не известным, собственным продуктом является легкий сбыт. Общеизвестным но в то же время емкостным рынком со свойствами, присущими рынку совершенной конкуренции является GooglePlay. GooglePlay – магазин приложений от Google, позволяющий владельцам устройств с операционной системой Android устанавливать и приобретать различные приложения. Отличительной особенностью рынка GooglePlay является то, что Пользователи AndroidМаркета имеют возможность оценивать Продукты. Оценить Продукт могут только пользователи, загрузившие его. Рейтинги используются для определения позиции Продуктов на AndroidМаркете. Продукты с более высоким рейтингом, как правило, получают более высокие позиции, однако компания Google оставляет за собой право изменять позицию Продукта по собственному усмотрению. Администрация AndroidМаркета также может присваивать суммарные баллы Продуктам, которые не оценены пользователями. Суммарный балл разработчика – это показатель качества Продукта, который определяется компанией Google по собственному усмотрению на основании истории Продукта. В отношении новых Разработчиков, еще не имеющих истории Продуктов, компания Google может использовать или публиковать такие показатели качества, как количество удалений и/или возвратов, с целью выявить или удалить Продукты, которые не отвечают стандартам, определенным компанией Google. Компания Google оставляет за собой право выбирать способ показа Продуктов пользователям по собственному усмотрению.

Стоимость учётной записи разработчика, которая даёт возможность публиковать приложения, составляет \$25. Платные приложения могут публиковать разработчики не из всех стран. Россия входит в список государств, которые могут продавать и покупать приложения в магазине GooglePlay.

Многие начинающие предприниматели сталкиваются с кадровыми проблемами. В нашем случае было решено, что бухгалтер, экономика и юриспруденция будут отданы на аутсорсинг. Это сделано для того, чтобы сократить издержки связанные с оплатой труда работникам. Основной штат организации будут составлять IT-инженеры. С учетом того, что компания собирается развиваться на территории города Орла, где существует много вузов, поиск специалистов не составит труда. План маркетинга включает следующие этапы продвижения создаваемого ПО (таблица 1).

Также выделим 7 основных направлений, над которыми следует работать в процессе продвижения ПО:

- SEO;
- PPC реклама (Yandex, Begun и т.д.);
- Локализация программного обеспечения;



- Реклама в блогах;
- Корпоративный блог;
- Работа над usability сайта;
- Маркетинговые приемы на сайте.

Таблица 1 – Этапы продвижения создаваемого ПО

п/п	Мероприятие	Критерии оценки степени достижения поставленных целей
1	Меры по активизации сбыта продукции	Увеличение объема сбыта на 20%
2	Исследование рынков. Формирование политики взаимодействия	Увеличение числа обращений
3	Предложения по рекламе	Разработана рекламная стратегия предприятия
4	Разработка 2-3 вариантов слогана и использование лучшего из них в рекламных акциях	
5	Меры по ориентации предприятия на Пользователя	Наличие оценок и отзывов Пользователей
6	Проведение анализа неудовлетворенного спроса и причин, по которым он не был удовлетворен	
7	Создание эффективной технологии обслуживания Пользователей	Увеличение числа положительных отзывов о ПО
8	Выявление наиболее эффективных средств рекламы и составление медиаплана	
9	Мероприятия по сбору коммерческой информации	Проведен анализ емкости рынка, потребителей, поставщиков и конкурентов
10	Сбор информации по конкурентам	
11	Мероприятия по подготовке аналитических материалов по анализу наиболее перспективных сегментов рынка	Созданы базы данных по частоте скачивания и конкурентам, позволяющие реально оценивать возможности на рынке
12	Проанализировать Пользователей по таким параметрам как географическая принадлежность, версия операционной системы, марка оборудования	
13	Фиксация ценовой политики с учетом данных, полученных службой маркетинга	
14	Предложения по усовершенствованию выпускаемого ПО	Разработан план усовершенствования

Существует несколько способов привлечения инвестиций. Одним из них является программа поддержки и развития малого бизнеса в Орловской области в размере 300 тыс.руб. Для получения данной субсидии нужно пройти конкурсный отбор «По субсидированию начинающих предпринимателей» который проводится департаментом экономики области.

Также возможно получение средств в фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, генеральным директором которого является Бортник Иван Михайлович, по программе «Старт».

Цель программы - государственная поддержка малых инновационных предприятий, стремящихся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации. Для того, чтобы получить инвестиции, мы должны подать заявку на сайте <http://www.fasie-online.ru> путем заполнения всех ее форм и вложением требуемых конкурсной документацией документов в электронной форме. Далее проводится конкурс, решение, о победителях которого принимается конкурсной комиссией с учетом мнений независимых специалистов (экспертов) в соответствующих областях науки и техники. Полный бюджет проекта по линии Фонда – до 6,0 млн. рублей, в том числе до 1,0 млн. рублей на первый год, до 2,0 млн. рублей на второй год и до 3,0 млн. рублей на третий год выполнения проекта.

Еще одним способом получения инвестиций является «Фонд посевных инвестиций РВК». Он ориентирован на инвестирование в российские инновационные компании с высоким потенциалом роста на российском и зарубежных инновационно-технологических рынках. В данном инвестиционном фонде существует программа «Бизнес-ангел», которая предполагает соинвестирование на ранней посевной стадии на стандартных условиях в проекты, в которые инвестируют бизнес-ангел. Бизнес-ангел – это частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный). Фонд предоставляет не более 75% от объема инвестиционной потребности Инновационной компании и в сумме, не превышающей 3000000,00 (тримиллиона) рублей.

Для того, чтобы получить инвестиции, мы должны предоставить наш инвестиционный проект, включающий в себя ряд документов (список можно найти на сайте [www.rusventure.ru](http://www.rusventure.ru)), в Фонд посевных инвестиций лично. Далее, в течение 10 рабочих дней Фонд проводит инвестиционный анализ, в результате которого вправе либо отказать, либо информировать нас о том, что проект направлен на рассмотрение Инвестиционного комитета Фонда. Инвестиционный комитет Фонда на собрании решает одобрить участие проекта в сделке или нет. Фонд информирует о результатах решения комитета позднее 7 рабочих дней, с даты принятия решения.

Большое влияние в развитии бизнеса может оказать поддержка бизнес-инкубаторами. К сожалению, на территории Орловской области функционирующих бизнес-инкубаторов пока нет. Но на недавнем выступлении руководителя Департамента экономики рассказал о том, что в регионе планируется создание еще одной формы поддержки предпринимательства. Речь идет о так называемом бизнес-инкубаторе. По словам Юрия Есипова, бизнес-инкубатор – это, в первую очередь, профессиональная команда управленцев, которые вместе с предпринимателем работают над реализацией его идеи и доводят дело до стадии коммерческого успеха. Иными словами, предприниматель, который попадает в бизнес-инкубатор, пользуется не только

помещением, арендованными на льготных условиях, но также опытом и знаниями команды менеджеров-профессионалов. «Максимум через три года, бизнес должен крепко стоять на ногах и быть готовым работать самостоятельно, - отметил Юрий Александрович.- Поэтому очень важно проводить тщательный отбор идей и проектов, которые попадут в бизнес-инкубатор».

Последней альтернативой в привлечении средств является получение кредита «Бизнес-старт» от Сбербанка. Сумма кредита до 3 млн. рублей от 17,5% годовых на 3,5 года.

Проанализировав цены на приложения из нашей категории, мы выяснили, что оптимальной ценой для выхода на рынок является цена в 75 рублей.

Так же анализируя результаты продаж подобных приложений, мы сделали вывод о том, что в среднем за 1 месяц существования на рынке, приложение покупается порядка 3000 раз.

Рассмотрим прогнозируемые финансовые результаты деятельности предприятия за 1 год работы.

Выручка от реализации = 2700 тыс.руб.

Себестоимость продукции = 1410 тыс.руб.

Прибыль = Выручка от реализации - Себестоимость продукции = 1290 тыс.руб.

Налог на прибыль =  $1290 * 0.2 = 258$  тыс. руб.

Чистая прибыль = балансовая прибыль - налог на прибыль = 1032 тыс.руб.

Рентабельность продукции = чистая прибыль / полная себестоимость продукции =  $1032 / 1410 * 100\% = 73,1\%$

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-план. Методические материалы /Под.ред. Р.Г. Маниловского. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 156с.;
2. Горфинкель В.Я., Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов по специальности «Экономика и управление на предприятии» - М: Банки и биржи, 2006. – 367 с;
3. Горохов Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. – М.: Филинь, 2004.-208 с.;
4. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. / Под ред. М.И. Осипова. – М.: ЮНИТИ, 2004.
5. Уткин Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. – М.: Акалис, 2005.- 95с.
6. ОС Android: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.android.com/> .(Дата обращения: 10.04.2013)
7. «БезФормата.RU»: [Электронный ресурс]. URL: <http://orel.bezformata.ru/listnews/2020-goda-na-razvitie-biznesa/4561750/> (Дата обращения: 18.04.2013)
8. «Российская венчурная компания»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/> (Дата обращения: 18.04.2013)

## **АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Борисова А. , гр. 21-АР, Трофимова А.О., гр. 21-ДЗ**

**Рук. Васильева Т.Н.**

Под инновационной активностью понимается интенсивность деятельности по разработке и внедрению новых или усовершенствованных продуктов (технологий) в хозяйственный оборот.

Эксперты выделяют несколько подходов к оценке инновационной активности. Первый подход заключается в оценке развития инновационной инфраструктуры и определении способности предприятий по коммерциализации нововведений. Второй подход заключается в использовании оценки инновационной активности в качестве исходного этапа процесса разработки инновационной стратегии отдельного предприятия. В качестве диагностического подхода целесообразно использовать экспертные оценки, позволяющие учесть комплекс параметров инновационной активности (Таблица 1).

При оценке инновационной активности целесообразно проводить расчет и сравнение полученных значений коэффициентов с установленными базовыми значениями. В качестве таких сравнительных величин могут выступать показатели за прошлые периоды, среднеотраслевые значения, соответствующие показатели конкурентов, данные статистических обследований инновационной деятельности ведущих российских и зарубежных компаний.

Для получения достаточно общих оценок прибегают к использованию показателей из форм федерального статистического наблюдения за инновационной деятельностью.

Оценивая инновационную активность России, приходится констатировать явное отставание от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий (Таблица 2).

Важнейшими предпосылками повышения инновационной активности страны в целом является совершенствование научной, образовательной и производственной составляющих инновационного потенциала. Россия традиционно отстает по объему затрат на инновационную деятельность и в области вузовской науки (988 млн дол.), находясь сегодня на уровне Дании и ЮАР, уступая даже таким странам, как Турция (2,5 млрд дол.), Тайвань (1,7 млрд дол.) и Мексика (1,6 млрд дол.). Так, США на развитие образования выделяют 7,5% ВВП, в то время как в России в 2006 г. этот показатель (включая государственные и частные расходы на образование) находился на уровне 4,6%. Сравнительная характеристика выделяемых на НИОКР средств в различных странах представлена в таблице 3 [1].

Таблица 1 – Параметры, рекомендуемые для оценки инновационной активности, [1]

№ п/п	Оцениваемые параметры инновационной активности	Содержание параметров
1	Качество инновационной стратегии и инновационной цели	Соответствие инновационной стратегии миссии, целям, возможностям и угрозам внешней среды, инновационному потенциалу; взаимосвязь с другими стратегиями
2	Уровень использования инновационного потенциала	Способность руководства мобилизовать и эффективно использовать требуемый потенциал: ресурсы, информацию, кадры, результаты НИОКР и др.
3	Уровень привлекаемых капиталовложений – инвестиций	Определение приемлемых источников инвестиций, способность руководства к их привлечению в необходимом объеме
4	Методы и ориентиры, используемые при проведении инновационных изменений	Активность при внедрении инновационных преобразований, преодоление потенциального и реального сопротивления изменениям, использование концепций и методов, направленных на получение реальных конкурентных преимуществ
5	Соответствие реакции фирмы характеру конкурентной стратегической ситуации	Использование соответствующего стратегической ситуации типа поведения (реакции) с учетом состояния объекта (инновации) и состояния среды: реактивного, активного и плано-прогнозного.
6	Скорость разработки и реализации инновационной стратегии	Интенсивность действий по проведению исследований и продвижению инновации, осуществлению инновационных изменений
7	Обоснованность реализуемого уровня инновационной активности	Соответствие и адекватность уровня активности состоянию внешней среды и самой организации

Анализ приведенных данных свидетельствует о крайне низком уровне финансирования инновационной деятельности в РФ. Потери в плане инновационной активности России настолько высоки, что доля расходов на науку к 2006 г. еще не достигла уровня 1992 г., хотя и тогда она была значительно ниже, чем в развитых странах.

Одним из весомых показателей инновационной активности экономики в целом является готовность предприятий к использованию инновационных решений в своей деятельности. Востребованность инноваций, как продуктовых, так и технологических напрямую связана с необходимостью модернизации, технического перевооружения, реконструкции действующих предприятий. Согласно статистическим данным к инновационно-активным компаниям сегодня можно отнести только 9,4% российских промышленных предприятий, что

значительно уступает аналогичным показателям для стран ЕС (больше 50%), США (свыше 30%). К сожалению, сегодня в России разработка и внедрение инноваций не стали факторами экономического роста и повышения конкурентоспособности на мировом рынке. Как следствие России принадлежит только 0,3% мирового рынка наукоемкой продукции [3].

Таблица 2 – Сравнительная инновационная активность российской экономики, 2010 г. [2]

Показатель	Россия	Германия	Швеция	Италия	Финляндия
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций (промышленность и сфера услуг)	9,7	60,9	36,3	44,8	46,8
Удельный вес новой для рынка промышленной продукции в общем объеме промышленной продукции	0,5	7,1	18,7	27,2	-

В России сложилась парадоксальная ситуация. Являясь признанным лидером в области генерирования идей, страна не получает от этого материальной выгоды. Более того, часто платит больше за приобретаемые технологии, чем получает от реализации собственных. Несовершенство российского патентного законодательства, неоптимальные условия патентования приводят к тому, что при освоении зарубежных рынков права на разработки, патентуемые там, переходят к иностранным покупателям. Так, по последним данным, правообладателями 65% патентов на отечественные достижения являются иностранцы.

В качестве предпочтительного варианта для развития России сегодня чаще всего называется стратегия «догоняющего» развития. Однако вряд ли можно признать это целесообразным способом развития. Экспорт товаров и импорт технологий – то, что составляет ядро этой стратегии – не может обеспечить ни одной стране лидерства в постиндустриальном мире. Следовательно, России необходимо, ориентируясь на индустриальный мир, следовать стратегии модернизации промышленности. Для этого, естественно, необходима соответствующая государственная политика в инновационной сфере, расширение масштабов интеграционных процессов, повышение инновационной активности государства.

Использование стратегия «наращивания» (опыт высокоразвитых стран) с опорой на собственный научно-технический потенциал, интегрирование фундаментальной и прикладной науки, науки и образования, развитием наукоемкого бизнеса представляется более предпочтительным и своевременным.

Таким образом, Для интеграции в мировой научно-технический процесс необходимо обеспечить переход к действительно инновационной экономике. Инновационная экономика, или «экономика знаний», это экономика страны,

основанная на знаниях, инновациях, активном восприятии новых идей, готовности к их практической реализации. Инновационная активность, являясь основой экономического роста стран, предполагает стремление государств конкурировать за счет высоких технологий при переходе к постиндустриальному развитию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика. - М.: Эксмо, 2008.
3. Фасов А.Я., Яфасов А.А. Мировая и региональная экономика в контексте глобализации. Инновационные пути развития экономики Калининградской области: Сб. статей. Ч.2. – Калининград, 2008.

УДК 330.564.2(062)

### **СОЦИАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**Дрожжина С., гр. 21-С, Мячикова Д., гр. 21-АР  
Рук. Васильева Т.Н.**

Имущественное расслоение населения и проблема бедности противостоят развитию гармоничного общества, так как именно достаток граждан и социально ориентированное государство могут способствовать такому развитию.

Не раз проводились социологические опросы, которые выявили мнение населения о причинах бедности в России, среди них отмечают: правительство, коррупция, лень, национальный менталитет, пьянство, мафия, монополизм. Около 50% опрошенных отметили коррупцию самой главной причиной бедности в России. И это неудивительно, ведь коррупция – страшное явление, разлагающее общество, затрагивающее все его слои и практически не поддающееся истреблению в нашей стране [1].

Делая бесправных бедных еще беднее, а влиятельных богатых еще богаче, коррупция поддерживает высокую социальную дифференциацию, а с ней - и высокую социальную напряженность. Охватывая жизненно важные сферы (например, образование и здравоохранение) и разрушая их, коррупция отвлекает колоссальные средства от целей общественного развития и усиливает деградацию общества - не только социальную и интеллектуальную, но и биологическую.

Традиционно уязвимыми группами населения на рынке труда являются: родители-одиночки (главным образом одинокие матери), воспитывающие несовершеннолетних детей; молодежь, не способная найти работу после окончания учебного заведения; безработные (особенно лица, не имеющие работы на протяжении длительного времени); работники старших возрастов; инвалиды;

мигранты. Дополнительными факторами, связанными с риском бедности, являются низкий уровень образования, недостаточный опыт работы, семейный статус. К группам с высоким риском бедности относятся неполные семьи, возглавляемые, как правило, женщинами, и одиноко проживающие пенсионеры старших возрастов, среди которых также преобладают женщины.

Отличительной особенностью нынешнего этапа развития нашей страны является то, что на фоне социальной бедности (многодетные и неполные семьи с детьми, семьи с иждивенцами, одинокие пенсионеры, инвалиды) усиливается экономическая бедность, когда работоспособные граждане не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния из-за низкой заработной платы или задержек с ее выплатой.

При этом факторы, генерирующие экономическую бедность, таковы, что само по себе получение работы экономически активным населением не может служить источником благосостояния по следующим причинам:

- отсутствие рынка труда в депрессивных регионах (особенно в малых городах и поселках), где экономика определяется узким кругом предприятий (а зачастую одним - градообразующим) стагнирующих отраслей промышленности;
- нормативно установленные рамки оплаты труда таковы, что не позволяют работникам официально получать достойное вознаграждение в зависимости от эффективности и качества труда [].

Принимая во внимание, что заработная плата является основным источником доходов большинства россиян и составляет две трети структуры доходов всего населения, вполне естественно, что ситуация, сложившаяся на рынке труда, оказала доминирующее влияние на масштабы распространения бедности в период экономических преобразований.

Изменение профиля бедности, а именно появление категории "новых бедных", или "работающей бедноты", связано в первую очередь с невысокими конкурентными позициями отечественного производства, сформировавшегося в условиях закрытости национальной экономики, неготовностью включения страны в мирохозяйственные отношения и глобальный товарный рынок. Большинство российских предприятий, несмотря на нынешний экономический подъем, пока проигрывают в международной конкуренции.

Таким образом, причины российской бедности состоят, прежде всего, в вялой адаптации национальной экономики к процессам глобализации, неконкурентоспособности целых отраслей и производств, низкой производительности труда и слабой его организации, превалировании низкооплачиваемых рабочих мест и дефиците специалистов требуемой квалификации. В целом необходимо констатировать, что сложившаяся в стране модель бедности – прежде всего результат низкого уровня доходов от занятости. Факторы, связанные с крайне неудовлетворительной ситуацией на рынке труда, низким качеством рабочих мест, являются доминирующими среди причин дифференциации семей по статусу бедности. В этой связи российскую бедность можно определить в терминах "экономической" или "рыночной бедности" -



бедности, связанной с местом конкретных категорий экономически активного населения на рынке труда.

Низкооплачиваемые секторы экономики можно объединить в две основные группы. Первая группа - организации и учреждения бюджетного сектора экономики: здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение, образование, культура и искусство. Ко второй группе относятся отрасли с низким уровнем конкурентоспособности продукции: это, прежде всего, сельское и лесное хозяйство, легкая промышленность. Таким образом, хронические очаги бедности сформировались в бюджетной сфере и в ряде стагнирующих отраслей промышленности. Низкий уровень оплаты труда работников данных секторов экономики стал главной причиной бедности работающего населения.

Степень неравенства в распределении дохода можно измерить через коэффициент фондов и коэффициент Джинни. Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между денежными доходами 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Так, в России коэффициент фондов в 2010 г. составил 16,5 (раза), т. е. низкие доходы 10% населения в 16,5 раза были меньше, чем высокие доходы 10% населения.

Коэффициент Джинни (индекс концентрации доходов) характеризует степень отклонения фактического распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Так, в России коэффициент Джинни в 2010 г. составил 0,421, а в 2005 г. 0,409, т. е. неравенство в распределении дохода в 2010 г. несколько уменьшилось. Вероятнее всего, это связано с ослаблением процессов приватизации и увеличением социальных выплат населению с низкими доходами [2].

Президент России Владимир Путин на заседании Госсовета признал, что в стране "недопустимо велика дифференциация доходов" и 13 процентов граждан (около 18 млн. человек) до сих пор живут за чертой бедности. При этом Путин отметил, что в последнее время количество людей, живущих на грани нищеты, постепенно сокращается, но "уровень еще достаточно высок"[3].

Одна из мер для решения этой проблемы, предложенных президентом, – это новый механизм повышения зарплат в бюджетной сфере и переход к внедрению так называемого "эффективного контракта", когда размер оклада работника напрямую зависит от результатов его труда.

Еще одна задача, поставленная Путиным, – рост производительности труда в стране. "Мы планируем увеличить его в 1,5 раза за счет модернизации устаревших и создания высокотехнологичных производств, привлечения в каждый субъект Федерации долгосрочных инвестиций", - заявил президент [3].

Таким образом, основными причинами бедности в России являются не менталитет и пьянство, а коррупция, бесправие малого бизнеса, недостаточное кол-во рабочих мест, низкая заработная плата или задержки с ее выплатой,

неразвитость сельского хозяйства и других малоприбыльных секторов экономики, невысокие конкурентные позиции отечественного производства.

Для сглаживания чрезмерной дифференциации доходов необходимо вмешательство государства. Оно осуществляется с помощью прогрессивного налогообложения доходов и систем социальной поддержки.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад Московского Бюро МОТ "Россия: подготовка стратегии борьбы с бедностью. Анализ и методологические подходы". Издание Бюро МОТ, Москва 2001.

2. Российский статистический ежегодник. 2011. Стат. Сб./Росстат.–Москва, 2011.

3. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/07/120717\\_putin\\_poverty\\_statistics.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/07/120717_putin_poverty_statistics.shtml)

УДК 351:330](470+571)(062)

### **БЮРОКРАТИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Трохова А.Ю., гр. 21-АР, Белякова Т., гр. 21-ДЗ, Жарикова А.А., гр. 22-С  
Рук. Васильева Т.Н.**

Бюрократия (от франц. – канцелярия и греч. – власть), одна из форм осуществления властных функций в усложняющемся обществе, важный элемент механизма и социального регулирования в условиях экспансии публичной власти и роста численности управленческого аппарата. Феномен бюрократии был исследован в начале нашего века М. Вебером, в концепции которого эффективность бюрократии выступает ее сущностной характеристикой, а само это понятие приобретает позитивное значение [1].

На протяжении столетий в России господствовала авторитарно-политическая культура, составной частью которой является бюрократическое управление. Смена социально-политического устройства не приводит к немедленному изменению ментальности и внутреннего настроения людей.

По мнению большинства, бюрократия сейчас является одним из главных тормозов в развитии нашей страны. Проанализировав ситуацию в 145 Всемирный Банк утверждает, что бюрократия мешает сегодня развитию экономики России. Излишнее административное регулирование - одна из основных причин плохого инвестиционного климата в России. Причем армия бюрократов в стране ежегодно увеличивается и уже составляет политический класс, который сконцентрировал огромные финансовые и административные ресурсы. От бюрократии сегодня страдают все: начиная от частных предпринимателей и заканчивая министрами [2].

Бюрократия органически связана с экономическими отношениями, политическими структурами и идеологическими формами сознания. Россия, и бедные страны, остро нуждающиеся в новых предприятиях и рабочих местах, рискуют еще больше отстать от развитых стран, которые реформируют свое законодательство, делая инвестиционный климат еще более привлекательным для инвестирования.

В развивающихся странах вдвое сложнее вести бизнес - создать компанию, заниматься предпринимательской деятельностью и т.п. - чем в развитых странах. Такое положение сдерживает экономический рост. Чрезмерное регулирование предпринимательской деятельности и слабые гарантии прав собственности лишают бедные слои населения - особенно женщин и молодежь – возможности заниматься предпринимательской деятельностью. Государственная бюрократия начинает вмешиваться во внутривладельческое управление предприятий, подрывая его мелочной опекой и вступая в противоречие с экономической рациональностью и рентабельностью. Такая ситуация вмешательства и тотального контроля с целью обеспечения фискальных интересов и укрепления военной мощи государства.

Российские специалисты в области теории управления, понимая всю сложность проблемы бюрократизации экономики, тем не менее предлагают основные направления, по которым можно выйти из этого тупика. Сложность преодоления заключается, прежде всего, в том, что у бюрократии очень прочны традиции, которые отложили свой отпечаток на каждого человека. Родившись, человек начинает сложный путь социализации, которая пронизана сложнейшими иерархическими системами.

Исследование также выявило высокую степень коррупции государственных органов. Более половины респондентов сознались в использовании личных связей, и почти половина — в преподнесении взятки. Многие исследователи сходятся во мнении, что существенным противодействием бюрократическим тенденциям может стать демократизация общественной жизни, совершенствование системы управления и создание правового государства.

В целом, говоря о преодолении бюрократизма как цели, как задачи, следует обратить внимание на важность рационализации управления и управленческого труда, проведения «канцелярских реформ». Речь идет об обоснованности решений, установлении ответственности каждого за выполнение определенных, четко очерченных заданий и практических дел; о контроле за ходом исполнения решений; о рациональных формах учета и отчетности и уменьшении ее; о сокращении переписки, о совершенствовании делопроизводства и документообмена; об упрощении процедур согласования и т. д.; о регламентации совещаний и заседаний; о должной организации приема посетителей руководителями, управленцами и т. д. Спецификой России всегда была высокая значимость государственной власти и вытекающая из нее асимметрия экономической роли государства в проведении реформ.

Как активный институт, государство всегда играло весьма существенную роль в экономической жизни России - как в форме административно-правового

вмешательства в хозяйственные процессы, так и через собственное непосредственное участие в производстве, подкрепленное традиционно высокой степенью централизации управления народным хозяйством, неразвитость местной хозяйственной самостоятельности, мощный государственный сектор экономики и т. д.

Необходимость участия государства в экономическом процессе вызвана тем, что оно является самостоятельным субъектом общественной жизни, агрегирующим интересы членов общества на самом высоком уровне. Отсюда проистекают следующие экономические функции государства:

1. Создание правовой и институциональной среды функционирования экономики.
2. Поддержание благоприятной конкурентной среды.
3. Перераспределение доходов и ресурсов для производства общественных благ.
4. Поддержка макроэкономического равновесия и стабилизационные мероприятия в условиях меняющейся конъюнктуры;
5. Осуществление предпринимательской деятельности в форме развития государственного сектора [2].

Государство вовлекается в рыночную экономику с целью поддержания экономической стабильности, макроэкономического равновесия, сглаживания циклических спадов и подъемов в развитии экономики. Прежде всего государство способствует эффективной хозяйственной деятельности всех предпринимателей. Для этого оно повышает эффективность рыночного механизма. Кроме того, государство берет на себя обеспечение правовой основы и социального климата, содействующих эффективному функционированию рыночной экономики.

Без государственного вмешательства невозможно и развитие самой рыночной системы. Мировая практика показала, что нет, и не может быть эффективной рыночной экономики без активной регулирующей роли государства.

Таким образом, бюрократизация выступает одним из крайних вариантов несовершенства государственного вмешательства в экономику. Сегодня бюрократия является реальной властью в российском обществе. О преобладании бюрократической составляющей во всех областях государственной деятельности свидетельствуют и данные о структуре расходов федерального бюджета, среди которых значительный объем ассигнований приходится на выполнение традиционных функций (обеспечение функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, судебной системы, национальной обороны, национальной безопасности и правоохранительной деятельности) – на эти цели ежегодно тратится примерно 1/3 государственного бюджета [3].

Бюрократия внутренне присуща любому государственному устройству, и полностью избавиться от неё нельзя. Однако можно и нужно найти способы, позволяющие минимизировать наносимый ею ущерб. Первоочередными шагами по ограничению власти бюрократии должны стать: существенное и быстрое сокращение численности работников государственного и муниципального

управления, восстановление общественного контроля над бюрократией, оптимальное ограничение сферы деятельности государства в экономике. И, конечно, необходима более тщательная экспертиза готовящихся законов и постановлений на предмет выявления возможностей бюрократического произвола.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс. Режим доступа: [[http://biblioteka-mihaila.ru/krasnov/ch\\_30.htm](http://biblioteka-mihaila.ru/krasnov/ch_30.htm)]
2. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.coolreferat.com>]
3. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.lerc.ru>]

УДК 338.45:553.9](062)

### **О ВОПРОСЕ СЫРЬЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Долгушина Ю.А., гр. 21- АР, Отинов Я.А., гр. 22-АР  
Рук. Васильева Т.Н.

Сегодня наряду с такими проблемами, как региональные конфликты и кризисы, терроризм, религиозный и политический экстремизм, сепаратизм, незаконный оборот наркотиков, техногенные и экологические катастрофы, распространение оружия массового уничтожения критической для выживания России как целого независимого государства становится и проблема углубления сырьевой направленности экономики российского государства. Последняя является серьезной угрозой для безопасности РФ.

В частности, диспропорции в структуре российской экономики, вызваны значительным преобладанием топливного сектора в структуре промышленности. Сильная зависимость страны от энергоносителей делает ее уязвимой на мировых рынках. Экономическое развитие России тормозят недоразвитость машиностроительной сферы и наукоемких отраслей.

В том же направлении действуют и старение производства, и проблемы с продовольствием, наличие на территории России опасных производств, а также низкий прожиточный уровень и большой разрыв между бедными и богатыми.

Таким образом, перечисленные выше факторы, характеризующие современную российскую экономику, тормозящие её экономическое развитие, взаимосвязаны между собой, но более приоритетной среди них является проблема преодоления однобокой сырьевой направленности российского производства.

Тем не менее, повышение конкурентоспособности возможно не вопреки, а благодаря сырьевой направленности российской экономики. "России не нужно отказываться от сырьевой направленности для модернизации своей экономики", считают руководители Высшей школы экономики. Гораздо лучше, пользуясь благоприятной мировой конъюнктурой, использовать имеющееся время для

повышения конкурентоспособности наших инновационных отраслей и поднять промышленность на дешевых внутренних ценах на сырье.

"Конкурентоспособность сегодня – модная тема", признает научный руководитель Высшей школы экономики (ВШЭ) Евгений Ясин. Тем не менее, именно повышение конкурентоспособности экономики страны, в широком смысле этого слова, по его мнению, должно стать национальной идеей России на ближайшие годы [1].

Основная дискуссия экономистов в настоящее время развернулась вокруг вопроса диверсификации экономики. "Голландская болезнь", обусловленная высокими ценами на нефть, считается фактором, затрудняющим проведение реформ. А высокая насыщенность страны ценными ресурсами рассматривается скорее как фактор, затрудняющий их эффективное использование.

Резон в этом есть: замечено, что страны, обладающие наибольшими природными ресурсами, стоят не в первых строчках мировых рейтингов. Преференции, которые наша экономика получает от благоприятной мировой конъюнктуры, государством используются на манер скупого рыцаря. Соответственно ведет себя и население: рост сбережений сопровождается низкой покупательной и инвестиционной активностью основных масс граждан, то, в свою очередь, не стимулирует повышения качества потребительского продукта. Примеров тому множество: от "лежащей" авиационной промышленности, где отсутствие спроса сопровождается таким же отсутствием адекватного предложения, – до печально знаменитого автопрома, где даже повышение ввозных пошлин на иномарки стимулировало спрос на них же [2].

Наконец, за три года разговоров о снижении административной нагрузки на бизнес последний уверился в том, что лучшая помощь от государства – отсутствие какого-либо внимания с его стороны.

И все же экономисты не видят для России возможностей стать одним из мировых экономических лидеров. Есть страны, такие, как Япония или США, которые самостоятельно определяют темпы не только своего роста, но и роста экономик других стран. Россия вряд ли сможет занять такое место даже в сырьевом секторе. Но Россия может стать участником в определении роста инновационного сектора и цен на нем [3].

На наш взгляд, вопреки всем прогнозам – именно правительство должно сейчас создавать эффективные механизмы перетока капиталов, снижать административное давление на бизнес и развивать негосударственные системы регулирования. Насколько сработают правительственные меры, станет понятно, когда снизятся цены на нефть, и тем самым поменяется положение Российской экономики.

Экономика России в настоящее время характеризуется четко выраженной сырьевой направленностью. Основной экспорт в 2007 году приходился на: минеральные продукты, топливно-энергетические товары и металлы. В соответствии с глобальными исследованиями консалтинговой компании BCG, среди 100 самых успешных компаний из стран с развивающейся экономикой, присутствуют шесть российских: Газпром, РАО ЕЭС, Лукойл, Норильский

никель, Русал, Северсталь. Несложно заметить, что все эти организации представляют отрасли, связанные с природными ресурсами и энергетикой. Изменение роли России как сырьевого придатка мировой экономики возможно в результате перехода к стратегии инновационного прорыва, интеграции усилий государства, предпринимателей, науки, и образования, повышения инновационной активности страны в целом.

Модернизация России – самый эффективный способ перехода от сырьевой экономики к модели 21 век, основанной на технологическом прогрессе. Таким образом, сырьевая структура экономики России определяет высокую зависимость РФ от конъюнктуры мировых рынков. Нефтяные цены отличаются изменчивостью, подвержены циклам подъёма и спада в силу цикличности развития мировой экономики. В этой связи необходима перестройка стратегии развития экономики России с упором на перерабатывающие отрасли, инновации, а также на изменение структуры экспорта углеводородов за счёт увеличения доли высококачественных продуктов переработки нефти и газа. При этом следует учесть опыт Китая, который в достаточно короткий срок создал высокотехнологичную современную экономику.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс расширенного доступа  
[<http://www.intelros.ru/readroom/nz/nz-74-6-2010/8292-syrevoj-sektor-rossii-yekonomika-kontrolya-i-politika-ty.html>]
2. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировая экономика.– М.: ИФРА-М, 2009.- 426 с.

УДК 330.341.1(470+571)(062)

### **НЕОБХОДИМОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Морозова В. В., гр. 21-СУ., Зубцова Ю., гр. 21-ДЗ  
Рук. Васильева Т.Н.**

Необходимость модернизации российского общества обусловлена отсталостью технологических элементов производительных сил, реставрацией архаичных эксплуататорских форм собственности, характерных для примитивного раннего капитализма, колониально-сырьевым статусом национальной экономики в системе мирового хозяйства, фактической потерей государственного суверенитета, демографической катастрофой. Перечисленные выше признаки являются симптомами глубокого кризиса российской цивилизации, преодоление которого невозможно без очередного модернизационного «рывка». Поэтому модернизация необходима в целях элементарного физического выживания России как государства [1].

Необходимое условие модернизации экономики России – восстановление государственного суверенитета, формирование системы государственной власти, ориентированной на национально-государственные интересы. Это, в свою очередь, невозможно без ликвидации сформированной системы экономического, политического и идеологического господства криминально-компрадорской олигархии. Возникнув посредством преступного расхищения национального богатства страны и избрав в качестве механизма обогащения распродажу за рубеж результатов труда предшествующих поколений и невозполнимых природных богатств, олигархия в России изначально оказалась подчинена интересам и целям транснационального капитала.

Российские экономисты, обсуждающие проблему модернизации, предлагают разнообразные варианты повышения эффективности российской экономики.

Одни считают, что модернизация экономики должна базироваться на системе инноваций, другие считают, что этого недостаточно. По их мнению, процесс модернизации шире, охватывает все сферы общества, а не только саму экономику. Однако все экономисты убеждены в необходимости создания инновационной сферы экономики и использования её на службе модернизации национального хозяйства.

Основная задача отечественной модернизации, полагают В. Иноземцев, Б. Титов и Г. Явлинский, состоит в достижении максимального сближения России и Европейского Союза, в создании единого экономического блока, способного успешно конкурировать как с азиатским, так и с североамериканским экономическими центрами силы [2].

Данный вариант модернизации российского общества предполагает шесть направлений:

1) модернизация – это самоопределение России в глобальном политико-экономическом пространстве;

2) построение в стране справедливого капитализма, в котором «закон писан для всех», системы в полной мере реализующей творческие и предпринимательские способности россиян, создающей равные возможности для каждого гражданина;

3) модернизация – это новая индустриализация страны на основе тотального обновления основных фондов, активного внедрения современных технологий и управления. Основным показателем успеха модернизации должен стать высокий уровень конкурентоспособности российских товаров на внутреннем и внешнем рынках;

4) укрепление частной собственности и, прежде всего, на землю и недвижимость;

5) идеологией модернизации должно стать превращение России в страну европейской экономической, социальной и политической культуры;

6) особая роль в модернизационном процессе отводится совершенствованию управления и маркетингу. По данным компании Mc. Kinsey хорошее управление в полтора раза важнее, чем оборудование. Другое



исследование учёных Стэнфордского университета показывает, что улучшение качества менеджмента на 1 балл (по пятибалльной шкале) повышает производительность труда на 25% и в этом смысле эквивалентно увеличению капитала на 65% [2].

С данным проектом модернизации многие экономисты не соглашаются по причине её евроцентризма. Сближение с ЕС для европейской части России, конечно, объективно необходимо. Однако это лишь одна из целей в геополитическом курсе России. Поэтому предложенное позиционирование России односторонне, в конечном счёте, неэффективно, так как Россия является евроазиатской страной. Сибирь, Дальний Восток тяготеют к странам Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии. Следовательно, азиатский вектор развития России не следует упускать из виду.

Другая группа экономистов предлагает более узкий вариант модернизации экономики России, состоящий в опоре на инновации тех отраслей, которые активно развиваются и могут существенно стимулировать внутренний спрос на инновации. Эти отрасли могли бы запустить механизм общего экономического роста, стать решающими по переходу российской экономики к новому технологическому укладу [3].

В результате реализации, предложенных вариантов процесса модернизации экономики, Россия должна стать страной, развитие и благосостояние которой будет обеспечиваться не только сырьевыми, но и интеллектуальными ресурсами.

Таким образом, модернизация в широком смысле слова трактуется исследователями как синтез структурных, технологических и институциональных изменений в национальной экономике, направленных на повышение её конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках; движение от традиций к новациям.

Модернизация предполагает:

- освоение производства высокотехнологической продукции;
- обновление производственных фондов и технологий;
- осуществление структурных сдвигов в экономике с дальнейшим повышением в ВВП доли продукции с высокой добавленной стоимостью;
- переподготовку, переквалификацию кадров, развитие человеческого и интеллектуального капитала;
- вовлечение в мировые инновационные процессы, интеграцию в мировое сообщество и др.

Сущность модернизации заключается в концентрации сбережений и инвестиций в ключевых отраслях, являющимися движущими силами экономического развития и качественного преобразования всей экономической системы.

И, конечно, значительную роль в осуществлении процесса модернизации экономики играет государство. Задачами правительства являются проведение структурной политики, обеспечение устойчивого развития экономики, пропорциональности развития её структурных элементов, реализации инновационной политики. Одновременно необходима качественная структурная

перестройка хозяйственного механизма, затрагивающая не только промышленность, но и институциональную среду, инфраструктуру, социальную сферу, что позволит повысить эффективность национального производства и тем самым будут созданы условия для роста благосостояния россиян.

Таким образом, модернизация является своего рода инструментом для изменения вектора экономического развития российского общества в сторону создания информационного общества, экономики знаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный источник. Доступ к сайту: <http://shsb.ru/modernizaciya-ekonomiki-rossii/>.

2. Электронный источник. Доступ к сайту: [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00085166\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00085166_0.html).

3. Акаев А.А. технологическая модернизация промышленности и инновационное развитие – ключ к экономическому возрождению России в XXI веке / А. А. Акаев, И.Е. Ануфриев, Г. Н. Попов // Инновации. – 2011. – № 11. – С. 15-28.

УДК 338.556

### **ЦЕНОВОЙ ДЕМПИНГ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Кокорев К.В., гр. 31 – АК  
Рук. Евсеева И.А.**

На сегодняшний день оценочная деятельность занимает широкое место в экономике и регулировании товарно-денежных отношений.

Оценочной деятельностью называют профессиональную деятельность по установлению определенного вида стоимости материальных и нематериальных объектов с учетом прав на них и интересов в отношении них субъектов гражданских прав.

Однако в связи с интенсивным развитием экономики и высоким уровнем конкуренции некоторые коммерческие структуры вынуждены устанавливать заниженную стоимость на материальные и нематериальные объекты.

Занижение стоимости товаров и их продажа по искусственно заниженным ценам называется демпингом (от англ. «сброс») [1].

Экономический механизм действия демпинга распространился с Западных стран. Его чаще всего применяло государство в периоды кризисов для активизации работы жизненно важных производительных мощностей. Однако некоторые фирмы начали использовать этот механизм себе во благо и лишь на определенный срок вводили низкие цены для вытеснения с рынка конкурентов, а, достигнув цели, восстанавливали предыдущие цены.

С девяностых годов демпинг широко начал применяться и в Российской

Федерации, а особенно на рынке оценки государственного имущества, где демпингерами являлись не только претенденты на победу, но и сами заказчики, которые выставляли минимальные суммы за оценку объектов [2].

Российская Федерация обладает благоприятным климатом для совершения демпинговых сделок. Такую ситуацию создает несовершенство нашего законодательства, а именно - закон № 94 «О Государственных закупках».

Сегодня стоимость товара/услуги является решающим фактором исключительно во всех областях, и зачастую для потребителей не имеет значение, какого качества будут продукты главное, что будет дешево.

Данная политика распространяется на оценочную деятельность по правилу: «победил тот, кто меньше взял».

Актуальными стали дебаты по нахождению борьбы с демпингом только тогда, когда, к примеру, равнодушные родители забили тревогу, узнав, что закупка продуктов для их детей в муниципальных детских садах производится у поставщиков с самыми минимальными ценами.

В результате этого с октября 2012 года начала работать специально созданная при Профсоюзе «оценщиков и аудиторов совместно с Объединением работодателей» комиссия по антидемпинговому мониторингу. За два месяца работы было выявлено более ста фактов демпинга, где начальная цена была снижена на 100%. Но наиболее изощренным является такой вид демпинга, когда существует наличие низкой цены и к тому же существенная скидка.

Единственной мерой борьбы с демпингом профсоюза является осуществление лишь ходатайства о проведении проверок налоговыми инспекциями.

Кроме того, результатом работы Профсоюза стало подписание Отраслевого соглашения в оценочной деятельности на 2012 год и благодаря ему в проект федерального закона вносится предложение об отклонении заявки на закупку, если цена в ней снижена на 25% и более по отношению к начальной цене контракта [3].

Начальная цена теперь формируется на основании нормативов отраслевого уровня. В оценочной деятельности такими нормативами будут являться соглашения в оценочной деятельности.

Важным пунктом отраслевого соглашения является установление квалификации оценщиков. Оценщик, который имеет большой опыт работы, не будет юридически приравнен к оценщику, который недавно занимается оценочной деятельностью.

Возвращаясь к оценке государственного имущества, стоит сказать, что демпинг используется и сегодня в совершении операций с государственными объектами.

12 апреля 2013 года по уголовному делу «Оборонсервиса» была арестована Ирина Егорова (бывший финансовый директор «Центр правовой поддержки «Эксперт»), которая оценивала так называемые непрофильные активы Минобороны и подыскивала покупателей на них.

Егорову обвиняют в совершении махинаций при сделках с недвижимостью,

землей и акциями, принадлежащими «Оборонсервису», искусственному занижению цен по ним, в оформлении на себя не менее 4 коммерческих организаций, заняв на них должности от учредителя до генерального директора.

В суммарном счете к хищению было подвержено около 100 миллионов рублей, часть из данных денежных средств обналичивалась и присваивалась, другая — переводилась на счета подконтрольных фирм.

В общем объеме совершенных махинаций государству был причинен ущерб более чем в 4 миллиарда рублей [4].

Таким образом, стоит еще раз отметить недостаточность в развитии нормативно-правовых актов, которые смогли бы регулировать финансово-экономические отношения не допуская демпинговой политики.

На данном этапе Отраслевое соглашение в оценочной деятельности имеет своей целью, прежде всего, защитить оценщиков, потребителей и производителей от демпингового произвола.

Так же благодаря новой системе квалификаций и непрерывной работе законодательной власти по имеющимся прогнозам можно говорить о том, что качество работ оценщиков в будущем повысится, и появятся эффективные меры по борьбе с демпингом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Демпинг // электронный ресурс// <http://ru.wikipedia.org/wiki/Демпинг>
2. Саморегулирование в РФ // электронный ресурс// [http://www.sro-rossii.ru/index.php/component/blog\\_calendar/?modid=47&start=1580](http://www.sro-rossii.ru/index.php/component/blog_calendar/?modid=47&start=1580)
3. Новости бизнеса // электронный ресурс// <http://www.intalev.ru/agregat>
4. Арестована новая фигурантка дела «Оборонсервиса» Ирина Егорова // электронный ресурс// <http://www.kommersant.ru/doc/2169784>

УДК621.8.031

#### **РАЗРАБОТКА ПРОЦЕССА АВТОМАТИЗАЦИИ АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ОБУЧЕНИИ**

**Шульдешов А.С., гр. 41-УП  
Рук. Захаров А.В.**

Под обучением следует понимать не процесс "передачи" готовых знаний от учителя к ученику, а широкое взаимодействие между обучающим и обучающимся, способ осуществления педагогического процесса с целью развития личности посредством организации усвоения обучающимся научных знаний и способов деятельности. Многие тренеры и сотрудники отделов обучения могут подтвердить, что очень часто намеченные программы, согласованные и стоящие в утвержденном плане, неожиданно отменяются, под предлогом того, что на обучение нет времени. Ведь время - это такой ресурс, которого всегда не хватает.

Актуальным в таких условиях будет являться сокращение затрат времени на проведение обучения.

Цель - разработка процесса автоматизации анализа результатов тестирования при обучении.

В настоящее время существует большое количество пакетов прикладных программ, направленных на автоматизацию такой функции, как управление персоналом. Автоматизация затрагивает различные стороны, что позволяет использовать их как критерии для классификации данных программ. Условно можно выделить следующие виды:

- программы для комплексной автоматизации управления персоналом;
- программы для автоматизации подбора персонала;
- программы для автоматизации ведения кадрового учета;
- программы для автоматизации обучения персонала;
- программы для автоматизации оценки, тестирования персонала.

Практически любой сотрудник организации (от рабочего до руководителя), дабы не быть отстраненным, должен регулярно повышать квалификацию, сдавать определенные экзамены и проходить разного рода переаттестации. Проведение обучающих и аттестационных сессий - достаточно хлопотное и затратное мероприятие, так как требует отвлечения от основной работы сотрудников. Кроме того, непросто быстро ознакомить тысячные коллективы предприятий с сотнями постоянно меняющихся нормативно-правовых актов.

Один из выходов - использование специализированных обучающих систем эксплуатируемых либо в соответствующих и должным образом сертифицированных учебных центрах, либо непосредственно на предприятиях.

Успех на пути достижения важнейших стратегических целей организации во многом зависит от того, в какой степени персонал осведомлен о стратегических целях и насколько он заинтересован и подготовлен к работе по их достижению. Необходимость организационных изменений и смены принципов управления в условиях нарастания конкурентной борьбы — все это предполагает рост производительности труда персонала, качества товаров, улучшение обслуживания потребителей, творческое и новаторское отношение к делу.

Обучение персонала является важнейшим инструментом, с помощью которого руководство получает возможность повысить потенциал человеческих ресурсов и оказывать влияние на формирование организационной культуры.

Сбор информации до, во время и после обучения различных категорий персонала, ее анализ и обобщение полученных результатов — это те задачи, которые необходимо решить в первую очередь при определении потребности работников организации в обучении и при разработке структуры и содержания учебных программ. Решение исследовательских задач требуется и при оценке эффективности проведенного обучения. Для оценки эффективности применяются опросники, оценка изменений в количественных и качественных показателях, тестирование.

Тестирование сотрудников – это оценка психофизиологических и личностных характеристик, знаний, умений и навыков испытуемого по результатам выполнения, им стандартизированного задания (теста).

Оценка эффективности обучения является важным этапом процесса обучения персонала. Ее цель — установить, какую пользу от обучения работников получает организация, или выяснить, является ли одна форма обучения более эффективной, чем другая. Оценка эффективности обучения работников организации позволяет постоянно работать над повышением качества обучения, корректировать программы и формы обучения, исключать те, которые не оправдали ожидания.

В идеале оценку эффективности обучения желательно производить постоянно, в качественной или количественной форме оценивая влияние обучения на такие показатели работы организации, как продажи, качество продукции и услуг, производительность труда, установки работников и др.

Оценка эффективности обучения требует больших временных затрат и достаточно высокой квалификации специалистов, проводящих эту оценку, поэтому некоторые компании не проводят ни какой оценки. Стоит заметить, что эффективность обучения — это не вопрос веры или убеждений, а вполне конкретные результаты, которые можно и нужно оценивать количественно и качественно.

В настоящее время в любой сфере бизнеса, чтобы обойти конкурентов, фирмам приходится применять разного рода приемы. Причем одним из мощных рычагов в подобной борьбе является квалификация сотрудников. В связи с этим организации не скупясь, тратят значительные суммы на обучение и повышение уровня знаний своих работников.

Обучение персонала связано не только с выгодами. Оно влечет за собой и определенные издержки. Среди издержек, связанных с обучением работников, можно выделить прямые и косвенные издержки.

К прямым издержкам могут быть отнесены расходы на оплату преподавателей и вспомогательного персонала, на учебные материалы, аренду помещений.

К косвенным издержкам относятся расходы, связанные с необходимостью освобождения сотрудников от работы на период их участия в учебной программе (как правило, с сохранением зарплаты).

Для некоторых компаний гораздо выгоднее не направлять сотрудников на обучение, а организовать курсы самостоятельно (в своем учебном центре или «прикрепить» обучаемого к мастеру).

Обучение требует определенных затрат времени, как на его подготовку и проведение, так и обработку и анализ результатов. Важным при организации обучения будет являться снижения затрат на ее организацию.

Одним из таких способов сокращения затрат будет являться внедрение прикладного программного обеспечения в процесс обучения, что существенно позволит сократить расходы.

Решением будет являться использование системы дистанционного управления курсами Moodle, которая не только оснащена огромным инструментарием, но и проста в использовании, что делает ее полезной для организации дистанционного и дополнения к очному обучению.

Moodle можно разместить как у себя на компьютере, так и на бесплатном хостинге. Одним из них является <http://www.mdl2.com>. Для возможности пользования системой достаточно ввести на данном сайте имя для своего сайта обучения и свой адрес электронной почты, на которую придет письмо с логином и паролем для входа на созданный сайт.

Интерфейс сайта является простым и интуитивным, поэтому пользователь, не обладающий знаниями в программировании, с легкостью сможет настроить систему для обучения.

Также, использование Moodle, позволит сократить расходы на время организации, проведения, обработку и анализ результатов обучения. Так, в среднем, для проверки теста в 20 вопросов тратится 43 секунды. Тогда при полноценном выявлении знаний группы, состоящей из 20 человек, с использованием тестов, в которых необходимо ответить на 500 вопросов, затраты времени составят:

$$(43/20)*500*20=21500 \text{ сек.}$$

Тогда, только на проверку результатов тестирования традиционным способом необходимо 59,7 часов (21500/360), а это почти 7 рабочих дней. Умножив это время на среднюю стоимость оплаты труда в час специалиста по обучению, то получим 6874,5 рублей – расходы на проведение анализа результатов тестирования.

Внедрение системы Moodle в процесс обучения позволит сократить расходы на его проведение.

Система управления курсами Moodle позволяет автоматизировать процесс проведения тестирования при обучении. Тем самым снизив затраты на его проведение. Особенно следует отметить простоту и в большинстве случаев интуитивность интерфейса системы, благодаря чему для создания учебных курсов не требуется знаний языков программирования.

Являясь универсальным и простым средством для автоматизации, как всего обучения, так и отдельных его частей, одной из которых является обработка результатов тестирования, позволяя свести к минимуму затраты на организацию этого процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев А. В., Андреева С. В., Доценко И. Б. Практика электронного обучения с использованием Moodle. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2008.
2. Анисимов А. М. Работа в системе дистанционного обучения Moodle. Учебное пособие. – Харьков: ХНАГХ, 2009.
3. Белозубов А. В., Николаев Д. Г. Система дистанционного обучения Moodle. Учебно-методическое пособие. – СПб.: 2007.

4. Мясникова Т. С., Мясников С. А. Система дистанционного обучения MOODLE. – Харьков: 2008.

5. Официальное сообщество Moodle – [Электронный ресурс: <https://moodle.org>].

6. Интернет-хостинг образовательных сайтов – [Электронный ресурс: <http://www.mdl2.com/>].

УДК339.13.017:664.6047.43](470+571)(062)

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Серегина О.Н., гр.31-ТХ

Рук. Оболенцев Д.Л.

Хлебопекарная промышленность России относится к ведущим пищевым отраслям АПК. Производственная база хлебопекарной промышленности Российской Федерации включает в себя около 1500 заводов по производству хлеба и более 5000 мини-пекарен, которые обеспечивают ежегодную выработку примерно 21 млн. тонн хлебной продукции (рисунок 1).

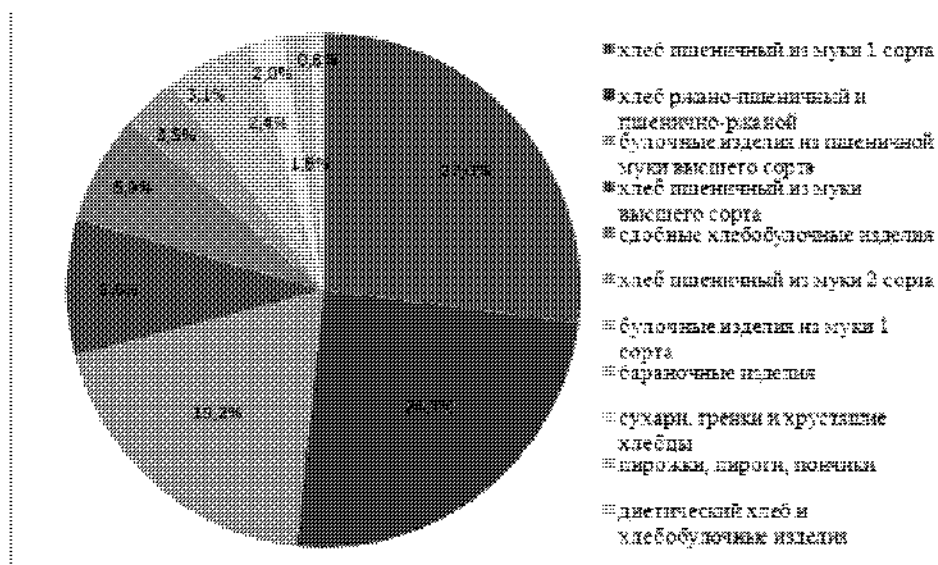


Рисунок 1 – Сегментация российского рынка хлеба и хлебобулочных изделий по видам в натуральном выражении в 2010 году, %

Вместе с тем, анализ показывает, что годовое потребление хлеба существенно ниже рациональной нормы питания, что несомненно отражается на здоровье населения (рисунок 2).



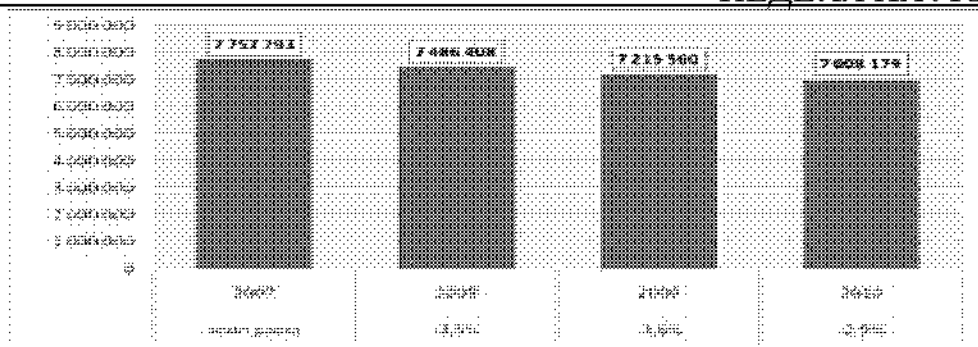


Рисунок 2 – Динамика объема российского рынка хлеба и хлебобулочных изделий в 2007-2010 гг., тонн

Поэтому рассмотрим ряд проблем, тормозящих развитие данной отрасли промышленности:

- например, в Самарской области цена на муку остается одной из самых высоких в России, тогда как мощности по производству муки за последние два года увеличились вдвое. Это объясняется тем, что осенью оно из области вывозится в другие регионы и в начале года мельничные предприятия вынуждены закупать зерно по высоким закупочным ценам уже из других областей;

- Дефицит зерна нужных кондиций порождает спекуляции, непомерные цены посредников, снижает возможности отбора зерна по качественным показателям. Способствуют этому и действия администраций ряда регионов, которые запрещают вывоз зерна за пределы областей и понуждают перерабатывать низкокачественное зерно местного производства;

- Есть проблемы и со снабжением другими ресурсами. Растут цены на основные виды сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Так за электроэнергию и газ предприятиям установлены авансовые платежи и лимиты потребления, не учитывая колебаний спроса. Мало того, за недобор газа, как и за перерасход, выставляются штрафные санкции, повышающие себестоимость производства хлеба;

- В результате различного рода ограничений, отсутствия эффективной региональной политики в области хлебопечения рентабельность хлебопекарного производства в целом по России в 2010 году составила всего 11,5%, в то время как другие, менее значимые отрасли имеют рентабельность более 23,0%. В таких условиях невозможно накопить средства для замены оборудования, а работа некоторых предприятий вообще становится бесперспективной;

- В настоящее время более 60% активной части основных фондов физически изношены и морально устарели, а объемы инвестиций для их обновления значительно меньше необходимого. Положение усугубляется тем, что более 50% оборудования для замены устаревшего – импортное;

- В настоящее время все налоги, выплачиваемые большинством хлебопекарных предприятий, поглощают до 80% полученной прибыли, а зачастую общая сумма уплаченных налогов превышает размер прибыли предприятия;

– В последние годы государство практикует все большее ужесточение внешнего контроля и увеличение числа контролирующих, лицензирующих, сертифицирующих, надзирающих и других организаций. В то время как главными факторами, обеспечивающими качество хлеба, должны быть его конкурентоспособность, высокое качество муки, современная техника, профессионализм работающих, внутренний контроль и самое главное - спрос населения;

– Без внедрения новейших технологий и современной техники многие хлебопекарные предприятия постепенно превратятся в неконкурентоспособные даже на внутреннем рынке.

Одни из важнейших направлений повышения эффективности производства и улучшения качества продукции хлебопекарной промышленности — создание рациональной структуры предприятий отрасли, механизация и автоматизация производственных процессов на базе новейших технологий.

Пути решения проблем хлебопекарной промышленности:

- систематическое использование прибыли на развитие;
- налоговая политика для отрасли должна быть справедливой и ясной; рынок сырья - стабильным и доступным; система государственного контроля за качеством хлебобулочных изделий - не чрезмерной, а целесообразной;
- необходимо обеспечение безопасности сельскохозяйственного и продовольственного сырья, пищевой продукции;
- должен постоянно расширяться и обновляться ассортимент, открываться новые производства, вестись интенсивное техническое обновление предприятия;
- дальнейшее развитие хлебопекарной промышленности должно сопровождаться высоким интеллектуальным потенциалом науки и производства;
- необходимо внедрять принципиально новые технологии, основанные на использовании нетрадиционных методов, способствующих ускорению процесса;
- следует уменьшать продовольственную и сырьевую зависимости России от зарубежных стран.

Необходимы новые государственные решения, такая государственная практика, которая позволит повсеместно остановить спад производства, усилить роль науки, придать предприятиям новые стимулы и создать такой рынок хлебобулочных изделий, который бы полностью отвечал интересам населения страны.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гончарова А. Российский рынок пищевой продукции [Текст] / А. Гончарова // Пищевая промышленность.- 2006.- № 2.
2. Некрасова Е. Проблемы «вкусной» отрасли [Электронный ресурс] / Е.Некрасова – Электрон. журн. – Москва, 2003. – режим доступа к журн.: <http://www.cio-world.ru/>
3. Проблемы хлебопекарной промышленности обсудили в Совете Федерации [Электронный ресурс] / Электрон. текстовые дан. – Москва, 2009. –

Режим доступа:

<http://primamedia.ru/news/economics/18.03.2009/93608/problemi-hlebopekarnoy-promishlennosti-obsudili-v-sovete-federatsii.html>, свободный.

4. Цыганова Т.Б. Хлебопекарная промышленность России и перспективы ее развития [Электронный ресурс] / Т.Б. Цыганова – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2010. – Режим доступа: <http://www.russbread.ru/raznoe/hlebopekarnaya-promyshlennost-rossiya-i-perspektivy-ee-razy.html>, свободный.

5. Яшин Ю. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий [Электронный ресурс] / Юрий Яшин – Отраслевой информационный портал – Санкт-Петербург, 2011. – Режим доступа: <http://sfera.fm/>

УДК338.24.021

## **АНАЛИЗ ДЕФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА РОССИИ И ПРОГРАММА КОРРЕКТИРОВКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ**

**Косторная Д.В., гр. 22 – М  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

12 декабря 1993г. Российская Федерация провозгласила себя федеративной республикой с рыночной экономикой. Несмотря на то, что в Конституции нет термина "Рыночная экономика", нормы содержащиеся в ней не оставляют сомнений, что государство отступило от принципов командно-административной системы и кардинально поменяло курс своего экономического развития.

В любом государстве, в зависимости от типа хозяйствования, действует контролирующая рука государства. И государство может вмешиваться в экономику, но лишь в тех случаях, когда рынок самостоятельно не может справиться с разрушающими силами, действия которых могут привести к регрессии. Но во всех случаях государство должно придерживаться одного правила: следует так воздействовать на предпринимательскую деятельность и экономику страны в целом, чтобы не разрушить рыночные основы и не допустить кризисных явлений.

Экономика России в период с 1991 года претерпевала значительные изменения, постепенно отвыкая от патерналистской роли государства во всех сферах жизни общества. Проводившиеся в то время реформы ещё больше усугубляли шаткое экономическое положение страны. Например, в конце 1990 г. сумма вкладов в Сбербанке СССР составила 381,4 млрд. руб., в то время как 132,7 млрд. руб. было у населения «на руках». Государственный внутренний долг всего за пять лет вырос в 4 раза и составил 56,6% от ВВП. Для решения этой проблемы в начале 1991 года была проведена денежная реформа В.Павлова. Считалось, что большая часть денег, имевшаяся у населения, была ввезена в СССР из-за границы и является фальшивой, к тому же не обеспечена золотом, что может провоцировать развитие инфляции. Поэтому было принято решение обменять имевшиеся у населения деньги на купюры нового образца. На проведение

реформы выделилось всего три дня. Результатом реформы стало то, что люди потеряли большую часть своих сбережений [1].

На очередном этапе преобразований была проведена приватизация предприятий, которой была отведена основная роль в реформировании народного хозяйства. Отличительной чертой приватизации была низкая активность граждан страны, потерявших сбережения в результате либерализации цен. Второй особенностью была высокая скорость приватизации и, следовательно, крайне низкая цена проданных предприятий. При приватизации предоставлялись отсрочки и рассрочки платежей, и гиперинфляция свела и эти крохотные поступления в бюджет практически к нулю. Фактически предприятия были отданы за бесценок.

На этапе чековой приватизации акции большинства предприятий, приобретенные гражданами на чеки, в дальнейшем были практически обнулены разными способами. Многие из тех предприятий, которые не обанкротились, работали за счет увеличения степени эксплуатации работников и оборудования, сокрытия доходов и ухода от налогов. В среднем от приватизации одного предприятия в 1993 – 1994 году государство получило 15 тыс. долл. (стоимость подержанной иномарки или цена около 4 кв.м. средней московской квартиры в 2006 г.).

Одним из результатов реформ стало уменьшение числа, больше чем на треть, тех, кто производит товары. Что касается численности занятых в сельском хозяйстве, житель села чаще пьёт, чем работает, потому что получает зарплату меньшую, чем прожиточный минимум. Значительно выросло число управленцев, банковских работников. К тому, что молодёжь не стремится работать рабочими на стройках, на заводах, в сельскохозяйственных организациях привело возникновение большого разрыва в доходах менеджеров и рабочих. Молодёжь предпочитает торговать или, в худшем случае, охранять, а рабочие места все чаще занимают мигранты [1].

Д.Медведев в мае 2009г. подвёл итоги 20-летних реформ ,на которые были затрачены триллионы рублей: «Никаких существенных изменений в технологическом уровне нашей экономики не происходит». К 1995 году доля импортных товаров в розничном товарообороте увеличилась до 54%. Это означает, что были не реформы, а развал промышленности товаров народного потребления.

Как показывает практика двух десятилетий реформ, серьезной и трудноразрешимой проблемой трансформационных процессов остаются институциональные ловушки. Многие страны, особенно страны с переходной экономикой, сталкиваются с такой проблемой как «система низких заработных плат».

В СССР проблема «низких заработных плат» выглядела таким образом. Основным источником средств существования населения была заработная плата по причине того, что в государстве полностью отсутствовала частная собственность. Несмотря на то, что заработную плату в то время вряд ли можно было назвать справедливой, в советской системе существовал принцип

материального стимулирования квалифицированного труда. Это относилось к инженерам, деятелям искусства и науки. При таких низких зарплатах государство для поддержания розничных цен на продовольственные товары на относительно низком уровне, закупало у внутренних производителей сельхоз продукцию по заниженным ценам. Основной отличительной чертой советской системы ведения хозяйства был государственный монополизм, который был направлен не на создание условий для совершенствования технологий, способных повысить производительность труда, а для экономии на вложения в основные и оборотные средства. Для этого устанавливались низкие цены на сырьё, рабочую силу, игнорируя потребности смены основных производственных фондов. В советской системе труда труд работника был дешёв. За счёт этого можно было сбалансировать возрастающие затраты на сырьё. Но такая политика означала техническую деградацию.

Суть ловушки низкой заработной платы в настоящее время состоит в следующем. В связи с ростом издержек на рабочую силу нынешний работодатель вынужден повышать производительность труда с помощью совершенствования техники и технологии производственного процесса для того, чтобы снизить издержки. Труд российского работника по-прежнему считается дешёвым, однако конкурировать по этому показателю с Китаем или Индией, например, мы не можем. Поэтому для роста производительности труда необходимо повышать качество рабочей силы, развивать человеческий капитал. Но и это невозможно, потому что примерно 70% населения России считается бедным. Система низкой заработной платы позволяет поддерживать некачественные рабочие места и тормозит развитие человеческого капитала [2].

Без искоренения монополизма и коррупционных сетей перераспределения доходов решить проблему низких заработных плат невозможно. И хотя государство ежегодно индексирует заработные платы населения, но эти мизерные увеличения мгновенно «съедаются» постоянно растущей инфляцией. Дальнейшее обнищание населения может привести к серьёзным социальным потрясениям.

Неразрешённые проблемы 1990-х г.г. в значительной степени повлияли на ход развития кризиса 2008-2009г.г. В стране господствовала высокая инфляция (свыше 15%), в быстром темпе росли цены на недвижимость, сократился спрос на российскую экспортную продукцию. В сентябре 2008г. российская нефтяная промышленность столкнулась с быстрым падением мировых цен и связанными с ними негативными последствиями сложившейся практики установления ставок экспортной пошлины на нефть. В результате предпринятых мер были изменены правила взимания экспортной пошлины на нефть (ставка экспортной пошлины уменьшилась более чем на 120долл./т), налоговая нагрузка снизилась примерно на 345 млрд.долл. [3].

В последнее время были существенно увеличены социальные отчисления (в первую очередь в Пенсионный фонд). Это связано с повышением налогов в условиях постоянного роста расходов бюджета. Для того, чтобы смягчить негативные последствия повышения налогов власти стали применять дискретные

меры экономической политики. Примером может послужить инновационный центр «Сколково», для резидентов которого были предложены существенные налоговые и административные льготы (низкая ставка социальных отчислений, введение собственных правоохранительных и налоговых органов).

До кризиса 2009г. был разработан вариант стратегии модернизации РФ «Стратегия 2020», в 2010г. с учётом кризиса была предложена новая модель развития России «Инновационная Россия 2020», разработанная Министерством экономического развития. Согласно этой стратегии Россия планирует увеличить экспорт российских технологических товаров в 5-6 раз, к 2020г. - увеличить расходы на образование до 7%ВВП, на здравоохранение-до 6%ВВП, на НИОКР-до 3%ВВП, повысить инновационную активность бизнеса [4]. Согласно инновационному варианту доля высокотехнологичного сектора в добавленной стоимости по прогнозам будет увеличиваться в 2 раза - с 10% почти до 20%. При этом одновременно будет сокращаться нефтегазовый сектор - с 20% до 12%. В дополнение к этому несколько сократится доля сырьевого сектора (с 8,4% до 6,8%) и существенно - с 17,7% до 12,2% - доля торговли. Российский экспорт этой продукции должен расти на 15-20% в год и выйти на рубеже 2020 года на уровень не ниже 80-100 млрд. долларов США (около 1% мирового рынка по сравнению с 0,2% в настоящее время).

Столь масштабные преобразования экономики не могут не привести к существенному изменению зависимостей между факторами и результатами производства. Тем более что ценность ключевого фактора — рабочей силы должна возрасти пятикратно: «среднемесячная заработная плата в экономике должна превысить в 2020 году 2000 долларов США (2006 год — 391 доллара США)».

В условиях вступления России в ВТО реализовать разработанные правительством пути модернизации экономики будет сложнее. Связано это с тем, что иностранные товаропроизводители будут вытеснять отечественные путём реализации на территории России более качественной, но дешёвой продукции. Дешёвой она будет потому, что государство по договору о вступлении в ВТО обязано снизить до минимума размеры пошлин на импортируемые товары. В результате неразвитая российская промышленность в дальнейшем развиваться не будет. Но главным в этой проблеме является то, что государство не сможет защитить отечественного товаропроизводителя путём проведения политики протекционизма[5].

По данным нобелевского лауреата по экономике Дж. Стиглица такая либерализация российской торговли приведёт к росту безработицы. В целом, независимые исследования говорят о том, что потери России после вступления в ВТО до 2020 года составят 26 трлн. рублей. И чем технологичнее отрасли, тем сильнее по ним будет нанесен удар. Вся экономика потеряет 5% валового выпуска, промышленность и сельское хозяйство - 13%. Если вычесть отсюда сырьевую составляющую, то потери составят 29%.

Для преодоления негативных последствий от вступления в ВТО и в целом улучшить экономическое положение России необходимо:

1. Искоренить коррупцию.
2. Активизировать работы государственных институтов развития по ключевым направлениям становления нового технологического уклада.
3. Ввести реестр рекомендуемых цен на основные продукты питания, топливо, сырьевые товары.
4. Снизить ставки рефинансирования, поддерживая тем самым малый бизнес.
5. Резко ужесточить антимонопольное законодательство[6].

При реализации указанных мер важным является качество государственного управления, которое должно быть готово не только к непрерывным инновациям, внедрению новых информационных технологий, но и должно задавать соответствующую экономике систему нравственных ценностей, основанную на социальной справедливости, солидарности и взаимной социальной ответственности всех субъектов социальных отношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Экономические реформы // Internet resource: <http://kaivig.narod.ru>
2. Гликевич Н.М. «Система низких заработных плат» – институциональная ловушка постсоциалистической экономики // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 5. С. 125.
3. Алексапенко С., Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 23.
4. Мау В. Экономическая политика 2010: в поисках инноваций// Вопросы экономики. 2011. № 2. - С. 4.
5. Как построить новую экономику // Internet resource: [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/294/](http://www.glazev.ru/econom_polit/294/)
6. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ // Internet resource: [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/17/](http://www.glazev.ru/econom_polit/17/)

УДК 369

#### **ПРОБЛЕМА НИЗКОГО УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РФ**

**Баранова Е.Р., гр. 13-Э  
Рук. Трубина И.О.**

Основным показателем уровня развития страны является уровень жизни населения. Система измерения данного показателя сложна и представляет собой совокупность множества прямых и косвенных индикаторов, таких как ВВП, ВНД, доход на душу населения, ИРЧП, индекс Биг Мака и так далее.

В действительности уровень жизни населения является более широким понятием, нежели сумма всех индикаторов, используемых для его измерения, и характеризуется рядом нематериальных факторов. Опросы среди населения могут

наглядно доказать, что значительное количество индивидов в оценке собственного уровня жизни учитывает такие факторы как степень здоровья, степень моральной удовлетворенности собственной жизнью и деятельностью, степень социальной обеспеченности и защищенности государством. Поэтому цель данной статьи выявить основные проблемы социального обеспечения в России, с которыми связан общий низкий уровень жизни. Основным методом исследования данной проблемы является сбор и анализ данных на теоретическом уровне.

Кризис продемонстрировал, что системы социального обеспечения являются мощным экономическим и социальным стабилизатором экономики и общества. Они обеспечивают надежным доходом граждан, потерявших работу или имеющих неполную занятость, и тем самым помогают избежать материальных потерь и социальной нестабильности. Они также способны уравновесить совокупный внутренний спрос в то время, когда уровень внешнего спроса падает из-за снижения экономической активности. Прежние кризисы показали, что страны, сумевшие до кризиса построить эффективную систему социального обеспечения, значительно лучше справляются с его последствиями, чем те, которые были менее предусмотрительными и заблаговременно не создали подобные системы. К примеру, можно взять Норвегию с ее знаменитой невероятно развитой сферой социального обеспечения, данная страна недаром занимает лидирующие позиции в рейтинге уровня жизни населения уже на протяжении многих лет.

На долю социальной сферы в ВВП РФ приходится де-юре примерно 18% (12% – де-факто), в том числе на социальную инфраструктуру – 6%, социальное обеспечение – 6%, пенсионное обеспечение – 4,5% и примерно в равных долях по 0,5% – социальное и медицинское страхование, а также на нестраховые виды социальной защиты населения – социальные выплаты и льготы.[1] В соответствии со сложившейся практикой 6% ВВП приходится на социальные программы, эффективность которых оказалась крайне низкой и в условиях ограниченности финансовых ресурсов на социальную сферу – просто нецелесообразной. Социальная сфера в ВВП представлена двумя основными составляющими – социальной инфраструктурой (здравоохранение, образование, культура, физкультура и спорт и др.) и социальным обеспечением в узком смысле слова (пенсионной системой, медико-социальным страхованием, а также социальными выплатами и льготами). Эффективность социальной сферы России, в том числе социального обеспечения зависит от принятой в стране системы налогообложения и финансирования, а также ее ориентации на масштабное использование страховых принципов. При этом финансовая база обеспечивается за счет страховых платежей либо финансовых ресурсов бюджетной системы государства.

В литературе модель социального обеспечения за счет страховых выплат (преимущественно социального страхования) принято связывать с Бисмарком (конец 19-го века, Германия), а за счет бюджетных средств – с Бевериджем (1942 г., Великобритания). В 1942 году в Англии был принят законопроект, разработанный на основе доклада Бевериджа. Этот документ был подготовлен под влиянием кейнсианской экономической модели и предполагал разработку



национальной социальной стратегии социального обеспечения. По этой стратегии предполагалось решение следующих социальных проблем – «безделья, невежества, болезни, нищеты и бедности». Сильной стороной модели стало создание государственной системы здравоохранения, пенсионного обеспечения и адресной системы социальной защиты населения, адекватной рыночной системе хозяйствования.

Если сравнивать эти две системы социального обеспечения, то преимущество системы государственного бюджетирования по своей эффективности значительно превосходит социальное страхование.

На социальную политику значительное воздействие оказали ориентированные на рынок экономические концепции 80-х годов, когда результаты деятельности отраслей социальной сферы стали рассматриваться как товар, который можно покупать и продавать на рынке социальных услуг.

По господствующей в мире либеральной модели делается акцент на эффективность, которую вносят рыночные стимулы в систему социальных услуг.

В конце 60-х годов в ряде европейских стран началось реформирование социального обеспечения, с тем или иным успехом завершившееся во многих из них к 90-м годам. Накоплен определенный опыт решения задач, стоявших перед социальным обеспечением (независимо от имеющей место специфики национальных систем социального обеспечения). Однако проблемы повышения эффективности составных частей системы социального обеспечения до настоящего времени ждут своего решения практически во всех странах без исключения. Причина в том, что неуклонный и неконтролируемый рост стоимости социального обслуживания не сопровождается адекватным повышением уровня и качества жизни населения.

Эксперты все чаще говорят о всемирном кризисе социальной защиты населения. В этих условиях сложившиеся системы социального обеспечения не выполняют свою основную функцию оптимизации производительных сил общества и их соответствия производственным отношениям, основанных на частной собственности.

Кризис социальной сферы (в том числе социального обеспечения) характеризуется следующими статистическими показателями, по которым можно оценить уровень развития социальной сферы России.

1 место в мире по абсолютной величине убыли населения; числу разводов и детей, рожденных вне брака; количеству абортот и материнской смертности; объёму продаж крепкого алкоголя, потреблению спирта и спиртосодержащей продукции; числу курящих детей;

2 место в мире по числу убийств на душу населения; распространению поддельных лекарств (после Китая); численности мигрантов; числу людей, ищущих убежище на Западе (после Сербии);

16 место в мире по валовому национальному доходу;

27 место в мире по качеству образования;

43 место в мире по конкурентоспособности экономики;

57 место в мире по качеству жизни;

65 место в мире по уровню жизни;

70 место в мире по использованию информационных и коммуникационных технологий;

72 место в мире по рейтингу расходов государства на человека;

97 место в мире по доходам на душу населения;

127 место в мире по показателям здоровья населения;

134 место в мире по продолжительности жизни;

182 место в мире по общему коэффициенту смертности (среди 207 стран мира).[4]

Перечисленные выше рейтинговые оценки социальной сферы России, во-первых, свидетельствуют о значительном ее отставании от экономически развитых стран мира и, во-вторых, еще раз подчеркивают необходимость повысить эффективность и ускорить реальную реформу социального обеспечения практически по всем направлениям.

В середине 90-х годов прошлого столетия в России была предпринята первая попытка реформирования обязательного пенсионного, медико-социального страхования и нестраховой (бюджетной) части социального обеспечения (монетизация социальных выплат и льгот).[2] В итоге за 20 лет реформирования в России так и не сложилась целостная, компактная и эффективная система социального обеспечения. Все последствия реформы отдельных частей социального обеспечения за десять лет реформирования (2000-2011 гг.) воплотились лишь в создание неэффективного механизма сбора социальных платежей, не выполняющего основную страховую функцию по защите наемного труда от утраты заработка.

В связи с реформой социальной сферы организационной основой страховой части социального обеспечения стали государственные социальные фонды (пенсионный, социального и медицинского страхования), концепция функционирования которых была создана еще в дореформенный период и целесообразность их включения в систему социального обеспечения в постреформенный период оказалась сомнительной и неэффективной.

Несмотря на низкий уровень развития социального обеспечения, в нашей стране все же предпринимаются попытки его повысить. Одной из таковых попыток являлось подписание В.В. Путиным указа о мероприятиях по реализации государственной социальной политики, большинство положений которого направленно на совершенствование системы социального обеспечения населения РФ, например: создание ежегодно в период с 2013 по 2015 год до 14,2 тыс. специальных рабочих мест для инвалидов; увеличение к 2018 году размера реальной заработной платы в 1,4 - 1,5 раза; разработка до 1 октября 2012 г. проекта стратегии долгосрочного развития пенсионной системы, предусмотрев в нем механизм увеличения размера пенсии гражданам, выразившим намерение продолжать работать по достижении пенсионного возраста и принявшим решение отсрочить назначение пенсии, а также определив меры, гарантирующие сохранность пенсионных накоплений и обеспечивающие доходность от их инвестирования (проект принят 28 декабря 2012 года).[3]

## ЛИТЕРАТУРА

1. Социальное обеспечение в мире в 2020-2011 гг. Обеспечение охвата до и после кризиса. – Москва, МОТ, 2011 г.
2. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2004/08/31/samoupravleniye-dok.html>
3. Режим доступа: <http://text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
4. Режим доступа: <http://www.prosperity.com/Ranking.aspx>
5. Экономическая теория (национальная экономика) : учеб. пособие для вузов / Ирина Олеговна Трубина ; Елена Михайловна Семенова. - Орел : Изд-во ОрелГТУ , 2009. - 188 с.

УДК 330.313:330.146

### **ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Арсенина А.А., гр. 21-УП  
Рук. Семёнова Е.М.**

Происходящие в современном обществе социальные изменения определяют основные направления и тенденции развития человеческого капитала. С каждым годом становится все более очевидным, что развитие человеческого капитала и его общее качество становятся для любой страны важным фактором, определяющим успех социальных и экономических преобразований.

Воспроизводство человеческого капитала является одной из важнейших задач государства независимо от его политического и экономического устройства. Процессы воспроизводства человеческого капитала в ближайшие десятилетия будут иметь для российской экономики решающее значение.

Среди многообразия моделей воспроизводства человеческого капитала можно выделить следующие их формы: индивидуальные, корпоративные, национальные. Вышеперечисленные формы являются базовыми моделями современной экономики. Кроме них можно выделить так же межотраслевые и внутриотраслевые, территориальные и региональные и другие [1].

Современная социально-экономическая ситуация определяет необходимость постоянного воспроизводства и развития персонала на уровне предприятий и учреждений. Под человеческим капиталом на уровне предприятий обычно понимается совокупность навыков, умений, способностей, квалификаций и интеллектуального потенциала персонала, обеспечивающих получение прибыли. Рабочая сила в соответствии с теорией человеческого капитала рассматривается как средство производства, требующее капиталовложений с целью повышения производительности.

Основопологающей целью деятельности любого коммерческого предприятия или организации является получение максимальной прибыли при минимальных издержках производства. В современной экономике

постиндустриального общества роль квалификации и профессионализма специалистов имеет первостепенное значение. Это значит, что работники предприятия выступают наряду с финансовым капиталом важнейшим, а порой и ведущим условием его эффективного функционирования [2].

Можно выделить пять основных направлений деятельности предприятий и учреждений в развитии и совершенствовании человеческого капитала: планирование, приобретение, поддержание, развитие и сохранение или удержание человеческих ресурсов на предприятии или учреждении.

*Планирование* - предполагает прежде всего затраты на профориентацию и обучение в учебных заведениях будущих специалистов и квалифицированных рабочих.

*Приобретение* – предполагает затраты на поиск, найма персонала и затраты на персонал в период адаптации.

*Поддержание* – предполагают инвестиции в персонал в период накопления потенциала роста.

*Развитие* – данной направление деятельности предполагает инвестиции в переобучение, повышение квалификации и дополнительное образование.

*Сохранение или удержание* – данное направление деятельности предприятия или учреждения предполагает получение максимально возможной прибыли от использования человеческого капитала персонала.

Можно выделить специфические черты развития человеческого капитала. Первая черта состоит в том, что воспроизводимость и дискретность развития человеческого капитала дают основание утверждать, что цикличное развитие человеческого капитала есть выражение движения по гегелевской спирали. В данном случае развитие человеческого капитала не является просто прямолинейным поступательным ростом, и не движением в виде круга, в пределах замкнутого жизненного цикла. В данном случае спиралевидность цикличного развития человеческого капитала сочетает в себе необратимое поступательное движение с определенными «возвратами» к предшествующим ступеням, с дискретностью развития, скачкообразной сменой одних качественных состояний другими [3].

Специалисты отмечают определенные тенденции и взаимосвязи, существующие в общественно-экономических и исторических процессах, влияющих на воспроизводство человеческого капитала:

- технологический прогресс и человеческий капитал;
- демографическая ситуация;
- сдвиги на структуру спроса на рабочую силу;
- информационные технологии и дистантные формы организации труда.

Какие тенденции в воспроизводстве человеческого капитала будут преобладать - позитивные или негативные? Это зависит от позиций всех его участников государства, предприятий и организаций, населения. Если их поведение будет экономически и социально эффективным, то негативные тенденции, перечисленные выше, удастся блокировать. Учитывая это, в рамках поискового прогнозирования необходимо рассмотреть возможные альтернативы

сегодняшнему поведению участников процесса воспроизводства человеческого капитала. В первую очередь следует сосредоточиться не на частных проблемах, как бы важны они ни были, а на системных, т.е. тех, от которых зависит развитие не отдельных элементов, а всей социально-трудовой сферы. Определение форм участия государства в процессах воспроизводства человеческого капитала очень важно. Российская экономика настоятельно требует быстрого изменения качества (и структуры) человеческого капитала. Ресурсов же для этого ни у предприятий, ни у населения явно недостаточно. Разорвать порочный круг без активного участия государства невозможно, однако полагаться только на его силы было бы не реалистично [4].

Опыт наиболее развитых стран свидетельствует, что именно ставка на обеспечение высоких стандартов уровня жизни, приоритет расходования общественных финансов на инвестиции в человеческий капитал, потребление общественных благ, реализуемых общественным сектором, позволяют этим государствам динамично развиваться в течение длительного исторического периода [5].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Критский М.М. Человеческий капитал. – Ленинград: Изд-во Ленинградского университета, 1991.
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: СПбУЭФ. – 1992. – 160 с.
3. Скоблякова И.В. Циклы воспроизводства человеческого капитала. – М.: «Издательство Машиностроение – 1» - 2006. - 201с.
4. Чернейко Д. Прогноз воспроизводства человеческого капитала - необходимый элемент экономической стратегии // Человек и труд, 2001, №3.
5. Ракитов А.И. Философия компьютерной революции. – М.: Политиздат, 1991.

УДК 343.713:343.97](062)

#### **РЭКЕТ КАК НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС**

**Алексеева Д.С., гр. 12-М  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

В то время как в России экономико-теоретический анализ криминальных промыслов, которые контролирует организованная преступность, только зарождается, за рубежом деятельность мафии давно стала объектом пристального внимания экономистов-криминологов. Примером подобных исследований может быть монография Диего Гамбетты (Департамент прикладных социальных исследований, Оксфорд), в которой деятельность сицилийской мафии рассматривается как своеобразный “бизнес по частной защите”. [2] Хотя данное

исследование построено на материалах южно-итальянской организованной преступности, его наблюдения и выводы имеют универсальное значение.

Как известно, одним из основных источников существования мафии являются доходы, получаемые с помощью рэкета. *Рэкет — это сбор гангстерами “дани” под угрозой причинения физического и имущественного вреда.* Собирая дань, преступная организация обычно гарантирует обложенным “данью” предпринимателям защиту от вымогательств других преступных групп или преступников-одиночек.

Покровительство, оказываемое мафией за плату различным хозяйствующим субъектам, можно рассматривать как товар на нелегальном рынке услуг по защите прав собственности. Правоохранительные услуги всегда относят к числу общественных благ (publicgoods), производство которых является монополией государства. Поэтому развитие рэкета следует рассматривать как форму *криминального политогенеза*, создания теневого эрзац-правительства, конкурирующего с официальным правительством.[4]

В любом обычном бизнесе каждая фирма имеет свой круг покупателей (клиентов), собственников-руководителей (владельцев) и работников (исполнителей). Аналогичные характеристики деятельности фирмы можно обнаружить и у мафии. В рэкет-бизнесе есть клиенты - потребители нелегальных правоохранительных услуг; собственники - владельцы нелегальных фирм и организаторы бизнеса по предоставлению частной защиты; работники - исполнители, выполняющие основную работу в этом нелегальном бизнесе. Нелегальность бизнеса по частной защите придает им всем специфические формы, однако без этих элементов не может быть фирмы как таковой.[1]

1. Потребители нелегальных правоохранительных услуг. Список клиентов мафии (потребителей нелегальных правоохранительных услуг) довольно длинен и обширен. Все они в той или иной степени нуждаются в защите своих прав и интересов. И если государство не способно их защитить, то они обращаются за защитой к мафии. Некоторые клиенты вступают в отношения с мафией с целью лишь один раз воспользоваться ее услугами, но подобные отношения не так легко прервать, поскольку преступная организация обычно не желает терять свои источники дохода. Остальные же клиенты, а их, вероятно, большинство, органически связаны с мафией в качестве родственников или друзей, а также в качестве партнеров или особо посвященных членов.

Покровительство и защита мафии - это потенциально неограниченная сфера отношений, которые нельзя отграничить одно от другого по времени и по мере возникновения необходимости. Поэтому с мафией заключаются обычно долгосрочные контракты, точнее, контракты, не ограниченные по сроку действия.

2. Особенности труда в рэкет-бизнесе. Многие проблемы решаются временным (нерегулярным) сотрудничеством с мафией, что гораздо легче скрыть от закона и что в меньшей степени зависит от ресурсов фирмы.

3. Конкуренция в рэкет-бизнесе. Что касается внешней организации, когда на рынке присутствует не одна, а несколько рэкет-фирм, следует отметить, что взаимоотношения между ними могут соответствовать определенным

стандартным моделям отраслевых рынков - монополии, конкуренции и олигополии.

К началу 90-х годов, несмотря на меры противодействия со стороны правоохранительных органов, не очень, правда, активные еще большее распространение получили преступные формирования бандитской и рэкетирской направленности. В борьбе за раздел сфер влияния среди бандитских группировок смогли выжить наиболее организованные формирования, а во главе их становились люди с повышенной антисоциальной направленностью. Противоправная деятельность организованных групп вымогателей не ограничивается совершением только этого преступления. Наряду с вымогательством данные группировки могут заниматься незаконным оборотом оружия, наркотиков, похищением заложников и иными преступлениями, расширяя сферы своих противоправных интересов. Данные преступные формирования отличались высоким уровнем уголовного профессионализма, строгой иерархической структурой, распределением ролей. Они, как правило, были мобильны, имели автотранспорт, хорошо оснащены технически (имели приборы ночного видения, радиостанции, газовые пистолеты и баллоны, бронежилеты и т.п.), вооружены огнестрельным оружием как самодельного, так и серийного производства. Для них характерны развитые межрегиональные и транснациональные связи.

«Таким образом - делает заключение в своем исследовании С.Д. Белоцерковский, - представляется возможным сделать вывод о том, что рэкет - это "костяк", организующее начало самой организованной преступности, которому присуща наивысшая, по сравнению с организованными группами, занимающимися другими видами преступной деятельности, степень организованности и, как следствие, наивысшая степень активности в осуществлении преступной деятельности».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Gambetta D. The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection / Harvard University Press. Cambr. (Mass.); L., 1993.
2. Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социол. исследования. 1999. № 1. С. 56 - 65.
3. Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности. М.: РГГУ, 1999.
4. Эндерсон Э. Организованная преступность, мафия и правительство // Экономика и организация промышленного производства. 1994. № 3.
5. Эндерсон Э. Организованная преступность, мафия и правительство // Политэконом — Politekonom. 1997. № 1.

## МЕТОДОЛОГИЯ ИЗМЕРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

**Бойко А.В., гр. 12-М  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

В современном мире сложилась сложная экономическая и политическая ситуация. Одной из главных задач правительства и общественных организаций является стабильный и высокий экономический рост. Не так давно в обществе происходила переоценка социально-экономических ценностей. Это привело к созданию новых подходов в экономике. Одной из достаточно интересных тем, стало влияние социальной сферы на экономику, в частности, фактора: социального капитала. Этот фактор позволяют проанализировать, как развитие социума влияет на экономический уровень развития.

В связи с этим возникла потребность в измерении социального капитала. Многие исследователи взялись за этот вопрос. Первой серьезной проблемой является обозначить объект исследования, т.е. дать определение, что же такое социальный капитал. Было создано огромное количество определений данного понятия. Вот некоторые из них:

Социальный капитал – актив, включающий в себя семью, друзей, членов различных ассоциаций, сети и нормы, которые облегчают взаимодействие и кооперацию. [1, С.17]

Социальный капитал – совокупность фактических и потенциальных ресурсов, которые связаны с наличием надежных сетей или менее институционализированных отношений, на основе обоюдного знакомства и признания. [5, С.248]

Одним из самых широких определений является: социальный капитал – собирательный термин для сложных социальных аспектов, которые служат важным фактором долгосрочного экономического успеха.

Из-за своей молодости данный фактор не имеет еще точной методологии для измерения. К.э.н Сысоев С.А считает, что измерения социального капитала на разных уровнях социально-экономических систем различны. Измерения проводятся на макро- и микро- уровне.

На микроуровне уделяется внимание:

- выявлении взаимосвязи между уровнем социального капитала и уровнем однородности членов микрогруппы по доходу;
- исследовании степени вовлеченности отдельных людей в механизм принятия решений, затрагивающих интересы всех членов микрогруппы;
- определении возможности объединения членов микрогруппы для осуществления коллективных действий;
- расчет уровня доверия внутри группы или сообщества.



В процессе измерения социального капитала на микроуровне можно наблюдать зависимость социального капитала и уровня экономической успешности. [3, С.11]

Исследования в данной области проводил С. Грутаерт, он наблюдал данную зависимость на деревенской общине в Индонезии. Изучал степень коллективности принятия решений. Также известными исследователями являются Дж. Малуссио, Л. Хаддад и Дж. Мэй, которые установили, что рост социального капитала вдет к росту благосостояния деревенской семьи. В своих исследованиях они отталкивались от показателя коллективных действий для решения общих задач.

На макроуровне во внимание берется закономерность между объемом накопленного социального капитала и темпом экономического роста. Исследователями данного типа являются: Дж. Хилвелла и Р. Патнама, они использовали такие показатели, как, членство граждан в общественных организациях, довольство правительством. В своих исследованиях другой ученый Р. Лапорт добавил еще один показатель, уровень коррупции. Все исследователи пришли к выводу, что объем накопленного социального капитала положительно влияет на экономический рост.

В настоящее время большое количество исследователей работают в данной области. Они проводят исследования при помощи качественного, количественного и сравнительного методов.

Количественный метод направлен на получение числового результата. В этом методе используются подсчеты числа общественных организаций и их участников, это формирует индекс развития гражданского общества. В данном методе используются статистические данные. Эти данные чаще всего получаются путем анкетирования, или опросов. В частности: «General Social Survey» (Общий социальный опрос), «the World Values Survey» (Мировой опрос по ценностям).

Сравнительный метод основан на сравнении двух и более социальных групп в экономическом плане. И дальнейшее определение социальных причин этих различий. Данными исследованиями занимались Портес и Лайт и Караджорджис (национальные общины в американских городах), Массей и Эспиноза (мексиканские эмигранты).

Качественные исследования заключают в себе детальное наблюдение за определенными социальными группами. Особенности путей развития их членов. Данный метод использовали: Портес и Сенсенбреннер (иммиграционные сообщества), Фернандес-Келли (девушки в низших слоях населения Балтимора.)

Общее представление о составляющих методологии измерения социального капитала мы можем наблюдать на рисунке «Составляющие измерения социального капитала».

Также существует теория о выведении единой формулы для подсчета объема социального капитала, но данная формула, не проходила проверку практикой, и, по мнению большинства ученых, нереальна. Потому что невозможно при помощи одной формулы рассчитать, такой «неосвязаемый» показатель, как уровень социального капитала. [4]

Способы измерения и накопления социального капитала, уже сейчас заинтересовали множество ученых по всему миру. Это закономерно, ведь, нельзя отрицать его влияние на экономику. Исследования данной проблемы продолжаться, они актуальны, т.к. помогают достигнуть главной цели большинства правительств и организаций: стабильный высокий экономический рост.

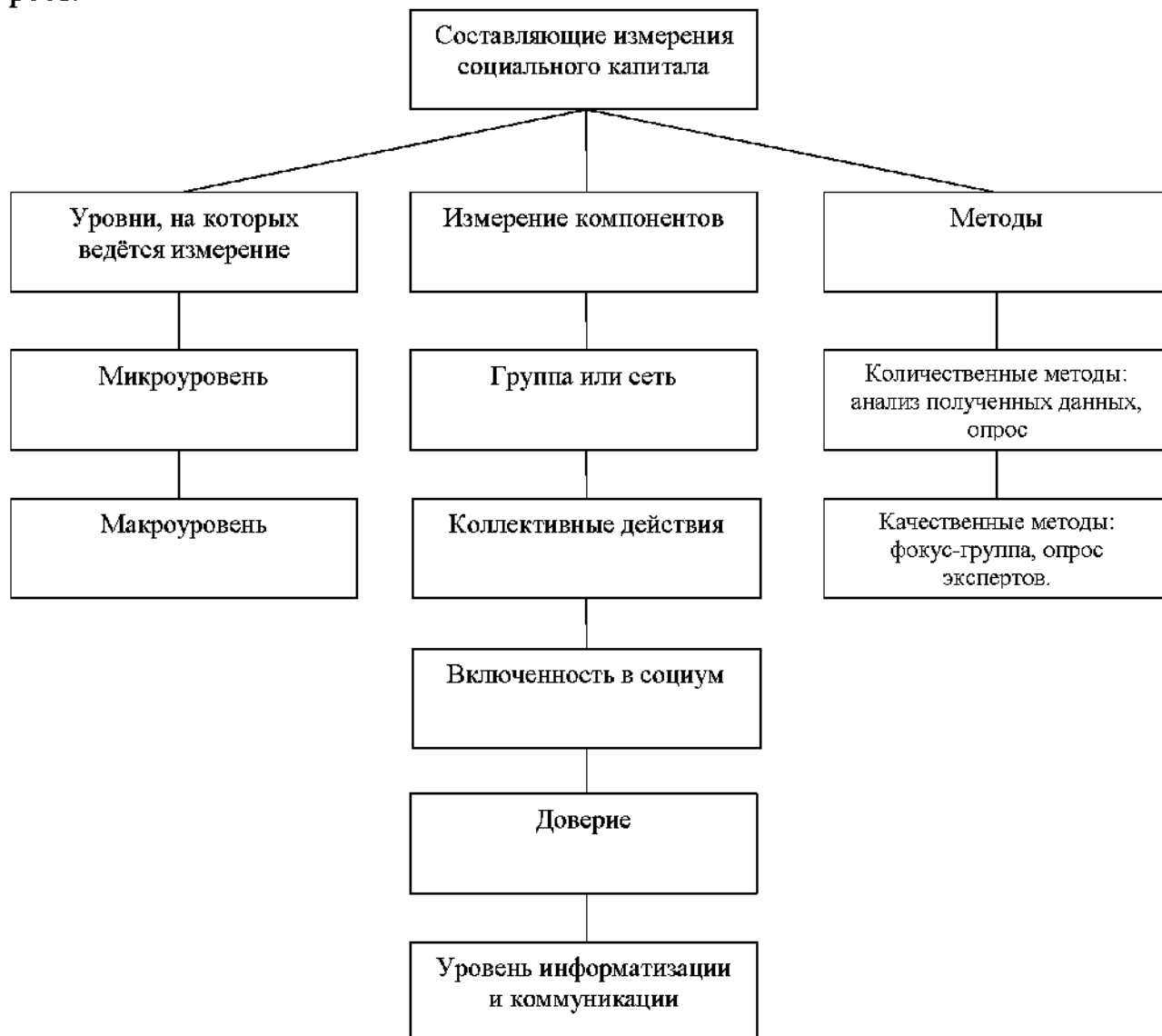


Рисунок 1 - Составляющие измерения социального капитала

## ЛИТЕРАТУРА

1. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь. МэйМО, 1995, №4.
2. Нуреев Р.М. Человеческий и социальный капитал как основа современной экономики / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2010. – №5. – С.139-154.
3. Бузгалин А.В. «Социальный капитал» как превратная форма генезиса посткапиталистических отношений / А.В. Бузгалин // Альтернативы. – 2010. – № 4. – С. 4-32

4. Сысоев С.А. Эволюция категории «капитал» [Электронный ресурс] / С.А. Сысоев – Режим доступа: [http://library.donmtu.edu.ua/fem/vip89-3/89-3\\_16.pdf](http://library.donmtu.edu.ua/fem/vip89-3/89-3_16.pdf)

5. Бурдые, П. *Формы капитала* /пер. с англ. М. С. Добряковой; Бурдые П. *Различение: социальная критика суждения (фрагменты книги)* / пер. с фр. О. И. Кирчик // *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики.* — Москва: РОССПЭН, 2004. — 680 с.

УДК 338.2

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Власова М.И., гр. 12-Э  
Рук. Трубина И.О.**

Национальная экономика России занимает центральное место в общественной жизни людей, которые проживают на её территории. Это хозяйство страны, очерченное национальными границами и имеющее свои государственные программы и методы развития.

Актуальность данной темы на сегодняшний день обусловлена тем, что именно от состояния и развития национальной экономики зависит состояние жизни людей. Российское государство разрабатывает политику, согласно которой прогнозируются темпы развития экономики страны и изменение её структуры. Это в свою очередь влияет на состояние экономики и уровень жизни населения.

Целью данной работы является изучение современного состояния российской экономики, анализ государственных программ и методов по её усовершенствованию и рассмотрение прогнозов дальнейшего развития.

При написании данной работы использовался материал из периодических изданий и статистический данные.

Важным этапом при изучении национальной экономики является уровень её социально-экономического развития, которой можно проследить через ряд показателей: из экономических показателей это размеры валового внутреннего продукта в расчете на душу населения и отраслевая структура валового внутреннего продукта, а из социальных показателей – индекс человеческого развития.

Определением и расчетом экономических показателей занимается российская статистика (Росстат), к которой со стороны государства предъявлены требования по получению более высокой и качественной статистической информации. На 2012 год Росстат осуществил следующую оценку ВВП [1].

Таблица 1 – ВВП, в текущих ценах, млрд. руб.

2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
41276,8	38807,2	46308,5	55799,6	62599,1

Исходя из приведенных выше данных, можно сделать вывод о значительном увеличении ВВП к концу 2012 года. Это связано с повышением конкурентоспособности российской экономики и улучшением инвестиционного климата при умеренном увеличении государственных расходов на развитие инфраструктуры и человеческого капитала. Прогнозы на 2013-2014 года состоят в дальнейшем увеличении объемов ВВП России [2]. Процентная динамика ВВП по официальным данным составляет: на 2010 г. – 4%, 2011 г. – 4,3%, 2012 г. – 3,5%, прогноз на 2013 г. – 3,3%.

Такой интегральный показатель как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) учитывает уровень жизни, грамотности, образованности и долголетия. На основании статистических данных от 15 ноября 2012 года был составлен отчет 2013 года, официальная публикация которого состоялась 14 марта 2013 года в Мехико. Согласно данному отчету Россия заняла 55 место среди 187 стран и территорий вместо прежнего 66-го, поднявшись на одиннадцать позиций. Таким образом, Россия осталась в группе с высоким уровнем ИРЧП (0,788).

Одной из наиболее сложных и актуальных социально-экономических проблем, стоящих сегодня перед Россией, является перевод экономики на инновационный путь развития, преодоление технологического отставания страны [3]. Правительством утвержден Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Документ разработан Минэкономразвития России в соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» и предусматривает создание и модернизацию высокопроизводительных рабочих мест, ускоренное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики, повышение инвестиционной активности и улучшение предпринимательского климата, рост производительности труда и решение задач социального развития [4].

Таким образом, можно утверждать, что скорейшее формирование национальной инновационной системы в России невозможно без активной государственной инновационной политики, которая должна включать следующие направления:

- стимулировать развитие сетевой модели инновационных процессов в конкретных регионах на основе разработки венчурного механизма финансирования;

- обозначить перспективные ниши на мировом высокотехнологичном рынке в области гражданской авиации и гражданского судостроения, космоса, электроники и разработать соответствующие федеральные программы;

- ускорить формирование полноценных межгосударственных инновационных систем как фактора интеграции России в глобальном инновационном пространстве [3].

Подводя итог, следует отметить, что современное состояние российской экономики на сегодняшний день напрямую зависит как от государственных программ, которые способствуют развитию и усовершенствованию

глобализационных процессов, так и состояния жизни населения и индекса развития человеческого потенциала. Именно два этих важнейших фактора могут привести национальную экономику России к высоким показателям и увеличению её авторитета на мировой арене.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Официальная статистика/ Национальные счета [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Сизев Н.Н. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2012-2014 гг./Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.sizev.ru/>
3. Головань С.И. Национальная экономика: способность к инновациям// Terra Economicus. – 2012. - №2. – С. 21-23.
4. Рост или сокращение доли России в мировом ВВП?/ Русская народная линия [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://ruskline.ru/>

УДК 338.22(062)

#### СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Гвоздевский М.Д., гр.21-ЭО  
Рук. Оболенцев Д.Л.

Рассмотрим некоторые аспекты развития малого бизнеса в рыночной экономике страны, без которых невозможно представить общую картину тех проблем, с которыми сталкиваются современные индивидуальные предприниматели.

1. Современная Россия стоит на пути развития рыночной экономики. Но это невозможно без развития малого бизнеса в нашей стране.

Малый бизнес – это бизнес, для которого характерны независимое владение и независимая организация хозяйственной деятельности. Это коммерческая, торговая или другая деятельность, организованная в рамках предприятия малого или среднего. К малому бизнесу, в первую очередь, относятся предприятия, отвечающие хотя бы двум из следующих характеристик: независимое управление, собственный капитал, локальный район действия, относительно небольшой размер по отношению к отрасли в целом.

С точки зрения экономики в рыночной экономической системе фундаментом должен являться средний класс (обычно владельцем малого предприятия является именно представитель среднего класса). Следовательно, как показывает опыт, малый бизнес является базовой составляющей рыночного хозяйства.

Главными чертами малого бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, экономическая свобода, инновационный характер, реализация товаров и услуг на рынке.

Важная роль малого бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, выпускает специальные товары и услуги.

2. Развитие малого бизнеса в России было тесно связано с реализацией политики его налогообложения. И в 1992 году была введена принципиально новая система налогообложения.

За последние десятилетия можно выделить несколько особенно заметных событий происшедших в сфере налогообложения малого предпринимательства. С 1991 года в соответствии со ст. 8 Закона РФ от 27.12.91 № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» малые предприятия, занимающиеся приоритетными видами деятельности, были полностью освобождены от уплаты налогов на прибыль, а в третий и четвертый год уплачивали лишь его часть. С 1994 года малые предприятия были освобождены от ежемесячных налоговых выплат налога на прибыль и выплат НДС. Учитывая характерные темпы инфляции для того времени, это было весьма серьезным подспорьем для малых предприятий. С 1995 года малый бизнес в России получает сразу множество льгот в соответствии с Федеральным законом от 29.12.95 №222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства». В 1998 году был принят Федеральный закон от 31.07.98 № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности».

3. За последние 5 лет государство вложило колоссальные силы и деньги на развитие малого бизнеса. Наконец оно поняло, что нельзя построить дом без фундамента, а то он просто развалится через несколько лет. Хотя государство и облегчило за последние пять лет налоговое бремя для малых предприятий, но в малом бизнесе всё ещё остались проблемы, которые не дают спокойно дышать современному предпринимателю. Конечно, одним из самых актуальных проблем для современного малого предприятия является, окружающая его со всех сторон, коррупция. Например, на одном из интернет-сайтов [www.expert.ru](http://www.expert.ru) была опубликована статья, в которой один из мелких предпринимателей рассказывал о том, как обстоят дела с его небольшой фирмой: “Раньше я пытался честно платить налоги и устранять все нарушения, выявленные проверяющими инстанциями, поскольку считал это нужным для общества делом. Но теперь я понял: интерес чиновника – содрать с предпринимателя как можно больше денег. А мой интерес – эти деньги сохранить всеми доступными мне способами. Если от этого пострадают потребители – что ж, на войне как на войне”. “Мы живем в стране, оккупированной столоначальниками, - говорит владелец небольшой рекламной фирмы. – Вот было бы здорово собрать их всех в каком-нибудь одном регионе и посмотреть, что за людоедское государство они себе построят...”

Но современные условия для малого бизнеса не только не дают ему свободно развиваться, но и не позволяют ему даже зародиться. Для того чтобы открыть небольшое предприятие нужны средства, а главным источником для стартового капитала являются банки. Но получить в банке кредит на раскрутку

собственной фирмы сейчас практически невозможно, так как Банки считают, что вероятность возврата кредита очень мала, и им легче просто дать один большой кредит одному, уже сформировавшемуся предприятию, чем ещё хрупкой и немогущей молодой фирме. В наше время, взять кредит на покупку машины обойдется дешевле и проще, чем получить кредит для малого предприятия.

4. За последние пять лет произошли колоссальные изменения в сфере малого бизнеса России. Это напрямую отразилось на численности малых предприятий. Самую большую роль в этом сыграли изменения в сфере налогообложения. Давайте попробуем сравнить затраты фирмы до и после её перехода на упрощенную систему налогообложения. Предположим, что некая фирма решила перейти с обычной системы налогообложения на систему налогообложения на вмененный доход. Во-первых, это позволяет предпринимателю не платить налог на доходы физических лиц, НДС, налог на имущество физических лиц, единый социальный налог. Уплата всех вышеперечисленных налогов заменяется уплатой единого налога, исчисляемого за налоговый период. К примеру, в 2005 году ЕНВД рассчитывался по формуле:  $X \text{ м}^2 * 1800 * 1.104 * 0.15$ . В этой формуле  $X \text{ м}^2$  – это площадь, используемая предприятием для производства или сбыта товара. "1800" – это базовая доходность. "1.104" – дефлятор цен. По сути дела ЕНВД облагает лишь фиксированные затраты предприятия. В общем, до введения ЕНВД, предприятия не могли выплачивать все налоги, которые должны были платить и поэтому вынуждены были оставаться в тени и уходить от уплаты налогов. Поэтому, введение упрощенной системы налогообложения и серьезно облегчило налоговое бремя малых предприятий, и увеличило налоговые поступления.

Отсюда видно, что такой вид налога очень помогает фирме снизить издержки производства и тем самым увеличить предложение. Давайте теперь разберём, как это отразится на рыночном предложении. Как я уже сказал, из-за снижения общих издержек каждой фирмы на рынке (ну естественно необязательна такая ситуация, что именно все фирмы перейдут на УНС, на любых реально существующих рынках изменение предложения даже одной небольшой фирмы повлечет за собой изменение рыночного предложения), то рыночное предложение увеличится. Если мы будем разбирать эту ситуацию графически, то вся кривая рыночного предложения сдвинется вправо, что повлечет за собой и увеличение равновесного количества, и снижение равновесной цены. На макро уровне это отразится увеличением реального ВВП, снижением уровня безработицы, а также снижением темпов инфляции. Результат облегчения налогового бремени очевидно.

В итоге к 2013 году многие индивидуальные предприниматели не только смогли открыть, но так же и закрепиться на рынке.

5. И, казалось бы, ничего не предвещало беды, но случилось то, чего не ожидал никто: Госдума приняла в первом чтении законопроект о двойном увеличении страховых взносов в ПФР для ИП с 2013 года. Как и следовало ожидать, увеличение в 2013 году в 2,5 раза страховых взносов для самозанятого

населения, автоматически повлекло за собой процесс уменьшения числа индивидуальных предпринимателей. Сначала процесс можно было наблюдать, так сказать, невооруженным взглядом. Те, кто посещал в ноябре и декабре прошлого года налоговую инспекцию, могли видеть большое количество людей, подававших заявления на ликвидацию ИП. Налоговики в частных беседах также отмечали, что количество желающих закрыть свое ИП значительно выросло. Теперь тенденция подкреплена цифрами. По данным УФНС по Орловской области, количество ИП в регионе в 2012 году сократилось по сравнению с 2011 годом на 250 человек. Аналогичная ситуация наблюдается по всей стране. Скорее всего, эти цифры не окончательные. Процесс ликвидации ИП начал набирать обороты только в конце 2012 года и продолжается по сей момент. Эксперты расходятся в оценке происходящего. Одни уверены, что значительная часть малого бизнеса уйдет в тень, из которой его с таким трудом вытягивали все последние годы. Другие говорят, что ликвидируются большей частью «мертвые» ИП и ИП «про запас», которые многие компании держали для минимизации своих налоговых расходов. По прогнозам собеседников, стабилизация численности ИП произойдет к лету. Напомним, что в 2013 году годовые страховые выплаты выросли с 17 208 до 35 665 рублей.

Очевидно, что шаги, предпринятые нашим правительством с одной стороны правильные и не дают возможность уходить от налогов крупным предприятиям, но с другой стороны тем, кто не успел «крепко встать на ноги» или только собирался открыть своё дело заставили изменить свои планы. Последствиями такой политики станет увеличение безработицы в стране и уход частного предпринимательства «в тень», то есть потеря доходов государства от налогов. В итоге ещё не ясно, кто от этого выиграет. Лично я считаю, что никто!

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Режим доступа: <http://news.ngs.ru/more/922787/>
2. Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-174991.html>
3. Режим доступа: <http://www.amic.ru/news/198748/>
4. Режим доступа: [http://www.nalog.ru/gosreg/reg\\_fl/ip\\_stat/3.html?c=&t=&m=48|&y=48|](http://www.nalog.ru/gosreg/reg_fl/ip_stat/3.html?c=&t=&m=48|&y=48|)

УДК339.543.622(062)

#### **ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: ИТОГИ И ПРОБЛЕМЫ**

**Гладьшев А.В., гр. 21-ЭО  
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Таможенный союз — соглашение двух или более государств (форма межгосударственного соглашения) об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма от третьих стран.



Таможенный союз предусматривает также образование «единой таможенной территории».

Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества — форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана и России, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участники таможенного союза применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Создание Таможенного союза позволит Беларуси, Казахстану и России выйти к 2015 году на прирост ВВП в 15%. Создается огромный рынок, совокупный объем запасов нефти которого составляет 90 млрд. баррелей. Общий объем ВВП – \$2 трлн., совокупный товарооборот – \$900 млрд., объем сельхозпродукции – \$112 млрд.

Таможенный союз открывает перед странами дополнительные огромные перспективы. Это активизирует создание совместных производственных коопераций. Беларусь, Казахстан и Россия смогут свободно торговать между собой, будут созданы новые рабочие места, повысится конкуренция на рынках стран. Можно более эффективно использовать транзитный потенциал. Предприятия получают лучшие условия для выхода на международные рынки.

Начал действовать Единый таможенный тариф, который предусматривает одинаковые для трех стран ставки ввозных таможенных пошлин. Введена Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

С 1 января 2010 года Единым таможенным тарифом управляет наднациональный орган – Комиссия Таможенного союза. Ей переданы полномочия трех стран в сфере таможенно-тарифной политики, в частности утверждение ставок пошлин. Для принятия решений необходимо получить две трети голосов. Россия имеет около 60% голосов, у Беларуси и Казахстана – по 20% (пропорционально формированию бюджета Таможенного союза).

Для Беларуси наиболее чувствительным на этом этапе формирования Таможенного союза стало установление с 1 января повышенных (до уровня российских) ставок таможенных пошлин на ввоз легковых автомобилей юридическими лицами. Это единственная товарная группа, в отношении которой изменение таможенных тарифов существенно затронуло интересы граждан.

Белорусская сторона пошла на это, потому что Россия приняла ее предложение о повышении ставок пошлин на седельные тягачи, грузовые автомобили и комбайны, станочное оборудование, электродвигатели. Это было важно для защиты белорусского машиностроения, где производятся все виды этой продукции.

Еще одно важное решение было принято странами Таможенного союза. Комиссия ТС 25 марта определила механизм зачисления и распределения в бюджеты трех стран ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие). В результате суммы ввозных таможенных пошлин для каждой стороны распределяются следующим образом:

Республика Беларусь – 4,7%, Республика Казахстан – 7,33%, Российская Федерация – 87,97%.

Единую таможенную территорию Таможенного союза составляют территории Белоруссии, Казахстана и России, а также находящиеся за пределами территорий государств — членов Таможенного союза искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства — члены Таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией.

### **История создания Таможенного союза**

В 1995 году руководители Казахстана, России, Белоруссии, а чуть позже Киргизии, Узбекистана и Таджикистана, подписали первый договор о создании Таможенного союза, который впоследствии трансформировался в ЕврАзЭС.

6 октября 2007 года в Душанбе Беларусь, Казахстаном и Россией подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза.

В 2009 году на уровне глав государств и правительств были приняты и ратифицированы около 40 международных договоров, составивших основу Таможенного союза

28 ноября 2009 года в Минске прошла встреча Д. А. Медведева, А. Г. Лукашенко и Н. А. Назарбаева по созданию на территории России, Беларуси и Казахстана с 1 января 2010 года единого таможенного пространства.

В июне 2010 года Беларусь подтвердила, что Таможенный союз будет запущен в трехстороннем формате с вступлением в силу Таможенного кодекса Таможенного союза.

1 июля 2010 года Таможенный кодекс начал применяться на территории России и Казахстана.

6 июля 2010 года Таможенный кодекс вступил в силу на всей территории Таможенного союза.

1 июля 2011 года на границах России, Казахстана и Белоруссии отменён таможенный контроль. Его перенесли на внешний контур границ Таможенного союза.

19 октября 2011 года в Санкт-Петербурге на заседании глав ЕврАзЭС было заявлено о присоединении Киргизии к Таможенному союзу.

С целью обеспечения функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). Она стала преемницей комиссии Таможенного союза, деятельность которой, согласно статье 39 Договора о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 года, была прекращена 1 июля 2012 года.

### **Итоги Таможенного союза:**

#### **I. Положительные:**

1) Сформировалась общая таможенная территория и заработала единая система таможенного регулирования со свободным перемещением товаров внутри таможенного союза

2) Товар, ввезенный, предположим, на территорию Республики Казахстан, приобретает статус товара таможенного союза, может свободно, без

уплаты таможенных платежей и таможенного оформления быть ввезен на территорию России

3) Цены на товары стали более конкурентоспособны, за счет экономии на таможенных платежах, расходах на таможенного брокера, сертификации товаров

4) Товарооборот между странами – участницами ТС вырос более чем на 30 %

5) Потенциальный рост транзитных торговых операций (Китай-Европа). Развитие логистических рынков стран-участниц ТС.

6) Упрощение транзита товаров через страны ТС.

7) Произошли положительные изменения для участников внешнеэкономической деятельности в таможенном законодательстве: изменились сроки декларирования товаров (с 15 дней до 4 мес.) - появилась возможность электронного декларирования товаров, частично отменены меры нетарифного регулирования

8) Сократились сроки отгрузки товаров, за счет экономии времени, которые раньше уходило на сбор всех документов, таможенное оформление, на прохождение и досмотр автомобилей на таможенных постах (порой оно доходило на отдельных границах до 50 % времени доставки)

9) Выход производителей на новые рынки и повышение конкурентоспособности продукции

10) Экспорт/импорт стал доступен тем компаниям, которые раньше не решались выходить на внешние рынки.

11) Рост инвестиций через создание совместных предприятий на территории стран ТС

12) Значительные политические плюсы – интеграция с сильным партнером

13) Упрощение движения человеческих ресурсов, приток специалистов

14) Рост поступлений в бюджет из-за роста таможенного тарифа

II. Отрицательные:

1) Рост таможенных тарифов вызовет рост цен на товары, импортируемые из третьих стран

2) Рост цен из-за выравнивания казахстанских, белорусских и российских цен

3) Ужесточение конкуренции вследствие снижения цен на товары может ударить по некоторым рынкам

4) Угроза снижения конкурентоспособности товаров одной страны по отношению к товарам других стран-участниц ТС.

5) Ломка привычных механизмов и процессов движения товаров

6) Отсутствие единых стандартов и их регламентов

**Проблемы:**

1) Объединение таможенных территорий показало, что российские таможенники требуют больший объем документов при таможенном оформлении

товаров, поэтому в первые месяцы работы нужно было не только унифицировать законодательство, но установить единые требования для таможен всех стран

2) Не все ведомства, которые участвуют в оформлении внешнеэкономической сделки при внедрении электронного декларирования оказались готовы внедрить электронное декларирование (всего два из 30 заявленных)

3) Различия в налоговых и валютных режимах: так как в России ставка НДС составляет 18%, а в Казахстане 12%, то участники ВЭД считают, что российский товар по цене становится менее конкурентным, поэтому необходимо унифицировать налоговые условия

4) Казахстану и Белоруссии тяжело отстаивать свои экономические интересы из-за доминирования России в ТС

5) Увеличивается количество «серого» импорта (Серый или параллельный импорт – это не санкционированные правообладателями поставки оригинальной (т.е. неподдельной) продукции в ту или иную страну)

Но следует отметить, что, несмотря на возникшие проблемы, Таможенный союз отразился положительно на экономике стран участниц ТС, во многом облегчив ведение торговли и бизнеса.

А учитывая тот факт, что результатами таможенного союза довольны и в Москве, и в Минске, и в Астане, он не только сформировался за очень короткий период времени, более того, пополнился новой страной – Киргизией (в процессе присоединения), вызвал интересе у других участников СНГ (Азербайджан, Армения, Таджикистан, Туркмения) - это говорит об успехе данного проекта.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс таможенного союза
2. Итоги и проблемы. - Режим доступа: <http://inmarkon.ru/article/pljusy-i-minusy-tamozhennogo-sojuza>
3. Определение таможенного союза и история создания. - Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%E0%EC%EE%E6%E5%ED%ED%FB%E9\\_%F1%EE%FE%E7\\_%C5%E2%F0%C0%E7%DD%D1](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%E0%EC%EE%E6%E5%ED%ED%FB%E9_%F1%EE%FE%E7_%C5%E2%F0%C0%E7%DD%D1)
4. Перспективы расширения таможенного союза. - Режим доступа: <http://www.politnadzor.ru/news/plyus-minus-tamozhennyj-soyuz.html>

УДК 338.45:621.311(062)

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ РОССИИ**

**Гуров М.Ю., гр. 21-ЭО  
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Экономика России на современном этапе характеризуется высокой энергоемкостью. Удельная энергоемкость ВВП страны (по паритету

покупательной способности) в 2,5 раза выше среднемирового показателя, в 2,8 раза выше среднего показателя по странам ОЭСР и в 3,5 раза выше энергоемкости ВВП Японии. Причинами такого положения, кроме суровых климатических условий и территориального фактора, являются сформировавшаяся в течение длительного периода времени структура промышленного производства и нарастающая технологическая отсталость энергоемких отраслей промышленности и жилищно-коммунального хозяйства, а также недооценка стоимости энергоресурсов, не стимулирующая энергосбережение, поэтому неудивительно, что внимание проблемам энергосбережения сегодня уделяется на самом высоком уровне.

Актуальность темы определяется особой ролью электроэнергетики страны в реформировании экономики России.

В условиях экономического кризиса энергосбережение становится приоритетной государственной задачей, т.к. позволяет относительно простыми мерами государственного регулирования значительно снизить нагрузку на бюджеты всех уровней, сдержать рост энергетических тарифов, повысить конкурентоспособность экономики и увеличить предложение на рынке труда.

**Цель энергосбережения** как деятельности по повышению энергоэффективности понятна из самого определения – повышение энергоэффективности всех отраслей, во всех поселениях, а также в стране в целом.

Особенно необходимо направить все силы на:

- повышение энергоэффективности зданий;
- повышение энергоэффективности жилых зданий;
- повышение энергоэффективности производства;
- и конечно, повысить энергоэффективность оборудования.

Эти направления должны стать основными.

Энергосбережение отнесено к стратегическим задачам государства, являясь одновременно и основным методом обеспечения энергетической безопасности, и единственным реальным способом сохранения высоких доходов от экспорта углеводородного сырья.

Одна из важнейших стратегических задач страны — сократить энергоемкости отечественной экономики на 40% к 2020 году. Для ее реализации необходимо создание совершенной системы управления энергоэффективностью и энергосбережением.

По первой задаче был принят и вступил в силу ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности». Продолжается работа по подготовке подзаконных актов. Данным законом предусмотрено следующее:

- обязательный энергоаудит в бюджетных организациях, первый аудит должен быть проведен в течение ближайших трех лет;
- возможность заключать энергосервисные договора;
- обязанность снижать энергопотребление в сопоставимых условиях не менее чем на 3% в год в течение пяти лет.

Вторая задача – оснащение страны приборами учета. Закон устанавливает конкретные сроки: до 1 января 2011 г. все юридические лица, госучреждения

должны быть оснащены приборами учета энергетических ресурсов и не позднее, чем через месяц после их установки рассчитываться за потребленный ресурс на основании данных приборов учета. Если потребитель в срок не установил прибор учета, ресурсоснабжающая организация в течение года обязана установить такой прибор учета, а потребитель оплатить связанные с этим расходы равными долями в течение 5 лет.

Третья задача – новая идеология государственных закупок. С 1 января 2011 г. для государственных и муниципальных нужд запрещено закупать лампы накаливания любой мощности, используемые в целях освещения. Вводится право устанавливать минимальные требования по энергоэффективности при закупке любых товаров для государственных нужд. Для формирования таких требований Минэнерго России ежегодно, начиная с 2011 г., будет проводить анализ закупаемых товаров, позволяющий выявить товары, при использовании которых можно добиться существенной экономии энергоресурсов.

Четвертая – бытовая техника и приборы. Вводится требование для производителей и импортеров маркировать продукцию по классам энергоэффективности: с 2011 – бытовые энергопотребляющие устройства; с 2012 – компьютерную и оргтехнику; с 2013 иные товары, по решению Правительства РФ.

Пятая – изменение тарифной политики. Тарифы будут устанавливаться на три года и более, с одновременным закреплением обязательств компаний по надежности и качеству предоставляемых услуг. При таком регулировании у компаний возникают стимулы сокращать затраты, в том числе на энергоресурсы, и повышать эффективность использования ресурсов, так как полученная в результате экономия сохраняется у компании и может быть использована на любые цели.

Но для определения путей повышения энергоэффективности российской экономики необходимо определить, на каком уровне страна находится в настоящее время, и выявить потенциал энергосбережения.

Сегодня, когда темпы экономики начинают замедляться, и темпы роста ВВП промышленности и жилого фонда становятся более близкими, вклад фактора структурных сдвигов существенно снижается. Если говорить о технологическом снижении энергоемкости, то за счет модернизации и замены оборудования в разных отраслях производства, которые были проанализированы ЦЭНЭФ, снижение получается очень умеренным, примерно на 1 % в год. Итак, за счет технологического процесса снижение энергоемкости равно только 1 % в год, за счет структурных сдвигов – на 3 %, и в результате получаем нужные 4 %. Но в перспективе эти структурные сдвиги существенно замедлятся, и задача снижения энергоемкости на 4 % в год становится очень трудно выполнимой.

Итак, если мы ставим себе задачу снизить энергоемкость ВВП на 40 %, то снижение энергоемкости ВВП России в 2007–2020 годах до заданного уровня возможно только при следующих условиях:

- при реализации политики, нацеленной на полную ликвидацию разрыва в уровнях энергоэффективности технологий производства основных товаров и услуг в России с лучшими мировыми образцами к 2030 году;
- при использовании более жесткого, чем в «инновационном» сценарии (снижение энергоемкости на 4% в год), графика повышения цен на энергоносители: после 2012 года цены должны расти на 13 % в год вплоть до 2020 года.

Для того чтобы страна приблизилась к индустриально развитым странам по показателям удельной энергоемкости промышленного производства, необходимо было разработать новую государственную программу по развитию топливно-энергетического комплекса. Осуществление широкой модернизации как добычи, так и переработки топливно-сырьевых ресурсов, изменение самой структуры ресурсопотребления в теплоэнергетических системах и широкое применение энергосберегающих технологий – вот основные направления государственной программы.

Итак, Российская Федерация располагает одним из самых больших в мире технических потенциалов повышения энергоэффективности, который составляет более 40% от уровня потребления энергии. Ресурс повышения энергоэффективности следует рассматривать как один из основных энергетических ресурсов будущего экономического роста.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Я.М. Щелоков, В.Г. Лисиенко; «Эффективность и энергетические основы устойчивой экономики». Екатеринбург: УИТУ-УПИ, 2010. 400 с.
2. Арутюнян А.А. «Основы энергосбережения», 2007, 600 с.
3. Комаристый А.С. «Экономика энергосбережения предприятий». Орел: 2008, 150с.

УДК331.5.07

### **НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**Клименко А.Г., гр. 21-УП  
Рук. Семенова Е.М.**

В современном обществе существует множество примеров интеграции разных областей науки. Само понятие интеграции означает взаимное дополнение, объединение чего-либо. Такая осознанная взаимосвязь, как правило, дает положительный эффект, иначе в ней не было бы смысла. Именно на положительную интеграцию двух разных в корне, но, как оказалось, смежных на практике, дисциплин – психологии и управлении персоналом - и следует обратить внимание.

Невербальную коммуникацию по средствам предъявления информации подразделяют на кинестетику, пара- и экстралингвистику, проксемику и «контакт глаз» (визуальное общение).

Кинестетика основана на восприятии общей моторики человеческого тела: рук (жестикуляция, язык жестов), мускулов лица (мимика), выразительных движений всего тела (пантомимика). Общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека. Следует иметь в виду, что одни и те же кинестетические приемы (жесты, позы, выражения лица) в разных культурах могут быть истолкованы по-разному.

Паралингвистика — это система вокализации (тембр голоса, его диапазон, тональность и др.) [1]. Существуют различные виды паралингвистических средств, один из которых — графический. Он подразумевает особенности почерка, графические дополнения к буквам, заменители букв.

Экстралингвистика — это система, включающая темп речи и «добавки» к вербальной информации (паузы, покашливание, плач, смех и т. п.) [1].

Проксемика — это область пространственной и временной организации общения. Психологами предложена методика оценки интимности общения на основе изучения организации пространства. Так, размеры личной пространственной территории человека (имеются в виду нормы сближения человека с партнером по общению) в среднем составляют: интимная зона - 15-46 см, личная зона — 46-120 см, социальная зона - 1,2-3,6 м, общественная зона - более 3,6 м.

Визуальное общение («контакт глаз») представляет собой систему невербальной информации на основе движений глаз. Изучается частота обмена взглядами, их длительность, смена статики и динамики взгляда, его избегание и т. п. Данный вид общения является дополнением к вербальной коммуникации (сообщает о готовности поддерживать коммуникацию или о необходимости прекратить ее, поощряет партнера на продолжение диалога и т. д.). Изучение этого вида коммуникации представляет несомненный интерес для медицинского персонала, педагогов, практических и клинических психологов, предпринимателей, имеющих отношение к проблемам руководства.

Существует множество ситуаций, с помощью которых можно проследить интеграцию психологии и управления персоналом.

Такая связь имеет место на разных этапах кадровой работы, но наиболее ярко она выражается на первом собеседовании в кадровой службе организации (то есть при первом непосредственном контакте кандидата и рекрутера). В процессе собеседования работодатель обращает внимание не только на информацию, передаваемую кандидатом словесно. О человеке гораздо больше можно узнать благодаря невербальным средствам выражения его внутреннего состояния. Не слова, а именно мимика, жестикуляция, интонация и темп речи помогают более точно определить внутреннее психологическое и эмоциональное состояние человека во время собеседования.

Опытные рекрутеры непременно должны владеть навыками распознавания внутреннего состояния кандидата по его поведению на собеседовании. Они



должны в первую очередь обращать внимание на его позу, жесты, взгляд, мимику и даже почерк. Невербально человек передает гораздо больше информации о себе, сам того не подозревая. Точнее, не задумываясь об этом. Чаще всего люди не следят за своими движениями, взглядом, позой, а именно эти невербальные проявления психологического состояния помогают разгадать, что чувствует человек. Поэтому крайне важно, чтобы интервьюер смог уследить, разгадать то, что скрывается за словами.

Итак, поза и жесты. Обычно это первое, что бросается в глаза при общении. С их помощью можно определить очень многое. Например, жест «защита рта рукой»: если этот жест используется человеком в момент речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду. Если собеседник, например, скрестил руки на груди, это означает, что он с чем-то не согласен. При этом на словах он может выражать абсолютное согласие.

Благодаря языку жестов можно также проследить тот переломный момент в собеседовании, когда кандидат начинает доверять рекрутеру и становится более открытым. Его поза сменяется с закрытой на открытую, он чувствует себя более раскованно. Это сигнал для рекрутера: именно в этот момент можно рискнуть и попробовать «вытянуть» необходимую информацию для получения целостной картины о потенциальном работнике[3].

Глаза — наиболее информативная часть лица. Такой блестящий психолог, как Лев Толстой, в своих произведениях описывает 85 оттенков выражения глаз (хитрые, лучистые, грустные, холодные и т.д.). Глаза — это зеркало души. Взгляд порою выдает истинные намерения человека гораздо больше, чем его слова и поступки. Следует иметь в виду, что смоделировать «нужный» взгляд очень сложно, и для этого требуются определенные навыки. Глаза искреннего, доброжелательного человека способны излучать теплоту и радость. И, наоборот, человеку злобному и коварному удастся выдать улыбку, но вряд ли он сможет изменить выражение своих глаз.

Что касается собеседования, то рекрутер должен тщательно следить не только за позой и жестами кандидата, но и за взглядом, что намного сложнее. Если соискатель появился на собеседовании в очках, это может означать, что он либо пытается что-то скрыть, либо чувствует себя слишком неуверенно (особенно если очки с затемненными стеклами). Рекрутер также ни в коем случае не должен надевать темные очки во время собеседования: не видя глаз собеседника, кандидат может чувствовать себя неловко, поскольку значительная доля информации оказывается ему недоступной.

Человек, который хорошо умеет общаться невербально (как «слушать», так и «говорить») — это и хороший собеседник, и первый кандидат на повышение.

Знание невербальных средств коммуникации реально помогают рекрутеру построить уникальную стратегию собеседования с каждым новым кандидатом, базирующуюся на опыте, полученном в процессе предыдущих собеседований. Язык невербального общения так же богат, как и язык слов и является неотъемлемым атрибутом устной речи. Основная его функция — сделать речь

более глубокой и выразительной, поэтому знать и уметь правильно истолковать его очень важно, особенно в работе с людьми.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Большой психологический словарь / Под редакцией Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. - Изд-во: АСТ, 2009 г. - 816 с.
2. <http://www.edu-psycho.ru/neverbalnaya-kommunikaciya.html>
3. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер, 1997.
4. Кнапп М.Л./Невербальные коммуникации/1978.

УДК331.5.024.54

### **РЕАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ФОРМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ПЕРСОНАЛА**

**Клименко А.Г., гр. 21-УП  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Социальное партнерство - «трипартизм» - система отношений, возникающих между наемными работниками и работодателями при посреднической роли государства, по согласованию экономических интересов в социально-трудовой сфере и урегулированию социально-трудовых конфликтов. Сегодня наиболее развитая система социального партнерства существует в Германии, Австрии, Швеции. В меньшей степени она развита в Южной Европе, США, Японии.

Социальное партнерство в сфере труда осуществляется посредством ряда принципов, главные из которых – обязательность выполнения принятых коллективных договоров и соглашений, а также учет интересов сторон. Существует два необходимых для формирования системы социального партнерства условия. Оба они связаны с возникновением и начальным этапом развития капиталистического товарного производства[1].

Оформляются два основных класса — собственники средств производства и наемные работники, где при взаимодействии двух классов достаточно четко проявился противоположный характер их интересов. Труд и собственность, позднее труд и капитал, их единство и противоречия, противоположность и борьба являются стержнем, источником и движущей силой не только социально-экономического, но и всего общественного, человеческого развития, социально-экономическим содержанием всемирной истории.

Труд и капитал в практическом виде - это взаимоотношения наемных работников и работодателей, собственников, предпринимателей. Наемные работники более уязвимы в социально-трудовых правах, чем работодатели. Функцию защиты их интересов взяли на себя профессиональные союзы. Исходя из специфики трудовых отношений, работнику по ряду вопросов приходится

подчиняться работодателю, что напрямую указывает на необходимость выполнения определенных требований. В определенном смысле, работник попадает в зависимость от своего начальника.

В настоящее время различные модели социального партнерства, которое является завоеванием прежде всего социал-демократии, функционируют в скандинавских странах, Австрии, Швейцарии, Германии, ряде других стран Западной Европы. Одной из наиболее успешных во второй половине XX века является западногерманская, ныне германская, модель.

Существующая в ФРГ система социального партнерства дает возможность решать спорные вопросы не с помощью забастовок, а путем поиска взаимного согласия, уравнивания интересов разных социальных групп населения. Социальное партнерство предусматривает в качестве своих принципов разумный компромисс вместо конфронтации, согласие - вместо односторонних действий, терпимость - вместо радикализма, эволюцию - вместо революции[3].

Германская модель социального партнерства предполагает взаимодействие между ведущими классами общества на двух уровнях. На общественно-публичном уровне происходит регулируемое правом и организованное на принципах социального партнерства взаимодействие между представителями наемных работников и работодателей и государства. Здесь интересы профсоюзов наемных работников и объединений работодателей, а иногда также и государства сталкиваются по поводу способов решения крупномасштабных или общественно-системных социальных проблем (безработица, защита окружающей среды и т. п.), а также по поводу разного рода коллективных договоров. На уровне промышленных объединений, концернов, фирм и предприятий происходит регулируемое правом и организованное на принципах социального партнерства взаимодействие между представителями наемных работников и работодателей. Здесь интересы наемных работников и работодателей сталкиваются, во-первых, преимущественно напрямую, а во-вторых, по локальным, корпоративным, групповым и индивидуальным проблемам производства и труда (сокращение или создание рабочих мест, перенос производства на новое место, прием на работу или увольнении, внедрение новой техники, повышение квалификации, производственное обучение).

Отдельного рассмотрения требует взаимодействие именно на общественно-публичном уровне. Здесь главным регулятором отношений являются профсоюзы. Одной из особенностей германских профсоюзов является то, что на предприятиях Германии нет первичной профсоюзной организации, а есть представитель профсоюза. Он состоит в производственном совете предприятия. Производственный совет предприятия налаживает контакты между администрацией и профсоюзами. В отношениях между работодателями и работниками эти советы не имеют права вставать на чью-либо сторону. Они не могут организовывать забастовки, и призваны отстаивать интересы компании в целом. Такие производственные советы есть во всех отраслях экономики. Объединение немецких профсоюзов — самая крупная (6,6 млн. членов)[3] и влиятельная профсоюзная организация Германии, созданная ещё в 1949 году.

Объединение Немецких профсоюзов представляет интересы рабочих в частном и общественном секторе, служащих и чиновников. Оно состоит из восьми отраслевых профсоюзов. В профсоюзах ОГП действует отраслевой принцип: они принимают в свои ряды рабочих и служащих конкретной отрасли экономики (или даже нескольких отраслей), независимо от профессии, по которой человек работает на предприятии. Например, шофер и бухгалтер, работающие в типографии, могут быть членами профсоюза работников средств массовой информации. Для своих членов у профсоюзов имеются многочисленные учебные заведения. Вступать в профсоюзы никого не принуждают[3].

Социальное партнерство в Швеции базируется в основном на законах (в сфере труда).

Основным законодательным актом по социальному диалогу по вопросам здоровья и безопасности работников является Закон о рабочей среде.

Особой формой взаимодействия социальных партнеров в Швеции являются соглашения. В настоящее время существует ряд соглашений в различных отраслях экономики, которые являются более или менее подробными и включают в себя следующие вопросы: цели, организация и задачи защитных служб; задачи работодателя; задачи делегата по безопасности; общие соглашения по задачам комитетов по безопасности; общие соглашения по количеству членов комитетов по безопасности; обучение делегатов по безопасности; принятие решений; как вести споры; условия и содержание страховых схем.

Существуют также местные соглашения по отдельным вопросам, например: о статусе комитетов по безопасности; делении рабочего места на зоны; количестве делегатов по безопасности; инспекциях по безопасности; контрольных листах.

В Австрии социальное партнерство реализуется посредством широкой сети консультативных советов и комитетов, паритетных комиссий, как на общенациональном, так и на отраслевом уровнях. В социальное партнерство вовлечены четыре основные группы общества: работодатели, работники, крестьяне и профсоюзы. Его институциональным воплощением является Паритетная комиссия, которая состоит из ведущих представителей каждой из этих групп и высших государственных чиновников.

В США партнерство реализуется в основном на уровне отдельных предприятий путем индивидуальных соглашений, а также связывается с проблемами согласования профсоюзной политики и интересов рабочих на предприятиях, с участием трудящихся в управлении, регулировании трудовых конфликтов и тарифных договоров на различных предприятиях.

Что же касается России, по словам А. Шулуса, доктора экономических наук, ректора Академии труда и социальных отношений 2005-2009 гг., «Российская модель социального партнерства, безусловно, имеет свои национальные особенности. Во-первых, традиционно значительной остается роль государства в процессе регулирования социально-трудовых отношений; нестандартно и участие в социальном партнерстве профессиональных союзов и объединений работодателей. Во-вторых, сфера отношений, регулируемых на принципах

социального партнерства, шире, чем в других странах. В-третьих, российская система социального партнерства отличается особой сложностью (многоуровневый характер, высокая структурированность). В-четвертых, обилие норм сопровождается относительной слабостью законодательного обеспечения и сравнительно небольшим числом ратифицированных конвенций МОТ».

Поскольку российская система социального партнерства начала формироваться гораздо позже, чем в Германии и Швеции, можно сказать, является симбиозом двух этих зарубежных систем. Так же, как в Германии, в России существует крепкая система профсоюзов, главным из которых является ФНПР – Федерация независимых профсоюзов России. Так же, как в Швеции, у нас действует ряд законов, договоров и соглашений: закон «О коллективных договорах и соглашениях», закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров», закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности»; постановление Правительства Российской Федерации «О службе по урегулированию коллективных споров»; Генеральное соглашение от 29 декабря 2010 г. на 2011-2013 гг.; региональные, отраслевые (межотраслевые), профессиональные и территориальные соглашения, а также коллективные договоры.

Таблица 1 – Характеристика социального партнерства в ряде стран [3,4,5,6]

Страна	% населения людей, состоящих в профсоюзах	Профсоюзы, год образования	Отношение мин. з/п к сред. з/п. (в час) 2011 год.
Германия	85%	Объединение Немецких Профсоюзов, 1949 г.	7/13=0,54 (евро)
Швеция	84%	Центральная организация профсоюзов Швеции, 1899 г.	84,3/153,6=0,55 (шведские кроны)
Австрия	60%	Австрийское объединение профсоюзов, 1945 г.	6/12=0,5 (евро)
США	30% (2000 г.)	Американская Федерация Труда, 1881 г.	7/23=0,3 (доллары)
Россия	23%	ФНПР, 1990 г.	26/113=0,23 (рубли)

Из таблицы видно, что в Европе большая доля населения состоит в профсоюзах, чем в России и США. Раньше всего профсоюзное движение сформировалось в Швеции (1899 г.), позже всего – в России (1990 г.). Отношение минимальной заработной платы к средней заработной плате наименьшее в России – 0,23 руб., максимальное в Швеции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Д. Н. Михалев Система регулирования социально-трудовых отношений. - М.: Флинта: МПСИ, 2003.-130 с.
2. Трудовое право: Учебник/ Под ред. С.П Маврина., Е.Б Хохлова. - М.: Высшее образование, 2005. - 410 с.
3. <http://german-guide.ru/>

4. <http://www.fnpr.ru/> - Федерация независимых профсоюзов России.
5. <http://www.russedina.ru/>
6. <http://www.managment.aaanet.ru/>

УДК 316.343.623

## **СРЕДНИЙ КЛАСС: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

**Арсенина А.А., гр. 21-УП**

**Рук. Ямщикова Т.Н.**

Российский средний класс постепенно становится категорией массового сознания. Его проблемы активно обсуждаются в обществе, ему посвящены многочисленные публикации в прессе. Российский средний класс - это люди, которые благодаря своему образованию и профессиональным качествам смогли адаптироваться к условиям современной рыночной экономики и обеспечить своим семьям адекватный времени уровень потребления и образ жизни.

Он внушает надежды, когда рассматривается как оплот демократии. Однако результаты исследований среднего слоя населения дают нечеткий и фрагментарный, если не сказать искаженный, портрет размытой социальной группы. На его основании трудно составить представление о численности, составе и характере исследуемой совокупности. Средний класс, воспринимаемый как порождение российских реформ, вызывает время от времени повышенное внимание со стороны властных структур. Однако этот периодически возникающий интерес не превратился в целенаправленные и систематические усилия по поддержке формирующегося среднего класса. Не удивительно, что средний класс стал предметом пристального анализа научного сообщества. Отдельным проблемам его формирования и функционирования посвящено более 250 публикаций, таких как Спицыной А.О. «Средний класс: проблема формирования» и Ахтямова А.М. «Проблема формирования среднего класса и теорема Ляпунова». К настоящему времени, однако, еще не выработано какое-либо единое конвенциональное понимание того, кто сегодня составляет средний класс в России.

К функциям среднего класса обычно относят: поддержание социальной стабильности в обществе; обеспечение вертикальной мобильности; пополнение налоговой базы и внутреннее инвестирование; создание образцов социально-экономического и социокультурного поведения. Средний класс в нормальной рыночной экономике – основной налогоплательщик, от экономического положения которого зависят инвестиционная активность населения, состояние государственного бюджета, реализация государственных социальных программ и другие важнейшие социально-экономические процессы.

Представители среднего класса заинтересованы в стабильности и как минимум в сохранении своих социальных позиций [1]. Основные методологические дискуссии разворачиваются вокруг выбора критериев

отнесения к среднему классу. Естественно, от выбора того или иного критерия или их набора зависят количественные и качественные оценки этого социального образования [2].

Таблица 1 – Характеристика методик исследования социальной структуры общества

Международная организация	Методика исследования	Страна применения	Особенности
Всемирный банк	0,05% населения живут меньше чем на 2\$ в день. Согласно международным критериям	Россия	Большая часть российского среднего класса (примерно 40%) – это «старый средний» класс, то есть собственники-предприниматели. Интеллектуалы в значительной степени вытеснены в более низкий слой. Т.о., «новый средний» класс в России гораздо малочисленнее, чем в развитых странах. Он отличается высокой неоднородностью и двойственностью
Всемирный банк	В США существует множество уровней достатка внутри среднего класса (т.е. средний класс стратифицирован) - тех, кто зарабатывает от 25 до 95 тыс. долларов в год. На низшем уровне среднего класса - люди, окончившие колледж, имеющие уровень дохода 30-40 тыс. долларов. В верхних слоях среднего класса высокообразованные профессионалы: врачи, юристы, архитекторы, инженеры, чей доход гораздо больше 100 тыс. долларов в год.	США	Принятый в США вариант социальной стратификации среднего класса: - высший средний класс: преподаватель муниципального колледжа, менеджер среднего звена, учитель средней школы; - средний класс: банковский служащий, дантист, учитель начальной школы, начальник смены на предприятии, служащий страховой компании, менеджер супермаркета, квалифицированный столяр; - низший средний класс: автомеханик, парикмахер, квалифицированный рабочий, бармен, служащий гостиницы, работник почты, полицейский, водитель грузовика; - средний низший класс: среднеквалифицированный рабочий, водитель такси.

В развитых рыночных экономиках средний класс формировался, по крайней мере, в течение всего XX века. Ответом западной цивилизации на социальные потрясения начала века и попытку строительства коммунизма в России стали эксперименты по перераспределению доходов и социальному страхованию в Швеции в 30-е годы, от которых в 90-е годы она начала постепенно отказываться, сохраняя при этом развитый средний класс. Американское общество пошло по пути не перераспределения доходов, а стимулирования владения собственностью (дома, свой бизнес, акции) как лучшей гарантией от коммунизма. В США платная

медицина и образование, накопительные пенсии, при меньшей, чем в Европе, роли государства в создании социальной поддержки для бедных и пенсионеров стимулировали сбережения в коллективных формах, явившихся основой социальной устойчивости в стране. Там, с одной стороны, сохраняется высокое неравенство доходов, с другой – наблюдается высокий экономический рост.

В Проекте Бюро экономического анализа (БЭА), посвященного проблемам среднего класса не ставились задачи найти схожесть между российским средним классом и его западными аналогами. От уровня развития конкретной страны зависят численность, структура, положение среднего класса в обществе и экономике.

Современный американский или французский, или немецкий средний класс, серьезно эволюционировал с 20-х годов, когда его «размывание» привело к проблеме выбора между фашизмом, коммунизмом и демократией.

Средним классам отдельных стран присущи общие признаки, хотя они, не идентичны, поскольку даже в группе передовых стран не только история и политическая культура, но и структура экономики и уровень развития весьма различаются. В каждой стране средний класс специфичен, в том числе и по уровню дохода. В тоже время образование, стиль жизни могут быть довольно близкими в том или ином среднем слое (таблица 1).

На данный момент наблюдается тенденция к выравниванию уровня душевого дохода в развивающемся мире [3].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. БЭА «Средний класс в России: количественные и качественные оценки». - М.: ГЭИС, 2000.
2. Аврамова Е., Овчарова Л. Количественные оценки российского среднего класса методом концентрации признаков //Вопросы экономики 2001. № 1.
3. Экономика и революция: уроки истории. - «Вопросы экономики», №1, 2001.

УДК

### **СВЕТСКАЯ АТЕИСТИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ: ВЗАИМООТНОШЕНИЕ РЕЛИГИИ И ГОСУДАРСТВА**

**Кочнева Е.А., гр. 21-М  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

На сегодняшний день такие высокие качества как: сострадание, сопереживание, гуманность, альтруизм, утрачивают свою ценность, а ведь без этого мир становится жестоким.

Невозможно говорить о развитии личности, не обращая внимания на духовную сторону жизни. Рост потребительства, вседозволенности, распущенности — признаки того, что общество деградирует. Люди, приписывающие себя к числу верующих, не соблюдают заповеди.



Для того, чтобы наше общество было более нравственным, духовно богатым, необходимо, в первую очередь, каждому начать с себя, повышать религиозный, нравственный и культурный уровень, руководствоваться моралью. Божественными заповедями и голосом совести.

Современная западная цивилизация характеризуется падением интереса к религии среди большинства слоев населения. Наблюдается снижение посещаемости храмов, уменьшается количество проводимых обрядов, происходит увеличение числа людей, причисляющих себя к агностикам или атеистам, даже у верующих религия теряет своё главенствующее положение. Поднимая вопрос атеизма, следует рассмотреть мировую статистику атеизма. Наибольшее число атеистов наблюдается в Швеции-85%, Японии-80%, Чехии-78%, Эстонии- 74%. Наименьшее число - в Норвегии-51,5%, России-6%, США-8%. Необходимо отметить, что США – самая индустриально развитая страна, среди государств, в которых количество верующих более 90%. (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Мировая статистика атеизма, 2010 г.

Необходимо также отметить, что существует некая закономерность влияния основных мировых религий и конфессий на экономическое развитие стран мира (таблица 1).

Неоспоримым фактом является то, что от экономического благосостояния страны зависит уровень социальной обеспеченности ее граждан во всех сферах, следовательно, мы видим прямую зависимость влияния атеизма на социальное положение в государстве.

Также необходимо рассмотреть таблицу 2, в которой представлено влияние религии на уровень жизни. В приведённой таблице рассмотрены экономически развитые страны, такие как: Швеция, Дания, Япония, США, Норвегия, Финляндия и другие страны, в том числе Россия, где уровень жизни ниже. Самый высокий уровень жизни зарегистрирован в Норвегии и Швеции (среди предложенных стран), в то время как самый низкий - в России и Эстонии.

Таблица 1- Влияние основных мировых религий и конфессий на экономическое развитие стран мира, 2007 г.

Конфессия (религия)	Отношение доходов на человека в странах, где преобладают приверженцы данной конфессии (религии) к доходам на человека в остальных странах	Комментарий
Христиане в целом	5,1	Христианские страны примерно в пять раз богаче других стран мира. Христианство положительно влияет на экономику стран мира по сравнению с другими религиями.
Протестанты	7,95	Протестантские страны примерно в восемь раз богаче остальных.
Католики	1,49	Католические страны примерно в полтора раза богаче остальных.
Православные	0,81	Православные страны беднее всех остальных в 1,24 раза.
Мусульмане	0,23	Мусульманские страны в 4,4 раза беднее всех остальных стран мира.
Буддизм	0,15	Буддистские страны в 6,7 раз беднее остальных стран мира.
Индуизм	0,086	Индуистские страны в 11,6 раз беднее остальных стран мира. Из всех мировых религий самое негативное влияние на экономику стран мира, оказывает индуизм.
Атеизм	0,084	Атеистические страны в 11,9 раз беднее остальных стран. Чем в стране больше атеистов, тем она беднее. Атеизм оказывает худшее влияние на экономику стран мира.
Христианские секты	0,26	Сектантские страны в 3,8 раза беднее остальных стран.
Коммунистическая идеология	0,197	Коммунистические страны в 5 раз беднее остальных стран.

Согласно таблице 2, количество атеистов не влияет на снижение уровня жизни. США - одна из ведущих держав в индустрии, является наиболее религиозной страной. С другой стороны в странах с довольно высоким уровнем жизни - Японии и Швеции количество атеистов одно из самых больших.

Государство создает законы для регулирования жизни общества, в основе которых лежат определенные нормы, в том числе и моральные.

Мораль меняется в зависимости от тех или иных явлений. Мораль атеистов субъективна. А если мораль может меняться, и при определенных условиях, возможно, смогут восторжествовать антиморальные принципы, что может привести к общей нравственной деградации общества.

Таблица 2 - Влияние религии на уровень жизни, 2012 г.

Страна	Количество атеистов в %	Уровень жизни (экономический показатель, в пунктах)
Швеция	85	6
Вьетнам	81	40
Дания	61.5	14
Норвегия	51.5	3
Япония	80	20
Чехия	78	30
Финляндия	13	15
Франция	34	16
Эстония	74	41
Россия	6	72
США	8	18

В функционировании религии и церкви, выступающей в роли социального института, важное значение имеют ценности и нормы, морально-этические правила.

Свод морально-этических правил – это представление о праведном образе жизни. Большинство религий предписывают верующим систему заповедей или норм, регулирующих поведение людей.

Важнейшей функцией религии является регулятивная. Любая религия регулирует социальное поведение своих приверженцев. Это достигается с помощью свода моральных норм, запретов и предписаний, которые реализуются на уровнях индивидуального и общественного сознания и поведения. Реализуя эти функции не только на уровне индивидуального, но и коллективного сознания, религия выступает одной из форм самоорганизации социума.

Религиозные и культурные традиции общества – это один из важнейших факторов, влияющих на экономическое поведение людей, тогда как экономические мотивы личности являются порождением нравственных и религиозных установок культур и народов.

Для современного общества и государства церковь и другие религиозные конфессии, станут катализаторами возрождения, если объединят усилия в воспитании нравственности будущих поколений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев А. Л. Ценностные и мировоззренческие аспекты социального неравенства / Социологические исследования, -2007. №9. - 38-41с.

2. Данилкина Д. Нравственность в современном обществе. URL: <http://www.islamdag.ru/analitika/336>

3. Журавский А. Генезис и формы постсоветского атеизма в России // Религия в России / Дискуссии. 10 декабря 2001. Специальный проект «Русскую журналу». - URL:<http://religion.russ.ru/discussions/20011210-xguTavskiy.html>

УДК. 33.332.2

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ**

**Нагорнев В.И., гр. 31-ЭО**

**Рук. Семёнова Е.М.**

В настоящий момент Россия является крупнейшим в мире обладателем земельных ресурсов. По состоянию на 1 января 2007г. земельный фонд Российской Федерации в административных границах РФ составлял 1709,8 млн. га или 12% от всей территории планеты. Из них: земли лесного фонда занимают 69%, земли сельскохозяйственного значения - 25%; земли водного фонда и особо охраняемых территорий и объектов составляют по 2%; земли поселений, земли промышленного и иного специального назначения занимают по 1% от всего земельного фонда. На территории России расположена почти половина мировых запасов угля, значительные запасы нефти и природного газа. Россия располагает 3,3% мировых сельскохозяйственных угодий.

Согласно опросу Всероссийского центра изучения общественного мнения, в нынешних условиях граждане России считают, что самый надежный способ вложения и хранения денег - покупка недвижимости. В последнее время, на фоне падения акций сырьевых компаний, снижения стоимости нефти и золота земля остается наиболее надежным инструментом вложения средств, так как она, как ограниченный ресурс, не может обесцениться - больше ее не станет, а необходимость не отпадет никогда. Кто владеет землей и сохраняет её в своих руках, тот будет богат в будущем, даже если он беден сейчас.

В Российской Федерации общая площадь земельных участков, вовлеченных в рыночный оборот (сделки по аренде, купле-продаже, дарению, наследованию, залогу), составила около 4% от земельного фонда.

В настоящее время, наиболее распространенной формой (свыше 90%) земельных отношений в России является предоставление земли в аренду; в основном государственной и муниципальной. Доля же проданной и купленной земли, находящейся в частной, государственной или муниципальной собственности, составила 0,006 % от общего количества земель Российской Федерации.

В основном, активный рыночный оборот земли происходит вокруг больших населенных пунктов и на прилегающих к ним территориях, где земля востребована под организацию индивидуального жилищного строительства и размещение объектов производства и торговли.

В качестве основного собственника, формирующего предложение на российском земельном рынке, выступает государство в лице региональных и муниципальных администраций. А спрос, на первичном рынке, предъявляется, в

основном, со стороны крупных инвесторов. Да и то лишь на земельные участки, предназначенные для строительства в крупных городах или обладающие производственным и рекреационным потенциалом; общая площадь которых составляет менее 2% территории страны. Это не удивительно, так как современное крупное российское предпринимательство имеет сырьевую ориентацию и не нуждается в значительных дополнительных территориальных площадях и земельных ресурсах.

В результате имеет место диспропорция между спросом и предложением земли. В большинстве случаев предложение превышает спрос; за исключением, пожалуй, земель вокруг крупных городов, где цена определяется рынком. Несвершенство рыночного механизма и ограниченное число рыночных субъектов не способствует установлению на рынке земли в России объективной равновесной рыночной цены.

Цены на продаваемые земли устанавливаются органами государственной власти и местного самоуправления, которые руководствуются нормативной ценой на землю. С 1994 года ее размер определяется 200-кратной ставкой земельного налога, а региональные и местные органы власти имеют право корректировать нормативную цену, приближая ее к рыночной. Уточненная нормативная цена земли не должна превышать 75 % уровня сложившейся рыночной цены на аналогичные земельные участки.

Земельный налог же рассчитывается в процентах от кадастровой стоимости участка, которая призвана, в том числе, назначать объективную стартовую цену при продаже земли. А кадастровая оценка земель также основана на статистическом анализе рыночных цен аналогичных объектов недвижимости.

Таким образом, в соответствии с российским законодательством, конечная нормативная цена выкупа земли, стоимость аренды, кадастровая стоимость земли (фактически - цена предложения) ориентируются на рыночную цену. Эти цены определяются органами государственной и местной власти на основе анализа совершенных сделок по ее купле-продаже.

Однако информация о ценах на землю, определенная в договорах купли-продажи земельных участков, не всегда соответствует реальным рыночным ценам. Как правило, цены на землю в договорах занижены или же использована нормативная цена земли, например, в пригородах г. Москвы и г. Санкт-Петербурга зарегистрированные цены за земельные участки составляют 25-70 руб./кв.м. при среднем уровне спроса и предложения 135-300 руб./кв.м..

В результате, отсутствие достоверной информации о ценах сделок с землей, деятельность бюрократического аппарата, который стремится извлечь ренту из административного ресурса делает муниципальные образования монополистом в процессе формирования цены. Администрации заинтересованы в ограничении предложения на рынке земли при общей тенденции к увеличению спроса на нее. Это позволяет им продавать (сдавать в аренду) земельные участки по цене, существенно превышающей ее рыночную стоимость. По сведениям "Российской Бизнес-газеты" постоянно приходят жалобы на завышенную кадастровую оценку. В ряде мест, по утверждениям экспертов, она завышается почти в 20 раз, что в

итоге приводит к необоснованному увеличению платежей земельного налога. Газета "Ведомости", ссылаясь на представителей крупных агрохолдингов, утверждает, что с конца 2006 г. цены выросли в несколько раз и продолжают увеличиваться. За 2007 год цена на землю сельхозназначения удвоилась, а в 2008 г. выросла еще в 1,5 - 3 раза. Один гектар паевой земли в южных районах и Черноземье стоит от \$1500 до 2000. Из этой суммы, собственнику пая достается, в лучшем случае, \$400. На затраты по оформлению 1 га земли в собственность расходуется от \$400 до 500. Цена же 1 га отмежеванной и полностью оформленной земли в южных регионах достигает \$5000.

Поэтому, отсутствие реальной стоимости земли приводит к тому, что с одной стороны, мелкий землевладелец не может продать или заложить земельный участок, а с другой стороны, малым предприятиям сложно (и даже невозможно) конкурировать на аукционах по продаже государственных (муниципальных) земель с крупным бизнесом. Это препятствует конкуренции, увеличивает концентрацию на рынке и степень его монополизации.

Положение усугубляется низким уровнем развития инфраструктуры земельного рынка, высоким уровнем коррупции, сложностью процедур предоставления, оформления, регистрации и защиты прав на земельный участок.

Анализируя развитие российского земельного рынка, возникают сомнения относительно того - сможет ли, в сложившейся ситуации, рынок земли в России распределить земельные участки в руках наиболее эффективных собственников.

Однако, хаотичное развитие земельного рынка в России, похоже, полностью перестало устраивать государство. Последней каплей стали скандалы с аукционами по распродаже за бесценок прав аренды федеральных лесов в пользующихся наибольшим спросом районах Подмосковья. В итоге до 1 января 2009 года запрещены любые операции с федеральной землей и тем, что на ней расположено.

Для увеличения количества рыночных субъектов, необходимого для развития конкурентного рынка, ориентированного на вовлечение земли в хозяйственную деятельность, на государственном уровне принято ряд мер. С целью упрощения процесса закрепления прав собственности и объективной оценки земельных ресурсов в марте 2009 года была создана единая Федеральная служба регистрации, кадастра и картографии, которая ведает всеми вопросами регистрации прав и учета недвижимости. До 1 января 2011 года - оформление всех документов по недвижимости переведут в режим "одного окна". С 1 января 2010 года в стране начнут работать так называемые кадастровые инженеры, которые будут заниматься как обмером земли, так и постройками, то есть заменят землемеров и сотрудников БТИ. Совершенствуется инфраструктура рынка. Созданы и функционируют ОАО "Росагролизинг" и ОАО "Россельхозбанк", обеспечивающие земельных производителей кредитами.

Последующее государственное регулирование рынка земли должно быть направлено на совершенствование правового обеспечения земельных отношений, дальнейшее развитие рыночной инфраструктуры, обеспечение субъектов рынка объективной информацией, стимулирование поведения его участников.

Например, на организацию и правовую поддержку ресурсного рынка, который позволит свести вместе субъектов земельных отношений, что повысит эластичности спроса и предложения и обеспечит эффективное ценообразование.

Для развития добросовестной конкуренции, необходима кредитная и финансовая поддержка малого и среднего бизнеса, не имеющего достаточного объема собственных средств на приобретение земельных участков и ориентированного на долгосрочное использование земельного ресурса и инвестирующего капиталы в мероприятия по сохранению его полезных потребительских свойств.

В связи с этим представляется необходимым узаконить льготы по земельному налогу, активизировать предоставление ссуд на приобретение земельных участков, а также дотаций на осуществление хозяйственной деятельности, разработать и реализовать федеральные целевые программы повышения плодородия почв, строительства дорог, мелиоративных систем и т.п.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вложите деньги в землю.// "Российская Бизнес-газета" №680 от 25.11.2008г.
2. Новые цифры в кадастре.// "Российская Бизнес-газета" №690 от 17.02.2009.
3. Новый земельный передел.// "Коммерсантъ" № 79(3896) от 13.05.2008.
4. Материалы выступления Президента России Д. Медведева на расширенном заседании президиума Государственного совета в Иркутске 20 февраля 2009 года.  
[http://www.kremlin.ru/appears/2009/02/20/1700\\_type63374type63378\\_213181.shtml](http://www.kremlin.ru/appears/2009/02/20/1700_type63374type63378_213181.shtml).
5. Материалы выступления Председателя Правительства РФ В. Путина на Международном экономическом форуме в Давосе 28 января 2009 года.  
<http://www.government.ru/governmentactivity/insiderfgovernment/2009/01/29.htm>.
6. Послание Федеральному Собранию РФ 16 мая 2003 года.  
[http://www.kremlin.ru/2003/05/16/1259\\_type63372type63374type82634\\_44623.shtml](http://www.kremlin.ru/2003/05/16/1259_type63372type63374type82634_44623.shtml).
7. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. <http://premier.gov.ru/anticrisis>.

УДК621.8.031

#### **РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ И ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ**

**Овешников А.В., гр. 41-УП  
Рук. Захаров А.В.**

Кадры – наиболее ценная и важная часть производительных сил общества. В целом, эффективность фирмы зависит от квалификации сотрудников, их

расстановки и использования, что влияет на объем и темпы прироста производимой продукции, использование материально-технических средств.

Сотрудникам служб по работе с персоналом приходится иметь дело с большим объемом информации – ведь требуется не только фиксировать перемещения каждой штатной единицы внутри предприятия, но еще и следить за обменом документацией со структурными подразделениями.

Особое внимание специалистам кадровых служб приходится уделять тому, чтобы составляемые документы четко соответствовали законодательству. Также много времени занимает подготовка всевозможных отчетов, особенно когда их формы неактуальны.

Фактически, если на предприятии не внедрена программа автоматизации кадрового учета, деятельность специалистов кадровой службы направлена не на работу с персоналом, а на приведение документооборота в порядок. В этих условиях преимущество внедрения системы автоматизации кадрового учета невозможно переоценить.

Сегодня на рынке программных продуктов предлагается большое количество разнообразных автоматизированных систем, способных к снижению затрат на выполнения данных функций и экономию рабочего времени, например:

- система управления персоналом «Фараон», которая позволяет вести учет любых кадровых операций, автоматизирует делопроизводство, кадровый учет, а также предлагает удобные инструменты для планирования и анализа работы с персоналом;

- система «Quinux WorkForce» – это полнофункциональное комплексное решение по управлению персоналом для предприятий различного масштаба, структуры и сфер деятельности, позволяющее эффективно выстроить и автоматизировать ключевые кадровые бизнес-процессы;

- программа 1С: «Зарплата и Кадры», предназначенная для расчета заработной платы и кадрового учета, на базе которой и будет разработана модель по совершенствованию учета персонала.

Движение кадров - это способность персонала предприятия быстро перестраиваться и приспосабливаться к меняющимся условиям внешней и внутренней среды, к смене трудовых функций. Наличие гибкой рабочей силы обеспечивает возможность быстрой перестройки деятельности фирмы, обновления продукции, смены специализации. Мобильность кадров тесно связана с процессами повышения квалификации работников и освоения новых профессий. При рассмотрении проблемы движения кадров на предприятии следует начинать с анализа текучести рабочей силы[1].

Текучесть кадров — одна из многих проблем, с которыми сталкиваются современные предприятия. Следует различать ее естественный уровень в пределах 3-5% от численности персонала и повышенный, вызывающий значительные экономические потери. Естественный уровень способствует обновлению производственных коллективов. Этот процесс происходит непрерывно и не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства. Часть работников уходит на пенсию, часть увольняется по



различным причинам, на их место приходят новые сотрудники — в таком режиме живет каждое предприятие[2].

Высокий уровень текучести кадров почти всегда указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом и предприятием в целом, это своего рода индикатор неблагополучия, хотя в некоторых случаях уровень текучести высок из-за специфики производства (сезонные работы).

К примеру, в западных странах ставится задача своевременного предотвращения текучести, поскольку производительность подразделений, подверженных текучести кадров, отражается на объеме выпускаемой продукции и прибыли компании. Были выявлены следующие факторы, влияющие на текучесть:

- возраст сотрудника;
- удовлетворенность работой;
- трудовая активность.

В США проводились специальные исследования для изучения доминирующих факторов увольнения работников. В результате анализа были опровергнуты результаты ранее проведенных исследований о доминирующей роли демографических факторов (таких как возраст, пол, образование и др.): они не развиваются у тех, кто остается и кто увольняется. Фактор неудовлетворенности условиями работы, руководством рассматривается как решающий, поэтому нужно воздействовать на него для предотвращения текучести кадров.

По сравнению с Западом в Японии, более благоприятные возможности удовлетворения потребностей работников внутри предприятия. Благодаря существующей практике пожизненного найма, потребность в безопасности в Японии удовлетворяется в большей степени, чем на Западе. Японское предприятие и традиционно сложившиеся на нем отношения между людьми предоставляют благоприятные условия для удовлетворения социальных потребностей. Этому способствует широко распространенная практика неофициальных встреч сотрудников одинакового и различного уровней иерархии после окончания рабочего дня, во время которых обсуждаются различные производственные вопросы и зачастую принимаются ответственные решения[4].

Российской же особенностью, оказывающей влияние на текучесть кадров, являются значительные отличия в уровнях и формах оплаты труда. В разных фирмах, эти критерии значительно различаются, что позволяет сотрудникам постоянно находить более выгодные предложения и переходить на работу в другие организации.

Исследование причин текучести и движения персонала позволяют службе персонала и руководству компании регулировать важнейшие направления работы с персоналом, удерживая квалифицированных сотрудников и добиваясь роста конкурентоспособности бизнеса средствами эффективного управления человеческими ресурсами.

При этом следует отметить, что по данным Росстата за октябрь 2012 г. в общей численности выбывших работников 72,6% составляют уволившиеся по

собственному желанию, 6,5% - по соглашению сторон, 2,0% - в связи с сокращением численности.

Итак, определим, сколько необходимо затратить времени сотруднику, чтобы проследить движение персонала и определить уровень его текучести, как в традиционной системе обработки информации, так и с использованием автоматизированных информационных технологий (АИТ).

Рассмотрим движение кадров на примере увольнения. Так, увольнение сотрудника сопровождается изданием приказа об увольнении (форма № Т-8), в котором отмечается структурное подразделение, должность и основания прекращения трудового договора. Для заполнения одного такого приказа без АИТ, специалисту по персоналу потребуется затратить 3 мин.

Для расчета текучести используется коэффициент текучести кадров, который показывает отношение числа уволенных работников предприятия, выбывших за данный период к среднесписочной численности за тот же период.

Чтобы определить какова текучесть персонала в той или иной организации без каких-либо автоматизированных программ, необходимо посчитать количество уволенных сотрудников (например, за месяц) и найти среднесписочную численность работников. Допустим, что число уволенных сотрудников по собственному желанию за месяц составило 15 человек, которое можно определить по приказам об увольнении. Следовательно, специалисту по персоналу потребуется затратить 45 мин.

Среднесписочная численность определяется суммированием списочной численности работников за каждый календарный день месяца, включая праздничные (нерабочие) и выходные дни. Затем полученную сумму делим на число рабочих дней месяца. Чтобы выполнить такой расчет, специалист по кадрам затрачивает 20 мин., в год это составит 4 ч., а в денежном выражении – 360 руб.

Согласно данным сайта Superjob, средняя заработная плата за месяц специалиста по персоналу составляет 15 тыс. руб. Час его работы в среднем за год составит 90 руб., а стоимость 1 мин. будет равна 1,5 руб. Значит за год сотруднику по персоналу для составления приказа об увольнении для 180 человек понадобится 9 ч., а в денежном выражении это составит 810 руб.[3].

В автоматизированном режиме, т.е. в программе 1С: «Зарплата и кадры» затраты, связанные с обработкой информации по движению кадров, а также определения ее текучести будут равны нулю. Следовательно, результатом внедрения данной программы составит экономия чуть больше тысячи рублей, а рабочего времени - 13 часов. Конечно, эффективность в денежном выражении может быть и невысока, но если взять во внимание, что 1С: «Предприятие» охватывает практически все сферы деятельности фирмы, то это достаточно весомый аргумент для ее внедрения. Помимо этого, 1С: «Зарплата и кадры» - бюджетный вариант для компаний с любым уровнем дохода. Высокая отдача программного оборудования окупит все затраты на его покупку, установку и содержание.

Резюмируя все выше сказанное, следует отметить, что основным ресурсом предприятия и движущей силой его процветания является персонал. Поэтому все больше и больше сил и времени тратится на эффективное управление, совершенствование и мотивацию сотрудников. Благодаря 1С: «Предприятие» можно в автоматическом режиме получать все отчеты по кадровому составу, что будет способствовать снижению затрат и экономии рабочего времени.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 312 с.
2. Методы обеспечения стабильности кадров в организации. Экономический журнал. 2008. - № 4;
3. Работа, вакансии, поиск работы (электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.superjob.ru/>;
4. Управление текучестью и трудовой мотивацией работников в зарубежных компаниях (электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.market-journal.com/psihupravlenie/70.html>.

УДК 316.334.3 (470+571)

### **ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ**

**Пашментова А.С., гр 31-ИД  
Рук. Семенова Е.М.**

В любом государстве, на любом этапе развития общества нельзя недооценивать степень важности социальной политики, ведь она направлена на достижение благополучия и абсолютного развития граждан страны и общества в целом. Любое государство обязано формировать свою социальную политику. Так, Конституция РФ (статья 7) гласит: Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Таким образом, государство нашей страны должно обеспечить своим гражданам достойные условия жизни.

Социальная политика – система мер, обращенных на реализацию социальных программ, поддержания доходов, уровня жизни населения, обеспечения занятости, поддержки отраслей социальной сферы, предотвращения социальных конфликтов.

О благосостоянии государства можно судить по многим критериям, но одним из ведущих будет благосостояние населения этой страны. Социальная политика призвана защищать интересы социальных слоев и групп общества; разрешать противоречия, существующие в социальной сфере; содействовать

социализации личности, ее развитию как самостоятельного и социально активного субъекта.

Оценить успешное функционирование современного социального государства можно по следующим параметрам.

В первую очередь это социальная устойчивость, которая необходима для удачного развития экономики государства. Характеризуют социальную устойчивость: доступность основных звеньев социальной инфраструктуры, таких как образование, здравоохранение, культура; надёжность системы социальной защиты; наличие и соблюдение социальных гарантий; отсутствие поляризации доходов и положения разных социальных групп.

Так же в последнее время значительно актуализировалась потребность в выяснении инструментальной роли социальной стабильности в реформировании российского общества, в решении задач восстановления его экономического, культурного потенциалов, укрепления безопасности личности, общества и государства. Практика реформирования поставила вопрос о всестороннем изучении угроз стабильности социальной системы. Максимальное внимание к динамике и характеру социальных противоречий, отслеживание различных степеней социальной напряженности - важный прикладной аспект развития научного знания в области национальной безопасности.

Существенной причиной малой действенности социальной политики в России является то, что до сих пор не выработаны нужные государственные и социальные институты. Затянувшийся процесс формирования системы территориальных государственных социальных служб определен не только социально-экономическими факторами, но и культурным, этническим разнообразием регионов России.

В настоящее время существует ряд методов заметно улучшающих сферу социальной политики. Во-первых, нужно обратить внимание на три важнейшие задачи политики, направленные на совершенствование занятости, уменьшение абсолютной бедности и предупреждение долговременной бедности, улучшение социальной мобильности, во - вторых, реализовать в полной мере право на труд для трудоспособных; в - третьих, обеспечить доход от трудовой деятельности или пособия, достаточный для нормального уровня жизни; в - четвертых, обеспечить снабжение минимальных равнодоступных услуг культуры и здравоохранения, возможностей отдыха и приобретения образования, достаточного для развития работника современной квалификации.

Несмотря на разнообразность методов улучшения социальной политики, выбор средств для приобретения полноценных итогов ограничен. Эта односторонность определена строгими требованиями к проведению исследования, а также необходимостью приобретения максимальной информации о тех нарушениях механизмов, которые подлежат коррекции.

В данное время отмечается ряд изменений, заложенных в Законе «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», которые начали реализовываться с 1 января 2012 года. [1]

К началу 2012 года уже были построены три новых биомедицинских закона - о донорстве крови и ее компонентов, о биомедицинских клеточных технологиях, о донорстве и трансплантации органов.

Так же в правительство РФ была внесена новая пенсионная формула. С 1 апреля 2013 года. Пенсия будет состоять из трех частей: базовой, страховой и накопительной. [2]

С 1 сентября 2013 года вступает в силу новый Закон об образовании

Впервые на законодательном уровне определяются особенности получения образования гражданами, проявившими выдающиеся способности, иностранцами и лицами без гражданства, осужденными. Особое внимание уделено условиям обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья. [3]

В социально-экономической политике правительства РФ на 2011-2013 годы планируется перенести акцент с антикризисной поддержки отраслей, предприятий и населения, на инвестиции в "человеческий капитал". Расходы федерального бюджета на эти цели в этот период составят в среднем 10,1% ВВП или около 50% расходов федерального бюджета.

В целом государственные программы будут охватывать все ключевые цели и задачи социально-экономической политики и, одновременно, включать большую часть (до 90%) расходов федерального бюджета.

Если мы сумеем трансформировать приоритеты социально – экономической стратегии государства и частного капитала, сделать сферу науки, культуры, образования и здравоохранения полем выгодного применения государственного и частного капитала, перспектива возрождения России и решения сложнейшего комплекса проблем социального характера будет успешно решена.

#### ЛИТЕРАТУРА

1 Вопросы экономики / Всероссийский ежемесячный журнал.- Изд. НП «Редакция журнала "Вопросы экономики"», 2013.- Выходит ежемесячно.

2 Новая пенсионная формула внесена в правительство России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ruskline.ru/news\\_rl2013/03/26/novaya\\_pensionnaya\\_formula\\_vnesena\\_v\\_pravitelstvo\\_rossii/](http://ruskline.ru/news_rl2013/03/26/novaya_pensionnaya_formula_vnesena_v_pravitelstvo_rossii/)

3 Новый закон об образовании: что ждет школу. Новая пенсионная формула внесена в правительство России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edu.garant.ru/relevant/main/465666/>

УДК 001.895

#### **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

**Пензев В.О., гр. 11-КЭ**

**Рук. Скоблякова И.В.**

Государственная инновационная политика представляет собой совокупность мероприятий, направленных на активизацию инновационной деятельности, повышение ее эффективности и широкое использование результатов в целях

ускоренного социально-экономического развития страны и наиболее полного удовлетворения общественных потребностей. Один из этапов этой политики: определение основных направлений государственной поддержки инноваций.

Основные направления инновационной политики определены министерством экономического развития России в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия — 2020.»

Важнейшими направлениями создания технологических платформ станут:

3. аэрокосмические технологии
4. биотехнологии, включая промышленные биотехнологии и фармацевтику
5. информационные технологии
6. композиционные материалы
7. фотоника, включая лазерные технологии, производство светодиодов
8. ядерная энергетика

Модернизация государственного управления будет проводиться по таким направлениям:

- Повышение «инновационности» самого государства
- Повышение открытости государства.

В аэрокосмической отрасли Россия по-прежнему лидер производства средств выведения аппаратов на орбиту. Российские ракеты-носители «Протон-М» для запуска как российских, так и иностранных космических кораблей и спутников. Но в то же время эта отрасль находится в непростой ситуации. госзаказ мал. И предприятиям приходится зарабатывать на внешних рынках. Где основная часть экспорта — вертолеты, истребители и сопутствующее вооружение. Однако уже в этом году должно начаться производство истребителя пятого поколения Т-50, а его серийное производство в 2015 году. Также на Дальнем Востоке с середины 2012 года идет строительство космодрома «Восточный», и первый пуск ракеты-носителя запланирован на 2015 год.

В области биотехнологий также наблюдается положительная динамика. В на замену программе развития 2006 по 2015 годы в 2010 была создана программа развития «БИО-2020», её стратегической целью является выход России на лидирующие позиции в области разработки биотехнологий по отдельным направлениям биомедицины, агробiotехнологий, промышленной биотехнологии и биоэнергетики и создание глобально конкурентоспособного информационными сектора биоэкономики, технологиями должен стать который основой наряду с наноиндустрией модерн и построения постиндустриальной экономики. Совершаются новые открытия, например, в Тюмени изобрели самую современную в мире жидкую кожу. Препарат представляет собой обычный гель, который можно наносить на любую царапину, рану или ожог. Гель способен восстановить кожу больного сахарным диабетом после химического пилинга или даже поврежденную радиацией. На создание препарата ушло 14 лет.

По пути развития информационных технологий Россия пошла относительно недавно. Но несмотря на это, в РФ IT-технологии проникают все дальше, хотя и неравномерно. Уже создана сеть государственных сайтов (Портал

государственных услуг, сайты министерств, правительства и т.д.). Наряду с доменом .RF планируется регистрация .рус, .Москва, .дети, .сайт. Мосгортранс планирует оснастить общественный транспорт беспроводным доступом к интернету.

24 ноября 2012 года В.В. Путин провел первое заседание Совета при Президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России. На котором подчеркнул важность развития производства композиционных материалов, а без развития этого направления Россия не сможет стать мировым лидером, ведь композиционные материалы применяются во многих сферах: космической, атомной, химической промышленности, в строительстве, авиации и др.

Фотоника — ещё одна из приоритетных и перспективных отраслей. Это область науки и техники, связанная с фотонами, источниками излучения, лазерами, взаимодействием лазерного излучения с веществом и т.д. Потому, что все перспективные информационные технологии основываются на принципах фотоники: лазерное производство, биологические и химические исследования, изменение климата и экологический мониторинг, медицинская диагностика и терапия, технология показа и проекции, оптическое вычисление. В России фотоника активно развивается: в СПГУ работает сразу три кафедры работающих в этой области, в Новосибирске открыта Лаборатория Лазерных Систем. В Москве 25-27 марта прошла девятая международная выставка лазерной, оптической и оптоэлектронной техники. На Урале будет создан российско-китайский лазерный центр.

В ядерной энергетике Российская Федерация прочно удерживает свои позиции. Одним из перспективнейших проектов является ПАТЭС — плавучая атомная теплоэлектростанция, в её возможности входит также опреснение морской воды (до 240 тысяч тонн в сутки), спуск на воду запланирован на этот год. Такие станции должны помочь в освоении Арктики, богатой залежами полезных ископаемых. Продолжается строительство второй Ленинградской АЭС — ЛАЭС-2, Нововоронежской АЭС-2, Белоярской АЭС-2.

Наиболее простой и быстрый путь решения проблемы многократного увеличения технологического потенциала страны — правильно организовать потоки технологических знаний в страну извне и их диффузию внутри, то есть перейти от доминирования ресурсной стадии развития экономики России к следующей — инвестиционной стадии. На пути продвижения к этой стадии и этапе ее реализации страна может столкнуться с серьезными, иногда непреодолимыми препятствиями. Так, начиная с 1980-х годов многие из развивающихся стран, стремились пройти инвестиционную стадию развития и интегрироваться в глобальные рынки.

Таким образом, можно заключить, что Российская Федерация неуклонно движется к одной из своих самых приоритетных целей — созданию постиндустриального, инновационного общества. Пусть еще есть недочеты и ошибки, но тенденция наметилась. И, возможно, в скором времени Россия из «сырьевого придатка» превратится в одну из развитых стран мира.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Министерство экономического развития Российской Федерации — Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e) (Дата обращения 5.04.13)

2. Аэрокосмический портал Украины / Юрий Коптев о проблемах и перспективах аэрокосмической отрасли России [Электронный ресурс] Режим доступа:

[http://www.nkau.gov.ua/gateway/news\\_archive.nsf/AnalitAvtorR/CE01A231DED97567C2256D97004A124F!open](http://www.nkau.gov.ua/gateway/news_archive.nsf/AnalitAvtorR/CE01A231DED97567C2256D97004A124F!open)(Дата обращения 7.04.13)

3. В России грядет биореволюция [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://texnomaniya.ru/technology/v-rossii-grjadet-biorevoljucija.html> (Дата обращения 7.04.13)

4. Жидкую кожу изобрели в России [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://texnomaniya.ru/technology/zhidkuyu-kozhu-izobrel-i-v-rossii.html> (Дата обращения 10.04.13)

5. В русском Интернете появятся новые домены [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://texnomaniya.ru/internet-news/v-russkom-internete-pojavjatsjanovye-domeni.html> (Дата обращения 11.04.13)

6. В московских маршрутках появится Wi-Fi [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://texnomaniya.ru/internet-news/v-moskovskikh-marshrutkakh-pojavitsjawi-fi.html> (Дата обращения 11.04.13)

7. Президентский Совет по модернизации экономики инновационному развитию России: композиционные материалы — будущее экономики. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.basalttech.org/forum/forum66/topic339/messages/> (Дата обращения 12.04.13)

8. Выставка: ФОТОНИКА. МИР ЛАЗЕРОВ И ОПТИКИ-2013 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.photonics-expo.ru/> (Дата обращения 13.04.13)

УДК338.36:330.342]-027.31

**ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В РОССИИ И  
ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПЕРЕХОДА В НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД**

**Свешникова А.И., гр. 31-ИД  
Рук. Семенова Е.М.**

В связи с научным и техническим прогрессом происходит постоянное развитие общества, усовершенствование производства, внедрение новых технологий и модернизация старых. Благодаря всему этому происходит переход



от более низких укладов к более высоким, прогрессивным, что является ключевым моментом в развитии страны.

Совокупность технологий, инноваций и изобретений, которые лежат в основе количественного и качественного сдвига в развитии производительных сил общества и характерны для определенного уровня развития производства называются технологическими укладами. Понятие технологического уклада было введено в оборот российскими экономистами Д. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым. Условно принято считать, что длительность технологического уклада равна примерно 50-60 годам.

За всю историю технологического развития прослеживаются шесть сменяющих друг друга технологических укладов. Следует отметить важную характеристику смены технологических укладов: открытие, изобретение всех новшеств начинается значительно раньше их массового освоения. Зарождение новшеств происходит в одном технологическом укладе, а массовое использование в следующем.

Технологические уклады лежат в основе всей экономики, уровень социально-экономического развития общества определяется воздействием технологических, социальных, политических и множеством других факторов, но именно технологические уклады и уровень применяемых технологий определяют производительные силы и производственные отношения [1].

На сегодняшний день экономисты выделяют 5 существующих укладов, говорят о наступлении 6-го и прогнозируют развитие 7-го. Россия находится сегодня в основном в четвертом, пятом технологических укладах и слегка касается шестого.

Для того чтобы иметь представление о технологическом развитии России, необходимо охарактеризовать каждый технологический уклад, выделив его главные черты.

Первый уклад (1785-1835 гг.) возник на основе развития технологий в текстильной промышленности и широком использовании энергии воды. Второй уклад (1830-1890 гг.) относится к эпохе ускоренного развития транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство) и возникновения механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя [2].

Третий технологический уклад - (1880-1940 гг.) базируется на использовании в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии.

Четвертый уклад (1930-1990 гг.) основан на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Появились и широко распространились компьютеры и программные продукты для них.

Пятый уклад (1985-2035 гг.) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т. п.

Шестой технологический уклад будет характеризоваться развитием робототехники, биотехнологий, основанных на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии, систем искусственного интеллекта, глобальных информационных сетей, интегрированных высокоскоростных транспортных систем. В рамках шестого технологического уклада дальнейшее развитие получит гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность, авиаперевозки, будет расти атомная энергетика, потребление природного газа будет дополнено расширением сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя, расширится применение возобновляемых источников энергии [3]. Некоторые ученые уже начинают говорить о скором (в 21-ом веке) наступлении и седьмого технологического уклада, для которого центром будет человек, как главный объект технологий.

Чтобы проиллюстрировать сегодняшнее место России в мировом технологическом пространстве, можно привести два набора показателей: наукоемкость и наукоотдача.

Показатели наукоемкости определяются:

По доле расходов на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) в ВВП (Россия находится на уровне Китая и Италии, а по абсолютным вложениям не уступает Канаде). По абсолютной численности научных работников (Россия находится на третьей позиции после США и Японии; к ней вплотную приблизился Китай). По удельному параметру численности научных работников на 10 тысяч занятых Россия в 6 раз опережает Китай, в 3 раза — Италию, на треть — Великобританию и на 10% — Германию.

Результатирующие параметры наукоотдачи определяются: по показателю ВВП на 1 занятого, характеризующему производительность национальной экономики (Россия примерно в 4 раза уступает США и в 3 раза — Европе). По индексу конкурентоспособности, рассчитываемому Всемирным экономическим форумом, Россия отходит на 70-е место, уступая Китаю и Индии, что существенно ниже ее показателя по доле ВВП на душу населения. По доле высокотехнологичного экспорта в товарном экспорте Россия несколько опережает Индию, но отстает от Италии и вдвое уступает Китаю.

Следует отметить, что к концу 1980 года в советской экономике отчетливо прослеживалось наличие одновременно третьего, четвертого и пятого технологических укладов с преобладанием третьего и четвертого. При этом разные уклады были мало связаны между собой технологически и поэтому не оказывали большого влияния друг на друга. Демпфирующим фактором служило существование тесных кооперационных связей в рамках СЭВ, посредством которых осуществлялась поставка в Россию сложного оборудования.

В современной экономике России, по мнению специалистов, примерно 50% промышленности относится к четвертому технологическому укладу, 4% — к пятому и менее 1% — к шестому. Господствующими в большинстве отраслей производства являются третий и четвертый технологические уклады, для которых

среди прочего характерны следующие отличительные признаки: автономное использование рабочих, транспортных и энергетических машин при изготовлении продукта (третий технологический уклад) и комплексное механизированное производство, объединяющее в конвейере рабочие, энергетические и транспортные машины, которые работают в сопряженном временном и пространственном режимах (четвертый технологический уклад) [4].

Таким образом, из всего вышеизложенного видно, что перед нашей страной стоит наиважнейшая и наисложнейшая задача - осуществить переход к шестому укладу (не до конца освоив предшествующий пятый) и догнать в этом направлении передовые страны. Этот этап, по мнению специалистов, уже начался и продлится примерно 50-60 лет. За это время мир продвинется далее к седьмому или даже восьмому технологическому этапу.

Безусловно, этот факт следует учитывать, при решении проблем связанных с переходом России в новый технологический уклад, т. к. все что создано в предыдущем технологическом укладе не исчезает в следующем, оставаясь уже не доминирующим. Если бизнес и политическое руководство не чувствуют изменений в лидирующих позициях новых технологий, характерных для нового технологического уклада и продолжают инвестировать в старые производства, то возникает или продолжается кризис, т.к. капитал, инвестиции, менеджмент не успевают за инновациями. Типичный пример – Российский автопром, в который происходят постоянные вложения без инноваций. В результате продукция остается неконкурентоспособной.

Следовательно, инновации, революционные технологии должны вовремя подкрепляться капиталом на всех стадиях: новые идеи, новые технологии, новая продукция с высокой добавленной стоимостью, продвижение продукции на рынок, получение прибыли, инвестиций в новые идеи и т.д. Все это может быть реализовано только при здоровой (без криминала) конкуренции во всех областях деятельности человека, таких как политика, бизнес, наука, искусство, культура и т.д. [5].

Для перехода страны в новый технологический уклад необходим тщательный анализ и прогноз ее развития. Успешная реализация научно-технических прогнозов позволит грамотно разрабатывать, а затем и реализовать социальные прогнозы развития страны. Ведь в этом главная задача развития страны.

По мнению Б. Н. Кузыки, в ряде технологий шестого уклада уже имеется определенный задел. В России по состоянию на 2009 г. есть прорывные исследования и разработки в области критических технологий практически по всем направлениям шестого технологического уклада.

Таким образом, исследования, выполненные по ключевым направлениям шестого технологического уклада, говорят о том, что у России есть шанс. Надо сосредоточить именно на этих приоритетах кадровый, финансовый, организационный ресурсы, чтобы не тратить силы на развитие тех направлений, по которым другие страны ушли уже слишком далеко относительно уровня России, и ей придется заимствовать мировые достижения.

В заключение следует отметить, что прогнозировать, создавать новые технологии, пользоваться ими в шестом технологическом укладе придется уже нынешним школьникам, поэтому без переориентирования всей системы образования на новый уровень технологической жизни в повседневности, без всеобщего подъема культурного уровня всех слоев нашего общества, технологический прогресс не даст ожидаемого эффекта [3].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Климова, В.В. Развитие технологических укладов в инновационной экономике [Электронный ресурс] / В.В. Климова. – Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01. – М., 2011. – 181 с. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/razvitie-tekhnologicheskikh-ukladov-v-innovatsionnoi-ekonomike#ixzz2LB5AwTSv>
2. Прохоров, И.А. Начало 7-го технологического уклада [Электронный ресурс] / И.А. Прохоров. – Режим доступа: <http://www.energoinform.org/pointofview/prohorov/7-tech-structure.aspx>
3. Авербух, В.М. Шестой технологический уклад и перспективы России [Электронный ресурс] / В.М. Авербух. – Вестник Ставропольского государственного университета. – С., 2010. – 166 с. – Режим доступа: <http://vestnik.stavsu.ru/71-2010/24.pdf>
4. Мавлянбеков, Ю.У. О проблемах технологического развития России и роли национальной технологической палаты в сфере инновационной деятельности [Электронный ресурс] / Ю.У. Мавлянбеков. – Научная публикация. – Режим доступа: <http://www.council.gov.ru/files/journalsf/item/20081017125956.pdf>
5. Кричевский, Г.Е. Технологические уклады (ТУ), экономика нанотехнологий и технологические дорожные карты нанотекстиля (волокна, текстиль, одежда) до 2015 г. [Электронный ресурс] / Г.Е. Кричевский. – Режим доступа: [http://www.moderniz.ru/publ/promyshlennost/tekhnologicheskie\\_uklady\\_tu\\_e\\_hkonomika\\_nanotekhnologij\\_i\\_tekhnologicheskie\\_dorozhnye\\_karty\\_nanotekstilja\\_volo\\_kna\\_tekstil\\_odezhda\\_do\\_2015\\_g\\_i/3-1-0-45](http://www.moderniz.ru/publ/promyshlennost/tekhnologicheskie_uklady_tu_e_hkonomika_nanotekhnologij_i_tekhnologicheskie_dorozhnye_karty_nanotekstilja_volo_kna_tekstil_odezhda_do_2015_g_i/3-1-0-45)

УДК330.14.014

#### **РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Князева Е.О., гр. 21-УП**

**Рук. Семенова Е.М.**

Экономический кризис это чаще всего толчок к началу модернизации экономики. Мировой кризис, начавшийся в 2008г., затронул в частности и экономику России. Проект модернизации России - это не сугубо национальный проект развития одной отдельно взятой страны; это общезначимая модель,

альтернатива развития, позволяющие России оставаться на уровне мировых процессов и мировой компетентности.

Понятие «модернизация» экономики означает обновление, ликвидацию отсталости, выход на современный, сравнимый с передовыми странами уровень развития. В любой национальной экономике человеческий капитал – ведущий фактор производства, поддержания и увеличения конкурентоспособности. Человеческий капитал выступает важнейшим фактором современного экономического роста, несомненным приоритетом социально-экономической политики. Но необходимы глубокие преобразования всех секторов экономики на принципах, соответствующих современным (постиндустриальным) вызовам. К ним относится индустриализация оказываемых услуг, их непрерывный характер, приватизация, интернационализация конкуренции, проявление принципиально новых технологических решений при оказании этих услуг[1].

Формирование современной, эффективной системы развития человеческого потенциала – актуальная проблема наиболее развитых стран[1]. Сейчас, когда процесс старения населения приобрел устойчивый характер, а спрос на социальные услуги неуклонно возрастает, необходимо создать кардинально новую модель социального государства. Иными словами, Россия столкнулась с проблемой кризиса индустриального общества. Поэтому поиск и создание новой модели социальной политики относится не к области догоняющего развития, а к общей проблематике всех развитых стран, к числу которых по этому критерию принадлежит и Россия. Поиск оптимальной модели развития человеческого капитала в минимальной мере может учитывать накопленный в мире опыт: эффективных систем, соответствующих современным вызовам, просто не существует. Более того, страна, которая может сформировать современную эффективную модель развития человеческого капитала, получит огромное преимущество в постиндустриальном мире[1].

Таким образом, необходимы, прежде всего, институциональные реформы, а за ними должны следовать и деньги. Это первый принцип формирования современной модели развития человеческого капитала[1].

Второй принцип формирования современной модели развития человеческого капитала: модернизация страны требует формирование качественно новой модели функционирования человеческого капитала, контуры которой страна Россия только начинает осознавать[1].

За последние 50 лет наиболее значимым фактором при осуществлении странами модернизационного рывка были инвестиции в человеческий капитал[3].

Развитие человеческого капитала предполагает решение как финансовых так и структурных проблем. С точки зрения финансовых ориентиров целесообразно сравнивать соответствующие расходы в России и странах с сопоставимым или более высоким уровнем экономического развития, в частности в странах ОЭСР. Россия тратит на образование примерно на 1.5 – 2, на здравоохранение – на 3 – 4 п.п. ВВП меньше, чем ОЭСР[3].

Однако проблема развития отраслей человеческого капитала не сводится только к недофинансированию. Важнее структурная трансформация, приведение

их в соответствии с вызовами постиндустриального общества. Можно выделить пять принципов названных отраслей, которые необходимо учитывать при их структурной модернизации: непрерывный характер услуги, услуга становится более индивидуализированной, услуга приобретает глобальный характер, возрастает роль частных расходов на развитие человеческого капитала, активную роль начинают играть новые технологии. Учет всех названных особенностей формирует основу для модернизации всей страны, включая ее технологическую базу[3].

Человеческий капитал как нематериальное богатство индивидуума в виде накопленных знаний можно увеличивать по-разному: продолжать образование, создавать новые знания и патентовать изобретения, совершенствовать управленческие навыки[2].

Человеческий капитал можно рассматривать и как важнейший инструмент повышения благосостояния и конкурентоспособности отдельного индивидуума и общества в целом, поскольку сегодня благосостояние страны прирастает в первую очередь интеллектуальным материалом. Вместо количественных характеристик на первый план выдвигаются качественные, что позволяет повышать производительность труда, увеличивать отдачу на затраченные ресурсы. Развитие человеческого капитала означает мобилизацию государства и частных ресурсов – от воспитания в семье до обучения на протяжении всей жизни[2].

От масштабов и скорости использования новых знаний и их коммерциализации зависит конкурентоспособность во всех сферах деятельности. Формируется новая инновационная экономика. В этих условиях всё большую значимость приобретает понимание проблем наращивания и эффективного использования человеческого капитала.

Программа развития человеческого капитала должна охватывать все его сферы и направления:

1. улучшение демографической ситуации через преобразование и увеличение финансирования системы здравоохранения, политик и в области физкультуры и спорта, миграционной политики, а так же создание условий и формирование мотивации для ведения здорового образа жизни;

2. рост уровня и качества образования населения от дошкольного до послевузовского посредством углубления интеграции науки и образования, предоставления образовательных кредитов, реформирование всей системы образования;

3. повышение качества жизни населения через рост уровня оплаты труда, оптимизация системы социального и пенсионного обеспечения, повышение уровня культуры и отдыха населения и т.д.;

4. повышение производительности труда с помощью роста инновационной активности и внедрения передовых технологий, улучшение условий труда и техники безопасности[2].

В «Стратегии-2020» опубликованной правительством Российской Федерации в 2011 году большое внимание уделяется развитию человеческого

капитала. Поскольку главной стратегической идеей доклада является переход России к постиндустриальной экономике, большое место в нем отведено науке[5].

В ключевых задачах правительственной стратегии отдельно выделяется пункт: наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций. Планируется увеличить к 2020 году расходы на образование до 6,5-7% ВВП, на здравоохранения до 6%, на научные исследования – до 3% ВВП, то есть в полтора-два раза[4].

Новая модель роста потребует более интенсивного использования всех ресурсов и резервов производительности труда. Помимо наличия природных ресурсов и большого внутреннего рынка, это и относительно высокое качество человеческого капитала, и определенный научный потенциал. Чтобы задействовать два последних фактора в «Новой стратегии-2020» предлагается новая социальная политика, которая должна адресно и полнее учитывать интересы членов общества, которые способны реализовать потенциал инновационного развития. С экономической точки зрения представители среднего класса, а с культурной – люди с высшим образованием, относящиеся к креативному классу[4].

Еще до опубликования первого варианта «Стратегии-202» в научном сообществе развернулась широкая дискуссия, в ходе которой был предложен ряд инициативных стратегий модернизации экономики России. В.М. Полтерович выдвинул стратегию «интерактивной модернизации». В начале работы он анализирует дилемму: должна ли стратегия модернизации опираться в первую очередь на методы стимулирования экономического роста или сначала следует сосредоточить усилия на совершенствовании институтов. Сторонники институциональной модернизации утверждают, что начинать надо с институциональных реформ, направленных на улучшение государственного управления и судебной системы, подавления коррупции, устранение административных барьеров, совершенствование человеческого капитала. Если эти задачи будут решены, то рынок в основном сам справиться с задачей быстрого роста[4].

Таким образом, учитывая возрастающую роль человеческого капитала в долговременном развитии, для России в XXI веке объектом приоритетного инвестирования выступают сохранение и приумножение человеческого капитала. Обязательным компонентом стратегии инновационно-технического прорыва выступает расширение подготовки инженерно-технических кадров на основе новейших достижений техники и технологии [4].

В заключение хочется отметить, что в современных условиях конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, квалификацией и опытом определяют границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества. В то же время, в России человеческому капиталу как фактору инновационного развития уделяется лишь незначительное внимание. Основной

акцент ставится на развитие инновационной инфраструктуры, на формирование эффективных институтов и повышение эффективности национальной инновационной системы. Такой «технический» подход к проблемам российской экономики и недооценка роли человеческого капитала не способны обеспечить структурные сдвиги, необходимые для устойчивого развития российской экономики и перехода к инновационному развитию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мау В. Человеческий капитал: вызовы для России / В. Мау // Вопросы экономики – 2012. - №7. – С.114-132.
2. Человеческий капитал в Европейском союзе: государственный и наднациональный контексты / М. Клинова, Е. Сидорова // Вопросы экономики – 2012. - №8. – С. 80-95.
3. Мау В. Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста / В. Мау // Вопросы экономики – 2012. - №2. – С.4-26.
4. Акаев А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года/ А. Акаев // Вопросы экономики – 2012. - №4. – С.97-116.
5. Кара-Мурза С. Стратегия-2020 / С. Кара-Мурза // Наш современник – 2012. – №3. – С. 109-118.

УДК 338.001.36

### **АНАЛИЗ ДЕФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА РОССИИ И ПРОГРАММА КОРРЕКТИРОВКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ**

**Князева Е.О., гр. 21-УП,  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Наиболее ярким примером деформации рынка может служить рынок в нашей экономике. На его деформацию может влиять и мировая экономика в целом. Можно выделить три основных механизма, посредством которых мировая экономика влияет на рынок России: доступность инвестиционных ресурсов, экспортные товары и спрос на российские ценные бумаги на фондовом рынке. Начавшейся в 2008 г. глобальный экономический кризис носит системный и структурный характер. Можно выделить ряд принципиальных особенностей подобного кризиса, которые, в свою очередь, обуславливают факторы и предпосылки будущего выхода из него:

1. Структурный кризис определяется серьезными дисбалансами в организации экономической жизни. Они вызваны глубокими технологическими сдвигами, т.е. появлением принципиально новых технологий. Поэтому выход из кризиса связан с трансформацией производственной базы ведущих стран за счет распространения новых технологий.

2. В мире накапливаются серьезные геоэкономические и геополитические дисбалансы.



3. Структурный кризис носит глобальный характер.

4. Структурный кризис способствует формированию новых валютных конфигураций – появляются новые мировые валюты. В новых условиях возникает вопрос о перспективах доллара, евро, юаня.

5. Структурный кризис формирует серьезный интеллектуальный вызов.

Кризис становится мощным стимулом к переосмыслению существующих экономических и политических доктрин как в глобальном масштабе, так и применительно к отдельным странам. Экономисты должны предложить новые подходы к анализу экономических процессов, прежде всего к регулированию социально-экономической жизни. Новая экономическая модель должна не только дать ответы на актуальные вопросы, но и сформулировать их более четко и определенно. Все эти факторы в совокупности объясняют коренное отличие системного кризиса от циклического. Циклический кризис лечит время, он не предполагает изменения политики, а преодолевается сам по себе, когда сдувается возникший в период бума «пузырь». Системный кризис требует существенной трансформации экономической политики, основанной на новой философии экономической жизни [1]. Поскольку нынешний структурный кризис разворачивается в эпоху глобализации, его существенной особенностью выступают глобальные структурные дисбалансы. Прежде всего, это дисбалансы между развитыми и развивающимися странами, особенно между США как центром расходов и потребления, и Китаем как центром сбережений и производства [1].

В 2011 г. существенно возрос отток капитала из России, превысив 880 млрд. долл. В числе причин можно назвать и плохой инвестиционный климат и спрос на иностранные активы со стороны крупных российских инвесторов, обострение конкуренции за капитал со стороны развивающихся рынков Азии и Латинской Америки, глобальный кризис [1]. Экономический кризис это чаще всего толчок к началу модернизации экономики. В процессе анализа современного глобального кризиса необходимо учитывать ряд специфических особенностей, которые необходимо учитывать при выработке антикризисной политике и новой модели развития. Эти особенности во многом связаны с технологическимиобретениями эпохи – развитием информационно-коммуникационных технологий, которые позволяют экономическим агентам моментально осуществлять трансакции, бизнесу стать более мобильным.

Системный кризис всегда предполагает появление новой модели регулирования. В начале нынешнего кризиса стала популярной тема неизбежного отказа от экономического либерализма и возвращения к «Большому Государству», активно вмешивающемуся в экономическую жизнь. Впрочем, быстро пришло осознание, что кризис в одинаковой мере можно объяснять как «провалами рынка», так и «провалами государства», неспособного обеспечить стабильность экономического роста. Постепенно становилось все яснее, что действительно требуется усилить государственное регулирование, но относится это прежде всего к финансовым рынкам. Именно финансовый кризис лежит в

основе современных экономических проблем – и именно его преодолением государство должно заняться в первую очередь[1].

Нынешний глобальный кризис разворачивается на фоне демографического кризиса, охватившего большую часть развитого мира и развивающихся стран. Социальная нагрузка на одного работающего в XX в. неуклонно увеличивалась, а в условиях демографического кризиса это давление становится исключительно опасно для финансовой стабильности и, соответственно, для роста[1].

В связи с этим, правительству необходимо обратить особое внимание на задачу реструктуризации отраслей социальной сферы. Речь идет о структурных изменениях в формировании новых моделей функционирования этих секторов. Естественно, темпы роста страны замедлились, и они не позволяют снова поставить задачу удвоения ВВП за следующее десятилетие. Именно поэтому в условиях глобального кризиса активизировалась дискуссия о путях российской модернизации[1].

«Стратегия-2020», прежде всего, основана на положениях «Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года». В данной концепции была озвучена стратегическая цель: «Достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан»[2].

По мнению Эльвиры Набиуллиной, для реализации «Концепции 2020» и развития России по инновационному сценарию, необходимо: стабилизировать численность населения на уровне не ниже 142-143 млн. человек к 2015г. с созданием условий для ее повышения к 2025г. до 145 млн.; кардинально модернизировать системы образования и здравоохранения, например, искоренить практику неформальных соплатежей; устранить дефицит кадров; построить эффективную систему защиты социальных слоёв населения на уровне ведущих стран мира; создать комфортную среду обитания: экологически чистую и криминогенно безопасную; обеспечить на гос. уровне внятную региональную политику. Не дожидаясь насущного вопроса как это сделать, Набиуллина в рамках «Концепции 2020» предложила комплекс мер в три этапа:

Первый этап до 2012г. - эффективная реализация глобальных конкурентных преимуществ - энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов. Второй этап до 2017г. - повышение конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу, улучшение качества человеческого потенциала и социальной среды, структурная диверсификация экономики. Третий этап – начнётся в 2018г. - закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и развитие в режиме инновационной социально-ориентированной экономики[5]. В качестве ключевой проблемы в данной стратегии отмечается низкий спрос на инновации в целом по российской экономике, невосприимчивость бизнеса к инновациям. Основным приоритетом в «Новой стратегии-2020» объявлен выход на максимально высокие темпы устойчивого сбалансированного роста. Суть новой модели роста заключается в

переходе от экономики спроса к экономике предложения. Предлагается частично изменить приоритеты денежной политики – главным становится снижение инфляции. Это предложение спорное, так как нереалистично одновременно ставить задачи достижения максимально возможных темпов роста и минимального уровня инфляции, а главная задача Банка России состоит в том, чтобы увеличивать денежное предложение для повышения монетизации экономики. Безусловно, инфляция должна быть однозначной и не превышать 10%, но не 3-4%. Даже Китай, уже ставший «фабрикой мира», сегодня прилагает огромные усилия для стимулирования внутреннего спроса, частичной переориентации экономики на внутренний рынок. В России новая модель роста потребует более интенсивного использования всех ресурсов и резервов производительности труда [2].

Чтобы сформировать инновационную экономику России следует наряду с динамичным инновационным развитием осуществить глубокую технологическую модернизацию обрабатывающей промышленности, а также традиционных базовых отраслей путем эффективного заимствования высокопроизводительных технологий пятого уклада в наиболее развитых странах [2]. Развитие человеческого капитала предполагает решение как финансовых так и структурных проблем. В Бюджетной политике нужен структурный маневр в направлении увеличения инвестиционных и инновационных (на развитие человеческого капитала) расходов бюджета, а также сокращение социальных расходов (за счет расширения полномочий регионов и финансирования силовых структур) [1]. Представим для сравнения данные расходов на социальные нужды в Германии, США и Швеции в процентах к ВВП [6].

Таблица 1 - Расходы на социальные нужды

Страна	Образование	НИОКР	Здравоохранение	Теневой сектор экономики
Россия	5,7 %	1,06%	5,7 %	20%-25%
Германия	4,6%	5%	10%	15 %
Швеция	6,3%	4%	9%	8%
США	7,6%	2,7%	17,6%	7,2%

Из таблицы 1 видно, что на данном этапе развития России отчисления на социальные нужды существенно ниже, чем в Германии, США и Швеции. Но при этом наиболее высокий процент теневой экономики.

Необходимо проведение политики, стимулирующей трудовую мобильность населения, концентрацию людей в точках экономического роста, а также отраслевое перераспределение трудовых ресурсов при сокращении занятости в бюджетном секторе[1]. Усиление политической неопределенности негативно воздействует на экономическую динамику особенно на динамику капитала. Однако, для экономики опасна не столько политическая неопределенность, сколько политическая, макроэкономическая и социальная нестабильность.

Избежать дестабилизации – важнейшая задача российской власти в предстоящий период[1].

Подводя итоги, анализа деформации современного рынка, необходимо отметить, что Россия пока только в теории находится на пути модернизации экономики, чему способствуют такие экономические реформы как «стратегия-2020», присоединение России к ВТО и вступление в ТС по единому экономическому пространству с Белоруссией и Казахстаном, осуществление глубокой технологической модернизации промышленности и базовых отраслей высокопроизводительными технологиями пятого уклада, усиление роли человеческого капитала.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мау В. Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста / В. Мау // Вопросы экономики – 2012. - №2. – С.4-26.
2. Акаев А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года/ А. Акаев // Вопросы экономики – 2012. - №4. – С.97-116.
3. Осадчий Н. Почему портфельный капитал ушел из России? / Н. Осадчий // Мировая Экономика и Международные Отношения – 2010. - №6. – С.52-60.
4. Деформация институтов транзитивной экономики: причины и последствия / Л. Тамиллина, Е. Бакланова // Экономист – 2012. - №5. – С.77-89.
5. Кукол Е. Набиуллина представила на суд общественности "Концепцию 2020": // Российская газета. 2008. № 4700. URL: <http://www.rg.ru/2008/07/07/nabiullina-palata.html>. (Дата обращения 10.04.13).

УДК 319.482

### **УЧАСТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Комашинская А.Н. гр. 22-УП  
Рук. Ямщикова Т.Н**

Как известно, субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства, фирмы (предприятия, бизнес), государство (правительство). [1]

Предприятия, фирмы функционируют ради получения прибыли и являются основными поставщиками на рынок разнообразных товаров и услуг. В ряде случаев они могут продавать принадлежащие им имущественные ценности и материальные запасы. Торговые предприятия продают на рынке все товары своего торгового ассортимента. Покупателем продукции и имущества фирм являются другие фирмы, домашние хозяйства и частично государство.[2]

Домашнее хозяйство - это единица, состоящая из одного и более человек, функционирующая в потребительском секторе. Домашние хозяйства продают на рынке свой труд и способны продавать принадлежащие им товары в виде земли,

капитала, имущества, отдельных видов товаров и услуг потребительского назначения. Предметом покупок выступают потребительские товары и услуги.

Распределение домохозяйств по социально-территориальной структуре: в городе их 39,233 млн., в сельской местности — 13,474 млн. Число домохозяйств, в которых нет детей (моложе 18 лет), примерно одинаково в городе (48,7 %) и на селе (46,1 %). Для исследования домохозяйства как объекта экономической социологии применяются в основном количественные показатели, принятые в статистике населения. Областью возникновения финансов домашнего хозяйства следует считать вторую стадию процесса воспроизводства, на которой происходит распределение стоимости произведенного общественного продукта. Структура доходов и расходов домохозяйств во многом зависит от условий внешней среды, в которых они осуществляют свою деятельность. Вместе с тем, можно выделить наиболее важные группы как доходов, так и расходов, свойственные всем типам домохозяйств. [2]

Фирма - это организация, ведущая бизнес под определенным именем. Фирма контролирует использование земли, трудовых ресурсов и капитала. Она сама принимает решение относительно дизайна, способа производства и продажи продукции. Фирму следует отличать от производственной единицы, например фабрики, фермы или шахты, так как она представляет собой единицу управления.

Фирмы, имея в своем распоряжении денежный капитал, приобретают у домохозяйств необходимые им факторы производства на рынке ресурсов и используют их для производства товаров и услуг. Их основная цель – получение прибыли. Произведенные ими товары и услуги фирмы продают домохозяйствам на рынке товаров и услуг, используя полученные доходы для расширения производственной деятельности. Фирма стремится функционировать на каком-то удовлетворительном уровне эффективности, поскольку не располагает возможностями максимизации. При характеристике целевой нормы эффективности предусматривается механизм, обеспечивающий достижение желательного уровня. В этом случае осуществляется поиск решения проблем в трех формах: локальной, исследовательской и стратегической. [3]

Как показывает практика, фирмы в рыночной экономике широко распространены и являются господствующей формой осуществления предпринимательской деятельности. Факт этот свидетельствует о значительном снижении транзакционных издержек за счет использования внутри фирмы иерархических способов организации. Любая фирма, функционирующая на рынке, отличается многообразием целей и устремлений. Однако получение прибыли — одна из основных ее целей, определяющее условие функционирования. [4]

В рыночной среде любая фирма вынуждена ориентировать свои усилия на получение прибыли, в противном случае она будет вытеснена с рынка в процессе рыночной конкуренции как неэффективный хозяйствующий субъект. Кроме предоставления услуг, государство осуществляет различные денежные выплаты фирмам и домохозяйствам. Главным образом речь идет о трансфертных платежах. Важная часть трансфертных платежей – это государственные денежные выплаты

на социальные нужды – пенсии, пособия и другие виды помощи нетрудоспособным, безработным и другим малообеспеченным слоям населения. Второе направление трансфертных платежей – это дотации и субсидии (денежные выплаты, предоставляемые государством фирмам для поощрения производства товаров и услуг). Субсидии и дотации могут предоставляться как производителям товаров и услуг, так и их потребителям, включая домохозяйства. [5]

Социальное государство регулирует деятельность субъектов рыночной экономики, как с помощью наказаний, так и с помощью поощрений, льгот и нормативными актами. В рыночной экономике роль государства заключается в первую очередь в том, чтобы установить «правила игры», определять стратегические направления развития, поддерживать нормальное функционирование регулирующих механизмов, а не в четкой регламентации деятельности предприятий. Социальное государство регулирует деятельность субъектов рыночной экономики, как с помощью наказаний, так и с помощью поощрений, льгот и нормативными актами. [1]

Доходы государственного бюджета — завершающая стадия денежных потоков, идущих от реального сектора и других крупных сфер финансовых отношений, а расходы государственного бюджета — исходный пункт движения госресурсов на потребности, намеченные государством и обществом

Формы и инструменты воздействия социального государства, общества, граждан и их объединений на деятельности субъектов рыночных отношений могут быть самыми различными:

1) Установление прямых адресных социальных показателей, достижение которых носит обязательный характер для предприятий государственного сектора (проведение природо-защитных работ).

2) Определение «социальных целей» деятельности частных предприятий на договорной основе. В ряде случаев в рамках общенациональных среднесрочных, планов экономического и социального развития.

3) Предоставление государственных и муниципальных заказов и льготных кредитов.

4) Целевое направление инвестиций. Этим занимаются не только государственные, но и негосударственные институты, а так же профессиональные ассоциации.

5) Использование специального права, так называемой «золотой акции», дающей её владельцу (государство, муниципалитет, различные органы местного самоуправления) право заблокировать неудобные ему решения по целому ряду вопросов:

- внесение изменений и дополнений в устав предприятия;
- принятие решений о его реорганизации, ликвидации;
- совершение крупных сделок и др.

6) Установление ограничений прав «титულных» собственников, имущество предприятия, включая различного рода обременение собственности (производственный профиль предприятия, наличие персонала, определение предельного уровня рентабельности (выгодности)).

7) Социальное государство регулирует деятельность субъектов рыночной экономики, как с помощью наказаний, так и с помощью поощрений, льгот и нормативными актами. [6]

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Энциклопедия *Кругосвет*. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye\\_nauki/ekonomika\\_i\\_pravo/DOMONOZYASTVO.html](http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/DOMONOZYASTVO.html) свободный. – Яз. Рус.
2. *Условия функционирования рынка* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vivivi.ru/best/Sistema-rynkov-Klassifikatsiya-rynkov-ref87729.html> свободный. – Яз. Рус.
3. *Гуманитарные науки*. Онлайн энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://encyclopaedia.big.ru/enc/liberal\\_arts/DOMONOZYASTVO.html](http://encyclopaedia.big.ru/enc/liberal_arts/DOMONOZYASTVO.html) свободный. – Яз. Рус.
4. *Институт проблем предпринимательства. 500 крупнейших компаний России* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=007190> свободный. – Яз. Рус.
5. *Market-Pages.Ru*. Информационный бизнес портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/budsys/5.html> свободный. – Яз.
6. *Библиофонд* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=136286> свободный. – Яз. Рус.

УДК331.101.262-027.31:338.43](062)

### **ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

**Марочкина Ю.Ю., гр. 21-УП**

**Рук. Семенова Е.М.**

Переход к инновационному пути развития России обусловлен соответствующим развитием производительных сил человека. В государственной инновационной политике признание важности этого фактора выражается в стремлении организовать массовую подготовку специалистов по коммерциализации результатов научно-технической деятельности, для чего создаются с участием бюджетных средств центры подготовки специалистов. Эта деятельность проводится на федеральном и на региональном уровнях государственной власти. Практически во всех субъектах федерации организована поддержка молодых научных работников, специалистов инновационной деятельности.

Современная экономика знаний немислима без генерируемых людьми инноваций и зависит от человеческого капитала инноваторов и уровня их

квалификации. По нашему мнению, в рамках инновационной инфраструктуры необходимо формировать человеческий капитал, способный воздействовать на экономику.

В свою очередь, инновационная инфраструктура региона обеспечивает реальные условия для формирования и развития других отраслей, осуществления преобразований во всех базовых элементах рыночной и социальной инфраструктуры. При непосредственном участии инноваций создается значительная часть валового регионального продукта, которая может быть направлена на решение проблем интеллектуальной инфраструктуры.

Вместе с тем эффективность человеческого капитала и инновационная инфраструктура коррелируют между собой (рисунок 1), образуя социально-экономическую систему, в которой происходит взаимодействие составляющих её элементов [1].

На современном этапе развития инновационной инфраструктуры необходимо изыскивать возможные сферы влияния эффективности человеческого капитала на производительность и интенсификацию рынка труда.

Система взаимодействия инновационной инфраструктуры и человеческого капитала позволяет качественно оценить возможности субъекта и объекта исследования. В этой связи эффективным механизмом рационального использования кадровой инфраструктуры является инжиниринг и реинжиниринг.



Рисунок 1 – Влияние человеческого капитала на инновационную инфраструктуру

Инжиниринг – предоставление на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг производственного, коммерческого, научно-



технического характера. Конечной целью инжиниринга является получение заказчиками и инвесторами наилучших результатов от вложенных средств.

Реинжиниринг (бизнес-процесс реинжиниринга) – совокупность методов и средств, предназначенных для кардинального улучшения основных показателей деятельности компании (предприятия) путем анализа и перепроектирования существующих бизнес-процессов.

Реинжиниринг включает в себя обратный инжиниринг и прямой инжиниринг [2].

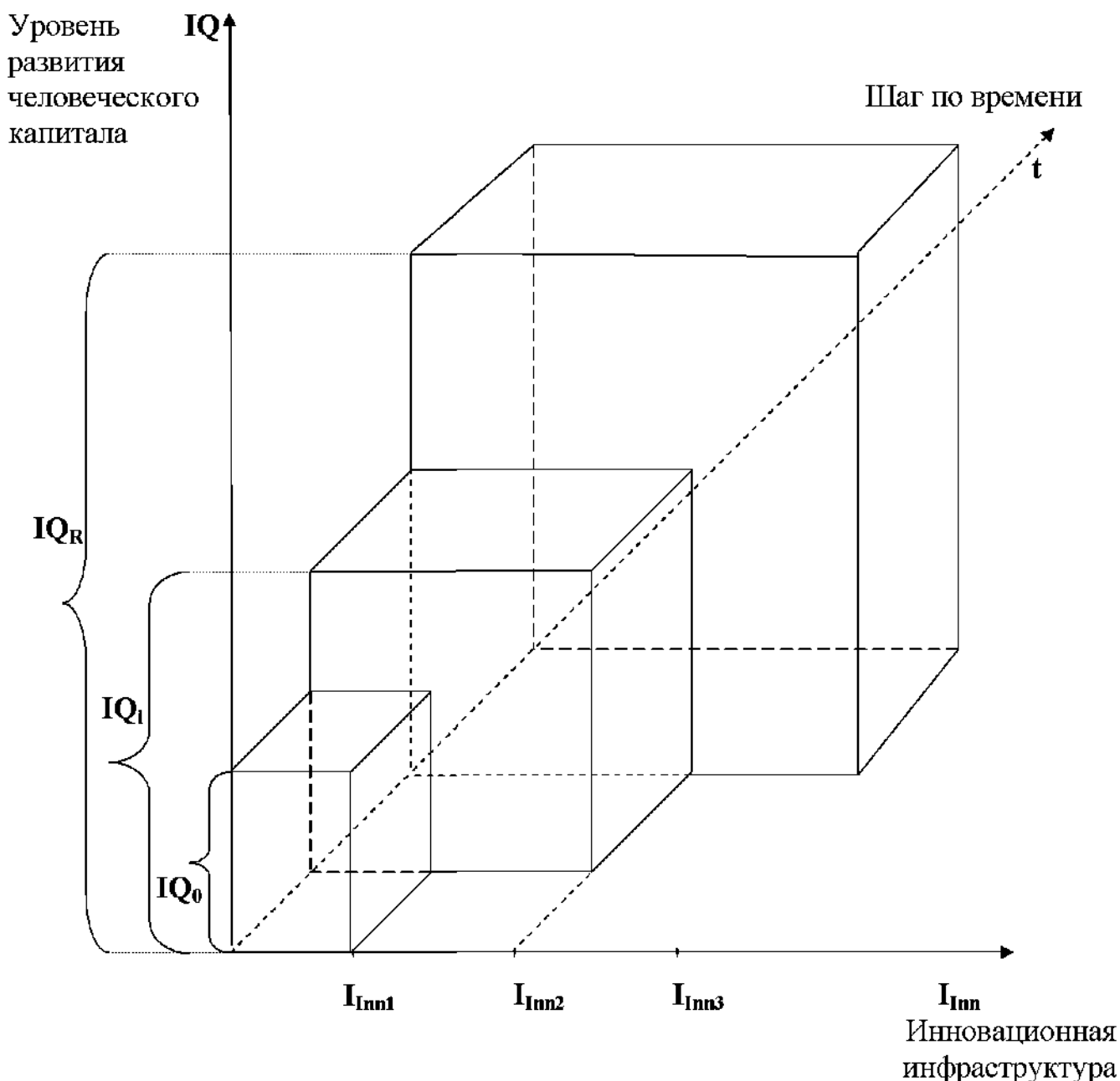


Рисунок 2 – Влияние человеческого капитала на формирование инновационной инфраструктуры с учетом инжиниринга и реинжиниринга

Современный менеджмент инжиниринга и реинжиниринга как эффективного конкурентоспособного организационно-экономического механизма

инновационной инфраструктуры трансформирует социально-экономический рейтинг региона, создаются реальные возможности повышения эффективности ее функционирования на:

1 этап:  $IQ_0$  – базовый уровень развития человеческого капитала;

2 этап:  $IQ_i$  – трансформация человеческого капитала при решении инжиниринговых задач;

3 этап:  $IQ_R$  – предельный уровень развития человеческого капитала при решении реинжиниринговых задач.

Графическая модель, представленная на рисунке 2, позволяет формализовать возможные уровни функционирования инновационной инфраструктуры за счет влияния человеческого капитала с учетом инжиниринговых процессов и фактора времени.

Человеческому капиталу как фактору инновационного развития необходимо уделять повышенное внимание, так как осуществляемые человеком инновации должны охватывать не только создание новых технологий, их эффективное внедрение в производство, но и продвижение продукции на рынке, адекватную коммуникационную инфраструктуру. Поэтому человеческий капитал следует рассматривать не просто как совокупность накопленных навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это постоянно возрастающий запас навыков, знаний, способностей, который целесообразно используется человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. Во-вторых, использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности закономерно приводит к росту благосостояния человека и общества. В-третьих, и это самое важное, что именно он предопределяет инновационную восприимчивость национальной экономики [3].

Формирование инновационных кадров в современной экономике постиндустриального типа связывают с формированием, накоплением и эффективным использованием человеческого капитала в процессе его функционального оборота. Именно человеческий капитал является основой инновационной модернизации российской экономики. Человеческий капитал представляет собой сформированный и накопленный человеком в результате инвестиций определённый запас здоровья, квалификации, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и ведут, тем самым, к увеличению заработков данного индивидуума, обеспечивая прирост доходов общества в целом [4]. Исходя из этого можно сказать, что чем выше уровень человеческого капитала, тем быстрее развивается инновационная инфраструктура.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2010 год. / Под ред. С.Н. Бобyleва. М.: Весь мир. 2009. 12с.

2. Норкина И.М., Бухонова С.М. Инвестиции в человеческий капитал - важнейший фактор экономического роста // URL: [www.conf.bstu.ru/conf/docs](http://www.conf.bstu.ru/conf/docs)
3. Смирнов В.Т., Скоблякова И.В. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике // URL: [www. http//skvortsova.htm](http://www.http//skvortsova.htm)
4. Теория человеческого капитала и его применение в оценке финансовых потоков здравоохранения// Экономический лабиринт (дальневосточный экономико-правовой журнал). 2008, №4. С. 32-37.

УДК 339.972

## **НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**Сынчикова Т.Н., гр. 31-ТМ  
Рук. Оболенцев Д.Л.**

Рассмотрим четыре приоритетных национальных проекта: здоровье, доступное и комфортное жилье, развитие агропромышленного комплекса, качественное образование.

Именно эти сферы затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал», образуют высококвалифицируемую и здоровую нацию. От состояния этих сфер зависит социальное самочувствие общества и демографическое благополучие страны.

Именно в этих сферах граждане в наибольшей мере обоснованно ожидают более активной роли государства, реальных перемен к лучшему.

Основные цели национального проекта в здравоохранении:

- укрепление здоровья населения России, снижение уровня заболеваемости, инвалидности, смертности;
- повышение доступности и качества медицинской помощи;
- развитие профилактической направленности здравоохранения;
- удовлетворение потребности населения в высокотехнологичных видах медицинской помощи.

На реализацию проекта в федеральном бюджете на 2011 и 2012 годов запланировано 420,9 млрд. рублей (в том числе в 2011 году – 136,6 млрд. рублей, в 2012 году – 135,1 млрд. рублей).

Кроме того, планируется начать реализацию проекта по новому направлению, связанному с формированием здорового образа жизни у населения Российской Федерации.

«Доступное и комфортное жильё гражданам России» - этот проект предполагает развитие правовой базы, бюджетную и организационную поддержку расширения спроса и предложения на рынке жилья, и выполнения гособязательств по обеспечению жильем определенных категорий граждан.

Основные проблемы российского жилищного рынка:

- большинство людей нуждаются в жилье, но не может позволить себе покупку;
- в России отсутствует эффективная система долгосрочного жилищного кредитования;
- качество жилищных и коммунальных услуг остается очень плохим, а уровень износа коммунальной инфраструктуры высоким;
- социальное жильё и жильё для инвалидов, ветеранов и других категорий граждан выделяется очень низкими темпами;
- граждане слабо защищены от махинаций при продаже и покупке жилья.

Основными направлениями в сфере жилищной политики являются следующие:

- создание условий для увеличения объемов жилищного строительства;
- увеличение объемов долгосрочного жилищного кредитования граждан.

Основные цели национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса»:

- развитие животноводства и земледелия;
- развитие сельской кредитной кооперации;
- создание системы земельно-ипотечного кредитования.

На реализацию проекта в федеральном бюджете на 2011 и 2012 годов запланировано 177,3 млрд. рублей (в том числе в 2011 году – 116,6 млрд. рублей, в 2012 году – 60,7 млрд. рублей).

В составе ПНП также учтены расходы на обеспечение жильем ветеранов и инвалидов в 2010 году в объеме 6 284,0 млн. рублей, в 2011 году – 6 712,0 млн. рублей, в 2012 году – 7 081,2 млн. рублей.

Основными направлениями являются следующие:

- стимулирование развития малых форм агробизнеса;
- развитие сети потребительских кооперативов по заготовке, снабжению, сбыту, переработке продукции личных подсобных хозяйств и крестьянских фермерских хозяйств.

Основные цели национального проекта в образовании:

- стимулирование образовательных учреждений (вузов и школ), активно внедряющих инновационные образовательные программы. На реализацию проекта в 2010-2013 годах в федеральном бюджете на 2010 год и плановый период 2012 и 2013 годов предусмотрено 73,8 млрд. рублей (в том числе в 2010 году – 31,8 млрд. рублей, в 2011 году – 21,0 млрд. рублей, в 2012 году – 21,0 млрд. рублей);

- информатизация образования, за два года школы, не имеющие доступа к Интернету, получают качественное подключение к Глобальной сети;

- поддержка инициативной и талантливой молодежи, ежегодно 2,5 тыс. молодых людей – победителей всероссийских олимпиад и конкурсов – будут выделяться именные гранты по 60 тыс. рублей;

- формирование сети национальных университетов и бизнес – школ, цель создания национальных университетов – комплексное кадровое и научное обеспечение перспективного социально – экономического развития регионов,

сверхзадача новых бизнес – школ – подготовка управленческих кадров мирового уровня;

- поощрение лучших учителей, ежегодно 10 тыс. учителей, достигших востребованного и признанного обществом уровня педагогической работы, будут выбираться путем открытого конкурса и общественной экспертизы;

- поставка школьных автобусов в сельские территории;

Нацпроекты будут реализованы в полном объеме, невзирая ни на какие проблемы и сложности. Об этом заявил Дмитрий Медведев на заседании Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике.

«Нацпроекты играют существенную роль в социальном развитии страны и доказали свою эффективность», – указал председатель правительства РФ, выступая в Кремле.

Подводя итоги реализации национального проекта «Образование», было отмечено, что проект помог улучшить условия обучения более чем в 15 тыс. российских школ, повысить качество образования для 6 млн. детей. Свыше 52 тыс. российских школ получили доступ в сеть Интернет, в образовательные учреждения было поставлено 54,8 тыс. комплектов нового учебного оборудования и 9,8 тыс. сельских школьных автобусов. В рамках проекта были созданы два крупных федеральных университета – в Сибири и на юге России, а также две бизнес-школы – в Москве и Санкт-Петербурге. В частности, как рассказал Министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко, будет расширена работа по внедрению в сфере образования инноваций, в том числе по использованию ресурсов сети Интернет в учебном процессе. Помимо этого, в рамках проекта планируется развивать муниципальные программы дошкольного образования, сеть национальных исследовательских университетов и реализовывать инновационные программы в системе непрерывного профессионального образования.

Профессиональное образование будет одним из факторов, повышающих человеческий капитал, ведь это накопленный запас здоровья, знаний, способностей, культуры, опыта, целесообразно используемые для производственной деятельности по созданию продукции и услуг, увеличивая доходы человека, предприятия, общества.

Национальные проекты играют главную роль в экономическом и политическом развитии страны. Ведь от состояния здоровья, доступного и комфортного жилья, развития агропромышленного комплекса, качественного образования зависит экономическое состояние страны, социальное самочувствие общества и демографическое благополучие страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Войтенко Т.П., Бакурова О.Н., Развитие инновационных процессов в системе образования как необходимое условие решения задач, стоящих перед современной школой. – Журнал «Национальный проект «Образование»», №1, 2012 г.

2. Рейман Л.Д., Национальные проекты. Стратегия и тактика. – Журнал «Национальные проекты», №10(17) – 2011.

3. Указ Президента Российской Федерации от 21 октября 2005 года № 1226 «О Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов».

4. Цицин К.Г., Реформа жилищно-коммунального хозяйства: проблемы и решения. – Журнал «Национальные проекты», №4(47) – 2011.

УДК 338.242(062)

## «ПРОВАЛЫ» ГОСУДАРСТВА

Титова В.Н., 12-М  
Рук. Ямщикова Т.Н.

Провалы государства заключаются в его неспособности обеспечить эффективную аллокацию ресурсов и соответствие социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости. Это происходит в силу как субъективных причин (ошибки чиновников, политиков и т.п.), так и объективных обстоятельств. Источниками провалов государства являются ограниченные возможности государства и специфика интересов, связанных с его собственным функционированием. К провалам государства относятся: во-первых, проблема информации, так как издержки сбора информации, необходимой для исправления рыночных провалов, могут быть выше, чем выгоды такого исправления; во-вторых, поиск (изыскание) ренты, теория которого утверждает, что государственное вмешательство создает дополнительные издержки, которые могут превышать достигаемые выгоды.

**Проблема информации.** Для выработки решений и контроля за их исполнением государству требуется постоянно собирать и перерабатывать большие объемы экономической информации. Традиционные проблемы, возникающие при работе с большими информационными массивами, – полнота и достоверность данных.

В целом информационная проблема государственного управления экономикой обусловлена тремя группами причин. Во-первых, причинами технического характера – сложностью сбора и переработки больших объемов информации. Во-вторых, причинами формально-логического характера – неполнотой информации и несовершенством формально-логических прогнозов. В-третьих, влиянием человеческого фактора – умышленным искажением информации и введением в заблуждение государственных органов с целью использовать это в частных интересах.

**Проблема поиска ренты.** Теория поиска ренты, разработанная Р. Толлисоном, Дж. Бьюкененом, Д. Коландером и другими учеными, утверждает, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов.

Даже если государство не вмешивается в экономику, рынок в динамической системе создает ренту, и люди тратят ресурсы на ее получение. Усилия индивидов, организаций, предприятий, направленные на получение исключительных преимуществ с помощью государства, называются поиском ренты, или рентоориентированным поведением.

Поиск ренты связан с искусственным вмешательством в действие механизмов конкуренции. [3, с. 63].

В целом же происходит так называемое рассеивание ренты, т.е. ее сумма может быть равна совокупным издержкам поиска ренты. Перераспределение, как правило, связано с издержками, которые называются издержками влияния. Это, во-первых, издержки трансакций по осуществлению перераспределения как такового и, во-вторых, результаты искажения решений в результате такой деятельности.

Еще одной, относящейся к данному вопросу концепцией, является концепция вымогательства ренты Ф. Макчисни. Государство часто оказывается третьей стороной, выступающей в качестве гаранта соблюдения контрактов. Другими словами, оно выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям).

Таким образом, общим для обоих подходов к причинам провалов государства (информационная проблема и проблема поиска ренты) является вывод о невмешательстве государства в экономические процессы. Вместе с тем отдельные провалы государства могут быть исправлены и устранены.

Государственное вмешательство может быть успешным за счет информационных издержек, которые позволят усилить способность государства по сбору и обработке информации. Наличие у государства ресурсных возможностей позволяет собрать большее количество информации и создать соответствующую инфраструктуру, например статистические агентства.

Существует точка зрения на исправление провалов государства, связанных с поиском ренты. Для того чтобы реализовывалась стандартная модель поиска ренты, необходимо выполнение нескольких условий. Во-первых, должна существовать возможность влияния на государство со стороны частных агентов. Во-вторых, нужны агенты, которые включатся в деятельность по поиску ренты. В-третьих, в процессе поиска ренты должна существовать конкуренция. Рассмотрим эти условия с точки зрения их влияния на сокращение издержек поиска ренты.

Первое условие – уязвимость государства.

Второе условие – связано с проблемой коллективного действия.

Третье условие – конкурентоспособность процесса поиска ренты.

Таким образом, основная причина поиска ренты – это существование политической конкуренции, а не отсутствие экономической конкуренции. Изложенные выше способы ограничения политической конкуренции могут дать некоторые решения проблемы поиска ренты. Окончательное решение об ограничении или поощрении конкуренции зависит от политической и экономической ситуации в стране. [2, с. 208].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2 т. / Пер. с англ. под ред. И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1.
2. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – Гл. 16.
3. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

УДК 331.5

**СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА**

**Цепилов М.Д., гр. 31-ЭО**  
**Рук. Семенова Е.М.**

Рынок труда имеет сложное строение. Прежде всего из общей численности населения нужно выделить ту его часть, которая способна работать по найму. Но способность работать по найму не совпадает с понятием «трудоспособное население», к которому статистика относит лиц определенного возраста (у нас, например, это мужчины в возрасте от 16 до 60 лет и женщины в возрасте от 16 до 55). Тем не менее в общей численности населения можно выделить 2 крупные группы: люди способные и неспособные работать по найму.

При всей схожести развития экономики и социальных сфер развитых стран политика занятости в каждой из этих стран привела к формированию разных моделей рынка труда. Это разнообразие моделей можно свести к 2-м основным типам: внешний (или профессиональный) и внутренний рынки труда.

Внешний рынок труда предполагает мобильность рабочей силы между фирмами. Внутренний основан на движении кадров внутри предприятия, либо когда работник перемещается на новое рабочее место, сходное по выполняемым функциям и характеру работы с прежним местом, либо на более высокие должности и разряды. Внешний рынок труда предполагает наличие у работников профессий, которые могут быть использованы разными фирмами. Профессию и квалификацию работников, сосредоточенных на внутреннем рынке труда, сложнее использовать на других предприятиях, т.к. они носят специфический характер, обусловленный работой на данной фирме. Кроме того, особенности производственных отношений на внутреннем рынке труда препятствуют переходу работников на другие предприятия.

Таким образом, внешний рынок труда характеризуется большей текучестью кадров по сравнению с внутренним рынком труда, где движение кадров осуществляется преимущественно внутри предприятия.

Тенденции в экономическом развитии, которые приводят к сокращению продолжительности рабочего времени, вызывают к жизни новую форму



функционирования рынка труда – гибкий рынок труда.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на вторую неделю декабря 2012 года.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в декабре 2012г. составила 75,3 млн.человек, или более 53% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 71,3 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,0 млн.человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в декабре 2012г. составил 5,3% (без исключения сезонного фактора). Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в декабре 2012г. составил 64,3%.

По сравнению с ноябрем 2012г. численность занятого населения в декабре уменьшилась на 122 тыс.человек, или на 0,2%, численность безработных уменьшилась на 107 тыс.человек, или на 2,6%. По сравнению с декабрем 2011г. численность занятого населения выросла на 402 тыс.человек, или на 0,6%, численность безработных сократилась на 665 тыс.человек, или на 14,3%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 3,7 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце декабря 2012г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 1065 тыс.человек, что на 4,7% больше по сравнению с ноябрем 2012 года.

Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости в декабре 2012г., 71% безработных искали работу самостоятельно без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в декабре 2012г. составила 25,5%, среди безработных женщин - 33,2%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - в декабре 2012г. его использовали 60,6% безработных.

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в декабре 2012г. составил 14,2%, в том числе среди городского населения - 12,8%, среди сельского населения - 17,2%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,5 раза, в том числе среди городского населения - 4,2 раза, сельского населения - 2,5 раза.

Продолжительность поиска работы. Среди безработных 31,3% составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы (безработицы) не

превышает 3-х месяцев. Один год и более ищут работу 33,0% безработных (застойная безработица).

Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 36,9%, среди городских - 30,4%.

Наличие опыта работы. В численности безработных 29,4% составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. В декабре 2012г. их численность по сравнению с декабрем 2011г. уменьшилась на 111 тыс.человек, или на 8,7% и составила 1,2 млн.человек. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 14,4% составляет молодежь до 20 лет, 51,6% - от 20 до 24 лет, 15,4% - от 25 до 29 лет.

В декабре 2012г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 19,0%, а доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с увольнением по собственному желанию - 23,0% (в декабре 2011г. - соответственно 18,0% и 24,0%).

Безработица по федеральным округам. Самый низкий уровень безработицы, соответствующей критериям МОТ, отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий - в Северо-Кавказском федеральном округе.

Совершенствование законодательства Российской Федерации в области труда, занятости населения и трудовой миграции

Совершенствование законодательства Российской Федерации в области труда и занятости должно быть направлено на реализацию прав граждан на свободное распоряжение своими способностями к труду и достойный труд по свободно выбранному роду деятельности и профессии (специальности), а также на обеспечение реализации прав граждан на защиту от безработицы.

Вносимые изменения в трудовое законодательство и законодательство о занятости населения должны соответствовать современным тенденциям в социально-трудовой сфере в связи с изменениями содержания труда и форм его организации в различных отраслях и секторах экономики, обусловленных модернизацией производства, проведением структурных реформ, расширением трудовой мобильности и гибких форм организации труда, способствующих повышению спроса на рабочую силу и сокращению нелегальной и теневой занятости.

Существующий в России неформальный рынок труда, характеризующийся неформальной занятостью, оказывает отрицательное воздействие на развитие современного цивилизованного рынка труда. Неформальная деятельность составляет предмет как основной, так и вторичной занятости человека. По самым общим расчетам, в России неформально занято около 20% граждан трудоспособного возраста.

Одним из сдерживающих факторов экономического развития в среднесрочной перспективе может стать продолжение сокращения совокупного предложения рабочей силы на рынке труда из-за снижения численности населения в трудоспособном возрасте (за 2011-2015 годы более чем на 3,8%), что, в свою очередь, должно быть нивелировано адекватным ростом

производительности труда при переходе к инновационной экономике, а также повышением трудовой мобильности населения и привлечением иностранной рабочей силы в соответствии с потребностями экономики.

Достижение поставленной цели модернизации экономики в среднесрочной перспективе будет осуществляться посредством создания правовых, экономических и институциональных условий, обеспечивающих развитие гибкого, эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, обеспечить повышение качества рабочей силы, мотивацию к труду и трудовую мобильность, а также реализацию прав граждан на защиту от безработицы, что, в свою очередь, предполагает:

1) совершенствование социально-трудовых отношений, включающее продолжение процесса легализации занятости, введение системы добровольного социального страхования на случай потери работы, развитие института социального партнерства, направленного на усиление его роли в трудовых отношениях, приведение положений трудового законодательства в части социального партнерства в соответствие с нормами международного права;

2) развитие инновационного промышленного потенциала, генерирующего новые эффективные рабочие места, обеспечивающие интенсификацию и повышение производительности труда, снижение скрытой безработицы; развитие и модернизацию всех уровней и форм профессионального образования, ориентированного на спрос инновационной экономики и потребности современного рынка труда, повышение конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда, развитие кадрового потенциала организаций, эффективное трудоустройство молодых специалистов, преодоление структурной и длительной безработицы;

3) создание условий, способствующих расширению предложения рабочей силы на рынке труда, в том числе, за счет развития гибких форм занятости, ориентированных на стимулирование использования трудового потенциала работников старшего возраста, инвалидов, женщин, имеющих малолетних детей, а также за счет совершенствования механизма квотирования рабочих мест для инвалидов и внедрения механизма стимулирования работодателей к приему на работу граждан, имеющих ограничения к трудовой деятельности;

4) совершенствование системы государственных гарантий защиты от безработицы;

5) развитие трудовой мобильности;

6) создание условий для интеграции в российский рынок труда иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики в трудовых ресурсах и на основе принципа приоритетного использования национальных кадров;

7) развитие институтов рынка труда;

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации, М.: Познавательная книга+,

2002.

2. Комментарии к трудовому кодексу РФ, М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 11.04.96 г.
4. Павленков В.А. Рынок труда. М., ЮНИТИ-ДАНА 2000г;
5. Фишер С. Экономика. М.: Дело, 1999г.
6. Шуркалин А.К. Основы экономической теории. М.: ИНФРА-М 2001.
7. Гавриленков Е. Российская экономика: перспектива макроэкономической политики // Вопросы экономики, 2000, №4, с.21-35.
8. Ершов С.А. Мировые тенденции на рынке труда и проблемы его формирования в России // Общество и экономика. 2001. №7-8 с. 32-36.
9. Заславский И. К характеристике труда современной России. Очерк социально-трудовой политики. // Вопросы экономики, 2001, №2, с.76-91.
10. Капеллошников Р.И. Основные направления реформы трудовых отношений в Российской Федерации // Вопросы экономики. 2001 №2. С.73-74.

УДК332.143

## **ВЛИЯНИЕ ВТО НА ОТРАСЛЬ МОЛОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Чекурова Н. Ю., гр. 31-ТМ**

**Рук. Оболенцев Д.Л.**

Молоко – один из самых необходимых продуктов питания на сегодняшний день, благодаря его исключительному химическому составу, а также являясь источником полезных веществ широкого спектра действия в рационе человека, оно хорошо переваривается и легко усваивается организмом. Поэтому потребление молочных продуктов нельзя исключить или существенно сократить. Поэтому, немаловажным является контроль за качеством молока, поступающего на переработку молочных продуктов.

Молочная отрасль в России остается одной из наиболее социально важных и значимых отраслей сельского хозяйства, однако ситуация в самой отрасли остается очень непростой. В этом году положение в молочной отрасли усугубила серьезная засуха, которая привела к увеличению себестоимости производства. Также немаловажный факт вступления России в ВТО, что неизбежно привело к росту конкуренции на рынке с продукцией из ближнего зарубежья.

Хоть больших проблем, как выяснилось и не случилось, но определенные негативные последствия все же будут. Их в частности недавно озвучили представители Рабочей группы Государственной Думы Российской Федерации по законодательному обеспечению присоединения России к ВТО. Выглядят они следующим образом:

1. Сокращение пошлины на 10% существенно повлияет на сушильную отрасль. Возможный рост импорта прогнозируется уже в первый год.

Окончательное банкротство отдельных предприятий сушильной отрасли. Ежегодные совокупные потери производителей здесь составят 4,8 млрд. рублей.

2. В секторе производства сгущенного молока представители Государственной Думы значительное уменьшение защиты — отмена минимального уровня пошлины в 0,35 евро фактически означает уменьшение пошлины с 35%-40% до 10% -15%. Отсутствие переходного периода. Моментальный рост импорта вплоть до 100%, ежегодные потери индустрии в 1,350 млрд. рублей.

3. В сегменте производства сливочного масла и прочих масел из молока прогнозируются серьезные риски при снижении биржевых цен или занижения таможенной стоимости. Исходя из цен мая 2012 года фактическое понижение пошлин, составит 0,03 евро.

4. В сегменте производства творога и сыров фактическое понижение пошлин составит 0,16 евро за кг., а для плавленых сыров — 0,15 евро за кг. При прогнозируемом снижении цен на сыры прогнозируется дальнейшее понижение защиты индустрии. Оценочно потери составят 2,4 млрд. рублей в год.

Но, несмотря на сезонный кризис и вступление России в ВТО, молочная отрасль занимает не последнее место в развитии сельского хозяйства. Так, за 2012 год положение в молочной отрасли не только осталось прежним, но даже улучшилось. С января по октябрь 2012 производство молока увеличилось на 279 тыс. тонн в сравнении с аналогичным периодом 2011 года (на 4,5%) и составило 6 млн. 482 тыс. тонн.

Наибольший прирост (рисунок 1) обеспечили следующие республики и области: Республики Башкортостан (+21,4%), Дагестан (+16,5%), Воронежская (+15,1%), Кабардино-Балкария (+12,2%), Свердловская (+12%), Белгородская (+10,2%), Владимирская (+10%)

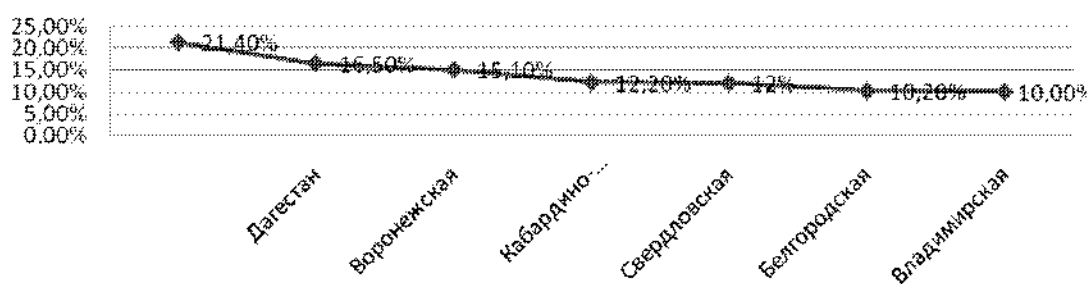


Рисунок 1 – Прирост производства молока на 2012г.

Всего производство молока увеличили 64 региона. В свою очередь, поголовье КРС выросло на 223 тыс. голов, в т.ч. поголовье коров — более чем на 195 тыс. голов. Что касается цен, то по информации регионов, на 14 марта закупочные цены на молоко в среднем по России составили 13,64 рубля за 1 кг. В соответствии с соглашением, заключенным между производителями и переработчиками молока, ценовой коридор в этом году закреплён в пределах 12–16 рублей за литр.

В целом столь хороший рост производства и стабильность цен является ответом на инвестиции, которые сейчас все больше и больше приходят в отрасль. Следует отметить, что приходят они как из-за рубежа, так и из других российских отраслей. Что бы там не говорят о последствиях вступления России в ВТО, следует помнить, что на молочную продукцию пошлины снизятся с 20 до 15 процентов, в то время как 15-процентная пошлина на свинину к 2020 году будет вовсе обнулена.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова, Г.П. Рынок, механизм ценообразования и маркетинг. - Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий, 2006. –№2.
2. Лаптев, С.В. и др. Химия, микробиология и экспертиза молока и молочных продуктов. – Л.: Агропромиздат., 2009. – С. 237.
3. Насыров, Р.Г. Повышение эффективности производства молока. - Л.: Агропромиздат, 2010. – С . 272.
4. Украинский государственный химико-технологический университет, Материальный баланс молочного производства, 2011. – С. 5.

УДК 334.758.2+330.322](470+571)(062)

### **ПРАКТИКА РЕЙДЕРСКИХ ЗАХВАТОВ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ**

**Ляхова Т.С. 21-АР, Володин М., 21-С  
Рук. Васильева Т.Н.**

В старину рейдерами (от английского "raid" захват) назывались британские корабли, в одиночку захватывавшие суда противника и в отличие от пиратов действовавшие по приказу властей Соединенного Королевства. Современные рейдеры – это люди, профессия которых – захват чужого бизнеса на глазах властей и общественности

Условно рейдерство можно разделить на два вида: законное с формальной точки зрения и откровенно криминальный захват чужой собственности. Но на практике эта грань часто размывается. Методы всех рейдеров, как правило, далеки от норм деловой этики, так как в ход идут манипуляции общественным мнением, лоббизм, биржевые махинации. Не брезгают рейдеры и силовыми захватами, а также подкупом чиновников и судей.

В сфере враждебных поглощений и захватов методы стары и не раз апробированы: банкротство, иски миноритарных акционеров с целью ареста счетов или имущества, махинации с реестрами или дополнительная эмиссия акций, при которой "растворяется" контрольный пакет прежнего владельца фирмы.

Захват может преследовать разные цели: активы предприятия – земля, недвижимость, лицензии, патенты, изобретения, контракты – или объект может

рассматриваться как ключевое предприятие в отрасли, с помощью которого можно диктовать условия конкурентам и поглощать новые предприятия. В столице рейдеров привлекает, в первую очередь, принадлежащая предприятиям и организациям недвижимость и земля, которую можно с выгодой перепродать. Если в 2004 году в Москве официально было зафиксировано только семь случаев таких захватов, то в 2005 году - уже 40 [2].

В регионах, рейдерские структуры, представляющие интересы крупных финансово-промышленных групп, ведут бои в основном за крупные предприятия нефтегазовой и химической отраслей, металлургии, горно-обогатительные и лесоперерабатывающие комбинаты. Многие крупные торгово-промышленные и финансовые группы были созданы именно путем недружественных поглощений. Иногда рейдерская фирма является дочерней или аффилированной по отношению к таким структурам. Так, несколько лет назад компания Альфа-Эко активно скупала металлургические и горно-обогатительные предприятия в интересах Альфа-групп, впоследствии эти активы были перепроданы другим ФПГ Базовому элементу и группе МДМ.

Рейдерство мешает развиваться в России среднему бизнесу, конкуренции и становлению цивилизованного рынка, его масштабы угрожают замедлением роста экономики. Кроме того, действия рейдеров часто серьезно усложняют социально-экономическую обстановку. Так, например, во времена двоевластия в компании Варьеганнефтегаз, за которую боролись группа Альянс и Альфа-групп, дело дошло до приостановки работы промыслов и сбоев в отоплении поселка нефтяников Радужный в Ханты-Мансийском автономном округе. Окончательно урегулировать подобные конфликты сторонам удастся спустя годы, но эти корпоративные войны дорого стоят территориям, которые становятся театрами боевых действий рейдеров [2].

Кроме того, действия рейдеров напрямую мешают выполнению государственных экономических программ. Например, атака рейдера Нафта-Москва на компанию Развитие привела к остановке деятельности ее основного подразделения – Главмосстроя, который участвует в осуществлении президентской программы Доступное жилье.

Из-за того, что российский бизнес до сих пор практикует жесткие и конфликтные методы решения проблем, иностранные инвесторы по-прежнему с недоверием относятся к российской экономике и не спешат с инвестициями в нее. А попытки рейдерских структур привлечь к совместному бизнесу иностранных партнеров часто оборачиваются скандалами, наносящими ущерб репутации российского бизнеса. Так, "Альфа-Эко" долго подыскивала покупателя на приобретенный ею нефтяной актив "Петросах" на Сахалине. Структура "Альфа-групп" вела соответствующие переговоры с несколькими китайскими компаниями и южнокорейской Korea Railroad, с которой и был заключен договор о продаже. Однако неожиданно для корейцев "Альфа-Эко" в последний момент продала "Петросах" малоизвестной Urals Energy. В результате в начале 2006 года прокуратура Южной Кореи направила запрос в правоохранительные органы

России с просьбой провести расследование деятельности компании "Альфа-Эко" в истории с "Петросах" [2].

В 2005 году в России наблюдался всплеск корпоративных конфликтов, что вызвало серьезное беспокойство правительства. По оценке министра экономического развития и торговли Германа Грефа, в корпоративные конфликты были вовлечены более 100 компаний. При этом, по словам министра, речь идет только о публичных конфликтах, освещаемых в СМИ. Как отметил министр, стоимость основных фондов 50 крупнейших конфликтующих компаний превысила \$4 млрд. На рынке появились миллиардеры, незаконно отбирающие собственность, - подчеркнул Греф, - Вместо того чтобы находиться в местах не столь отдаленных, они находятся в высших рейтингах журнала FORBES [2].

Российские фигуранты списка богатейших людей планеты, ежегодно составляемого американским журналом FORBES, действительно представляют интерес. Как считают сами составители списка миллиардеров, российское представительство в нем связано с экономическими успехами нашей страны. Однако анализ списка заставляет согласиться с утверждением Грефа. В прошлом году наибольшее продвижение вверх в нем сделали руководители рейдерских структур и лица, связанные с ними.

Самого впечатляющего успеха добился глава рейдерской компании "Нафта-Москва" Сулейман Керимов, появившийся в списке впервые с состоянием \$7,1 млрд., претендуя этой цифрой на лидерство в способности зарабатывать деньги в самые сжатые сроки. Председатель совета директоров другой ведущей российской рейдерской структуры "Альфа-Эко" и один из трех основных совладельцев Альфа-групп Алексей Кузьмичев за 2005 год разбогател на \$3,2 млрд. до \$4,8 млрд. Богатство основного владельца Альфа-групп Михаила Фридмана в прошлом году возросло на \$2,7 млрд. - до \$9,7 млрд. Третий основной акционер Альфа-групп Герман Хан разбогател за год на \$4 млрд. до \$6,1 млрд. А еще один ближайший партнер совладельцев Альфа-групп - президент Альфа-банка Петр Авен впервые вошел в 2005 году в список российских миллиардеров сразу с состоянием в \$3 млрд [2].

Захват или шантаж предприятий в развитых странах уже давно квалифицируется как преступление. Но в России из-за несовершенства законодательства рейдерство остается высокодоходным бизнесом. В нашей стране до сих пор не принято ни одного правового акта по этой проблеме, а корпоративный шпионаж и торговля информацией практически безнаказанны.

Кроме того, важнейшей проблемой является слабость судебной системы и недобросовестность судей. На данный момент судья любой инстанции имеет возможность принять решение по поводу спора хозяйствующих субъектов, которые могут находиться даже в другом регионе. Еще одним основным оружием рейдера остается коррупция в правоохранительных органах.

Рейдер, как правило, обнаружив недооцененный актив, приступает к скупке его акций. В большинстве случаев ему удается собрать миноритарный пакет в 10-15%, так как остальные акции уже консолидированы. После этого вступает в переговоры с руководством компании и предлагает несколько вариантов выхода



из этой ситуации: смена менеджмента и реструктуризация актива; выделение собственности, равной доле рейдера; передача компании ему в управление или продажа по схожей цене контрольного пакета акций предприятия.

При скупке миноритарного пакета рейдерами также широко распространена такая схема, как гринмейл (greenmail). После того как у действующего руководства возникает опасение, что компанию захватят, рейдер продает компании ее скупленные акции по сильно завышенной цене, что, по сути, является видом шантажа и вымогательства.

Однако в случае, если менеджмент предприятия-цели отказывается вести какие-либо переговоры, либо они не приводят к результату, рейдер начинает оказывать давление на него всеми доступными методами. С этого момента начинается корпоративный конфликт.

Исходя из этого, все рейды условно можно разделить на три типа. "Черный" рейд - это захват предприятия, сопровождавшийся нарушением Уголовного кодекса. "Серый" - с нарушением гражданско-правовых отношений. "Белый" - противоречащий морально-этическим нормам, но не нарушающий действующего законодательства. Обычно директора предприятий редко идут на переговоры, и в результате инвесторам приходится применять "черные" и "серые" схемы захвата.

В последнее время методы захватчиков видоизменяются. В связи с тем, что государство усложнило процедуру банкротства, этот инструмент стало сложнее использовать в целях захвата. Но на смену преднамеренному банкротству пришла схема оспаривания приватизации. В то же время, откровенно силовые захваты предприятий, хотя и медленно, но постепенно отходят в прошлое. Сегодня рейдеры действуют более изощренными способами – собирают компромат на руководство, подкупают менеджеров.

Следует отметить, что операционные издержки рейдера минимальны, а выгода в несколько раз превосходит прибыль от честного бизнеса. Для организации корпоративного захвата требуются финансисты, юристы и PR-сопровождение. Рейдеру в отличие от обычного портфельного инвестора, не говоря уже о стратегическом, не надо заботиться о формировании эффективного менеджмента и повышении капитализации приобретенного актива. Главное – быстро найти покупателя на захваченный актив.

Основные расходы рейдера идут на подкуп судей и правоохранительных органов. На определения и судебные решения существует такса, которая зависит как от цены вопроса, так и от масштаба нарушения закона, на которое должен пойти судья, чтобы принять, как говорят рейдеры, "отмороженное" решение. Кроме того, неременное условие успешной деятельности рейдера – мощный административный ресурс.

Таким образом, рейдерство мешает развиваться в России среднему бизнесу, конкуренции и становлению цивилизованного рынка, его масштабы угрожают замедлением роста экономики. Кроме того, действия рейдеров часто серьезно усложняют социально-экономическую обстановку в стране и конечно ухудшает инвестиционный климат в России.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Учебное пособие/ Смирнов В.Т., Романчин В.И., Бондарев В.Ф. «Основы экономической теории» — Орел: ОрелГТУ, 2002
2. Пиманова А., Фаенсон М. Рейдерство (недружественный захват предприятий). Практика современной России / А. Пиманова, М. Фаенсон – М.: Альфа-Пресс, 2007.

УДК 338.1

**ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ****Чикин А.И., гр. 31-ЭО****Рук. Семенова Е.М.**

Сущность экономического роста заключается в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. Экономический рост выражается в увеличении объема национального продукта и означает, что в каждый данный момент времени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей.

Частный российский бизнес в одиночку не имеет возможности поднять страну и обеспечить экономический прорыв. Государство, взаимодействуя с частным бизнесом, должно решить две группы задач:

1. Краткосрочные – создание предпосылок успешного развития в ближайшие месяцы, в крайнем случае – 1-2 года.
2. Долгосрочные – обеспечение экономического прорыва на основе имеющихся у нас сильных сторон и разнообразия (диверсификации) российской экономики.

К числу краткосрочных мер относятся, прежде всего:

– создание режима наибольшего благоприятствования, прежде всего для российского инвестора и российского частного бизнеса, как склонного в большей степени связывать свое благосостояние и само существование именно с Россией. В известном смысле нам в этом помогает Запад своим недружественным отношением к россиянам. Этим моментом необходимо воспользоваться.

– достаточно жесткие меры по ограничению вывоза капитала из страны

– отсечение, в том числе законодательно оформленное, спекулянтов от долгосрочных инвесторов.

– таможенные пошлины и ограничения на ввоз импортных аналогов российских товаров одновременно со стимулированием таможенной и валютной интеграции в рамках СНГ

– реструктуризация банковской системы, направленная на концентрацию финансовых ресурсов страны под контроль или учет со стороны государства.

Практически все эти пункты в той или иной степени прописаны в законодательстве, и главной задачей является обеспечение соблюдения законов. Все эти законы и условия должны быть обязательными и для иностранных инвесторов. Выполнение этих пунктов может вызвать серьезное противодействие и попытки запугать международной изоляцией. На самом деле, их реализация вызовет только рост авторитета России в мире и усиление доверия к ней как к стране, где есть порядок и с которой можно иметь дело. Кроме того, именно реализация этих мер подстегнула бы процесс реинтеграции на пространстве бывшего СССР.

1) При огромных лесных пространствах России нам, в принципе, несложно сохранить и развить мощную лесную и лесоперерабатывающую промышленность, с товаром, пользующимся хорошим спросом на внешнем рынке.

2) Управление гидроресурсами также поддается рационализации, если, например, параллельно заниматься разведением рыбы и созданием сети рыбоперерабатывающих предприятий. При наших огромных водных пространствах у этой отрасли поистине блестящие перспективы.

3) Огромные земельные угодья России являются хорошей базой для развития сельского хозяйства.

4) Что касается положения России как “моста” между Востоком и Западом, то очень перспективным представляется развитие транспортной инфраструктуры – автомобильной, железнодорожной и, возможно, наиболее перспективное направление – авиационной.

Сильные стороны России можно разделить на две группы: естественные, созданные человеком.

Принципы, на которых должен базироваться будущий рост, состоят в умелом сочетании:

– традиционных, естественно присущих России форм организации жизни,  
– современных “прорывных” технологий, производства оригинальной продукции (в отличие от нынешнего подхода – “продать то же, что и другие, но дешевле”, должен господствовать подход – “продать то, что больше никто не продает”)

– крупных и малых форм организации

Среди естественных сильных сторон можно выделить:

– Огромные возобновляемые ресурсы России

– Огромные пространства России

– Географическое положение России как моста, кратчайшего пути по прямой между Востоком и Западом.

– Разнообразие российских условий, создающее колоссальные возможности диверсификации экономики

Что же касается наиболее “естественно перспективных” отраслей российской экономики, то ими, резюмируя вышесказанное, являются: лесопереработка, лесное хозяйство, сельское хозяйство, пищевая промышленность, транспорт. И представляется, что именно они должны стать

приоритетными для долгосрочного инвестирования. Особо следует выделить сельское хозяйство и пищевую промышленность, которые необходимо сделать объектами повышенного внимания уже сейчас. Это важнейшая сфера, от которой, возможно, в максимальной степени зависит и самостоятельность страны, и здоровье нации.

В то же время сейчас российское сельское хозяйство находится в критическом положении и в первую очередь требует государственных инвестиций. Прежде всего, это относится к развитию средств связи, транспортной и социальной инфраструктуры в сельских районах, облегчению крестьянам доступа на рынок.

Если говорить о созданных человеком сильных сторонах, то здесь нет сомнений, что сильнейшей стороной России является ее интеллектуальное богатство и высокие технологии, в которых мы местами вырвались далеко вперед остального мира. Именно научно-технические разработки и образование, наряду с сельским хозяйством, должны стать первостепенными объектами финансирования. Безусловно, среди них необходимо выделять приоритетные. Представляется, что в данное время к ним можно отнести: создание ресурсо- и энергосберегающих, безотходных технологий; поиск альтернативных источников энергии; разработки, связанные с оптимизацией управления производством; вооружение; компьютерные технологии, программное обеспечение; биотехнологии. Только на пути развития высоких технологий мы сможем обеспечить высокое качество и ценовую конкурентоспособность российских товаров. Да, для этого придется обогнать остальной мир по множеству позиций, но это реально, хотя и очень непросто и у нас просто нет другого выхода, если мы хотим идти по пути интеграции в мировую экономику.

Как ни парадоксально, но именно такое развитие ситуации дает России шанс занять достойное место в мире и принять достойное и благотворное участие в его судьбе. Это связано со следующими причинами:

1. Россия не вписалась в полной мере в процессы глобализации. При этом Россия, несмотря на тяжелое нынешнее экономическое положение, остается достаточно мощной и развитой страной, в некоторых сферах – даже передовой. Все это дает России несколько большую степень свободы по сравнению как с Западом, так и с Третьим Миром.

2. Россия имеет богатый опыт “строительства социализма”. При нарастании социалистических тенденций в мире в силу как объективных, так и субъективных обстоятельств, те или иные экономические элементы этого опыта могли бы быть использованы в новой ситуации, скорее всего – в модернизированном виде.

3. Система ценностей россиян в большей степени отвечает принципам взаимопомощи и разумной достаточности, чем конкуренции и эффективности. Это проявляется даже в современной экономической жизни, когда люди и предприятия скорее готовы договариваться (в более тяжелых случаях – сговариваться), чем конкурировать. То, что конкуренция у нас при этом не только присутствует, но часто приобретает жестокие и уродливые формы,

говорит скорее о нашей как экономической, так и психологической неготовности ее принять.

4. У России есть шанс стать духовным лидером человечества, переломив негативные мировые тенденции. Россия пережила в XX веке тяжелую нравственную деградацию, отвернувшись от высших ценностей, связанных с верой в Бога. Трудно сказать, куда повернет Россия в ближайшее время, но сейчас наряду с продолжающимся разлагающим влиянием современной богоотступнической культуры есть и положительные тенденции. Жители России постепенно возвращаются к вере. В настоящий момент этот процесс не имеет аналогов, наверно, ни в одной стране мира, во всяком случае – в западных странах. Да, разочарование в технократических и эгоцентрических ценностях современной цивилизации заставляет людей на Западе искать ответы на мучающие их вопросы в сфере мистического. В России, к сожалению, происходит то же самое, но вместе с тем присутствует и тенденция возвращения к традиционной ортодоксальной христианской (или мусульманской) вере. Что касается экономических аспектов традиционных ортодоксальных религий, то они как раз наиболее жестко постулируют те принципы, по которым рано или поздно придется жить человечеству – разумной достаточности, самоограничения, взаимопомощи. Если человечество делает это “нехотя”, просто подчиняясь обстоятельствам, именно тогда возникает опасность установления жестокого тоталитарного режима. Если же люди обращаются к вере, то здесь неизбежно усиливается сознательность выбора, и тогда есть шанс построить общество “с человеческим лицом”.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика / Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. – М.: ИД Форум, Инфра-М, 2011. - 672 с.
2. К. Дегтярев. Экономическое развитие России – новая стратегия [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://kulturolog.narod.ru/degt\\_econstr.htm#](http://kulturolog.narod.ru/degt_econstr.htm#)

УДК 31

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Одринская О.В., гр. 21-У  
Рук. Шалаев И.А.**

Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капитальных вложений, технологий, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью.

Инвестиционный климат - это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых, климатических, природных,

инфраструктурных и других факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования. Также инвестиционный климат является определяющим фактором при принятии иностранным инвестором решения о капиталовложении в ту или иную страну. Иностранному инвестору при большом выборе стран, куда он может поместить капитал, обращает внимание сначала на то, насколько условия стабильны и как надолго они сохранятся [5, С.27].

По различным оценкам экономистов, потребности России в иностранных инвестициях составляют не менее 10-12 миллиардов долларов в год.

Российская Федерация имеет бесспорные преимущества, которые делают ее потенциально привлекательной для иностранных инвесторов. К числу таких преимуществ следует отнести следующие:

- потенциально емкий внутренний рынок;
- более высокий уровень продаж и более высокая рентабельность капиталовложений, чем в других странах;
- возможность диверсификации источников сырья, топливно-энергетических и других ресурсов;
- наличие в ряде отраслей высокого научно-технического потенциала;
- сравнительно низкая стоимость зданий, сооружений и земли;
- сравнительно высокий уровень профессиональной подготовки рабочей силы и низкий уровень оплаты труда;
- возможность организации конкурентоспособного экспорта товаров [7, С.56].

Но пока инвестиционный климат в России является недостаточно благоприятным для полномасштабного привлечения инвестиций. Неблагоприятно на состояние инвестиционного климата в России влияют следующие факторы:

- отсутствие научно-обоснованной экономической и социальной концепции развития страны;
- правовая нестабильность, которая сопровождается постоянным принятием новых законодательных актов;
- неэффективное земельное законодательство;
- высокий уровень инфляции, нестабильность обменного курса рубля;
- низкий уровень развития рыночной инфраструктуры;
- изношенность производственной и транспортной инфраструктуры;
- непрогнозируемость таможенного режима;
- слабое информационное обеспечение иностранных инвесторов о возможных объемах, отраслевых и региональных направлениях инвестирования;
- сильная бюрократизация страны, коррупция, преступность [3, С.21].

Например, формально существует национальный режим, общий для российских и иностранных инвесторов. На деле равенства нет. С одной стороны, есть преимущества у иностранцев: доступ к капиталу и кредиту, опыт управления, технологии. Но, с другой стороны, российские предприятия уходят от налогов, используют денежные суррогаты и в целом их положение, вероятно, предпочтительней. Они более влиятельны в коридорах власти, с большей

готовностью идут на подкуп государственных чиновников, в результате чего получают реальные преимущества [4, С.14].

Кроме того, количество законопроектов, которые регулируют экономическую деятельность на территории Российской Федерации постоянно растет, а срок действия многих постановлений составляет несколько лет, что значительно повышает инвестиционные риски как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов.

Некоторое время назад инвестиционная ситуация в нашей стране была крайне выгодна для спекулянтов, которые могли зарабатывать «быстрые деньги» в некоторых секторах экономики, в настоящее время прибыль многих компаний стала заметно меньше, что приводит к постепенно оттоку капитала из страны.

Высокий уровень коррупции и «оригинальность» работы многих государственных и муниципальных органов приводит к постепенному сокращению инвестиций в экономику страны.

Также многие специалисты отмечают замедление темпов восстановления экономики после финансового кризиса, что также крайне негативно влияет на инвестиционный климат.

Экономические проблемы, которые возникли в странах ЕС и США, также приводят к ухудшению инвестиционного климата в России в 2011 году, что связано с привязкой деятельности многих отраслей экономики нашей страны к иностранным валютам [2, С.30].

Создание в Российской Федерации благоприятного инвестиционного климата является одной из основных задач, которая стоит перед правительством Российской Федерации. По мнению многих экспертов, иностранные инвестиции в России в 2011 году должны стать одним из основных методов борьбы с последствиями финансового кризиса [9, С.28].

В апреле 2011 года президент Российской Федерации Дмитрий Медведев составил перечень первоочередных мер, которые должны были улучшить инвестиционный климат в России. К данным мерам относятся:

- снижение налоговых и страховых взносов;
- наделение Минэкономразвития правом требовать приостановления действия нормативных актов министерств и ведомств;
- создание более прозрачных условий для компаний, которые участвуют в государственных закупках [10].

Но есть и положительные изменения в сфере инвестиционного климата России: можно отметить заметное увеличение интереса мировых компаний к российскому рынку (таблица 1) [1, С. 502].

Также аналитики отмечают тот факт, что более 40 % иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации являются реинвестициями, т.е. денежными средствами, которые иностранные компании заработали на территории нашей страны. Несмотря на создание благоприятных условий для инвесторов, многие крупные иностранные компании не спешат выходить на российский рынок [6, С.63].

Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев инициировал создание фонда, с помощью которого также должен быть увеличен приток иностранных инвестиций в экономику нашей страны.

Таблица 1 - Поступление иностранных инвестиций по основным странам-инвесторам

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Все инвестиции в том числе из стран:	10958	40509	53651	55109	120941	103769	81927
Люксембург	203	8431	13841	5908	11516	7073	11723
Нидерланды	1231	5107	8898	6595	18751	14542	11640
Китай	16	144	127	367	302	402	9757
Кипр	1448	5473	5115	9851	20654	19857	8286
Германия	1468	1733	3010	5002	5055	10715	7366
Великобритания	599	6988	8588	7022	26328	14940	6421
Швейцария	784	1558	2014	2047	5340	3062	3586
Япония	117	153	165	695	484	864	3020
Франция	743	2332	1428	3039	6696	6157	2491
Виргинские о-ва (Брит.)	137	805	1211	2054	2140	3529	1792
Др. страны	4212	7785	9254	12529	23675	22628	15845

По данным Росстата, в 2009г. ВВП России снизился на 7,9%, что намного больше, чем в странах «Большой восьмерки» и странах БРИК (таблица 2).

Таблица 2 - Прогнозируемая динамика ВВП, % в год, [1, С.508]

Показатель	2008г.	2009г.	2010г.	2014г.
Мировой ВВП	3,1	-2,3	2,0	4,8
ВВП развитых стран	0,8	-4,0	0,8	2,6
ВВП развивающихся стран в том числе:	6,0	1,4	4,5	6,8
Китая	9,0	7,2	8,4	10,0
Индии	7,3	5,5	7,2	8,0
России	5,6	-6,9	2,6	5,0
Бразилии	5,1	-1,1	3,0	4,5

По мнению многих специалистов, Россия является одной из наиболее коррумпированных стран. Предприниматели просто-напросто вынуждены тратить огромные денежные средства на взятки должностным лицам.

Вопреки активному росту инвестиций, многие российские экономисты отмечают, что инвестиционный климат в нашей стране ухудшается, а состояние бюджета Российской Федерации напоминает ситуацию, которая сложилась в стране в 90-х годах прошлого века [8, С.11].

Таким образом, несмотря на определенное улучшение макроэкономической обстановки в стране, инвестиционный климат в России в основном остается неблагоприятным из-за правовой нестабильности.



Основные выводы состоят в том, что России остро необходимо быстрое и существенное улучшение инвестиционного климата. В то же время характер необходимых изменений таков, что многие из них требуют значительного времени. Поэтому работу придется проводить поэтапно, поддерживая постоянную и ощутимую тенденцию развития к лучшему.

Это, однако, не означает, что есть возможность что-то отложить и не делать. Напротив, времени для затягивания преобразований нет. Возможности по их смягчению большей частью либо исчерпаны, либо упущены.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в цифрах. 2011: кр. стат. сб. / Росстат - М., 2011. - 581С.
2. Алексащенко, С.Г. «Не ищите волшебную палочку» / С.Г. Алексащенко // Прямые инвестиции. - 2011. - №3
3. Алексащенко, С.Г. Холодный климат России / С.Г. Алексащенко // Прямые инвестиции. - 2011. - №6
4. Босов, Д.Б. Экономическая сущность инвестиций и задача управления ими /Д.Б. Босов //Российское предпринимательство. - 2010. - №11
5. Вознесенская, Н.Н. Инвестиционный климат / Н.Н. Вознесенская // Закон. - 2011. - №7
6. Ключенко, С.А. Анализ структуры и динамики иностранных инвестиций как фактора экономического развития РФ / С.А. Ключенко // Финансы и кредит. - 2009. - №6
7. Славянов, А.С. Инвестиционный потенциал инновационного развития российской экономики/А.С. Славянов//Финансы и кредит.-2011.- №17
8. Субботин, М.А. Криминальный инвестиционный климат / М.А. Субботин // ЭКО. - 2011. - №7
9. Хмыз, О.В. Институциональные инвесторы и инвестиционный потенциал России в посткризисный период / О.В. Хмыз // Финансы и кредит. - 2011. - №7
10. ИнвестПРОФИТ - Деловой вестник инвестора [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.invest-profit.ru/malyi-biznes/analitika-malogo-biznesa/1309-investicionnyj-klimat-v-rossii-v-2011-godu.html>

УДК 330.322.54

### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ**

**Бышок А.С., гр. 41-МЭ  
Рук. Краснобокая И.А.**

Исключительно высокая неоднородность инвестиционного пространства России является признанной и широко освещаемой особенностью современной российской экономики. На сегодняшний день оценке инвестиционной

привлекательности регионов уделяется достаточно много внимания. Можно выделить следующие цели оценки инвестиционной привлекательности региона:

- внешние: принятие инвестиционного решения (по формам инвестиций – решение об осуществлении частных, государственных, иностранных или совместных инвестиций, среднесрочных или долгосрочных инвестиций и т.д.);
- внутренние: определение текущей ситуации для последующего управления инвестиционной привлекательностью и инвестиционным климатом региона; разработка и совершенствование региональной инвестиционной стратегии.

Наиболее общим понятием, характеризующим инвестиционные процессы в регионе, является его инвестиционный климат, который в РФ представляет собой сложившуюся за ряд лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и других условий, определяющих масштабы (объем и темпы) привлечения инвестиций в основной капитал данного региона РФ.

Распределение субъектов федерации по инвестиционному климату за 2011 г. показывает, что наиболее благоприятные для инвестирования субъекты федерации образуют значительный сплошной массив из 12 субъектов, протянувшийся с юго-запада на северо-восток от Краснодарского края до Свердловской области. Второе инвестиционно привлекательное ядро образуют 6 субъектов федерации вокруг Москвы.

Также более подробно была проанализирована динамика инвестиций в основной капитал по Центральному федеральному округу за 2005-2011 гг.

Можно заметить, что резкое снижение инвестиций в Центральном ФО произошло в 2009 г. на фоне мирового экономического кризиса. Падение составило 15,4%. После стабилизации ситуации на мировых рынках произошел резкий скачок инвестиций в основной капитал. Основными причинами данного роста послужили доходы от масштабного экспорта сырья, государственное финансирование, а также в результате усилий госкомпаний, не сворачивающих инвестиционную активность.

Инвестиционная привлекательность региона формируется двумя группами факторов, или двумя комплексными факторами: инвестиционным потенциалом региона и региональными инвестиционными рисками.

Инвестиционный потенциал региона – совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций в основной капитал региона, то есть это темпы промышленного производства, обеспеченность региона автодорогами, наличие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов и т.д.

В результате проведенных исследований были сформированы по инвестиционному потенциалу:

- субъекты федерации «ядра»,
- субъекты федерации «сателлиты» (это вспомогательный субъект, который оказывает помощь в продвижении основного);

- субъекты федерации «аутсайдеры».

Можно выделить пять потенциальных полюсов инвестиционного роста, сосредоточенных в европейской России и на Урале: Северо-Западный во главе с Санкт-Петербургом, Центрально-российский во главе с Москвой и Московской областью, Поволжский (Самарская и Саратовская области), Южнороссийский (Краснодарский край и Ростовская область) и Уральский (Свердловская и Челябинская области).

Распределение субъектов федерации по интегральному рейтингу показывает, что наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения.

Региональные инвестиционные риски – неспецифические (некоммерческие риски), обусловленные внешними по отношению к инвестиционной деятельности факторами регионального характера. К таким факторам относятся, в-первую очередь, социально-политическая обстановка в регионе, уровень конфликтности трудовых отношений в регионе, состояние природной среды, уровень преступности в регионе и др. Наличие региональных инвестиционных рисков определяет наличие вероятности неполного использования инвестиционного потенциала региона.

Распределение инвестиционных рисков по субъектам Федерации показывает, что большинство наименее рискованных субъектов федерации сосредоточено в почти непрерывной узкой полосе от Санкт-Петербурга до Екатеринбурга, в то время как большинство наиболее рискованных занимают почти всю Восточную Сибирь и Дальний Восток. В двадцатку субъектов федерации с наименьшим риском для иностранных инвесторов вошли Республика Марий-Эл и Республика Башкортостан.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что для повышения инвестиционной привлекательности регионов страны, необходимо осуществить ряд мероприятий:

- внести изменения в налоговое законодательство, направленные на снижение общего уровня налогообложения организаций и создание более благоприятных условий для осуществления деятельности российских и иностранных инвесторов, включая возможное предоставление «налоговых каникул» на период окупаемости инвестиционных проектов;

- завершить подготовку необходимых нормативных актов, регулирующих вопросы заключения и реализации инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами;

- снизить таможенные пошлины на импорт наукоемкого и высокотехнологичного оборудования и запасных частей к нему;

- расширить информационные услуги, предоставляемые иностранным инвесторам, осуществляющим инвестиции в Российской Федерации;

- перейти на международные стандарты в сфере бухгалтерского учета и аудита, что позволит иностранным инвесторам лучше оценивать финансовое состояние

российских предприятий и предпринимателей при реализации совместных инвестиционных проектов;

- активизировать работу российских посольств и торговых представительств за рубежом по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

Целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам - все это и будет тем самым управлением инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики: Учебник. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Инфа-М. 2006.-416 с.
2. Харченко Л.П., Доженкова В.Г., Ионин В.Г. и др. Статистика: Учеб.пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфа-М. 2005.-384 с.
3. Ройзман И., Шахназаров А., Гришина И. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учет региональных рисков // Инвестиции в России. 2008. № 10

УДК 311.42

### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ**

**Дорофеева А.В., гр. 41-МЭ  
Рук. Краснобокая И.А.**

Технологическое обновление и модернизация экономики, переход на инновационную модель экономического роста сегодня позиционируются как ключевые и взаимосвязанные задачи устойчивого социально-экономического развития России в средне- и долгосрочной перспективе. Неотъемлемой частью инновационной системы экономики страны является малый бизнес, призванный поддерживать здоровую конкурентную среду и препятствовать монополизации рынка.

Важная роль в интенсификации инновационных процессов принадлежит компаниям малого бизнеса – они обычно отличаются инициативностью, гибкостью, способностью быстро приспосабливаться к новым требованиям и в условиях растущей диверсификации и индивидуализации производства способны обеспечивать более результативное освоение и выпуск мелкосерийной инновационной продукции. В России в отсутствие плодотворной среды для малого бизнеса и при недостаточно развитой инфраструктуре его поддержки малые фирмы пока не могут оказать существенного влияния на повышение инновационной активности. Исследования последних лет показывают, что в

России инновационные компании пока еще не оказывают существенного влияния на экономический рост: в масштабах экономики страны эффект от инновационной деятельности почти незаметен. Итоги федерального статистического наблюдения показали, что для отечественных малых предприятий промышленного производства в целом характерен низкий уровень активности в осуществлении нововведений. Следует отметить, что после кризиса 2008 года инновационная активность малых предприятий значительно снизилась. Это показывает, что изменение инновационного поведения хозяйствующих субъектов связано, прежде всего, с нестабильным финансовым положением на микро и макро уровнях. Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, вплоть до 2010 г. не превышал 1,6 %, затем наметилось улучшение ситуации – до 4,3 % в 2011 г. [1]. Пропорционально увеличению веса малых предприятий в общем количестве организаций России, в последние 3 года увеличились и затраты на технологические инновации, и как следствие – объем производимых ими инновационных товаров, работ, услуг. Все это свидетельствует о положительных тенденциях в развитии инновационной деятельности малых предприятий страны в последние годы.

Заинтересованность органов государственной власти в интенсивном освоении инноваций малыми предприятиями находит отражение в разнообразии механизмов государственной поддержки. Реализация всех мер политики, направленных на поддержку малого инновационного бизнеса, требует получения надежной информации о деятельности малых предприятий в области создания, передачи и использования научно-технических результатов.

Решение задач информационного обеспечения научно-технической и инновационной политики связано с потребностью постоянного совершенствования существующих инструментов статистического наблюдения. Необходимость регулярного уточнения и актуализации программы обследования объясняется возможностью проведения комплексного анализа инновационных процессов и адекватной оценки эффективности инновационной деятельности на основе полных, достоверных, сопоставимых на международном уровне данных.

Актуализацию системы статистического измерения инновационных процессов в сфере малого предпринимательства предполагается осуществлять в следующих направлениях: во-первых, совершенствования формы федерального статистического наблюдения №2-МП – инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» в плане изменения ее структуры, включения новых показателей [2]; во-вторых, разработки дополнительных модулей по актуальным проблемам инновационного развития малых предприятий в качестве целевых приложений к форме федерального статистического наблюдения.

Предлагаемые изменения в действующий инструментарий обследования малых предприятий коснутся, прежде всего, расширения спектра исследований за счет включения организационных маркетинговых и экологических инноваций, введения характеристик, определяющих число вновь созданных и инновационно-ориентированных малых предприятий, масштабы распространения

кооперационных связей субъектов малого предпринимательства в процессах реализации инновационных проектов.

В силу существующих ограничений по набору показателей, содержащихся в бланке обследования малых предприятий, предлагается использовать модульную схему организации статистического наблюдения, обеспечивающую получение более широкой информации о современном инновационном потенциале. Такой подход предусматривает, что ключевые индикаторы инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства, в частности активно используемые в качестве целевых показателей в документах долгосрочного и среднесрочного планирования социально-экономического развития РФ, или показатели, применяемые в межстрановых сопоставлениях, будут присутствовать в форме на регулярной основе [3].

В качестве новых направлений исследований, которые могли бы составить содержание дополнительных модулей к основной программе обследования малых предприятий, предлагаются следующие:

- исследование творческого потенциала сотрудников предприятия;
- оценка мер государственной поддержки инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- обследование нетехнологических инноваций, а также деятельности предприятий по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития;
- обследование участия предприятий в совместных проектах по выполнению исследований и разработок в технологическом обмене;
- обследование факторов, препятствующих инновациям, и источников информации для инноваций [4].

Предложения по развитию статистического наблюдения за инновационной деятельностью в сфере малого предпринимательства не ограничиваются изменениями формы наблюдения. Также предлагается распространить статистическое наблюдение на предприятия других видов экономической деятельности, в частности на ряд отраслей сферы услуг, среди которых: связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки и другие.

Подводя итог, следует отметить, что дальнейшее развитие методологии статистики инноваций в сфере малого бизнеса связано с совершенствованием действующего инструментария федерального статистического наблюдения, возможно также введением дополнительной модульной структуры для исследования актуальных проблем инновационного развития. Требуется разработка новых методов измерения результатов научно-исследовательской деятельности, их использования в собственном производстве и передачи в реальный сектор экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. №2227-р.

2. Форма федерального статистического наблюдения № 2-МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» (приказ Росстата от 19.08.2011 №367).

3. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации : Р35 аналитический доклад/ Под ред.Л.М.Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012

4. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России // Вопросы статистики. 2009. №9

УДК 331.56 (470+571)

## **БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ХОРОШАЯ СТАТИСТИКА СКРЫВАЕТ ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

**Лифатова Е.О., гр. 21-ТУ  
Рук. Лукьянчикова Т.Л.**

Проблема безработицы является очень актуальной в современном мире. По ее уровню можно судить об эффективности экономики в стране. Российские политики упорно заявляют, что проблемы безработицы в нашей стране не существует. По данным Росстата, уровень безработицы в России - 6,5%. В тоже время в европейских странах он значительно выше: в Испании безработных – 26,1%, в Португалии их 16,5%, в Ирландии 14,7%, в Литве 12,3%, в Италии 11,2%, во Франции 10,6%, в Германии 5,3%. Несмотря на принятый многими странами комплекс мер по борьбе с безработицей, в феврале 2013 года ее уровень в 17 странах еврозоны достиг рекордной отметки в 12%. [1]

Реальная ситуация с безработицей в России далека от идеала. По данным Росстата, во многих регионах России уровень безработицы значительно превышает средний по стране. При этом наиболее проблемными регионами являются Ингушетия (уровень безработицы в I квартале 2012г. - 48,9%), Чеченская республика (35,3%), Тыва (21,7%), Алтай (17,2%), Калмыкия (13,3%), Кабардино-Балкария (13%), Дагестан (12,7%), Курганская область (11,9%) Астраханская область (10,4%), Калининградская область (10,1%), и некоторые другие.[2]Основной причиной такого положения дел эксперты называют слабую экономическую интеграцию некоторых регионов в производственный процесс.

Российская власть озабочена тем, что безработица на юге страны в 8 раз превышает средний показатель по стране. На государственном уровне принимаются меры по трудоустройству местного населения. Однако, они не дают желаемого результата. Эксперты считают, что процент безработных не только на Кавказе, но и в целом в России снизится только тогда, когда окончательно наладится отечественное производство и более уверенно будет себя чувствовать малый бизнес.

Проблема трудоустройства молодежи в России - одна из наиболее острых на рынке труда. По данным Росстата, в среднем в России среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в марте 2012г. составил 16,8%, при этом среди городского населения - 14,0%, среди сельского - 23,5%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет, по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30-49 лет, составляет 3,2 раза, в том числе среди городского населения - 3,5 раза, сельского населения - 2,5 раза. [3] В последнее время работодатели все менее охотно берут на работу молодых людей без опыта работы.

Сегодня 90% выпускников школ идут в вузы, в то время как российская экономика не может трудоустроить столько людей с высшим образованием. Российская экономика нуждается в квалифицированных рабочих, в то время как количество ПТУ стремительно сокращается.

Таким образом, в России назрела острая необходимость в решении проблемы безработицы, так как она существенно тормозит экономическое и социальное развитие страны.

Без решения проблемы занятости мы не двинемся дальше. Нужны специальные законы, государственные целевые программы, финансирование, одним словом – особое внимание государства. Власти надо научиться трезво смотреть на происходящее в стране, а не умиляться радужными картинками, нарисованными услужливыми чиновниками.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Безработица в еврозоне поставила новый рекорд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.liga.net/>
2. Евстигнеева А. Обманчивая статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/>
3. Труд и занятость в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Уровень безработицы в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/>

УДК 332

### **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА ОТХОДОВ В Г. ОРЛЕ**

**Ляльченко А.М., гр. 41-У  
Рук. Уварова А.Я.**

Утилизация бытовых отходов является серьезной проблемой для современных городов, которая год от года обостряется из-за постоянного увеличения темпов потребления различных товаров населением. Возникающие при этом экологические, экономические и социальные проблемы не могут



оставаться без внимания властей, которые, в свою очередь, пытаются найти оптимальное со всех сторон решение. Во многих странах выбор был сделан в пользу раздельного сбора и переработки отходов во вторичное сырье.

Это позволяет экономить природные ресурсы и энергию, снижать выбросы вредных веществ в окружающую среду, и, конечно, получать экономическую выгоду.

Сортировка и переработка отходов, собираемых раздельным способом, представляет собой одно из перспективных направлений их утилизации и позволяет:

- вернуть вторичные материальные ресурсы в сферу производства и потребления,
- сократить потребление первичных природных ресурсов,
- значительно снизить (до 50%) поток отходов на полигонное захоронение и сжигание, следовательно, снизить нагрузку на природную среду.

Для эффективного внедрения системы раздельного сбора и переработки отходов требуется активная деятельность государственных и муниципальных органов власти на всех уровнях, а также вовлечение общественности в этот процесс. При этом целесообразно распределить функции между разными уровнями органов власти.

Если рассматривать федеральный уровень, то здесь предстоит решить целый ряд задач. В первую очередь необходимо законодательное регулирование данного вопроса, которое практически отсутствует в России. Другим шагом может стать создание соответствующей целевой программы или концепции, которые будут содержать в себе основополагающие ориентиры по созданию системы раздельного сбора и вторичной переработки в масштабах страны.

Важнейшей задачей является создание соответствующей инфраструктуры по переработке отходов. Ключевую роль в этой системе играют перерабатывающие заводы. Другим составляющим элементом инфраструктуры могут стать интерактивные центры приема отходов, пригодных для дальнейшей переработки.

Дополнительный сдвиг в сторону «ответственности потребителя» за счет введения платы с пользователя также станет стимулом к минимизации остаточных отходов (хотя и менее действенным).

Опыт других стран свидетельствует о том, что введение платы с потребителей способствует увеличению показателей переработки, однако в России это должно стать вторым, но не первым этапом изменений — по двум следующим причинам:

1) введение платы с потребителя до того, как будет организован удобный сбор отходов из уличных мусорных баков, будет способствовать тому, что отходы будут выбрасывать куда попало;

2) возможности для введения платы и скидок существуют уже в рамках действующего законодательства. Невозможность получения платы непосредственно за сбор остаточных отходов будет также подталкивать сборщиков к внедрению новинок в области стимулирования.

Немаловажным фактором реализации программы раздельного сбора отходов является подготовка не только специалистов в этой сфере, но и просветительская работа с населением. Особо актуален данный пункт для людей, которые заинтересованы в раздельном сборе по той или иной причине, но из-за отсутствия подготовки не могут его осуществлять или осуществляют неправильно.

Проведение различных мероприятий в сфере экологической деятельности, в частности, относительно раздельного сбора отходов, позволит повысить престижность подобной деятельности в обществе, даст основу для расширения и систематизации теоретической и практической разработанности данного направления. Форумы и круглые столы создадут единую информационную площадку научного развития не только программы раздельного сбора отходов, но и других экологических проектов региона. Проведение различных конкурсов, вручение премий за особые достижения, освещение экологических проектов в СМИ позволят повысить престижность деятельности в обществе и будут популяризировать сферу природоохранной деятельности.

Муниципальный уровень в этой системе играет не менее важную роль, так как на него возлагается практически полностью ответственность за создание системы на местах. При этом обязательно должны учитываться уровень социально-экономического развития регионов и муниципальных образований, а так же специфика ведения хозяйственной деятельности местным населением.

Муниципальные отходы составляют всего около четверти от совокупности промышленных, коммерческих и бытовых отходов (и лишь 7%, если принять во внимание отходы сельского хозяйства, горнодобывающей промышленности и строительства). Но они являются «стартовой площадкой» для запуска альтернативной политики по трем причинам:

1) правительство имеет больше возможностей прямо влиять на методы управления отходами в муниципальном секторе;

2) раздельный сбор, переработка и компостирование в муниципальном секторе формируют корневую инфраструктуру, которая может быть использована и для промышленных и коммерческих отходов;

3) бытовые отходы — это «связь» между населением и проблемой отходов. Это касается всех. Если решение проблем, связанных с отходами, не начинается под кухонной раковиной, эти проблемы так и останутся там — равно как и частичное их решение. Раздельный сбор и переработка создают для каждого возможность внести свой вклад в альтернативные экологические стратегии. Это форма созидательной демократии, влияние которой распространяется за пределы дома и ощущается на работе, в общественных местах.

Наиболее действенным экономическим способом воздействия является сокращение расходов населения на вывоз мусора. С учетом специфики условий жизни населения необходимо рассматривать отдельно жильцов многоквартирных домов и людей, проживающих в частных домах.

Собственникам частных домов предоставляется возможность раздельного сбора и дальнейшего вывоза мусора, при этом они не платят за вывоз отходов,

пригодных для дальнейшей переработки. Значительное сокращение расходов населения на вывоз мусора при этом методе способствует активному участию в раздельном сборе отходов большого числа домовладельцев.

В многоквартирных домах личная заинтересованность жильцов будет значительно ниже, поэтому для многоквартирных домов необходим другой подход – подписание договоров с управляющими компаниями, товариществами собственников жилья. В подобных масштабах экономия на вывозе мусора составляет уже значительные суммы, что существенно повышает мотивацию к раздельному сбору. Еще одним возможным механизмом раздельного сбора отходов является привлечение дворников и безработных. За отдельную плату они могут осуществлять первичную сортировку мусора.

Создание системы раздельного сбора и переработки отходов будет невозможно без привлечения общественности как активного участника на всех этапах внедрения данного проекта. Необходимость включения населения в активную работу обусловлена тем, что именно на жителей будет возложена основная ответственность за первичную сортировку отходов, именно поэтому внедряемая система должна быть максимально удобной и понятной. Важной особенностью данного процесса является то, что программа должна быть разработана совместно с общественностью и не должна стать бессмысленной для людей прихотью, навязываемой им властями.

Все перечисленные мероприятия, осуществляемые совместными усилиями администрации, бизнеса и общественных организаций в случае успешной реализации создадут отличные условия для развития не только для сферы переработки отходов, но и для всех экологически ориентированных предприятий. Именно поэтому, взаимодействие бизнеса и общественных организаций в этой сфере является одним из залогов успешного развития для всех участников подобных программ. Деятельность общественных организаций расширяет целевую аудиторию, которая будет организовывать раздельный сбор отходов, что, в свою очередь, обеспечит предприятиям приток вторичного сырья. Общественные организации, в свою очередь, получают в лице бизнеса стабильных партнеров и спонсоров, способных помочь в реализации всевозможных социально значимых проектов.

В случае планомерной и грамотной работы по всем указанным направлениям внедрение системы раздельного сбора отходов возможно реализовать в достаточно небольшой период времени. При этом, подобная система позволяет решить целый ряд экологических проблем города, станет источником дополнительных средств и создания новых рабочих мест и будет способствовать развитию гражданского общества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мюррей Р., Цель — Zero Waste. (Перев. с англ.). — М.: ОМННО «Совет Гринпис», 2004. — 232 с., ISBN 5-94442-008-1

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одринская О.В., гр. 21-У

Рук. Богма Н.Е.

Система правовых норм, регулирующих инновационную деятельность, носит комплексный и многоаспектный характер, включая нормы законодательства об интеллектуальной собственности, о науке и научно-технической политике, инвестиционного и корпоративного законодательства. Исходя из особенностей инновационного законодательства, необходимо проанализировать нормы, существующие в действующих нормативных правовых актах Российской Федерации. Речь идет об определениях понятий и содержания инноваций, инновационной деятельности, субъектов инновационной деятельности, компетенции органов регулирования инновационной деятельности и т. д.

Проанализировав ряд положений законов РФ и законов субъектов РФ, напрашивается вывод о необходимости уточнения ряда юридических конструкций в указанных актах и унификации терминологии.

Один из подходов к определению инновационной деятельности закрепляется в статье 2 Модельного закона об инновационной деятельности от 16 ноября 2006 года: «Инновационная деятельность - деятельность, обеспечивающая создание и реализацию (введение в гражданский оборот) новаций (новшеств) и получение на их основе практического результата (нововведения) в виде новой продукции (товара, услуги), нового способа производства (технологии), а также реализованных на практике решений (мер) организационного, производственно-технического, социально-экономического и другого характера, оказывающие позитивное влияние на сферу производства, общественные отношения и сферу управления обществом» [1].

В трактовке Федерального закона от 23 августа 1996 года № 127 - ФЗ (ред. от 28 июля 2012 года) «О науке и научно-технической политике» «инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях», а «инновационная деятельность - деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности» [2].

Можно отметить прогресс в процессе конкретизации определений базовых категорий инновационного законодательства, однако отсутствует дефиниция «субъект инновационной деятельности», не определена компетенция органов, регулирующих инновационную деятельность и др.

В публикациях неоднократно указывается о необходимости принятия федерального закона «Об инновационной деятельности». При этом подчеркивается, что закон не должен носить рамочного и декларативного характера. Разработка такого закона требует от законодателя четкого понимания предмета его регулирования, задач, конкретных правовых последствий. В нормах статей закона должны быть определены:

- порядок формирования и реализации государственной инновационной политики, роль и место органов государственной власти и местного самоуправления в формировании и реализации указанной политики;
- меры государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации и органов местного самоуправления [3].

Несмотря на внесение дополнений в ФЗ №127 в виде IV главы «Государственная поддержка инновационной деятельности», в которой определяются основные цели и принципы государственной поддержки инновационной деятельности, субъекты и формы предоставления поддержки инновационной деятельности и ряд других норм, ряд правоотношений в данной сфере остается неурегулированным в связи с недостаточной конкретизацией вышеуказанных пробелов [2].

Одним из важных направлений государственного регулирования инновационной деятельности является ее бюджетное финансирование. Однако развитие организаций, составляющих инфраструктуру инновационной системы, затрудняется тем, что планирование выделяемых средств осуществляется на срок, меньший, чем их возможный выход на окупаемость.

Одними из основных участников инновационного процесса являются научные и образовательные организации, по своей организационно-правовой форме представляющие бюджетные учреждения. Научная и научно-производственная деятельность осуществляется также в федеральных государственных унитарных предприятиях.

Согласно п. 4 и п. 6 статьи 66 ГК РФ, федеральные и муниципальные учреждения вправе учреждать новые предприятия, внося в качестве уставного капитала, в том числе, объекты интеллектуальной собственности [4]. Однако в соответствии с федеральным бюджетным законодательством средства, полученные от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, не могут направляться федеральным государственным учреждениям на создание других организаций и на покупку ценных бумаг. Соответственно, научные и учебные учреждения не могут получать дивиденды от деятельности таких предприятий и не заинтересованы в их развитии.

Регулированию инновационной деятельности посвящен ряд норм налогового права. Согласно норме ст. 253 НК РФ, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки относятся к расходам, связанным с производством. При исчислении налога на прибыль налогоплательщик может уменьшить полученные доходы на суммы произведенных расходов. В соответствии со ст. 67 НК РФ осуществление

организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов, является одним из оснований предоставления инвестиционного налогового кредита [5]. Инвестиционный налоговый кредит предоставляет организации возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Однако все перечисленные положения не в полном объеме гарантируют успешность развития инновационной деятельности. Некоторые дополнительные предложения выносятся субъектами предоставления поддержки инновационной деятельности.

Согласно ст. 16.2 ФЗ № 127, государственная поддержка может осуществляться в форме предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей [2]. Такие льготы могли бы быть предоставлены в виде освобождения от избыточного налогообложения научных и образовательных работ, освобождения от избыточного налогообложения и ввозных таможенных пошлин научного оборудования, материалов и т.д.

Проанализировав ряд нормативных актов о научно-технической и инновационной деятельности в РФ следует констатировать, что процесс правотворчества отстает от требований времени [3].

По моему мнению, государственным органам следует предпринять следующие меры:

- принять федеральный закон «Об инновационной деятельности» в самом ближайшем времени;
- законодательно закрепить компетенции органов, регулирующих инновационную деятельность;
- конкретизировать пробелы относительно инноваций в ФЗ №127 «Государственная поддержка инновационной деятельности»;
- производить инвестирование в организации, составляющие инфраструктуру инновационной системы, в сроки, реальные для окупаемости;
- устранить противоречия касательно деятельности научных и образовательных организаций как участников инновационных процессов, заинтересовать их в развитии научной и научно-производственной деятельности;
- предоставлять льготы организациям и учреждениям относительно расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Таким образом, необходимо дальнейшее совершенствование нормативной базы регулирования инновационной деятельности, создание системы мониторинга законодательства и организация экспертно-аналитической работы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Савенко, В.И. Государственное регулирование инновационной деятельности [Текст] / В.И. Савенко // Проблемы теории и практики управления. - 2011. - №5. - с. 106-118

2. Федеральный закон от 23.08.96 №127 - ФЗ (ред. от 28.07.12) «О науке и государственной научно-технической политике»
3. Лапшина, И.Е. Правовое регулирование инновационной деятельности в РФ [Текст] / И.Е. Лапшина // Инженерное образование. - 2011. - №12. - с. 32-41
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 448 с.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. - М. ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. - 848 с.

УДК 332.025.12

### **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И УКРЕПЛЕНИЕ ЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ (НА ПРИМЕРЕ ДМИТРОВСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Жидкова Ю.В., гр. 31-У  
Рук. Рябинина Н.И.**

Стратегическое планирование предполагает учет влияния внешней среды на современное и будущее состояние муниципального образования, его сильных и слабых сторон (недостатков и преимуществ) и активное использование этой информации для определения стратегии развития.

Недостаток опыта стратегического планирования, комплексного подхода к определению целей и приоритетов перспективного развития муниципальных образований приводит к тому, что разработанные концепции и стратегические планы иногда носят декларативный характер, отсутствуют механизмы их реализации.

Недоучет стратегических факторов может привести к серьезным последствиям для муниципального образования, особенно если требуется структурная перестройка экономики территории. Поэтому одна из важнейших задач стратегического планирования - предвидение грядущих перемен и своевременное принятие необходимых упреждающих решений.

Основными документами в сфере комплексного социально-экономического развития муниципального образования являются концепция и разрабатываемая на ее основе комплексная программа (стратегический план) социально-экономического развития. В составе концепции или стратегического плана могут быть выделены подпрограммы (целевые программы) по отдельным проблемам.

На сегодняшний день в Дмитровском муниципальном образовании не разработан стратегический план социально – экономического развития. Но существуют и реализуются следующие целевые программы: долгосрочная муниципальная целевая программа «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Дмитровском районе на 2012-2016 годы», долгосрочная муниципальная целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в Дмитровском

районе на 2012-2015 годы», долгосрочная областная целевая программа «Строительство теплых санитарно – гигиенических помещений в образовательных учреждениях Орловской области на 2012-2014 годы», муниципальная целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей», долгосрочная муниципальная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Дмитровском районе на 2012-2015 годы», долгосрочная муниципальная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий Дмитровского района на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

Представленные выше программы успешно осуществляются в Дмитровском районе, средства на их финансирование выделяются как из муниципального, так и из областного бюджетов. Отчет по реализации программ ежегодно представляет глава Дмитровского района.

Для укрепления финансово – экономической базы Дмитровского района следует определить стратегические цели и приоритеты его социально-экономического развития. Приоритетными направлениями развития района остаются: привлечение потенциальных инвесторов, сохранение и развитие базовых отраслей экономики, обновление социальной инфраструктуры.

В 2012 г. на территории района функционировало пять промышленных предприятий, ими отгружено товаров собственного производства на сумму 290 млн.руб., что выше уровня 2011 г. на 61%.

Для Дмитровского района особо значим агропромышленный комплекс, он представлен всеми формами хозяйствования. Продукция сельского хозяйства в фактически действующих ценах в 2012 г. составила 841,4 млн.руб., из которых 77%- продукция растениеводства и 23% - продукция животноводства. В районе активно ведется работа по возвращению земель в сельхозоборот.

В Дмитровском районе на начало 2013 г. действует 151 юридическое лицо и 240 индивидуальных предпринимателей. Объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего бизнеса составил 4606 тыс.руб, что почти на 11% выше показателя 2011г.

Для укрепления финансово-экономической базы района необходимо придерживаться инерционной стратегии, т.е. сохранения существующего направления развития. В 2013 г. планируется реализация 13 целевых программ. На территории района есть исследованное Халчёвское месторождение мела, необходимо привлечь инвесторов для его разработки, это принесет значительный доход в муниципальный бюджет. Руда в Дмитровском районе залегает на глубине 180-260 метров, мощность пласта составляет от 2.5 до 19 метров, содержание железа в среднем около 58%. Месторождение имеет промышленное значение, но в настоящее время не разрабатывается. Также в Дмитровском районе лесной массив занимает 7,4% общей территории, в перспективе можно было бы открыть предприятия по переработке леса, мебельные фабрики.

Природный, ресурсный потенциал Дмитровского района огромен, но отсутствие комплексной программы развития муниципального образования затрудняет исполнение вышеперечисленных мероприятий по укреплению финансово-экономической базы района



## ЛИТЕРАТУРА

1. Алисов А.Н., Гапоненко А.Л., Мельков С.Б., Николаев В.А. Муниципальное управление: социально-экономическое развитие города – М.: 2002 – 420с
2. Отчет главы Дмитровского района о проделанной за 2012 год работе.

УДК 336.226.41

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ  
НДС ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ  
ГРАНИЦУ**

**Абрамова А.А., гр.31-Н  
Рук. Коростелкина И.А.**

На современном этапе развития российской экономики многие отечественные предприятия и организации сталкиваются с проблемой ведения учета экспортных операций. Считаем актуальным исследовать экспорт товаров за пределами Таможенного союза.

При заключении сделки с иностранными партнерами следует внимательно изучить формы договоров. Они имеют свои особенности.

При экспорте товары облагаются налогом на добавленную стоимость при ставке 0 процентов. В течение 5 дней со дня отгрузки товаров организации следует составить счет-фактуру на экспортную реализацию, а также зарегистрировать его в журнале выставленных счет-фактур.

В настоящее время большинство предприятий и организаций используют авансовую форму оплаты. В таких случаях при получении предоплаты от иностранных партнеров за реализуемую продукцию счет-фактуру составлять не требуется, так как экспортные авансы не облагаются налогом на добавленную стоимость, согласно статье 154 НКРФ. В доходы сумма предоплаты включается только на дату реализации товаров. При этом аванс необходимо перевести в рубли по курсу Банка России на день, когда деньги поступили на счет организации. При отражении в налоговом учете валютную выручку следует пересчитать в рубли по курсу Банка России на момент перехода права собственности к покупателю.

Дебиторскую задолженность покупателя в налоговом и бухгалтерском учете нужно пересчитывать в рубли на последнее число каждого месяца, а также на дату оплаты. Возникшие положительные курсовые разницы включаются во внереализационные доходы, отрицательные - в расходы.

При экспорте товаров за пределы Таможенного союза, в целях подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0 процентов организации следует собрать в течение 180 дней с момента помещения товаров под таможенную процедуру экспорта пакет документов (Рисунок 2).

Эту дату можно определить по отметке «Выпуск разрешен» на таможенной декларации.

При подготовке комплекта документов следует проверить наименования товаров в разных документах. При различиях в договоре и спецификации можно подписать дополнительное соглашение. После того, как пакет документов собран, следует на последний день квартала совершить определенные операции:

- зафиксировать счет-фактуру в книге продаж;
- зарегистрировать счет-фактуру от поставщиков в книге покупок;
- отразить экспорт в декларации;
- сдать декларацию вместе с пакетом документов не позднее 20 числа месяца следующего за кварталом.

После предоставления в налоговый орган инспекторы изучают комплект документов. Следует отметить, что они могут проверить и поставщиков компании. После камеральной проверки в течение семи дней налоговые органы должны принять решение о возмещении налога (или об отказе в возмещении).

<p><b>Внешнеторговый контракт с иностранным контрагентом (копия).</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• При реализации товаров через посредников организации необходимо иметь два договора. Первый заключается с комиссионером или агентом, а второй - с покупателем, который заключил посредник.</li> </ul>
<p><b>Таможенная декларация (копия).</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• На документе в обязательном порядке должны присутствовать две отметки российской таможни: о выпуске товаров (таможни, которая оформила товар на экспорт) и о фактическом вывозе (таможни, через которую товар вывезен с территории РФ).</li> </ul>
<p><b>Транспортные, товаросопроводительные и другие документы. (копии)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• На копиях должны быть отметки таможни места убытия, подтверждающие вывоз товаров из России. Если товар экспортируется через границу, на которой таможенное оформление не проводится, нужна отметка таможни, которая оформила экспорт товаров.</li> </ul>

Рисунок 1 - Пакет документов для возможности использования ставки НДС 0%

Если организация по каким-либо обстоятельствам не подтвердила налог на добавленную стоимость при ставке 0 процентов, то на 181-й день с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта следует составить счет-фактуру. В этом экземпляре нужно указать ставку налога на добавленную стоимость 18 или 10 процентов. Для расчета налога на добавленную стоимость бухгалтер должен использовать курс валюты, который действовал на дату отгрузки товаров. После определения налоговой базы необходимо рассчитать пени. Пени определяются за каждый день просрочки в процентах от

неуплаченной суммы налога или сбора. Начисление происходит с 181 дня и до дня подачи налоговой декларации по 0 ставке налога на добавленную стоимость. Процентная ставка пени принимается равной 1/300 действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Если компания потом соберет необходимые документы, налог можно будет возместить. Для этого декларацию с экспортными вычетами нужно сдать в пределах трех лет после периода отгрузки. Следует отметить, что начисленная сумма пеня к возврату не предусмотрена.

В настоящее время большинство организаций и предприятий поставляют товары не только на экспорт, но и внутри страны. Поэтому возникает вопрос о распределении суммы налога на добавленную стоимость. Правила ведения раздельного учета сумм НДС по товарам (работам, услугам), использованным при производстве и реализации товаров на внутреннем рынке и на экспорт, Налоговым кодексом не определены. Организация самостоятельно разрабатывает данный порядок с учетом особенностей деятельности.

Зачастую налоговые органы оспаривают обоснованность применения налогоплательщиком 0 процентной ставки налога на добавленную стоимость по экспортным операциям. Как показывает сложившаяся судебная практика, претензии налоговых органов связаны в основном либо с непредставлением полного комплекта документов, либо с различными дефектами предоставленных документов (несовпадения наименований плательщика и покупателя товара, не проставленные отметки таможенных органов и т. д.).

Следует отметить, что налогоплательщик вправе обратиться в суд только в случае нарушения его права на возмещение налога на добавленную стоимость и при условии, что им была надлежаще соблюдена административная (внесудебная) процедура возмещения налога на добавленную стоимость. Под несоблюдением данной процедуры следует понимать непосредственное обращение в суд, минуя налоговый орган и представление неполного комплекта документов.

Однако следует учитывать, что представление документов, имеющих незначительные дефекты формы или содержания, не может рассматриваться как непредставление этих документов. При возникновении спора значительность таких дефектов будет оцениваться судом.

Таким образом, налогоплательщиком должен быть собран полный пакет документов, подтверждающий экспортную сделку, в течение 180 дней. Но в случае пропуска установленного законодательством срока за налогоплательщиком сохраняется право обратиться в суд с иском о возврате или зачете излишне уплаченных сумм налогов и пеней.

#### ЛИТЕРАТУРА

1 Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. Официальный текст. По состоянию на 06 февраля 2013. – Омега – Л, 2013. – 751 с.

2 Таможенный кодекс Российской Федерации Ч. 1 и 2. Официальный текст. По состоянию на 13 марта 2013. – Омега – Л, 2013. – 256 с.

3 <http://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a34/248390.html>

УДК 336.226.41

**ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НДС ПРИ ВЫПЛАТЕ  
НЕУСТОЙКИ****Вавилова Е.В., гр. 31-Н****Рук. Попова Л.В.**

Неустойка, штрафы, пени, проценты, убытки - все это санкции, которые используются по отношению к партнерам за нарушение условий договора. При этом в тексте договора может звучать любой из этих терминов. Тем не менее, во всех этих случаях речь идет именно о неустойке, которая является мерой ответственности за нарушение договора.

В кабинетах налогоплательщиков и налоговых органов, на страницах периодической печати и в залах судебных заседаний по-прежнему остается спорным вопрос по поводу налогообложения НДС штрафных санкций.

Налоговый кодекс не дает ясного ответа на вопрос надо ли платить НДС с суммы неустойки или нет. В связи с чем, на эту проблему существует несколько точек зрения.

Несмотря на то, что еще в 2000 г. законодатель исключил из Налогового кодекса норму о необходимости уплачивать НДС с суммы штрафов и пеней по договорам, налоговые органы придерживаются своей позиции о необходимости начисления НДС на подобные суммы.

В Налоговом Кодексе сказано, что «налоговая база... увеличивается на суммы... иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг)». А, по мнению налоговых органов, штрафы по договорам напрямую связаны с оплатой реализованных товаров, работ, услуг [1].

Помимо этого НДС облагаются авансовые и иные платежи, полученные в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг). Налоговые органы предлагают санкции считать такими платежами и включать в налоговую базу.

При этом начислять НДС на неустойку надо, исходя из ставки, по которой облагаются товары (работы, услуги), являющиеся предметом договора. Если по ставке 18%, то НДС с неустойки рассчитывают по ставке 18/118, а когда товары, работы или услуги, которые относятся к предмету договора, облагаются по ставке 10%, то НДС определяют по ставке 10/110.

Но поставщик не должен платить НДС с суммы полученных штрафных санкций за просрочку оплаты товаров (работ, услуг), реализация которых не облагается НДС.

При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется, исходя из всех доходов по оплате указанных товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной формах, включая оплату ценными бумагами. С учетом этого налоговые органы также предлагают начислять НДС с неустоек (штрафов, пеней).

Однако требование налоговых органов платить НДС с неустойки совсем не бесспорно. Многие арбитражные суды приходят к обратному выводу.

По мнению ВАС и Верховного суда, налоговая база представляет собой стоимость продукции, которую стороны сделки указали в договоре. Неустойка же на эту сумму никак не влияет. Ее начисляют уже на установленную цену в целях возмещения убытков потерпевшей стороне. Значит, штрафы и пени – это плата не за продукцию, а за нарушение договорных обязательств.

К таким выводам пришли и высший арбитражный, и Верховные суды РФ в своем постановлении от 8 октября 1998 г. №13/14 [2].

Кроме того, оплата товаров подразумевает прекращение встречного обязательства покупателя перед продавцом. Выплата же неустойки связана не с исполнением продавцом своих обязательств по поставке товаров, а с нарушением самим покупателем условий договора, т.е. это одностороннее, а не встречное обязательство. Поэтому утверждать, что договорные санкции связаны с оплатой товаров, нельзя.

Помимо этого, налоговая база увеличивается, только если продавцом была получена выручка от реализации. Вместе с тем санкции за нарушение условий договора относятся к внереализационным доходам. Таким образом, НДС с неустойки платить не нужно.

Следует отметить, что в исходной редакции главы 21 «Налог на добавленную стоимость», вступившей в действие с 1 января 2001 года, существовала норма, которая напрямую обязывала налогоплательщиков включать в налоговую базу по НДС суммы штрафных санкций, полученных за неисполнение или ненадлежащее исполнение договоров (контрактов), в которых предусмотрен переход права собственности на товары, выполнение работ, оказание услуг. Однако данная норма была отменена с 1 января 2001 года Федеральным законом от 29.12.2000г. № 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ» [3].

Одновременно с этим существовала и другая норма. А именно, согласно которой вычетам подлежали суммы налога, уплаченные налогоплательщиком в сумме санкций за нарушение условий договоров (контрактов), предусматривающих переход права собственности на товары, выполнение работ, оказание услуг, если налогоплательщик является стороной договора (контракта), нарушившей соответствующие условия. И эта норма была отменена с 1 января 2001 года все тем же Законом № 166-ФЗ, о чем налоговые органы почему-то стараются не упоминать.

Хотелось бы отметить, что несовпадение позиций связано с различным пониманием спорного положения. Одни понимают положение «иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг)» как получение денежных средств, вытекающих из действий (бездействий) по оплате, другие считают, что в статье речь идет о денежных средствах, являющихся оплатой за товар (работу, услугу)».

Правовой смысл положения нельзя рассматривать без его связи с другими нормами главы 21 НК РФ.

В частности, объектом обложения НДС является реализация товаров, работ, услуг. Реализацией же товаров, работ или услуг признается передача на возмездной, а в случаях, предусмотренных НК РФ, и на безвозмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу (в том числе обмен товарами, работами или услугами).

В соответствии с НК РФ, товар – это любое имущество, реализуемое или предназначенное для реализации.

Работа – это деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организаций или физических лиц. Услуга же, наоборот, – деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе самой деятельности. Бесспорно, что неустойка не подпадает под эти определения.

Из всего этого вытекает, что получение денежных средств в виде неустоек (штрафов, пеней) не может рассматриваться как реализация товаров, работ или услуг. А раз нет реализации, то нет и НДС.

Налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров (работ, услуг) определяется как стоимость товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них НДС. Для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки.

Отсюда следует, что НДС может облагаться лишь та сумма, которая увеличивает стоимость товаров (работ, услуг). А при уплате штрафных санкций указанная в договоре цена товаров (услуг, работ) не увеличивается.

Из представленных аргументов так же становится очевидной неправомерность позиции сотрудников налоговых органов, утверждающих, что санкции являются суммами, «связанными с оплатой товаров». На самом деле в большинстве случаев уплата неустоек связана как раз с «неоплатой» товаров (работ, услуг), а такие суммы в налоговую базу не включаются, поскольку не перечислены в НК РФ.

Вместе с тем сам механизм исчисления НДС говорит о том, что от производителя до конечного потребителя на всех стадиях формирования (продвижения) продукта покупатель возмещает ту часть налога, которую уплатил поставщик [4]. И в бюджете будет оставаться только часть добавленной стоимости.

В соответствии с НК РФ по оплаченным штрафным санкциям покупатель не имеет налогового права на вычет сумм НДС. Если продавцом получена сумма штрафных санкций, с которой был исчислен и уплачен налог в бюджет, а покупатель не может принять к вычету эту сумму, то в данной ситуации в бюджет попадает сумма, не являющаяся добавленной стоимостью. Другими словами, искажается сам принцип налогообложения НДС.

Таким образом, убрав из НК РФ указанные нормы, законодатель предельно ясно выразил свою точку зрения – штрафные санкции за несвоевременную оплату

товаров (работ, услуг) не являются объектом обложения НДС и не подлежат включению в налоговую базу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ// [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
2. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 8 октября 1998г. № 13/14 // [Электронный ресурс]: [http://www.vsrf.ru/vscourt\\_detale.php?id=972](http://www.vsrf.ru/vscourt_detale.php?id=972)
3. Федеральный закон от 29 декабря 2000 г. N 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»// [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/12121547/>
4. Эпиграф: еженедельная экономическая газета,-2013, 13 апр., №7 (842)// [Электронный ресурс]: <http://epigraph.info/component/content/article?id=19880>

УДК 657.1.012

### **ВОЗВРАТ ТОВАРА, ПРОДАННОГО В КРЕДИТ: ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**Ветрова А.А., гр. 31-Б  
Рук. Маслов Б.Г.**

Законодательством РФ предусмотрены случаи, когда покупатель, приобретший товар в розничной торговле, может вернуть его продавцу. При этом покупатель в определенных ситуациях вправе потребовать замены на товар той же марки. Если его требования невозможно удовлетворить в силу различных обстоятельств, то предусматривается вариант расторжения договора купли-продажи и возвращения продавцом ранее уплаченной за товар суммы [1].

В последнем случае бухгалтерский учет операций по возврату товара в розничной торговле достаточно регламентирован: существует общепринятый порядок отражения данных операций в зависимости от того, по покупным или по продажным ценам ведется учет приобретенных товаров в организации розничной торговли. Огромное количество вопросов возникает при возврате товара, проданного в кредит, особенно в случае, если кредит предоставляется не торговой фирмой, а кредитной организацией.

Если покупатель захочет вернуть товар, приобретенный в кредит, то с трудностями придется столкнуться всем участвующим сторонам, поскольку ни в одном нормативно-правовом акте не прописана процедура возврата товара и денежных средств.

На практике алгоритм действий зависит от того, погашен ли кредит на момент возврата товара или нет.



Рисунок 1 – Схемы действий торговой фирмы и покупателя при возврате товара с непогашенным кредитом

Если кредит погашен на момент возврата товара (кредитный договор полностью исполнен), то кредитная организация не участвует в процессе возврата товара. В данном случае именно магазин возвращает покупателю денежные средства за товар в размере его полной стоимости. Надо отметить, что торговая фирма не вправе удерживать с покупателя сумму комиссии, перечисленную за услуги банку, равно как и не обязана возмещать покупателю проценты, уплаченные по кредитному договору. В бухгалтерском учете операции по возврату товара, проданного в кредит, отражаются так же, как если бы покупатель приобрел товар, оплатив его единовременно в наличной или безналичной форме (т.е. сторнируются записи по отражению выручки и списанию себестоимости проданного товара, восстанавливается торговая наценка)[2]. В аналитическом учете дебетуется счет 41 «Товары», субсчет «Товары на складе» и кредитуется



счет 41 «Товары», субсчет «Товары в розничной торговле» на сумму стоимости возвращенного товара.

Если кредит еще не погашен на момент возврата товара, то применяют одну из двух схем (рисунок 1).

Первая схема довольно рискованна для торговой организации. При возврате товара право собственности на него переходит к магазину. В соответствии с пунктом 1 статьи 353 ГК РФ в данной ситуации право залога сохраняет силу. Это означает, что магазин становится новым залогодателем и что в случае непогашения основного долга и неуплаты процентов покупателем именно магазин будет выполнять эти обязательства перед банком. А ведь магазин уже вернул все деньги покупателю[3].

Бухгалтерский учет при первой схеме возврата товара ведется так же, как если бы покупатель возвращал товар, оплаченный им одновременно при покупке.

Сложнее обстоят дела при второй схеме возврата товара. Чтобы показать, как ведется бухгалтерский учет в этом случае, рассмотрим конкретный пример.

Таблица 1 – Журнал хозяйственных операций за март 2013 года

Наименование хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Дт	Кт	
1. Принят к учету возвращенный покупателем ЖК телевизор в связи с обнаружением дефектов	41	76/ расчеты с покупателями по возвратам товаров	45000
2. Восстановлена сторнированная ранее торговая наценка по возвращенному ЖК телевизору	90/2	42	15000
3. Скорректирован розничный товарооборот в связи с возвратом покупателем товара	90/2	90/1	45000
4. Отражена задолженность магазина перед банком по возврату кредитных средств, полученных ранее, в связи с возвратом покупателем некачественного товара	76/ расчеты с покупателями по возвратам товаров	76/ расчеты с банком по кредитам, предоставленным покупателям	40500

Гражданин N захотел приобрести жидкокристаллический телевизор в магазине А по цене 45000 рублей. Поскольку сразу он не смог внести всю сумму, а магазин не занимается предоставлением рассрочки или отсрочки платежей, то было решено привлечь кредитные ресурсы банка для покупки телевизора. Гражданин N в январе 2013 года оформил договор купли-продажи с магазином и кредитный договор с банком. В момент заключения договора купли-продажи

покупатель обязан внести в кассу магазина 10% стоимости товара. Остальную сумму магазин получает в безналичном порядке от банка в течение трех рабочих дней. При этом банк удерживает комиссию в размере 0,3% суммы кредита. Право собственности на товар переходит к покупателю в момент его фактической передачи, но до полного погашения задолженности по договору товар находится в залоге у банка. Магазин А ведет учет приобретенных товаров по продажным ценам.

В марте 2013 года покупатель обратился в магазин по поводу возврата товара в связи с выявленными дефектами. В бухгалтерском учете составлены следующие проводки (таблица 1).

В апреле 2013 года магазин возвратил покупателю его первоначальный взнос (дебетируется счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредитруется счет 50 «Касса» на сумму 4500 рублей) и погасил задолженность перед банком на сумму 40500 рублей, отразив это по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с банком по кредитам, предоставленным покупателям» и по кредиту счета 51 «Расчетный счет».

Таким образом, изучены проблемы, с которыми сталкиваются бухгалтерские работники при возврате товара, проданного в кредит, и предложены различные варианты учета. Выбор оптимальной схемы отражения операций по возврату товара, проданного в кредит, зависит от существенных условий договоров и от того, какие риски берет на себя торговая фирма, принимая ту или иную схему возврата товара.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 28.07.2012 №2300-1
2. Захарьин В. Р. Бухгалтерский и налоговый учет операций по возврату товаров//Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2012. - №12 – С. 28 – 36.
3. Аникина М. Л. Возврат товара, проданного в кредит: учет и налогообложение//Бухгалтерский учет. – 2012. - №5 – С. 40 – 44.

УДК 368

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ**

**Ветрова А.А., гр. 31-Б  
Рук. Барсукова О.В.**

Одним из ключевых факторов реализации приоритетных задач развития экономики является состояние страховой отрасли страны. Страхование способствует осуществлению важных государственных проектов, поддержанию социальной стабильности, позволяет организациям расширяться, внедрять инновации и брать большее количество экономических рисков. В конечном счете,

страхование стимулирует рост ВВП. Особое значение приобретает страхование в условиях интеграции.

Для относительно молодого российского страхового рынка интеграционные процессы несут как угрозы, так и возможности.

Можно выделить следующие угрозы для различных участников российского страхового рынка (рисунок 1).



Рисунок 1 – Угрозы, обусловленные интеграционными процессами

Для страхователей – индивидуальных и корпоративных – характерны практически одни и те же угрозы. Правовой и языковой барьеры, т.е. разное понимание содержания договоров в результате неточного перевода существенных условий, различия в бухгалтерском учете, различная языковая и технологическая практика порождает другую угрозу – информационную асимметрию. Повышение стоимости страховых услуг обусловлено необходимостью привлечения страховых брокеров и дополнительных консультантов при работе с зарубежными компаниями, а также ограниченностью выхода на международный страховой рынок [1]. Кроме того, у корпоративных страхователей появляется специфическая угроза – угроза промышленной безопасности, ведущая к снижению рисковому имиджа, распространению промышленного шпионажа и формирующая комплекс угроз стратегическим объектам.

Основной угрозой для страховых организаций остается вытеснение российских страховщиков и захват рынка нерезидентами. Этому способствует меньшая капитализация российских страховых компаний по сравнению с зарубежными коллегами, короткая история международных страховых отношений, отсутствие продвинутых технологий и имиджевой поддержки государства и общества, менее широкое страховое поле, потеря профессиональных страховых кадров[1].

Для государства интеграционные процессы в сфере страхования могут породить угрозу промышленной, оборонной, аграрной, образовательной безопасности, отток капитала из страны и, в целом, снижение конкурентоспособности государства.

Ещё одна угроза, усиливающаяся в процессе интернационализации страхового рынка и присущая уже всем участникам страховых отношений – это снижение уровня страхового образования и распад научных школ. В настоящее время в РФ нет ни одного специализированного учебного заведения по подготовке специалистов страхового бизнеса, не установлена формальная система для аттестации и лицензирования актуариев, отсутствуют требования к профессиональному обучению для посредников (страховых брокеров) при прохождении лицензирования [2]. Помимо страховщиков, актуариев и страховых брокеров знаниями в области страхового дела (хотя бы минимальными) должны обладать маркетологи, бухгалтеры, юристы, IT-специалисты, работающие в страховых компаниях. Потребители страховых услуг зачастую также не понимают возможностей страхования в силу отсутствия у них страховых знаний, даже на уровне научно-популярных представлений. И это все при том, что большой опыт и профессионализм является отличительной чертой зарубежного страхового рынка. Высококласных страховщиков, андеррайтеров, страховых брокеров, актуариев и страховых агентов обучают в таких всемирно известных учебных заведениях, как: Лондонский чартерный институт страхования, Национальная школа страхования ENASSI в Париже, Кельнский технологический университет в Германии, Нью-Йоркский страховой колледж.

Однако наряду с вышеперечисленными угрозами интеграционные процессы предоставляют и определенные возможности для российского страхового рынка. Прежде всего, это проникновение передовых страховых технологий, расширение страхового поля, клиентской базы и инвестиционных возможностей. Персонал страховых компаний при этом получает дополнительные возможности в образовании и карьере.

Так или иначе, интернационализация страхового рынка заставит российских страховщиков улучшить качество страховых услуг и, тем самым, повысить свою конкурентоспособность.

Говоря об угрозах и возможностях для страховой отрасли в процессе интеграции, мы в большей степени имели в виду преимущества и недостатки вступления РФ в ВТО. С одной стороны, правительство РФ постаралось создать на пути иностранных страховщиков определенные препятствия. Так, например, отделения иностранных страховщиков появятся только через девять лет после

присоединения России к ВТО. Чтобы открыть отделение в России, иностранная страховая компания должна иметь восьмилетний опыт оказания страховых услуг в сфере страхования жизни и пятилетний – в сфере иной, чем страхование жизни, иметь опыт управления прямыми филиалами на зарубежных рынках не менее пяти лет, располагать совокупными активами в размере не менее пяти млрд. дол.[3]. Российским законодательством могут быть установлены квалификационные требования к руководителям и сотрудникам филиалов иностранных страховщиков. Филиалы должны иметь соответствующую капитализацию и гарантийный депозит. Размер требований может быть установлен Россией на любом уровне. Зарубежные представители не могут участвовать в госзакупках, заниматься страхованием, финансируемым за счет государственного бюджета, а из обязательных видов страхования им разрешено только ОСАГО. Квота иностранцев на участие в совокупном капитале российских страховщиков увеличена с 25% до 50%. Ограничение в 49% на участие иностранцев в капитале отдельных компаний, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием, трансформировалось в 51%-ное ограничение с даты присоединения к ВТО и будет отменено через пять лет [3]. Таким образом, у государства имеется достаточное количество времени, чтобы модернизировать страховую отрасль. А пока будем надеяться на «несъедобность» российского страхового рынка для иностранных компаний, которые привыкли действовать на компактных территориях с достаточно высокой концентрацией платежеспособного населения. А также надеяться на то, что вновь пришедшие иностранные страховщики не сумеют приспособиться к российским реалиям и уйдут с рынка, как это сделали ING и Fortis[4]. Еще два мощных препятствия, защищающих российский рынок от захвата иностранцами – охват накопительным долгосрочным страхованием менее 2% российских семей и высокочрезмерность создания в России широких продающих сетей.

Таким образом, очевидно, что процессы интеграции несут больше шансов, чем угроз. Основными задачами интернационализации страхового рынка должны стать: формирование оптимального уровня суверенитета российской страховой отрасли, защита отечественных участников страхового рынка и определение удобных и привлекательных условий страхования, перестрахования, размещения резервов с точки зрения соблюдения интересов российских страховщиков и страхователей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кириллова Н.В. Угрозы национальному страхованию и противостоящие им возможности// Финансы. – 2012. - №3 – С.40 – 45.
2. Черногузова Т.Н. Страхование как фактор повышения конкурентоспособности российских страховых компаний// Финансы. – 2012. - №11 – С.31 – 33.
3. Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации.

[Электронный ресурс] / Режим доступа:  
<http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20>

4. Зубец А.Н., Ромашкина И.Н. Представляет ли угрозу российским страховщикам вступление России в ВТО?// Финансы. – 2012. - №8 – С. 50 – 52.

УДК 69.003

## УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Дедикова Е.А., гр. 51-Б  
 Рук. М.В. Васильева

Целью научной работы является разработка учетно-аналитической системы формирования затрат дорожно-строительных организаций.

Информационной основой для научной работы являются документы предприятия и публикуемые материалы органов статистики.

Методологической основой для научной работы служат научные методы: наблюдение, анализ, синтез, обобщение, двойная запись и другие.

Под учетно-аналитической системой (УАС) понимается комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования и подготовки эффективных управленческих решений[5].

Где, ФУ, НУ, УУ –

финансовый, налоговый, управленческий учет;  
 ФАн, НАн, УАн - финансовый, налоговый, управленческий анализ;  
 ФА, НА, УА - финансовый, налоговый, управленческий аудит.

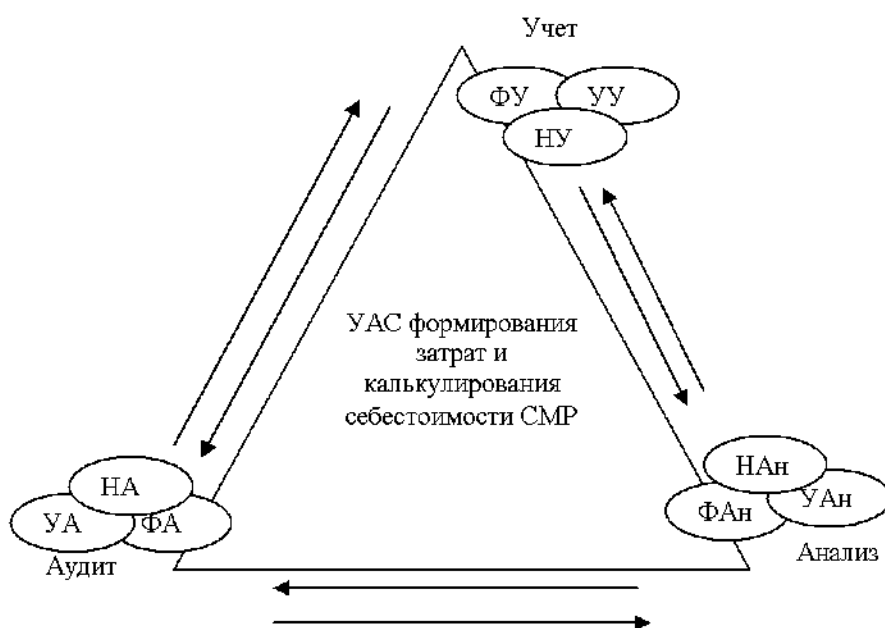


Рисунок 1 - Модель УАС формирования себестоимости дорожно-строительных предприятий

Для дорожно-строительных предприятий наиболее оптимальной УАС формирования себестоимости продукции является система, построенная на взаимосвязи учета, анализа и аудита, представленная на рисунке 1.

Из рисунка видно, что учет, анализ и аудит формирования затрат на СМР не могут существовать друг без друга. Аудит использует данные учета, благодаря аудиту можно проверить выполнение и произвести учет. Данные учета и аудита являются базой для проведения анализа. Аудит и учет используют процедуры анализа. Особенности бухгалтерского учета в дорожно-строительных организациях и их влияние на УАС себестоимости рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Особенности бухгалтерского учета в дорожно-строительных организациях и их влияние на УАС себестоимости

№	Особенности бухгалтерского учета	Влияние особенностей на УАС себестоимости
1	Локальная закреплённость и неподвижность объектов строительства,	Данная особенность относится к процессному объекту. Объекты строительства прикреплены к земле, на которой они возводятся и составляют с ней единое целое.
2	Длительный производственный цикл	Производственный цикл делится на разные циклы последовательного ведения конкретных работ. Учет затрат на строительные работы рекомендуется вести в соответствии с ПБУ 2/2008 «Договор подряда»[2]
3	Производственный цикл и бизнес-процессы зависят от природных факторов	Как правило, перед возведением объекта проводится ряд подготовительных работ. Затраты на осуществление данных работ отражаются в УАС и в последующем входят в инвентарную стоимость объекта. В УАС должны учитываться различные риски, связанные с природно-климатическими условиями.
4	Сезонность производства	В течение года неравномерно используются трудовые ресурсы, техника, материалы. Объем учетных работ возрастает в летний период и сокращается в зимний период, увеличение норм расхода ГСМ в зимний период.
5	Несовпадение процесса возведения строительных объектов с отчетным периодом.	Многие показатели можно рассчитать только в конце года. Анализ проводится по результатам года, а также в разрезе возводимых объектов. Поэтому в учетно-аналитической системе необходимо разграничивать затраты за отчетный период и по возводимым объектам.
6	Применение большого количества строительной техники.	УАС должна обеспечить своевременный и полный учет всего многообразного количества строительных машин и механизмов в разрезе возводимых объектов и анализ эффективности их использования.
8	Совмещение различных видов работ	В результате данной особенности необходима организация раздельного учета доходов, расходов, финансовых результатов по основным видам деятельности, например, строительство, производство, стройматериалов, торговля и т.д., а также их анализа[5].
9	Большое количество вспомогательных производств	Необходимые для строительства материалы приходится перевозить на большие расстояния, что требует содержания автохозяйств. В УАС должен применяться счет 23 «Вспомогательные производства» и обеспечиваться анализ деятельности указанных хозяйств.
10	Мелкосерийный характер производства	В УАС применяется позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости применительно к возводимым строительным объектам.
11	Необходимость вступления в СРО	Строительной организации необходимо вступить в СРО в соответствии с Градостроительным кодексом.
12	Особенности ценообразования в строительстве	Цены определяются на основе ГЭСН (государственных элементных норм) и государственных справочников
13	Высокая мобильность трудовых и технических ресурсов	Учитывая эту особенность необходимо организовать учет и анализ затрат в разрезе не только объектов строительства, но и в разрезе отдельных стадий выполнения СМР.
14	Высокая материалоемкость производства	Необходимо применение в рамках учетно-аналитической системы эффективных методов контроля за использованием материалов.
15	Конструктивная сложность сооружаемых объектов	Необходимо организовать детализированный учет в разрезе бизнес-процессов, связанных с возведением конкретных объектов.

Выделение среди составляющих УАС формирования затрат и калькулирования себестоимости СМР учета, анализа и аудита объясняется тем, что именно эти компоненты обеспечивают дорожно-строительные предприятия эффективной, качественной и достоверной учетной информацией.

Себестоимость строительных работ, выполненных строительной организацией собственными силами, складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат.

Структура затрат на каждом предприятии должна анализироваться как в поэлементном, так и в постатейном разрезе. Это необходимо для управления издержками на предприятии с целью их минимизации.

Аналитическое обеспечение калькулирования себестоимости СМР, на наш взгляд, может быть построено не только на абсолютных показателях деятельности предприятия (количество и структура затрат), но и на относительных (уровень затрат (затратоемкость), затратноотдача и рентабельность затрат).

При проведении аудиторской проверки расходом на СМР прежде всего проводят: аудит использования материальных ресурсов в строительстве, аудит расходов на оплату труда, аудит операций по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов, аудит накладных расходов.

Для того, чтобы лучше понять проблему УАС себестоимости рассмотрим структуру затрат на производство по виду экономической деятельности строительство в 2005, 2009 и 2010 гг в целом по России, в Центральном федеральном округе и в Орловской области в таблице 2.

Таблица 2 – Структура затрат на производство по виду экономической деятельности «строительство» по элементам (в процентах)[3]

	Материальные затраты			Затраты на оплату труда			Единый социальный налог			Амортизация основных средств		
	2005	2009	2010	2005	2009	2010	2005	2009	2010	2005	2009	2010
РФ	57,4	56,9	56,3	21,1	19,2	20,2	5,0	4,0	4,2	2,4	2,7	2,9
ЦФО	54,4	53,9	52,5	20,9	18,6	20,3	4,9	3,7	3,9	2,4	2,3	2,8
Орл. Обл.	61,2	65,7	61,2	24,6	19,6	22,4	6,0	4,7	5,5	1,3	2,0	2,6

Из таблицы 2 видно, что строительство является материалоемким процессом. Однако средняя величина по России ( 56,3% в 2010г) больше, чем в Центральном Федеральном округе(52,5%), а в Орловской области (61,2%) величина материалоемкости больше чем по России, хотя она и входит в Центральный Федеральный округ. На втором месте по затратам идет заработная плата и здесь ситуация аналогичная, а значит учет себестоимости строительства в России имеет важное значение для страны в целом.

Строительная отрасль в масштабах страны приносит не такой большой доход (1.37 %), тоже можно сказать и о Центральном федеральном округе (0,98 %). Однако для Орловской области строительство имеет большое значение и



приносит 6,89 % прибыли, что ввиду наличия убыточных отраслей приобретает еще более важное значение наряду с сельским хозяйством, обрабатывающими производствами и торговлей.

Чтобы прояснить ситуацию не только в России рассмотрим динамику ВВП США за 2005-2011 гг и какую долю в нем занимает строительство. Данные возьмем из приложения 3, расчет проведем в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика ВВП США за 2005-2011 гг. в миллиардах долларов[4]

Наименование раздела	Год						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Все отрасли	23046,90	24477,00	25819,70	26561,90	24549,00	25857,90	27254,80
Частный сектор	20462,20	21741,70	22925,50	23477,20	21366,00	22561,50	23900,80
%	88,79	88,83	88,79	88,39	87,03	87,25	87,69
Строительство	1246,10	1328,00	1317,40	1259,60	1095,30	1002,30	981,70
%	5,41	5,43	5,10	4,74	4,46	3,88	3,60

Из таблицы 3 видно, что в США строительная отрасль играет заметную роль в создании ВВП. Несмотря на то, что удельная величина строительства уменьшается с 5,41% в 2005г до 3,6% в 2011г., а его абсолютная стоимость снижается с 1246,1 до 981,7 млрд. долл. Строительство остается важным источником формирования ВВП США.

Для учета себестоимости СМР за рубежом по системе МСФО используют МСФО 11 «Договора на строительство» (IAS 11.)[1]

Результатами проведенного научного исследования являются:

- проведение исследований теоретических аспектов формирования учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций;
- проведение исследований теоретико-методических аспектов учета, анализа и аудита себестоимости на предприятиях дорожно-строительной отрасли;
- проведение статистического анализа себестоимости и рассмотрение особенности учета себестоимости в соответствии с МСФО.

## ЛИТЕРАТУРА

1. МСФО 11 «Договора на строительство» (IAS 11)
2. ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»
3. Сайт gks.ru – Федеральная служба государственной статистики
4. Сайт <http://www.bea.gov/> - U.S. Department of commerce Bureau of Economic Analysis
5. Попова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.М. Коростелкин. - М.: Дело и Сервис, 2007

**ИСКУССТВО ДИАЛОГА:  
КАК ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ И СЛЫШАТЬ ОТВЕТЫ**

**Саякина Ю.Д. 22-УП**

**Рук. Семенова Е.М.**

В общем виде диалог как форма речевой коммуникации представляет собой общение двух субъектов посредством языка. Но с содержательной стороны диалоги могут существенно отличаться в зависимости от целей и задач, которых стремятся достичь участники, языковой организации. Таким образом, можно сказать, что диалог — это процесс взаимного общения, когда реплика сменяется ответной фразой и происходит постоянная смена ролей.

Именно диалог лежит в основе собеседования при приеме на работу. Многие люди при поступлении на работу больше всего боятся именно собеседования. Но вместе с тем собеседование — наилучший способ продемонстрировать работодателю свои лучшие качества, склонить его в свою пользу. При этом чаще всего при приеме на работу соискателям приходится общаться не с посредственным потенциальным руководителем, а с рекрутером, в процессе общения с которым соискатель может и должен показать все свои профессиональные навыки.

Весь ход собеседования определяется рекрутером. Вначале беседы ему необходимо представиться, рассказать о структуре предстоящего интервью, при этом необходимо уточнить, сколько времени есть у кандидата. В процессе общения с рекрутером соискателю необходимо проявлять заинтересованность в данной вакансии. Четко формулировать ответы на вопросы.

Выслушивание соискателя необходимо рекрутеру, но происходит оно по-разному. В одних случаях возникает желание сразу приступить к делу, и тогда говорится: «Расскажите, пожалуйста, о себе и своем профессиональном опыте». В других случаях есть необходимость поподробнее рассказать претенденту на должность о том, чего ждут от сотрудника, какими качествами он должен обладать. В любом случае рекрутер должен проявить активность. Поэтому наиболее правильным будет «вопросительное поведение».

Вопросы, которые рекрутер может задать кандидату, могут носить как уточняющий характер, связанный с рассказом о себе кандидата, так и вопросы из других областей, которые в процессе беседы не затрагивались. Соискатель должен быть готов и к тем, и к другим. Дав точные и четкие ответы на вопросы рекрутера, кандидат в свою очередь, должен задать ему ряд вопросов. Более того, рекрутер сам обычно спрашивает: «Какие у вас есть вопросы?». Когда бы ни был задан этот вопрос — в начале или в конце собеседования — соискатель никогда не должен говорить, что у него нет вопросов, ведь ему важно как можно больше узнать о характере предстоящей работы, об условиях и возможностях, предоставляемых новым работникам. Также он может поднимать вопросы заработной платы и вопросы других льгот и компенсаций. Здесь также уместно

задать вопросы относительно оформления трудовых отношений, наличия испытательного срока и т. д.

От рекрутера во время беседы с кандидатом требуется максимально правильно поставить вопросы. Правильно поставленные вопросы позволяют выяснить намерения соискателя, помогают избежать недоразумений и конфликтов. Чтобы правильно поставить вопрос, рекрутеру необходимо уделить внимание правильности построения внутреннего диалога и изучить основные виды вопросов во внешнем диалоге.

Внутренний диалог (вопросы самому себе) организует наше собственное мышление и помогает нам формулировать мысли. Уместность и качество, точность и последовательность вопросов, возникающих в нашей голове, в значительной степени влияют на эффективность большинства предпринимаемых нами действий.

Всесторонне разобрать любую проблему (ситуацию) поможет набор соответствующих вопросов. Существует два варианта вопросов.

Первый вариант, это семь классических вопросов:

Что? Где? Когда? Кто? Как? Почему? Какими средствами?

Эти семь вопросов позволяют охватить проблемную ситуацию целиком, и произвести ее словесно-логический анализ.

Второй вариант анализа ситуации это набор из шести вопросов:

1. Факты — Какие факты и события, относятся к рассматриваемой ситуации?
2. Чувства — Какие чувства в общем, я испытываю по отношению к данной ситуации? Что предположительно чувствуют другие?
3. Желания — Что я по-настоящему хочу? Чего хотят другие?
4. Препятствия — Что мне мешает? Что мешает другим?
5. Время — Что и когда надо делать?
6. Средства — Какими средствами я обладаю для того, чтобы решить эту проблему? Какими средствами обладают другие? [3]

Внешний диалог представляет собой непосредственное общение с соискателем. С помощью вопросов рекрутер должен показать соискателю заинтересованность в беседе и в ее углублении, ведь спрашивая, мы выражаем человеку стремление установить с ним хорошие отношения. Но все это происходит тогда, когда беседа не напоминает и не выглядит как допрос.

Поэтому перед тем как начать собеседование, рекрутеру необходимо подготовить для кандидата серию вопросов, и задать их ему он должен тогда, когда перейдет к деловой части разговора (в обычном разговоре, как только коснется нужной темы). Так он сможет обеспечить себе психологическое преимущество.

Умение правильно задавать вопросы предполагает соблюдение следующих правил:

1. Вопрос должен быть кратким, четким и ясным. Тем самым увеличивается вероятность ответа на него.
2. Вопросы необходимо смягчать их по интонации.

3. Умение задавать вопросы неразрывно связано с умением слушать. Люди очень отзывчивы к тем, кто их внимательно слушает. Поэтому рекрутеру важно не только показать свою культуру и заинтересованность, но и не пропустить информацию, которая может послужить поводом для уточняющих вопросов.

4. Большинство людей по разным причинам не готовы отвечать на прямые вопросы. Для того чтобы кандидат не смотря ни на что дал ответ, нужно его заинтересовать, объяснить ему, что отвечать на вопросы рекрутера в его интересах.

5. Не стоит задавать вопрос, начинающийся со слов: «Как вы могли...?» или «Почему вы не...?». Правильный вопрос - это запрос об информации, но не как не скрытое обвинение. Когда ситуация требует выразить недовольство действиями соискателя, лучше твердо, но тактично сказать об этом ему в утвердительной форме, а не в форме вопроса.

Как уже было сказано, для проведения эффективного собеседования рекрутер должен не только правильно задать вопрос, но и еще правильно выслушать ответ соискателя.

Умение слушать - одно из качеств, необходимых интервьюеру для успешного проведения отборочного собеседования - (это умение необходимо каждому руководителю, в практике работы которого большая часть времени отводится работе с персоналом). Умение слушать — это не только слышать, но и видеть, воспринимать и анализировать информацию. Проблемы, решаемые во время собеседования, делятся на две категории: проблемы, препятствующие способности воспринимать поступающую информацию, и проблемы, связанные с тем, как интерпретировать "сигналы", которые все же "доходят". Многообразие проблем, сопутствующих собеседованию, можно исключить, если в достаточной степени владеть искусством общения, в частности, умением активно слушать и спецификой невербального общения. Активное слушание подразумевает "проникновение в мысли говорящего" и попытку понять точный смысл, что он или она пытаются сказать, т. е. понять истинную суть и взгляды говорящего, а также действительный смысл произносимых им слов. Наблюдение за невербальными сигналами претендента помогает понять действительный смысл его слов, но интервьюер должен четко представлять и свои собственные невербальные сигналы и впечатление, которое производит на интервьюируемых. [1]

Во время беседы с потенциальным работником интервьюер должен придерживаться ряда правил:

1. Использовать первое впечатление о кандидате, не поддаваясь ему. Говорят, что первое впечатление всегда верное, потому что неосознанное. Со стороны рекрутера его важно зафиксировать, но проверить свои предположения в ходе интервью.

2. Проверять свои предположения, при этом избегать необоснованных выводов. Вся информация, получаемая в процессе интервью, является не более

чем предположением, которое необходимо проверять. Верно ли оно, рекрутер узнает только тогда, когда сотрудник приступит к работе.

3. Фиксировать информацию в процессе интервью и после него. Рекрутер во время собеседования должен делать пометки либо непосредственно на резюме, либо в оценочном листе. Это требуется для фиксации ключевых наблюдений за поведением, реакцией, ответами соискателя. Здесь действуют основные правила:

- кандидат не должен видеть ваши пометки;
- записи необходимо делать быстро, чтобы кандидат не чувствовал дискомфорт.

4. Контролировать процесс интервью и оперативную реакцию на возможные проблемы. Во время интервью необходимо помнить, что независимо от статуса интервьюируемого, беседу ведет рекрутер. Он определяет ее продолжительность, выбирает вопросы, а также решает, как начать и чем закончить интервью.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. HR-Portal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/varticle/umenie-slushat>
2. Рекрутинг: найм персонала [Текст]: учебник/ Карташов С.А.– М.: Экзамен, 2003г. - 320 стр., ISBN 5-94692-658-6
3. Конструктор успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://constructor.ru/samorazvitie/kak-pravilno-zadavat-voprosy.html>

УДК 657.222

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА**

**Карасева Н.О., гр. 31-АК  
Рук. Коростелкин М.М.**

В современном мире инновации приобретают всё большее значение. С момента начала бурного развития промышленности и по сегодняшний день новации занимают одно из лидирующих положений в системе производства товаров и услуг. Термин «инновация» имеет два значения:

1. Инновация – это новшество, т.е. новый или усовершенствованный продукт, технология, услуга, внедренные на рынке, в потреблении, производственно-хозяйственной деятельности, общественной жизни[1].

2. Инновация - процесс осуществления изменений, внедрения новшеств [1].

Инновационная деятельность в процессе своего формирования и усовершенствования является принципиально новым направлением для развития национальной экономики многих стран. Это обуславливает необходимость выделения в бухгалтерском учете затрат на инновационные мероприятия, принимающих участие в определении фактической стоимости инноваций. К сожалению, вопросы учета инновационных затрат в отечественной науке и

практике по сей день остаются наименее изученными. Отсутствует ясное представление об инновационном продукте, являющимся специфическим объектом учета, не определены его учетные характеристики, что может привести к нерациональному учету затрат на инновационные мероприятия и, как следствие, к недостоверной оценке эффективности инноваций.

В этой связи формирование системы бухгалтерского учета затрат на инновационные мероприятия нужно обеспечить путём выполнения ряда принципов, определяющих основные направления его развития (рисунок 1).

В целях обеспечения отдельного учёта затрат на инновационную деятельность, являющейся составной частью хозяйственной деятельности предприятия, профессор М. Авилкина (Полоцкий государственный университет) предложила использовать в бухгалтерском учёте отдельный синтетический счёт. Она назвала его «Инновационные расходы». Предназначением данного счёта является накопление затрат, которые связаны с инновационной деятельностью. Для проведения анализа и систематизации информации, касающейся инновационных расходов, а также для формирования стоимости инновационного продукта по этапам его развития предлагается вести учёт затрат на данном счете в разрезе групп инновационных расходов. Так как синтетический счет «Инновационные расходы» предназначен для учета расходов, связанных с созданием инновации, а затраты представляют собой часть оборотных активов субъекта хозяйствования, то данный счет следует рассматривать как активный [3].

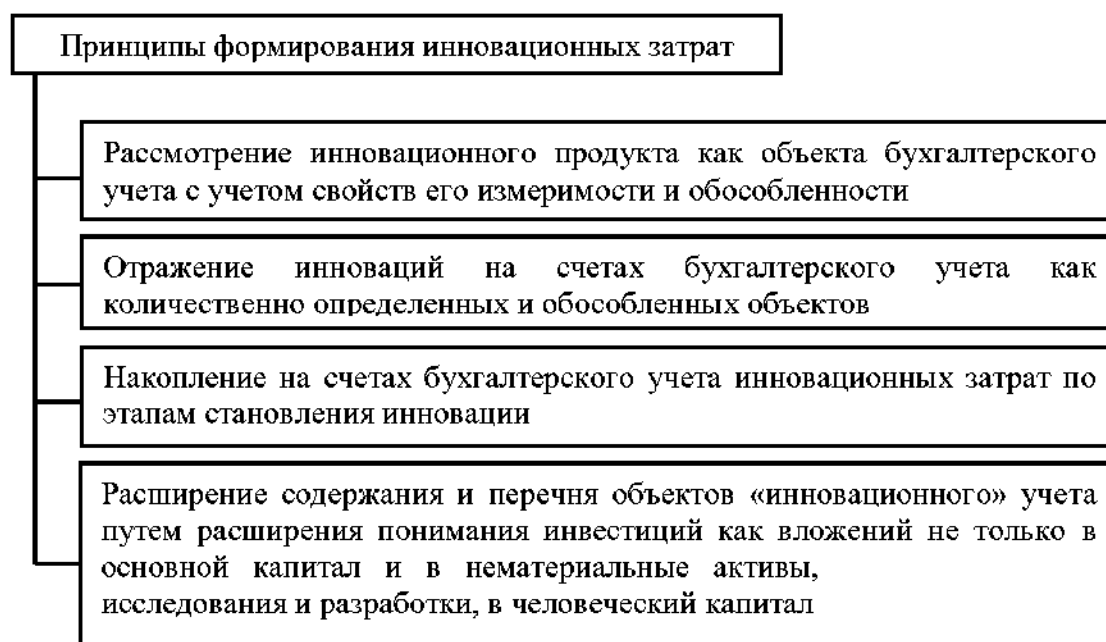


Рисунок 1 - Принципы формирования инновационных затрат

С целью организации учета затрат по этапам становления инновационного продукта (генерация идеи, инновационное проектирование, этап снабжения, инновационное производство, принятие результата выполнения проекта, коммерциализация) можно предположить следующую группировку инновационных затрат:

- маркетинговые исследования;
- научные исследования и разработки;
- инновационное проектирование;
- инновационное производство;
- коммерциализация продукции;
- прочие расходы [1].

Каждую из вышеперечисленных групп затрат целесообразно отражать в учете на отдельном субсчете в рамках синтетического счета «Инновационные расходы». Субсчета предназначены для выполнения следующих функций:

1. Обобщение информации о затратах, понесенных на каждом этапе формирования инновационного продукта.
2. Анализ состава, динамики и структуры затрат.
3. Выявление отклонения плановых показателей затрат от фактических на каждом этапе становления инновации [3].

В целях более глубокой детализации группы инновационных расходов могут подразделяться на виды инновационных затрат в зависимости от специфики деятельности предприятия и потребности в аналитической информации.

Субсчет «Маркетинговые исследования» необходим для отражения расходов, связанных с маркетинговыми исследованиями потребностей рынка, отбором и изучением качества полученных идей, поиском потенциальных заказчиков.

На субсчете «Научные исследования и разработки» обобщается информация о затратах на генерацию идей, исследование целесообразности и возможности реализации отобранных идей на практике, оценке приобретаемых дополнительных выгод от их внедрения в практику, а так же поиск способов превращения идей в практику.

Субсчет «Инновационное проектирование» отражает затраты, основанные на непосредственной разработке четкого плана действий, расчете плановых показателей проекта, патентовании изобретения.

На субсчете «Инновационное производство» будут отражаться информация о затратах на производство инновационного продукта.

Субсчет «Коммерциализация продукта» необходим для накопления затрат, связанных с доведением созданного продукта до потребителя: маркетинговые услуги, расходы на рекламу, расходы по продвижению и сбыту продукции, иные коммерческие расходы [3].

Приведенные субсчета позволяют обобщать информацию о прямых затратах, имеющих непосредственное отношение к осуществлению инновационной деятельности [1].

Таким образом, рассмотренные субсчета синтетического счета «Инновационные расходы» позволяют постепенно накапливать информацию о затратах, осуществленных по этапам становления инновации, а в совокупности отражать информацию о стоимости произведенного инновационного продукта. Представленная система учета инновационных затрат способствует

систематизации и анализу информации об инновационных расходах, обеспечивает формирование фактической стоимости инновационного продукта по этапам его становления, помогает рациональному учету затрат на инновационные мероприятия, что в результате обеспечит достоверную оценку эффективности инноваций [1].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Отражение инноваций в бухгалтерском учете. Режим доступа: [[http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2011/1380/32936\\_9eaf.doc](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2011/1380/32936_9eaf.doc)]
2. Понятие инноваций. Режим доступа: [<http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0052/>]
3. Проблема учета затрат на инновации в контексте бухгалтерского учета. Режим доступа: [<http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/2728.htm>]

УДК 005.953:005.952](062)

### **ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА, ИХ ВАЛИДНОСТЬ**

**Комягина Д.А., гр. 22 – УП  
Рук. Семёнова Е.М.**

Любая организация независимо от размеров, времени её существования нуждается в квалифицированных кадрах. Когда появляется потребность в новых сотрудниках, перед службами по персоналу возникает задача привлечения потенциальных работников. Для решения данной задачи рекрутерам нужно ответить на два вопроса:

- где искать новых сотрудников?
- как известить будущих работников об имеющихся вакантных местах?

Для того чтобы ответить на эти вопросы необходимо использовать существующие источники и методы привлечения персонала.

Источники привлечения персонала — это пути и направления, по которым кадровые службы организаций осуществляют поиск будущих сотрудников в процессе найма на работу.

Основные источники поступления кандидатов:

- внутренние – предполагают прямой поиск внутри организации;
- внешние – основываются на поиске людей ранее никак не связанных с данной компанией.

Прежде чем выйти на рынок труда, большинство организаций используют внутренний поиск кандидатов. При этом применяются различные методы (способы) привлечения персонала[1]:

1) внутренний конкурс (применяется при стремлении к формированию минимальной численности персонала);



2) совмещение профессий (для выполнения небольшого объема работ или если исполнитель требуется на короткое время);

3) ротация – периодически проводимая смена выполняемых работником производственных функций (для устранения односторонних перегрузок, усиления взаимосвязи работников).

Привлечение персонала из внутренних источников обладает как рядом преимуществ, так и недостатков.

К преимуществам относятся:

- достаточно хорошее знание профессиональных и личностных качеств перемещаемого работника, снижение вероятности ошибки. Однако не следует забывать, что работник перемещается в новую для него среду, в новую ситуацию, а ситуативные факторы могут в радикальной степени повлиять на его поведение (эксперименты С. Милгрэма и Ф. Зимбардо) [2];

- появление шансов для служебного роста;
- низкие затраты на привлечение кадров;
- сохранение уровня оплаты труда, сложившегося в организации;
- быстрое заполнение освободившейся штатной должности без длительной адаптации;
- возможность роста молодых кадров данной организации;
- возможность осуществить «цепочку перемещений»: на вакансию, освободившуюся при перемещении работника, назначить его подчиненного;
- «прозрачность» кадровой политики;
- высокая степень управляемости сложившейся кадровой ситуацией;
- возможность целенаправленного повышения квалификации персонала;
- решение проблемы занятости собственных кадров;
- повышение мотивации, степени удовлетворенности трудом.

К недостаткам набора персонала из внутренних источников можно отнести:

- недостаточное проявление инновационного потенциала на новом месте, поскольку общая окружающая среда представляется достаточно привычной и удобной;
- ограничение возможностей для выбора кадров;
- возможность напряженности и соперничества в коллективе в случае появления нескольких претендентов;
- появление панибратства при решении деловых вопросов, так как только вчера претендент на должность руководителя был наравне с коллегами;
- нежелание отказать в чем-либо сотруднику, имеющему стаж работы в данной организации;
- снижение активности рядовых работников, претендующих на должность руководителя, так как автоматическим преемником является заместитель руководителя, и др [2].

К внешним источникам и методам привлечения персонала относятся [1]:

1) Государственная служба занятости. Поможет найти персонал для работы, не требующей высокой квалификации – простой, рутинной или требующей неполной занятости. Как правило, через службу занятости

устраиваются на работу специалисты, потерявшие работу из-за банкротства своих предприятий и прошедшие переобучение для освоения новой специальности.

2) Агентства по найму персонала. Агентству представляется заявка на специалистов с указанием должности, оклада, содержания деятельности. Обычно агентство представляет нескольких кандидатов, чтобы работодатель мог сделать выбор самостоятельно.

3) Участие и организация ярмарок вакансий, дней открытых дверей (event-рекрутинг). Возможен выбор среди активно ищущих работу или желающих ее сменить.

4) Объявления в прессе, по радио и телевидению, на специальных стендах и рекламных щитах. Дает возможность широкомасштабного поиска, хотя может быть дорогостоящей.

5) Поиск среди выпускников учебных заведений. Дает возможность получить персонал, обладающий современными знаниями, а также возможность присмотреться к кандидатам, приглашая их на практику.

6) Выбор из тех, кто обратился в организацию самостоятельно. Как правило, позволяет найти самых активных и целенаправленных кандидатов.

7) Рекомендации работающих сотрудников организации. Обычно работающие сотрудники хорошо представляют себе нужды организации в области персонала.

Основное достоинство внешних источников – возможность получения работника со свежим взглядом на вещи, с инновационным потенциалом и другими необходимыми организации элементами потенциала. Появляется также возможность «приобщиться» к инновациям и даже коммерческим тайнам организации, в которой работал новичок, что особенно ценно, если предыдущее место его работы – организация-конкурент.

Недостатками внешних источников пополнения персонала можно считать:

- невозможность в достаточной степени составить представление о новом работнике на основе приемочных испытаний и даже испытательного срока (можно получить «кота в мешке», конфликтную личность);

- более высокие затраты;

- усиление тенденции к текучести кадров;

- ухудшение социально-психологического климата в коллективе;

- высокая степень риска при прохождении испытательного срока;

- плохое знание организации новыми людьми;

- длительный период адаптации;

- затруднения в плане служебного роста для сотрудников организации.

В современных западных фирмах все большее распространение получает вторичный найм, т. е. набор персонала среди сотрудников организации во временные подразделения и творческие группы.

Однако так ли эффективен данный способ найма персонала? Ответ на этот вопрос очевиден. Источники и методы привлечения персонала напрямую зависят от целей организации, от того какой результат ожидается получить.

Например, валидность внутреннего найма персонала можно наблюдать наиболее ярко в Японских компаниях, пожизненный найм, обеспечивает организациям минимизацию издержек, а так же высокую степень доверия сотрудникам, уверенность в их компетенции. В РФ внутренний рекрутинг не менее ценен, однако для найма на ключевые должности он не всегда эффективен. Сотрудники, работающие долгое время в компании, возможно, не имеют достаточного количества навыков, способностей к развитию для повышения в должности, в то время как внешние источники могут дать организации нужные кадры.

В современных условиях так же популярны методы event-рекрутинга – привлечение кандидатов на вакантные должности с помощью специальных мероприятий, выгодных для компании, как с финансовой точки зрения, так и в плане улучшения имиджа (рассмотренные выше ярмарки вакансий, дни открытых дверей и т.д.).

Вообще вопрос валидности тех или иных источников и методов довольно спорный, т.к. всё решает ситуация, конкретный сотрудник, потребность организации; так же имеет смысл сказать о том, что одна и та же организация может применять совокупность методов и источников для того, чтобы найти настоящего профессионала своего дела.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Яковлев, А. Методы подбора персонала. Официальный портал кадровиков [Электронный ресурс]/А. Яковлев – Режим доступа: [www.hr-portal.ru/](http://www.hr-portal.ru/)
2. Ходакова, Н. Н. Организация привлечения персонала в малые предприятия и инструменты кадровой работы/ Н. Н. Ходакова// Отраслевая экономика – УЭКС. 2011. №36

УДК 330.526.5

### **СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, РОЛЬ ЕЁ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО СЕКТОРОВ**

**Комягина Д.А., гр. 22 – УП  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Национальная экономика представляет собой сложившуюся систему национального и общественного воспроизводства государства, в которой между собой взаимосвязаны отрасли, виды и формы общественного труда, сложившиеся в результате длительного исторического эволюционного развития конкретной страны.

Национальная экономика – это хозяйство страны, его состав, структура, взаимосвязь отдельных элементов (определение дано представителями исторической школы 19 века, основанной Густавом Шмоллером).

В. В. Леонтьев определял национальную экономику как систему, способную к саморегуляции, состоящую из различных видов деятельности.

Национальная экономика – экономика определенной страны, конкретного государства, рассматриваемая как целостная хозяйственная, социальная, организационная система, обладающая совокупным экономическим потенциалом, включающим природно-экологическую, трудовую, производственную, научно-техническую и технико-технологическую, финансовую составляющие, функционирующая в условиях государственного управления и регулирования, муниципального самоуправления, рыночных отношений (Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.).

Национальная экономика, как и любая другая система, имеет определенную структуру. Структура национальной экономики – это совокупность исторически сложившихся устойчивых, способных к воспроизводству функциональных взаимосвязей между различными единицами национальной экономики.

Выделяют различные виды структур, однако наиболее распространены отраслевая и инфраструктура экономики.

Рассмотрим отраслевую структуру ВВП России (по данным за 2011 год) [4]:

- сельское и лесное хозяйство, рыболовство — 4,5 %;
- добыча полезных ископаемых — 9,1 %;
- обрабатывающая промышленность — 13,6 %;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 3,2 %;
- строительство — 5,5 %;
- торговля — 16,2 %;
- транспорт и связь — 7,5 %;
- образование и здравоохранение — 5,7 %;
- финансы и услуги — 14,0 %;
- госуправление и военная безопасность — 5,6 %;
- налоги на продукты — 15,1 %.

Упрощенная структура ВВП по отраслям экономики [4]:

- сельское хозяйство – 4,5 %
- промышленность – 36,9 %
- сфера услуг – 58,6 %

Из развернутой структуры ВВП можно сделать вывод, о том, что на 2011 год наибольший процент ВВП занимает обрабатывающая промышленность 13,6 % , наименьший приходится на производство и распределение электроэнергии 3,2 %.

Из упрощенной структуры ВВП по отраслям экономики видно, что сфера услуг занимает самый большой процент ВВП – 58,6 %, промышленность же стоит на 2-ом месте 36,9 %.

Под инфраструктурой чаще всего понимается соотношение государственного и частного секторов экономики.

Государственный сектор экономики – комплекс хозяйственных объектов, находящихся полностью или частично в собственности федеральных органов власти и субъектов Федерации.

Основой государственного сектора является совокупность государственных предприятий, которые независимо от сферы деятельности и национальных особенностей можно сгруппировать в три большие группы [3]:

- несамостоятельные публично-правовые предприятия (монетные дворы, тюрьмы, государственные и муниципальные школы, детские сады);
- самостоятельные предприятия, действующие в рамках публичного права (почта, железные дороги, государственные холдинги и корпорации);
- юридически самостоятельные предприятия, действующие в рамках частного права (в форме акционерных обществ).

В России государственные расходы составляют – 26,5% ВВП.

Чтобы подробнее изучить количественные характеристики государственного сектора в экономике рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1 – Государственный сектор российской экономики по отдельным показателям [4]

Показатель	Ед. измерения	2011 г.
Число государственных и муниципальных предприятий	тыс. ед.	354
Доля государственных и муниципальных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций в РФ	%	8
Основные фонды	млн. руб.	14792669
Доля государственных предприятий в основных фондах	%	19
Численность занятых в государственном секторе	тыс. чел.	20068
Доля занятых в государственном секторе в общем количестве занятых в экономике РФ	%	29
Число акционерных обществ в уставных капиталах, которых участвует государство	ед.	3774
Оборот розничной торговли предприятий государственного сектора	млн. руб.	201632
Объем выручки, полученной от размещения государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ)	млрд. руб.	179,4

Представленные данные, не дают точного определения размеров государственного сектора, однако, впоследствии, мы сможем проследить их в соотношении с частным.

Частный сектор экономики – часть экономики страны, не находящаяся под контролем государства, его образуют домохозяйства и фирмы, принадлежащие частному капиталу.

Численность малых и средних предприятий к концу 2011 года составила около 1669439 ед., из них 25170 ед. приходится на средние предприятия и 1644269 ед. на малые предприятия, 1415168 ед. на микро предприятия. На 1 октября 2011 г. количество малых предприятий уменьшилось на 8,1 тыс. В целом же, численность малых и средних предприятий за 14 лет (1996 – 2011) значительно возросла с 841,7 до 1669 тыс. или в два раза [2].

Статистические данные, представленные выше, свидетельствуют об активном развитии частного сектора экономики в России.

Масштабы государственного и частного сектора экономики можно оценить рядом показателей:

- долей в объеме основных фондов;
- удельным весом продукции, производимой государственным и частным сектором по отраслям;
- долей производства государственного и частного сектора экономики в общем объеме производства;
- долей от общего объема инвестиций в основной капитал, приходящейся на государственный и частный сектор;
- численностью работников на государственных и частных предприятиях.

Для того чтобы определить соотношение частного и государственного секторов экономики рассмотрим некоторые из вышеперечисленных показателей:

- распределение предприятий по формам собственности (данные, приведенные в таблице 2, наглядно демонстрируют постепенное сокращение доли государственного присутствия в экономике. С ростом частного сектора увеличивается и количество занятого в нем населения. Поэтому одним из показателей, характеризующих масштаб частного и государственного секторов, является численность занятого в них граждан);

Таблица 2 – Распределение предприятий и занятого в них населения в экономике РФ по формам собственности за 2008-2010 гг. (тысяч предприятий на конец года / тысяч человек) [4]

Годы	Всего		Государственная и муниципальная		Частная	
	Число предприятий	Число занятых	Число предприятий	Число занятых	Число предприятий	Число занятых
2008	4772	68474	393	21530	3976	39110
2009	4908	67463	383	21097	4128	39014
2010	4823	67577	365	20566	4104	39585

- распределение оборота розничной торговли (данные таблицы 3 также показывают существенное количественное преимущество частного сектора экономики перед государственным. В настоящее время – около 75% предприятий стали частными. Доля производства предприятий государственного сектора экономики в общем объеме производства составила около 9%. Доля государства в основных фондах – 57%, в инвестициях – 20%. На долю государственного сектора приходится около 36,4% занятого населения [1]).

Таблица 3 – Распределение оборота розничной торговли по формам собственности (в фактически действовавших ценах; в процентах к итогу) [4]

	2010г.	2011г.
Оборот розничной торговли всего	100	100
в том числе по формам собственности:		
государственная и муниципальная	1,5	1,3
негосударственная	98,5	98,7
из нее частная	84,8	84,4

Необходимо заметить, что, несмотря на статистические данные, государственный сектор занимает достаточно прочные позиции в экономике России. В.Л. Тамбовцев говорит об этом в своей книге «Права собственности, приватизация и национализация в России». Он отмечает, что экономика нашей страны после периода приватизации, ещё не готова перейти к массовому использованию частного сектора.

Государство является участником (акционером) в 2137 АО, представляющих базовые отрасли народного хозяйства, где его доля превышает 25% уставного капитала (в том числе 90 382 АО – 100% акций, 646 АО – более 50% акций, 1401 АО – от 25 до 50% акций). Эти данные говорят о масштабном, глубоком проникновении государственного сектора в экономику нашей страны [4].

В 2012 году в России, с целью повышения конкурентоспособности страны в глобальном мире, предпринимаются попытки использования партнерства власти и бизнеса для ускоренного развития экономики через развитие наиболее перспективных, в первую очередь инновационных отраслей экономики (Инвестиционный фонд, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», Российская венчурная компания) [1].

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Акинина В.П. Государственное и частное партнерство как катализатор инновационных процессов/ Финансы и кредит, 2013, №9 с. 45-50
2. Калинин А.В. Малый и средний бизнес в России: численность и отраслевое распределение/ Российское предпринимательство, 2011, № 4 (1), с. 46-51
3. Кононкова Н.П. К вопросу о государственном секторе экономики/ Экономика и управление собственностью, 2008, № 2 (3), с. 37-45
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Яз. рус., англ.

УДК 336.225.531

**ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И  
ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР****Коробкова Е.С., гр. 41 – Н  
Рук. Васильева М.В.**

Основными спортивными событиями настоящего времени стали прошедшие в августе 2012 года Олимпийские Игры в Лондоне, предстоящие в 2014 году Зимние Олимпийские Игры в Сочи, Олимпийские Игры в Рио – де – Жанейро в 2016 году. Также следует уделить внимание Чемпионату Мира по Футболу 2014 года.

Международные спортивные события позволяют многим странам, занимающимся их проведением, показать себя экономическим гигантом, страной с практически неограниченными возможностями.

Бразилия является ярким примером таких стран. Благодаря стремительному экономическому росту, на протяжении последних лет она стала одной из шести стран с крупнейшей экономикой, несмотря на небольшое замедление темпов роста в 2011 году.

Бразилия станет хозяйкой сразу двух крупнейших спортивных мероприятий: Чемпионата Мира по Футболу 2014 года и Летних Олимпийских Игр 2016 года в Рио – де - Жанейро. Предполагаемые расходы на инфраструктуру перед Чемпионатом мира 2014 года приблизительно составят 18 млрд. долларов, из которых 14 млрд. долларов будут получены от собираемых налогов. Ожидаемые расходы на проведение Олимпийских Игр прибавят к смете общих расходов еще 15 млрд. долларов, в результате чего, оба мероприятия обойдутся стране в 33 млрд. долларов. По сравнению с предыдущими Олимпийскими играми это довольно дорого.

У таких крупных мероприятий есть некоторые преимущества. В процессе подготовки к ним будет создано до 120 000 рабочих мест. Общий экономический эффект от проведения Олимпийских игр составит 51,1 млрд. долларов. В несколько раз возрастет общий вклад инвестиций, который в Чемпионате Мира по Футболу составит 70 млрд. долларов, в Олимпийских играх – более 60 млрд. долларов, и в совокупности превысит 120 – 130 млрд. долларов.

Экономический эффект от проведения Олимпийских игр оценить довольно сложно. Затраты состоят из инвестиций в развитие инфраструктуры региона, расходов на проведение и организацию непосредственно соревнований, затраты на строительство спортивных объектов.

Источники бюджета Игр включают в себя: средства государственной казны, спонсорские средства, пожертвования, средства, выделяемые Международным олимпийским комитетом.

Средства, выделенные из госбюджета на развитие региона, как правило, не включают в бюджет оргкомитета Игр. Если орграсходы отбиваются за счет продажи билетов, сопутствующих товаров с олимпийской символикой, то



строительство грандиозных стадионов практически не окупается, хотя самые внушительные затраты приходится на развитие инфраструктуры и строительство спортивных объектов. Площадки олимпийских соревнований и вся инфраструктура в основном строятся за счет налоговых поступлений.

Можно проследить взаимосвязь налогов с проведением Олимпийских игр. В качестве одного из источников бюджета Олимпийских игр выступают налоги. По мере приближения проведения Олимпийских игр возрастают и ставки некоторых видов налогов. Так, в Великобритании, в преддверии проведения Летних Олимпийских игр ставки налога на добавленную стоимость повысились с 15% до 20%.

Следующий наиболее значимый налог в Великобритании – это подоходный налог, его уплачивают все жители-резиденты Великобритании. Доходы резидентов Британии подлежат налогообложению, независимо от источника возникновения доходов [1].

При определении суммы подоходного налога осуществляется вычет налоговых льгот из фактически полученного годового дохода. Семейная пара в Великобритании налоговым законодательством рассматривается как один налогоплательщик [2].

Ставка подоходного налога для физических лиц исчисляется и собирается на кумулятивной основе в зависимости от совокупного годового дохода граждан (таблица 1).

Таблица 1 - Изменение ставок подоходного налога в Великобритании

Налог	Корпоративный налог - Corporate Tax	
	Ставка до 2012 г.	Ставка после 2012 г.
Налогооблагаемый доход		
0 - 300,000 £	20%	20%
300,001 - 1,500,000 £	30%	1/100 дохода
Более 1,500,000 £	30%	24%

Корпоративный налог в Великобритании является аналогом российского налога на прибыль. Ставки корпоративного налога устанавливаются ежегодно на каждый бюджетный год, начинающийся 1 апреля. Он также подвергся изменению: была введена дополнительная группа облагаемого дохода и соответственно ставка для этой группы, при этом была понижена ставка для дохода, превышающего £1500.000 (Таблица 2).

Таблица 2 – Изменение ставок корпоративного налога в Великобритании

Налог	Подоходный налог с физических лиц - Income Tax			
	Ставка до 2012 г.		Ставка после 2012 г.	
Налогооблагаемый доход	Доход от дивидендов	Общий доход	Доход от дивидендов	Общий доход
0 - £2,230	10%	10%	10%	10%
£2,231 - £34,600	10%	20%	10%	20%
больше £34,600 (до 2012г.) £34,371 - £150,000 (после 2012г.)	32,5%	40%	32,5%	40%
Более £150,000 (после 2012г.)	-	-	42,5%	50%

Из этого следует, что при приближении Олимпийских игр увеличиваются и ставки налогов, т.к. именно с их помощью планируется покрыть часть расходов на организацию и проведение Олимпийских игр. На жителях Великобритании по общим оценкам специалистов это отразилось не сильно, т.к. с увеличением налоговых ставок были введены некоторые льготы.

Самые дорогие игры состоялись в Пекине в 2008 году. Перед этим спортивным событием в Китае налоговые поступления возросли на 20-30 процентов, а дефицит бюджета в это время сократился с 3% (2002 год) до 1% (2007 год).

Российской Федерации предстоит принимать Олимпийские игры. Бюджет Олимпиады в Сочи – 2014 превысил 950 млрд. рублей или более 30 млрд. долларов. Строительство минимальной инфраструктуры примерно обойдется в 185 млрд. рублей, 93 млрд. рублей из которых выделяют инвесторы, остальные средства поступят в качестве инвестиций на развитие города Сочи, как курорта и поэтому принимать их в качестве затрат на Олимпиаду нельзя.

По оценкам экономистов общий бюджет Олимпийских игр должен составить 316 млрд. рублей, 185 млрд. рублей из которых поступят из федерального бюджета.

В долларах расходы на подготовку Сочи к Играм могут составить до \$39 млрд., что является довольно крупной суммой по сравнению с прошлыми Олимпиадами. Эксперты подсчитывают, что каждый россиянин «заплатит» за Олимпиаду в Сочи около \$200 из своего личного кармана, причем большую часть этой суммы через налоги [3].

В настоящее время рассматривается проект закона, согласно которому налоги с игорного бизнеса будут направлены на строительство олимпийских объектов. В случае принятия такого закона, будут внесены поправки в Бюджетный кодекс РФ и Игорное Законодательство. По окончании Олимпийских игр 2014 года налог с игорных зон будет направлен в федеральный бюджет.

«Налоговые изменения», связанные с проведением Олимпийских игр – 2014, коснутся не только налогоплательщиков, но и организаторов, застройщиков, производителей товаров с олимпийской символикой, волонтеров.

Также рассматривается возможность отмены налога на имущество для аэропорта города Сочи. Применение фискальных инструментов, таких как освобождение от налогов, к объектам особой значимости повысит их инвестиционную привлекательность и снизит срок окупаемости, который по инфраструктурным объектам варьируется от 8 до 15 лет [4].

Ранее рассматривался вариант создания в Сочи особой экономической зоны, как на Курортах Северного Кавказа, а соответственно и освобождение от налога на имущество.

Помимо налоговых каникул для застройщиков были введены налоговые льготы для производителей товаров с олимпийской символикой [5].

Следует уделить внимание и ФЗ о внесении изменений в статью 7 Федерального закона «О страховых взносах в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС и ТФОМС» в связи с организацией и проведением XXII Олимпийских зимних игр и

XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи, XXVII Всемирной летней универсиады 2013 года в Казани». Согласно положениям данного закона устанавливаются льготы по страховым взносам в отношении выплат волонтерам, связанным с возмещением расходов на оформление и выдачу виз, приглашений и иных аналогичных документов, оплату стоимости проезда, проживания, питания, обучения, услуг связи, транспортного обеспечения, лингвистического сопровождения, сувенирных изделий, содержащих символику обозначенных спортивных мероприятий.

В целом, проведение Олимпийских Игр 2014 в Сочи не должно сильно отразиться на налогоплательщиках, т.к. государство предоставляет значительные льготы организаторам Олимпийских игр, застройщикам, производителям товаров с олимпийской символикой и волонтерам.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоги и налогообложение компаний в Великобритании [Электронный ресурс]/Bookkeeping. // Режим доступа: <http://www.bookkeeping-accounting.ru/taxation.html>
2. Компании в Великобритании [Электронный ресурс]/lawfirm ltd// Режим доступа: <http://www.lawfirm ltd.com/russia/tax1213.htm>
3. Бюджет подготовки Олимпиады в Сочи приближается к рекордному триллиону рублей [Электронный ресурс]/Rb.Ru // Режим доступа: <http://www.rb.ru/inform/142147.html>
4. Олимпийских застройщиков освободят от налога на имущество [Электронный ресурс]/Известия // Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/544111#ixzz2QEgzVTik>
5. Минфин уточнил налоговые льготы для производителей товаров с олимпийской символикой [Электронный ресурс]/Клерк // Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/news/211658/>

УДК 005.591.43:005.334](062)

#### **АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РИСКА**

**Костикова И.С., гр.41-ФК  
Рук. Гордина В.В.**

В современных условиях ведения бизнеса одной из приоритетных задач компании является управление финансовыми рисками. Существующие методы управления рисками и способы снижения их негативного влияния являются в определенной степени действенными. Но в тоже время они должны постоянно совершенствоваться, чтобы соответствовать динамично меняющейся бизнес-среде функционирования компаний. Поэтому, в современных условиях необходимы новые более эффективные и менее затратные методы управления рисками. Одним из таких малоизученных способов снижения финансовых рисков является

аутсорсинг. Популярное в настоящее время слово «аутсорсинг» достаточно часто трактуется как перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию, предполагающего оказывать некоторую услугу в течение определенного времени по договорной цене. Отношения между поставщиком услуг и организацией, передающей подразделение на аутсорсинг, устанавливается на основании заключенного контракта.

Как правило, компания передает ту часть рисков, в отношении которых контрагент имеет больше возможностей для нейтрализации их негативных последствий и располагает более эффективными способами внутренней защиты.

Существует несколько основных механизмов передачи риска:

- передача риска по закону;
- передача риска по договору (контракту);
- передача риска в рамках других механизмов (помощь государства и международных организаций, добровольная помощь и т.д.)

Основные направления распределения финансовых рисков, наиболее распространенные в современной практике риск-менеджмента, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные направления распределения финансовых рисков[4]

Форма распределения финансового риска	Характеристика
Распределение риска между участниками инвестиционного проекта	В процессе такого распределения компания может передать подрядчикам финансовые риски, связанные с невыполнением календарного плана строительно-монтажных работ, хищением переданных строительных материалов и некоторые другие. Для компании, осуществляющей передачу таких рисков, их нейтрализация заключается в устранении выявленных недостатков работ за счет подрядчика, выплаты им суммы неустоек и штрафов и в других формах возмещения понесенных потерь
Распределение риска между компаниями – поставщиками сырья и материалов	Предметом такого распределения являются прежде всего финансовые риски, связанные с потерей (порчей) имущества (активов) в процессе их транспортировки и осуществления погрузо-разгрузочных работ. Формы такого распределения рисков регулируются соответствующими международными правилами или закрепляются в контрактах
Распределение риска между участниками лизинговой операции	При оперативном лизинге компания передает арендодателю риск морального устаревания используемого актива, риск потери им технической производительности и ряд других видов рисков
Распределение риска между участниками факторинговой (форфейтинговой) операции	Предметом такого распределения является кредитный риск компании, который преимущественно в большей степени передается соответствующему финансовому институту - коммерческому банку или факторинговой компании. Такая форма распределения риска носит для компании платный характер, однако позволяет в существенной степени нейтрализовать негативные финансовые последствия кредитного риска

Исторически первыми аутсорсерами стали юридические компании в странах, законодательство которых основано на прецедентном праве. В настоящее время аутсорсинг значительно эволюционировал. Достаточно часто компании выделяют из своих структур следующие вторичные функции:

- IT-инфраструктура, хостинг;
- физическая охрана и сфера обслуживания;
- транспорт и логистика;
- юридическое обеспечение деятельности;
- бухгалтерский учет;
- подбор и обучение персонала;
- экономическая и информационная безопасность и др.[4]

Экспертные данные свидетельствуют о том, что передача вторичных функций на аутсорсинг является достаточно популярной в России (таблица 2).

Таблица 2 - Рейтинг популярности по видам аутсорсинга в иностранных и российских компаниях (2012 год) [5]

№	Вид аутсорсинга	Иностранные компании (%)	Российские компании (%)
1	Юридическое обеспечение деятельности	5.75	6.28
2	Транспорт, логистика	5.33	6.68
3	Бухгалтерский учет (отдельные участки)	5.08	4.97
4	IT инфраструктура, хостинг	5.08	5.89
5	Расчет заработной платы	4.92	3.16
6	Подбор и обучение персонала	4.92	6.16
7	Документальный кадровый учет	3.58	3.78
8	Бухгалтерский учет (полностью)	3.42	5.15
9	Call-центры	2.83	5.03
10	Экономическая и информационная безопасность	2.67	3.99

Рассмотрим более подробно аутсорсинг бухгалтерии, что обусловлено рядом причин. Во-первых, значительное количество финансовых рисков, передаваемых на аутсорсинг связано именно с ведением бухгалтерского учета. Во-вторых, аутсорсинг функций по ведению бухгалтерского учета достаточно широко распространен как в иностранных, так и в российских компаниях.

Под финансовым риском понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Основными финансовыми рисками, связанными с осуществлением функции по ведению бухгалтерского учета, являются следующие:

- искажение финансовой и бухгалтерской отчетности компании в результате несвоевременного и некорректного отражения финансово-хозяйственных операций;
- введение в заблуждение пользователей финансовой и бухгалтерской отчетности компании в результате неполного и искаженного раскрытия финансовой и бухгалтерской отчетности;

– нарушение финансового и налогового законодательства [2].

Схема организации бухгалтерского учета, основанная на передаче ведения бухгалтерского учета внешней организации – аутсорсеру представлена на рисунке 1.

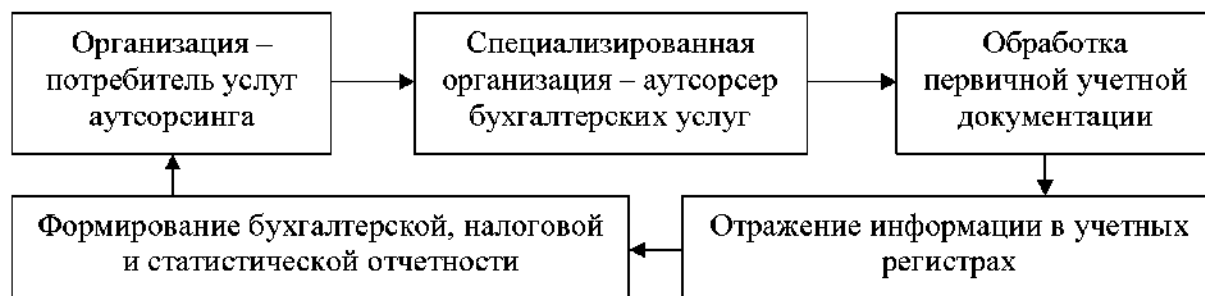


Рисунок 1 - Схема организации бухгалтерского учета, основанная на передаче ведения бухгалтерского учета внешней организации – аутсорсеру [3]

В настоящее время в мировой практике происходит последовательная стратегическая ориентация развития фирм – аутсорсеров бухгалтерских услуг на дальнейшую экстернализацию с помощью аутсорсинга (передача отдельных участков бухгалтерского учета, например учет труда и заработной платы, учет основных средств и т.д. последующим аутсорсерам на дальнейший аутсорсинг и т.д.) (рисунок 2).

Как было отмечено ранее, отношения между аутсорсинговой компанией и компанией, которая передает функции на аутсорсинг, формализуются посредством контракта, в котором детально прописываются все права и обязанности сторон, условия предоставления услуг, определяется процедура документооборота между компаниями.

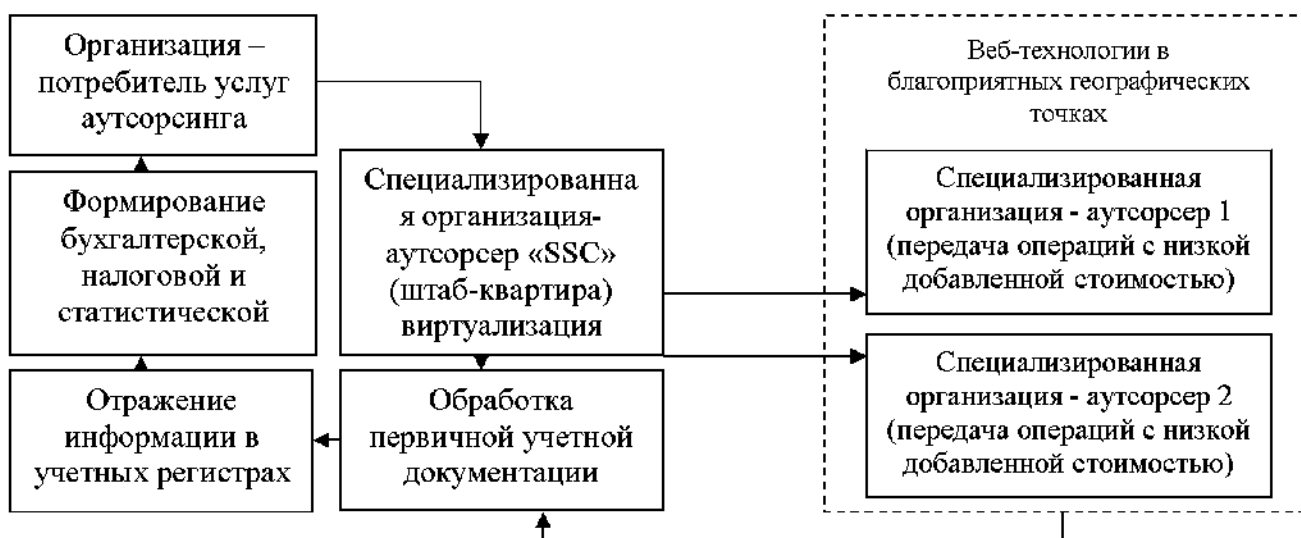


Рисунок 2 – Схема организации бухгалтерского учета, основанная на передаче ведения учета внешней организации – аутсорсеру с учетом дальнейшей экстернализации [3]

Математический эффект от передачи функций на аутсорсинг можно представить в виде следующей функции:

$$y = \ln (x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n + 1),$$

где  $y$  – общий положительный эффект от передачи функций на аутсорсинг;  
 $x$  – частные положительные эффекты аутсорсинга [2].

Основными положительными эффектами аутсорсинга являются: снижение расходов на реализацию бизнес-процесса; концентрация компании на осуществлении основной деятельности, поскольку вторичные функции переданы профессиональному исполнителю; высвобождение дополнительных ресурсов – организационных, финансовых и человеческих в результате экономии затрат; возможности экстенсивного и интенсивного расширения бизнеса.

В то же время существуют и негативные факторы, которые могут привести к дополнительным рискам: потенциальные угрозы информационной безопасности; отсутствие общественных институтов, проверяющих квалификацию и наличие необходимого опыта у сотрудников, осуществляющих профессиональную деятельность; отсутствие проработанной законодательной базы; неразвитость российского рынка аутсорсинговых услуг, в частности, неготовность к реализации крупных проектов.

Таким образом, можно отметить следующие выводы. Во-первых, при условии минимальных транзакционных издержек, меньшей стоимости и более высоком качестве услуг по ведению бухгалтерского учета, и правильно составленном контракте аутсорсинг является эффективным методом управления финансовыми рисками. И, во-вторых, в отличии от основных способов снижения рисков, которыми являются страхование, резервирование, хеджирование, избежание (отказ от связанной с риском операции), диверсификация и минимизация (управление активами и пассивами) аутсорсинг обеспечивает повышение эффективности деятельности компании за счет наиболее оптимального размещения факторов производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Валитова А. В. Аутсорсинг в России сегодня: страхи и сомнения [Текст] / А.// Молодой ученый. — 2012. — №10. — С. 112-114.
2. Данилова, Т.Н., Ошуркова, П.А. Аутсорсинг как способ распределения финансового риска // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - №45. – С.21-28.
3. Панков, В.В., Наумова, С.А. Аутсорсинг в бухгалтерском учете // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - №1.
4. Потемкина, М. Аутсорсинг: как определить, что именно передавать / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»: [Электронный ресурс] / Информационный банк «Бухгалтерская пресса и книги» – 2010 г. - № 3.
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

УДК621.8.031

**УЧЕТ НДС В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ****Малаева А. В., гр. 21-Э****Рук. Гудков А. А.**

Налог на добавленную стоимость (НДС) — косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части добавленной стоимости, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

Впервые НДС был введён 10 апреля 1954 года во Франции. Его изобретение принадлежит французскому экономисту Морису Лоре. В России НДС действует с 1 января 1992 года. Порядок исчисления налога и его уплаты первоначально был определён законом «О налоге на добавленную стоимость», с 2001 года регулируется главой 21 Налогового кодекса РФ.

Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость признаются:

- 1) организации;
- 2) индивидуальные предприниматели;
- 3) лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу [1].

Налог на добавленную стоимость является косвенным налогом, который влияет и на процессы ценообразования, и на структуру потребления.

В России применяются следующие виды ставок:

- ставка 0 % применяется, при реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта;
- ставка 10 % применяется, при реализации отдельных продовольственных товаров, товаров для детей, медицинских товаров;
- ставка 18 % — основная, применяется во всех остальных случаях [1].

Налоговый период по НДС устанавливается как квартал. Уплата налога по операциям, признаваемым объектом налогообложения, на территории Российской Федерации производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров за истекший налоговый период равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом.

Сумма налога - соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, а при раздельном учете - сумма налога, полученная в результате сложения сумм налогов, исчисляемых отдельно как соответствующие налоговым ставкам процентные доли соответствующих налоговых баз.

Вычетам подлежат суммы НДС, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории РФ либо уплаченные налогоплательщиком при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, в таможенных процедурах выпуска для внутреннего потребления, временного ввоза и переработки вне



таможенной территории либо при ввозе товаров, перемещаемых через границу РФ без таможенного оформления, в отношении:

- товаров (работ, услуг) и имущественных прав, приобретаемых для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения;
- товаров (работ, услуг), приобретаемых для перепродажи [1].

Учет НДС производится на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». Он предназначен для обобщения информации об уплаченных (причитающихся к уплате) организацией суммах налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, а также работам и услугам.

Принимается к вычету НДС на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам». Он предназначен для обобщения информации с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации [2].

Поясним основные операции по учету НДС:

1. Приобретение товаров у поставщиков и подрядчиков. Документом – основанием служит торговая накладная и товарно-транспортная накладная.

2. Учет НДС. Документом служит счет – фактура. Покупатель отражает реквизиты полученного счета-фактуры в книге покупок, и на основании этих документов он делает соответствующие записи в налоговой декларации и производит вычет «входного» НДС [1].

3. НДС принят к вычету. Налоговые вычеты производятся на основании счетов-фактур, выставленных продавцами, подтверждающих фактическую уплату сумм налога при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, документов, подтверждающих уплату сумм налога, удержанного налоговыми агентами, либо на основании иных документов.

4. Отражается выручка на продажную стоимость готовой продукции.

5. Отражена сумма НДС на реализованную продукцию. Документами служат товарная накладная, счет – фактура, книга продаж.

Таким образом, НДС является очень важным налогом для государства, так как формирует значительную часть доходов бюджета. Очень важно знать структуру налога, методы его начисления, а так же возможность принятия к вычету.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ
2. План счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организации.- М:Омега-Л, 2012. с.107

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПО НДС СТАВКИ 0%  
ПО НЕТРАДИЦИОННЫМ ОПЕРАЦИЯМ**

**Обрядина И.И., гр. 31 – Н  
Рук. Коростелкина И.А.**

НДС – косвенный налог, товаров (работ, услуг) которым облагаются по ставкам 0, 10 или 18 процентов. Нулевая, так называемая льготная ставка НДС в российском налоговом законодательстве, появилась сравнительно недавно. Для ее использования налогоплательщику необходимо выдержать важное условие, предусмотренное НК РФ — представить в налоговый орган ряд документов, подтверждающих право на ее применение.

Нетрадиционные операции, подлежащие налогообложению по ставке 0%:

- 1) при реализации товаров (работ, услуг) в области космической деятельности;
- 2) при реализации драгоценных металлов налогоплательщиками, осуществляющими их добычу или производство из лома и отходов, содержащих драгоценные металлы;
- 3) при реализации товаров (работ, услуг) для официального пользования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительствами;
- 4) в отношении товаров (работ, услуг), реализуемых для официального использования международными организациями и их представительствами.

По общему правилу сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется по итогам каждого налогового периода, как уменьшенная на сумму налоговых вычетов (в том числе налоговых вычетов, по операциям, облагаемым по нулевой ставке), общая сумма налога, исчисляемая в установленном порядке, исходя из налоговой базы и увеличенная на суммы восстановленного налога. Сумма НДС по операциям реализации товаров (работ, услуг), облагаемых по налоговой ставке 0%, исчисляется отдельно по каждой операции. При этом вычеты сумм налога производятся только при предъявлении в налоговые органы соответствующих документов, на момент определения налоговой базы, установленной в общем порядке.

При реализации товаров (работ, услуг) в области космической деятельности налогообложение налогом на добавленную стоимость производится по ставке в размере 0 процентов. Данная реализация, облагаемая по ставке 0 %, распространяется на:

- 1) космическую технику, объекты;
- 2) объекты космической инфраструктуры;
- 3) космические объекты, технику, объекты космической инфраструктуры военного и двойного назначения;
- 4) работы (услуги) выполняемые (оказываемые) с использованием техники, находящейся непосредственно в космическом пространстве;
- 5) работы (услуги) по исследованию космического пространства.

При определении ставки налога налогоплательщику НДС в первую очередь следует определить, где выполнена (оказана) работа (услуга) - в космосе или на Земле. Если работа (услуга) выполнена непосредственно в космосе, то право на применение ставки налога 0% фактически вытекает из п. 1 ст. 2 ФЗ «О космической деятельности». В соответствии с указанным пунктом выделим основные направления космической деятельности (Рисунок 1)

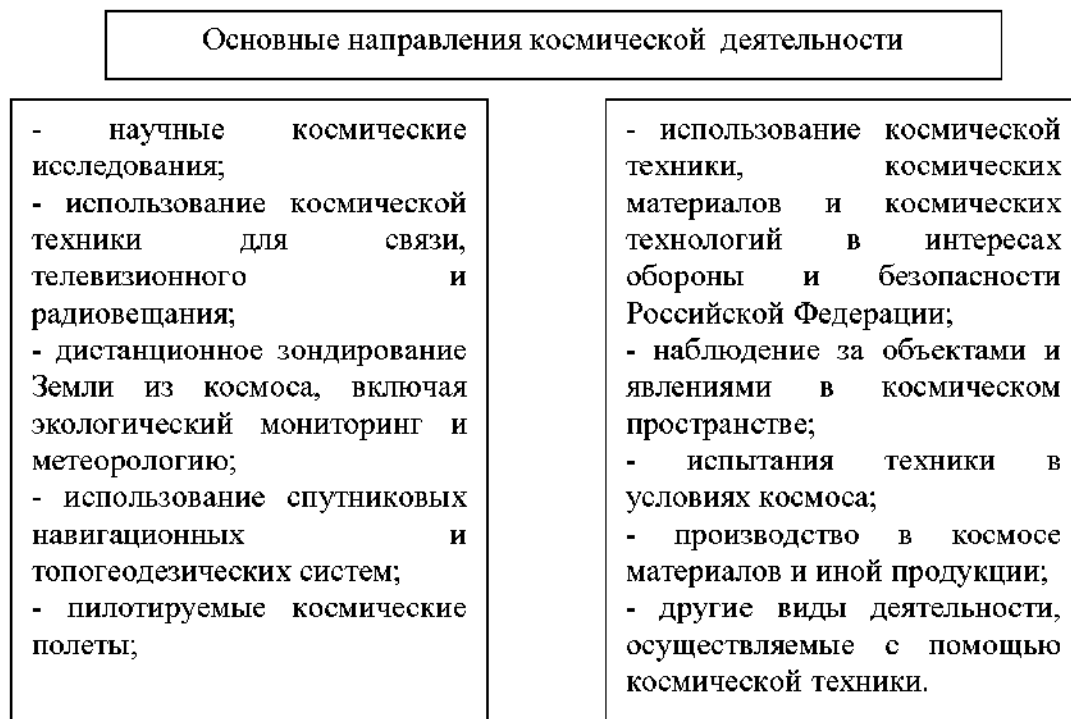


Рисунок 1- Направления космической деятельности

Если же работа (услуга) оказана на Земле, то здесь обоснованность применения нулевой ставки налога вытекает уже из п. 2 ст. 2 ФЗ «О космической деятельности». Для подтверждения правомерности использования нулевой ставки НДС и применения вычетов налогоплательщик, реализующий "космические" товары, должен представить в налоговую инспекцию соответствующий сертификат соответствия или его копию. Если налогоплательщик реализует не саму космическую технику, а лишь комплектующие для ее производства, то операции по реализации облагаются налогом по общей ставке налога 18%.

Особенностью реализации драгоценных металлов и драгоценных камней является тот факт, что при осуществлении указанных операций налогоплательщик фактически не платит налог в бюджет. Причем в одних ситуациях это связано с использованием нулевой ставки налога, в других - с применением льготы по НДС. ФЗ "О драгоценных металлах и драгоценных камнях" относит к драгоценным металлам золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий), а к драгоценным камням - природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и александриты, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде. Настоящие перечни могут быть изменены только федеральным законом [1].

Налогообложение производится по ставке 0 процентов при реализации драгоценных металлов налогоплательщиками, осуществляющими их добычу или производство из лома и отходов, содержащих драгоценные металлы, Государственному фонду драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, фондам драгоценных металлов и драгоценных камней субъектов Российской Федерации, Центральному банку Российской Федерации и банкам. Данная норма содержит целый ряд условий, которые должны выполняться у налогоплательщика, претендующего на нулевую ставку налога по данному основанию. Добыча драгоценных металлов может осуществляться исключительно организациями, имеющими соответствующие лицензии. Если все требуемые условия выполняются у налогоплательщика, то при реализации драгоценных металлов он использует нулевую ставку налога [2].

При реализации товаров (работ, услуг) для официального пользования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительствами или для личного пользования дипломатического или административно-технического персонала этих представительств, включая проживающих вместе с ними членов их семей, подлежит налогообложению по ставке 0 %. «Перечень» иностранных государств, определяется федеральным органом исполнительной власти в сфере международных отношений совместно с Министерством финансов Российской Федерации. Правительством РФ утверждены правила применения нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость при реализации товаров (работ, услуг) для официального использования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительствами. Подтверждением обоснованности обращения за возмещением налога на добавленную стоимость по товарам (работам, услугам), приобретаемым для личного использования дипломатическим или административно-техническим персоналом иностранных дипломатических и приравненных к ним представительств, являются копии дипломатических или служебных карточек, заверенные иностранным дипломатическим или приравненным к нему представительством, которые прилагаются к заявлениям.

Налоговая ставка 0 процентов по налогу на добавленную стоимость применяется в отношении товаров (работ, услуг), реализуемых для официального использования международными организациями и их представительствами, осуществляющими деятельность на территории Российской Федерации, включенными в "перечень", определяемый Министерством иностранных дел Российской Федерации совместно с Министерством финансов Российской Федерации на основании положений международных договоров, предусматривающих освобождение от налога на добавленную стоимость. Ставка 0% применяется, если международные организации и их представительства осуществляют деятельность на территории РФ на основании положений международных договоров РФ, предусматривающих освобождение от НДС. Перечень международных организаций, в отношении которых применяются указанные нормы, должен определить МИД России совместно с Минфином России. [3].

Таким образом, нетрадиционные операции, к которым применяется ставка 0 %, являются сложными и специфичными. При рассмотрении данных операций необходимо использовать не только НК РФ, но и другие соответствующие нормативные правовые акты.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Семенихин В. В. Налог на добавленную стоимость / В. В. Семенихин. – М: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2010. – 1088 с.
2. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. Официальный текст. По состоянию на 06 февраля 2013. – Омега – Л, 2013. – 751 с.

УДК 336.71.078.3

### **РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НАДЗОР ЗА КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

**Озерова О.С., гр. 31-ФК  
Рук. Гордина В.В.**

На фоне рыночных преобразований в различных секторах экономики России банковский сектор развивается наиболее динамично. Система банковского надзора, которую строит Банк России, основывается на подходах, признанных международным сообществом. Ключевая роль в этом процессе принадлежит риск-ориентированному подходу.

Риск-ориентированный надзор - это один из ключевых элементов системы надзора за кредитными организациями, базирующийся на оценке качественных характеристик их деятельности на текущий момент и на перспективу, позволяющий в ретроспективе оценить размер принимаемых кредитными организациями рисков, их влияние на финансовую устойчивость, возможность выполнения надзорных требований, а также выявить на более ранней стадии дефекты в системе управления рисками.

Методы надзора за выполнением установленных требований и методы риск-ориентированного надзора в определенной степени совпадают, однако их главное различие заключается в том, что основное внимание надзорного органа уделяется не проверке выполнения формальных регулирующих требований количественного характера, а проверке соблюдения качественных требований с упором на механизмы и способы управления рисками [1].

Риск-ориентированный надзорный процесс - повторяющийся цикл, основные этапы которого представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Цикл риск-ориентированного надзора

Периодичность повторения такого цикла зависит от ресурсов, которыми располагает надзорный орган, а также от ситуации в банковской системе и экономике страны.

Применение рассматриваемого вида надзора имеет ряд преимуществ, они представлены на рисунке 2.

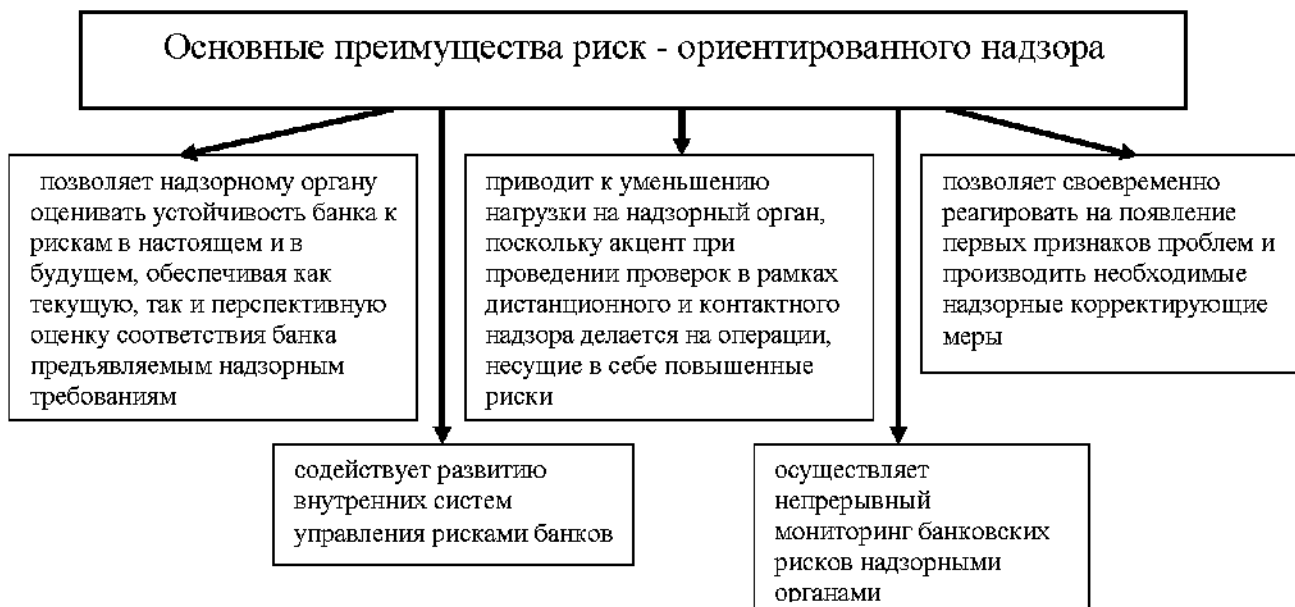


Рисунок 2 - Основные преимущества риск - ориентированного надзора

Начало внедрения системы риск-ориентированного надзора было положено центральными банками зарубежных стран, они стали применять его еще с 70-х годов прошлого века. На Западе идеология такого надзора имеет некоторые особенности, заключающиеся в том, что основным доминирующим видом надзора за кредитными организациями являются инспекторские проверки, а главным объектом контроля со стороны надзорного органа является система управления рисками.

Нетрудно сделать вывод, что в российской практике, в отличие от зарубежной, схема компонентов рассматриваемого надзора имеет другой центр тяжести - дистанционный надзор. Кроме того, банки, даже наблюдая риски на соответствующем сегменте рынка, часто не предпринимают своевременно страхующих мер, потому что для этого будет необходимо осуществлять действия в ущерб основной стратегии, например, формировать резервы, снижая доходы. При этом присутствует и некий элемент злоупотребления доверием, потому что в случае возникновения затруднений банк рассчитывает на страхующие меры, принятые государством, например, на систему страхования вкладов, а также на финансовую помощь со стороны центрального банка. Понимая это, надзорное сообщество в целях повышения устойчивости кредитных организаций, осуществляет в настоящее время переход к "риск-ориентированному" надзору. Суть его заключается в том, чтобы мерами надзора обеспечить ведение банками бизнеса таким образом, чтобы это не наносило ущерба кредиторам и вкладчикам. Эта философия и воплощена в новом соглашении о достаточности капитала (Базеле II). Но по ряду аспектов российская надзорная практика далека от международных стандартов и от требований Базельского комитета. Поэтому необходимы качественные изменения в национальных стандартах банковской деятельности. Кроме того, использование риск-ориентированного надзора в российских кредитных организациях, как и все нововведения, сопряжено с целым рядом проблем, которые необходимо решить Банку России, а именно:

а) процесс актуализации нормативной базы или разработки новых нормативных документов необходимо значительно ускорить, чтобы не отставать от реалий финансового рынка;

б) целесообразно провести работу по оценке и актуализации действующих методик различных сфер надзора за кредитными организациями с целью исключения их дублирования или недостаточной актуальности;

в) следует провести целевой анализ и оценку профессиональной компетентности кадров, работающих в сфере надзора, обеспечить их периодическое обучение (не менее 1 раза в 2 года) с профессиональной аттестацией на базе Банка России (важным вопросом остается расчет нормативного уровня нагрузки на указанную категорию специалистов и оценка кадровых ресурсов надзорных подразделений в территориальных учреждениях Банка России исходя из количества поднадзорных кредитных организаций);

г) необходимо обеспечить надзорные подразделения программно-техническими средствами;

д) нужно идентифицировать банковские риски применительно к конкретному банку через цели, которые ставит перед собой кредитная организация (для многих российских банков это является проблемой, т.к. стратегических целей нет, а отсутствие целей не дает возможности провести грамотную идентификацию рисков, угрожающих их достижению, и выстроить работу органов управления по минимизации рисков);

е) необходимо решить проблему управления банковскими рисками, связанную с новыми тенденциями в банковском риск-менеджменте. Современный

банковский риск-менеджмент в отечественном банке должен представлять собой форму деловой ответственности на всех уровнях управления банком, неразрывно связанную с основной деятельностью [2].

Определенная часть пути по изменению подходов в сфере банковского надзора уже пройдена. За последние несколько лет Банк России заметно активизировал свою деятельность по реализации надзорных полномочий. Как отмечают эксперты, ЦБ РФ приступил к публикации ежегодных отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора в Российской Федерации. Прделана большая работа по приведению нормативно-правовой базы в соответствие с целями и принципами риск-ориентированного банковского надзора. Кроме того, на практике новый подход уже принес свои результаты. Как известно, одним из показателей эффективности применения риск-ориентированного подхода является уменьшение числа надзорных проверок, по итогам которых в организациях не выявлялись нарушения. Т.е. чем меньше таких проверок, тем выше эффективность. Так, в течение первых 6 месяцев текущего года межрегиональными управлениями Росфинмониторинга была проведена 351 проверка, из которых только в 6 случаях (1,7%) нарушения не были выявлены. По сравнению с итогами проверок за аналогичный период прошлого года, данный показатель сократился более чем в 2,5 раза: за 6 месяцев прошлого года было проведено 412 проверок, в 18 случаях (4,37%) нарушения не были выявлены. При этом, согласно отчету Росфинмониторинга за 2010 год, еще два года назад этот показатель составлял порядка 18% [4].

Вместе с тем, необходимо заметить, что надзорные процедуры Банка России еще требуют совершенствования. Специалисты Банка России при осуществлении функций надзора должны не только фиксировать соблюдение или несоблюдение установленных нормативов, действующих нормативных актов, но и выявлять скрытые проблемы в финансовом положении банков, в системе корпоративного управления и внутреннего контроля, и обращать на это внимание руководителей и собственников банков.

Кроме того, риск-ориентированный надзор предусматривает развитие подходов, включающих в себя оценку деятельности кредитных организаций и применение мер надзорного реагирования исходя, прежде всего, из реальной оценки рисков с позиций их потенциального влияния на устойчивость кредитных организаций. Решение этой задачи предполагает:

- продолжение работы, направленной на повышение качественных параметров банковского капитала, корректировка капитала, сформированного с использованием схем фиктивной капитализации, и предотвращение использования таких схем;
- завершение работы по созданию системы раннего реагирования, основой которой является разработка модели развития ситуации в кредитной организации, и внедрение этой системы в практику надзора;
- совершенствование банковского надзора за деятельностью кредитных организаций на консолидированной основе, включая анализ рисков, возникающих у кредитных организаций в рамках взаимоотношений с юридическими и



физическими лицами, в том числе с некредитными организациями – участниками банковских групп и банковских холдингов [3].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тимофеева З.А. Риск-ориентированный надзор за кредитными организациями: теоретический аспект проблемы/ Тимофеева З.А// Финансы и кредит. – 2011. – № 26 С. 43-49.
2. Трохов М.Е. Риск-ориентированные подходы в отечественной практике банковского внутреннего контроля/ Трохов М.Е// Аудит и финансовый анализ. – 2007. - №3 С. 3-9.
3. Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/today/ms/pk/bankingsupervisioneurussia2005ru.pdf>
4. Риск - ориентированный надзор в действии [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://finmonitoring.info/news/russia/risk-orientirovanniy-nadzor-v-deystvii-18071.html>

УДК 334.722.1

### РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Ретинский Р.А., гр. 31-ФК

Рук. Федорова О.А.

Современную экономику практически любой развитой страны образуют множество предприятий различных форм собственности и размеров, и немаловажную роль среди них играет малый бизнес, доля которого может составлять более 50 % ВВП.

В России малыми являются организации с численностью работников до 100 человек и с годовой выручкой от 60 до 400 млн. рублей [1]. Также выделяют еще более мелкие структуры: микропредприятия и индивидуальные предприниматели.

Предприятия малого бизнеса придают экономике гибкость, заполняют ниши, которыми не занимаются более крупные организации, что особенно характерно для сферы услуг. Помимо этого множество предприятий малого бизнеса работает в связке с крупными организациями, например, выпуская для них мелкосерийные компоненты или оказывая юридические услуги.

Кроме того малые предприятия обеспечивают большое количество рабочих мест, а также являются источником налоговых поступлений в бюджет.

На 2012 год доля малого бизнеса в ВВП составила менее 20%, что явно недостаточно для эффективного функционирования экономики страны. В структуре российского малого бизнеса лидирует торговля и ремонт автомобилей и др. бытовых изделий, занимая почти треть рынка малого бизнеса, за ними идут операции с недвижимостью и строительство, охватывая в сумме более 30% малых предприятий [2].

В настоящее время многие предприниматели могут рассчитывать на получение субсидий, грантов размером около 300 тыс. рублей, для чего бизнесмен должен обратиться в одну из организаций, занимающихся оказанием помощи предпринимателям, и предоставить стандартный пакет документов: заявление, копии учредительных документов компании, а также план расходования денежных средств. Другой формой помощи малому бизнесу является предоставление гарантий со стороны государства на возврат денежных средств предпринимателями, которые необходимы для получения банковского кредита. Например, правительство Москвы выделяет безработным, планирующим открыть свой собственный бизнес, до 500 000 рублей в случае предоставления бизнес-плана [3].

Кроме того региональные власти Российской Федерации в качестве помощи малому бизнесу предоставляют льготы на аренду помещений или лизинг оборудования, необходимого для производства определенных товаров или услуг.

Существуют и специализированные организации, именуемые бизнес-инкубаторами, которые предоставляют нескольким стартапам помещения в аренду, а также оказывают консультационные услуги в области налогообложения, развития бизнеса, правовой защиты и предоставляют доступ к базам данных. На данный момент в России действуют около 50-ти бизнес-инкубаторов [3].

Из негосударственных инициатив следует выделить ассоциации поддержки малого бизнеса, представители которых оказывают информационную и юридическую помощь начинающим предпринимателям, дают консультации, организуют семинары и конференции, где предприниматели могут получить необходимые знания, поделиться опытом или найти инвесторов для своих проектов.

Однако все эти меры хотя и важны, но не всегда дают должного результата. По-прежнему начинающие предприниматели сталкиваются с проблемами нехватки денег и бюрократией, а политика государства в отношении малого бизнеса, и частности, индивидуальных предпринимателей, далеко не всегда последовательна.

Для развития малого предпринимательства в стране необходим ряд мер. Прежде всего, необходимо принятие прозрачного законодательства, на основании которого смогут работать предприниматели. Одной из важнейших проблем, с которой сталкиваются многие бизнесмены, является выплата налогов. За последние несколько лет существенно изменились как ставки, так и формы налоговых отчетов, что нередко приводит к несоответствию требуемых и фактических форм отчетности при работе предприятия.

Еще одной проблемой, которую необходимо решить на государственном уровне, является упрощение процедуры регистрации предприятия и уменьшение количества проверок со стороны различных органов, которые нередко приводят к даче взяток со стороны бизнесменов. В настоящее время средний размер взятки в нашей стране составляет более миллиона рублей, что приводит не только к развитию коррупции, но и к существенным проблемам при развитии предпринимательства. Несмотря на принятие целого ряда мер, связанного с

упрощением регистрации предпринимателей, а также противодействие коррупции, многие бизнесмены до сих пор жалуются на притеснения со стороны различных органов государственной и местной власти.

В США, например, делами малого бизнеса занимается специально созданная еще в 1953 году структура в составе правительства, подчиненная президенту - Администрация малого бизнеса. За годы своей деятельности она оказала прямую, либо косвенную поддержку более, чем 20 млн малым предприятиям [3].

Поддержка направляется по 3 основным каналам. По первым двум программам чиновники выдают правительственные гарантии на получение в банках кредитов на пополнение оборотного капитала, либо покупку имущества и оборудования. Таким предпринимателям с госгарантиями банкиры уже не отказывают, поскольку в случае возникновения проблем, 75-80% всей суммы займа возместят чиновники.

Программы предполагают, что сумма кредита, полученного начинающим предпринимателем, не превысит 750 тыс. долларов. При пополнении оборотного капитала максимальный срок кредита - 10 лет. Ставка при этом составляет 2-3% годовых.

Третий канал поддержки строится на принципах микрокредитования. То есть сами чиновники выделяют деньги посреднику, который уже распределяет их небольшими суммами между малыми компаниями. Помимо финансирования, посредник оказывает начинающим предпринимателям еще и консалтинговую помощь.

Итогом такой политики является то, что в компаниях малого и среднего бизнеса США заняты около 80% всего населения, которые производят более 60% ВВП страны. Налог на доходы для таких компаний в 2 раза ниже стандартного уровня, и им государство отдает почти четверть всех госзаказов.

В Германии полностью освобождают малые предприятия в первые 2 года становления от уплаты всяких налогов. И в итоге в немецкой экономике более 99% всех компаний – это фирмы малого и среднего бизнеса [3].

В Великобритании начинающие предприниматели имеют право на месячную отсрочку платежей за полученные товары и услуги. Кроме того им выдают кредиты по льготной ставке в 4-5% годовых [3].

Указанные методы стимулирования вполне можно реализовать и в России. Однако важным остается вопрос в необходимости развития малого бизнеса при существующей модели экономики, а именно основанной на экспорте нефти и газа. В таких условиях практически отсутствует заинтересованность руководящих структур проводить какие-либо реально действующие реформы. Следовательно, эффективное развитие малого бизнеса станет возможным только после отхода от нефтегазовой направленности экономики страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ // Доступ из СПС «Гарант»

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL : <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.04.2013)

3. Малый бизнес, кредитование малого бизнеса [Электронный ресурс] URL : <http://www.kreditbusiness.ru> (дата обращения: 01.04.2013)

УДК 657.1 + 336.71

## **ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

**Скуридин В.С., гр. 22-Э**

**Рук. Маслова И.А.**

Комплексе финансовых услуг, который предусматривает передачу права требования дебиторской задолженности за поставленную продукцию, банку или факторинговой компании (фактору) и получение немедленной оплаты поставщиком называется финансовый факторинг.

Факторинг – это продажа дебиторской задолженности, а точнее передача агентских функций по её управлению третьей стороне. Предприятие, в результате может получить от 50 до 95 процентов суммы долга без предоставления залога и оформления кредита.

Правовые основы регулирования факторинга приведены в главе 43 ГК РФ. «Финансирование под уступку денежного требования»

Рассмотрим механизм работы финансового факторинга. Он включает в себя следующие этапы:

1. Продавец осуществляет покупателю поставку товара. Покупатель представляет расчетные документы продавцу.
2. Продавец представляет финансовому агенту (Фактору) расчетные документы (отступает фактору права денежного требования).
3. Фактор выплачивает аванс поставщику сразу же после поставки.
4. Покупатель производит оплату товара на счет Фактора.
5. Фактор производит оплату остатка денежных средств за вычетом агентской комиссии.[1]

В зависимости от отношений между сторонами выделяют факторинг с регрессом, без регресса и реверсивный факторинг.

Факторинг с регрессом (англ. recoursefactoring) — вид факторинга, при котором поставщик обязан вернуть денежные средства факторинговой компании в случае, если покупатель (дебитор) в оговоренное договором время не исполнил полностью обязательства по платежам (за поставку и вознаграждение фактору).

Факторинг без регресса (англ. nonrecoursefactoring) — вид факторинга, при котором факторинговая компания берет на себя все риски неплатежеспособности дебиторов. В этом случае Фактор будет закладывать в стоимость риски неплатежей.

Реверсивный факторинг (англ. reverse factoring) – вид факторинга, при котором покупатель (дебитор) становится инициатором заключения сделки, и все риски, связанные с неплатежеспособностью дебитора, а также бремя выплаты комиссии Фактору перекладываются с поставщика на покупателя. [2]

Теперь рассмотрим преимущества и недостатки факторинга, представив их в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки факторинга

ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Ускорение оборачиваемости денежных средств, а, следовательно, и увеличение прибыли предприятия	Более высокая стоимость факторинговой операции по сравнению с кредитом
За счет продолжительного срока товарного кредита, возникает возможность дополнительной наценки	Факторинг выгоден предприятиям, бизнес которых способен быстро расти
Улучшение финансовых показателей (ускорение оборачиваемости)	Зависимость предприятий-поставщиков от условий, диктуемых финансовыми агентами
Возможность получения денежных средств сверх банковского лимита кредитования	Высокий уровень риска факторинговых операций
Защита от упущенной выгоды из-за потери клиентов в результате невозможности предоставления конкурентных сроков по отсрочке платежа	Ограничения в использовании факторинга в зависимости от типа производства, количества дебиторов предприятия, и т.п.

Уделим внимание особенностям отражения на счетах бухгалтерского учета факторинговых операций. Используя абстрактные суммы для примера (в тыс. рублей), при условии, что Фактор выплачивает поставщику аванс в размере 50% от суммы поставки ( $7080 \cdot 50\% = 3540$  тыс.руб.) и комиссия финансового агента составляет 708 тыс.руб (в т.ч. НДС), представим корреспонденции счетов в виде схем, представленных на рисунках 1,2.

Особенностью является то, что учет расчетов по договорам факторинга осуществляются на отдельных субсчетах, открываемых к счету 76: 76-5 «Расчеты по договору факторинга» и 76-7 «Расчеты по договору факторинга с должником» Учет факторинговой деятельности у финансового агента осуществляется на счете 58 «Финансовые вложения».

Система учета, представленная на рисунке 2, характерна для финансовых агентов, которые являются факторинговыми компаниями. Если Фактором является банк, то учет осуществляется в соответствии с требованиями и особенностями банковского учета.

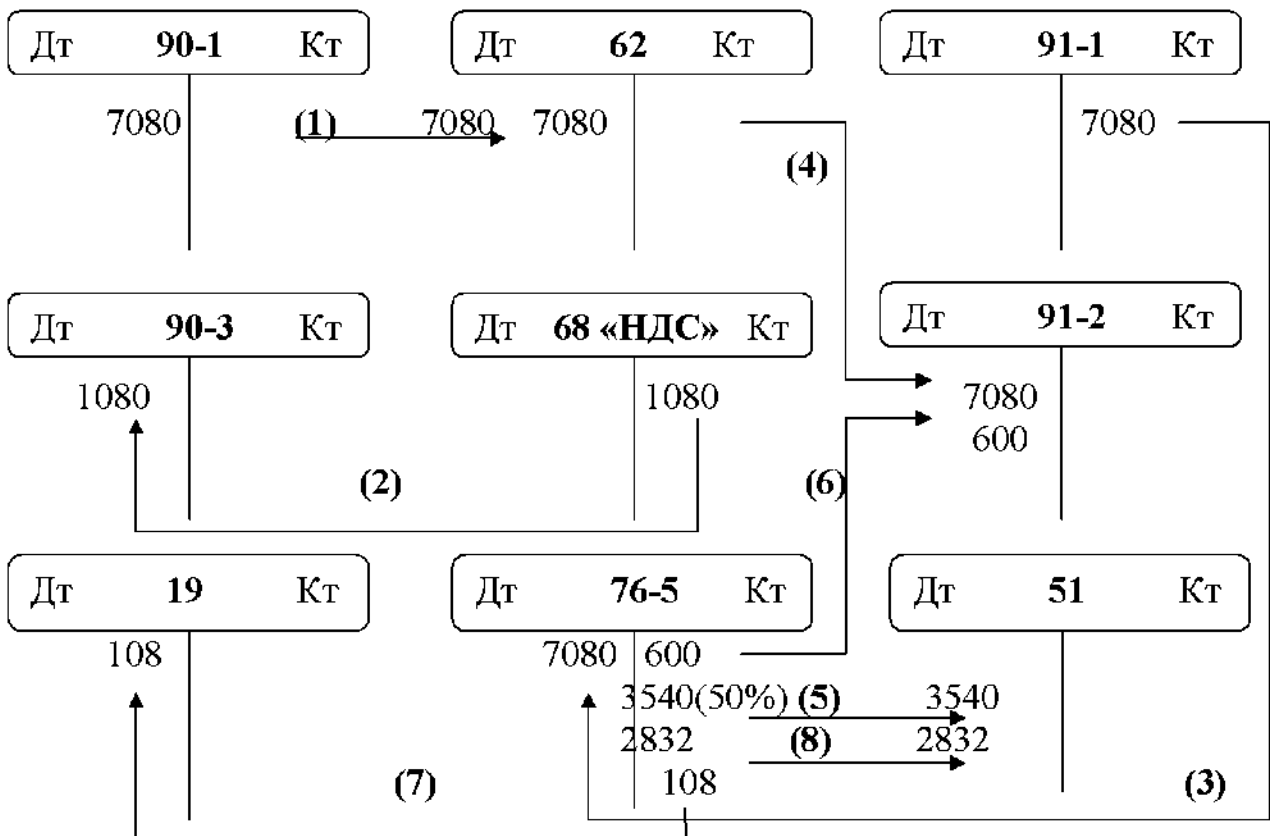


Рисунок 1 - Схема счетов учета операций факторинга у поставщика

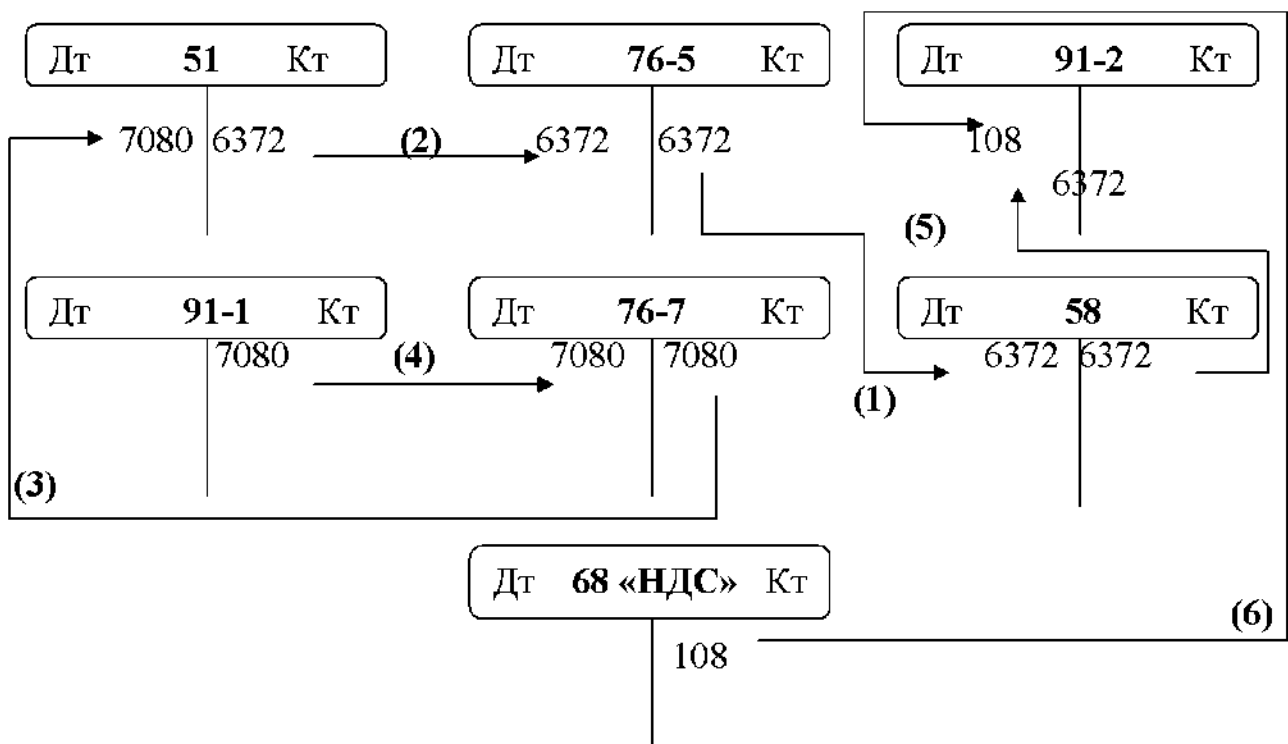


Рисунок 2 - Схема счетов учета операций факторинга у Фактора (финансового агента)

Обратимся к российской статистике.

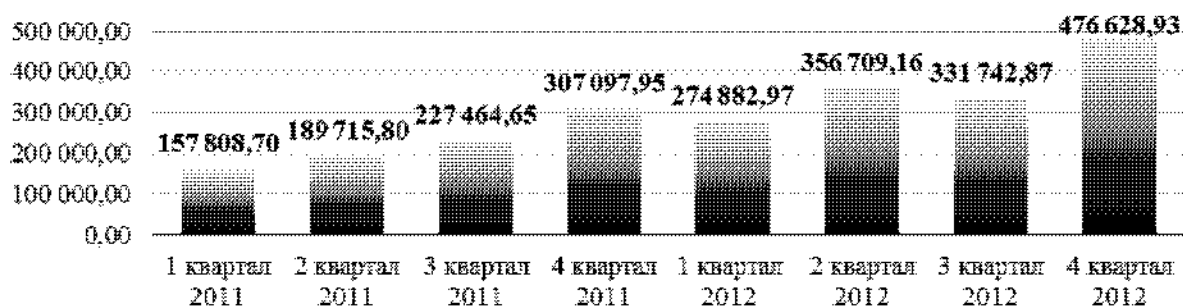


Рисунок 3 – Поквартальная динамика оборота факторинга за 2011-2012 год, млн. руб.

На рисунке 3 представлена поквартальная динамика оборота факторинга за 2011-2012 год. Как видно из представленного графика, в течение 2011-2012 года наблюдалось заметное увеличение оборота факторинговых операций, который в 2011 г. был равен 882,1 млрд.руб, а в 2012 г. – 1440 млрд.руб. Таким образом, темп прироста в 2012 г. по сравнению с 2011г. составил 63,25%[3].

Исследуя отраслевую структуру оборота факторинга в 2012г. (Рисунок 4) мы видим, что 67% всего оборота занимает оптовая торговля, 27% - обрабатывающее производство и 6% прочее.

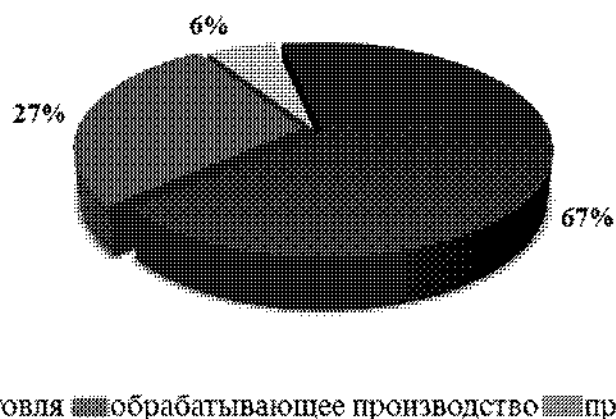


Рисунок 4 – Отраслевая структура оборота факторинга в 2012 г.,%

Факторинг с регрессом продолжает сдавать позиции, но остается главным продуктом. В структуре продуктового ряда российских Факторов по-прежнему доминирует факторинг с правом регресса, однако его доля в обороте рынка продолжает снижаться – по итогам 2012 года она составила 61% против 69% годом ранее[3].

Как считают участники рынка, на смену ценовой конкуренции придет конкуренция продуктовая: российские факторы ожидают роста стоимости фондирования и соответственно ставок факторинговых комиссий и ищут пути удержания клиентов за счет предложения более сложных продуктов и повышения значимости сервисной составляющей факторинга.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Российская газета. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/08/25/factoring.html>.
2. Банковский холдинг Республиканской Финансовой Корпорации. – Режим доступа: <http://www.rfcor.ru/press/news/680/>.
3. Ассоциация Факторинговых Компаний . – Режим доступа: <http://asfact.ru/2013/02/25/associacija-faktringovykh-kompanijj-podgotovila.html>.

УДК 621.34

**ВЛИЯНИЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ  
ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

**Слепых Л. В., гр. 31-ФК  
Рук. Греков И. Е.**

Система рефинансирования банков представляет собой процесс кредитования Банком России коммерческих банков, в котором он устанавливает процентную ставку рефинансирования. Кредитным организациям в автоматическом режиме предоставляются внутрисуточные кредиты и кредиты овернайт, а в режиме запроса по фиксированной процентной ставке (заявке) на участие в ломбардном кредитном аукционе – ломбардные кредиты. В качестве обеспечения кредитов выступает залог ценных бумаг. Проведение указанных кредитных операций осуществляется на рыночной основе. Главным фактором, определяющим взаимоотношения Банка России с коммерческими банками, является цена ресурса или ставка рефинансирования[1].

Снижение ставки рефинансирования делает для коммерческих банков займы дешевыми. При получении кредита коммерческими банками увеличиваются их резервы, что приводит к повышению количества денег в обращении. Повышение ставки рефинансирования делает займы невыгодными. Кроме того, коммерческие банки, имеющие заемные средства, стараются вернуть их, так как данные средства становятся очень дорогими. Уменьшение банковских резервов приводит к сокращению денежного предложения.

Ставка рефинансирования выступает макроэкономическим рычагом, способным влиять на большинство процессов, происходящих в экономике, посредством воздействия на денежный рынок с выходом и на все остальные рынки.

Влияние центрального банка на развитие экономической системы не поддается точному прогнозированию и характеризуется значительным временным лагом[1].

Для более детального выявления воздействия системы рефинансирования на развитие экономических процессов необходимо уделить особое внимание ценообразованию на денежном рынке, происходящему под влиянием спроса и предложения. Спрос на деньги – это общее количество денег, которые



хозяйствующие субъекты хотели бы иметь в данный момент для осуществления реальных сделок, а также для осуществления сделок в некотором периоде времени в будущем. Очевидно, что этот спрос бесконечен и сдерживается возможностями предложения.

Предложение денег - это все те активы, которые способна предложить банковская система хозяйствующим субъектам для проведения сделок в настоящий момент и некоторый момент в будущем. Если бы не реализация Банком России денежно-кредитной политики, то предложение денег также было бы безграничным.

Банковский процент применительно к данной проблеме играет важную макроэкономическую роль, так как определяется взаимным влиянием спроса и предложения на деньги.

Коммерческие банки для проведения активных операций, доминирующую часть которых занимает кредитование, основываются на ресурсной базе, представленной пассивами - либо капиталом, либо задолженностью. С точки зрения ценообразования, цена за пользование кредитом не может быть ниже средней стоимости капитала банка. Коммерческие банки, приобретая ресурсы и перепродавая их, реализуют важнейшую макроэкономическую функцию трансформации коротких и маленьких денег в длинные и большие, принимая риски неплатежей на свои балансы[2].

В этой ситуации ставка рефинансирования воздействует на цену привлеченных пассивов коммерческих банков, определяя тем самым стоимость ресурсной базы кредитной эмиссии и денежной массы в обращении.

Размер ставки рефинансирования зависит от уровня ожидаемой инфляции и в то же время оказывает на нее большое влияние.

С точки зрения реализации макроэкономической функции поддержания относительного постоянства покупательной способности можно предположить, что ставка рефинансирования должна четко регламентироваться уровнем инфляции в экономической системе.

Инфляция - процесс многофакторный и имеющий возрастающую амплитуду колебаний. Неверный механизм корректировки денежной массы не может четко подстраиваться под быстро изменяющийся объем оборота товаров, что вызывает незапланированный рост цен. Естественным методом борьбы с диспропорциональными колебаниями покупательной способности является проведение корректной денежно-кредитной политики и изменение ставки рефинансирования[1].

Рассмотрим динамику ставки рефинансирования и показателя инфляции за период с 2002 по 2012 год, построенную на рисунке 1[3].

В случае повышения Центральным Банком ставки рефинансирования, коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери путем повышения ставок по кредитам, т. е. изменение ставки рефинансирования прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. В результате это сказывается на снижении инфляционного давления в экономике.

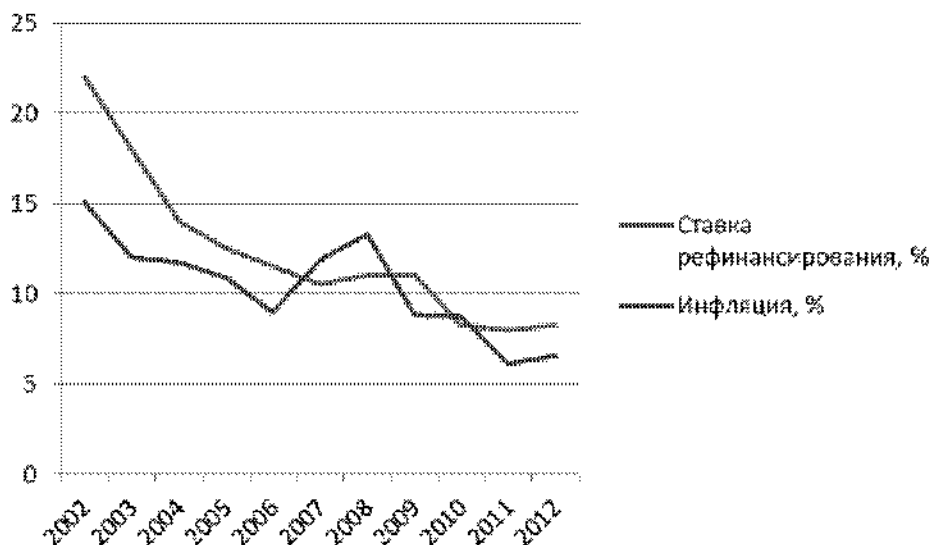


Рисунок 1 – Динамика ставки рефинансирования и уровня инфляции в России за период с 2002 по 2012 год

Таким образом, можно сделать вывод о том, что между динамикой ставки рефинансирования и инфляционными процессами существует тесная связь.

Кроме инфляции к ставке рефинансирования привязаны проценты по вкладам во всех банках. Доходность по вкладу, превышающая ставку рефинансирования на 5 процентных пунктов, облагается подоходным налогом, т. е. банк обязан удержать налог с вклада, у которого процент превышает текущую ставку рефинансирования на 5%.

Проследим зависимость показателей на графиках.

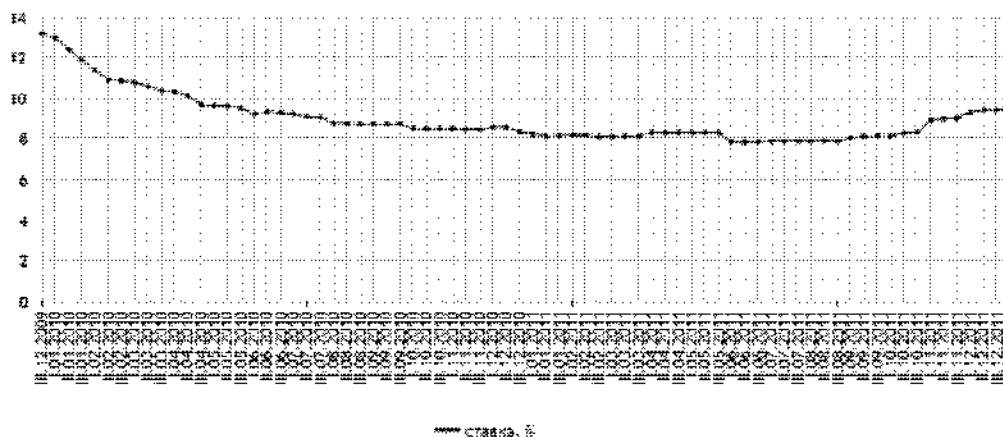


Рисунок 2 - Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц [3]

Между ставкой рефинансирования и доходностью банковских вкладов населения существует тесная связь. С уменьшением ставки рефинансирования, уменьшаются и проценты по вкладам.

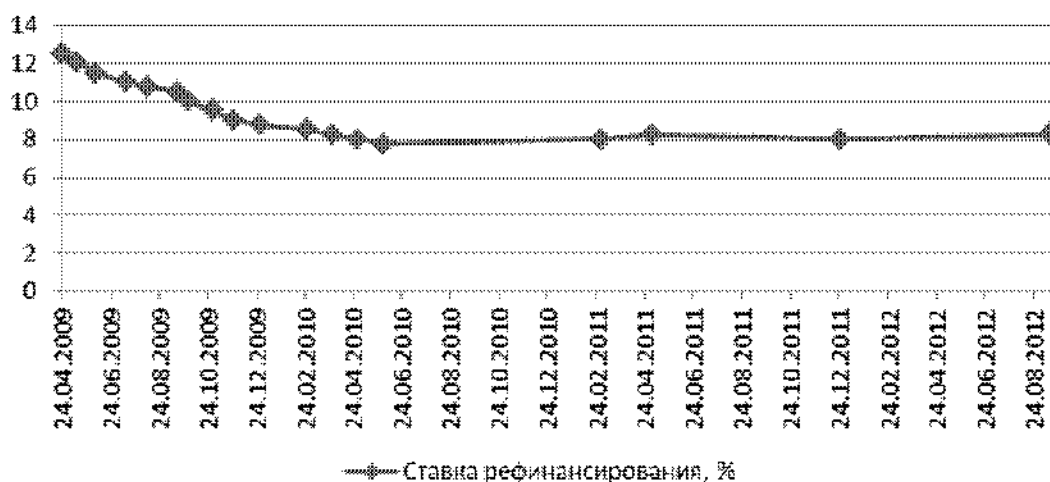


Рисунок 3 – Динамика ставки рефинансирования в период с 2009 по 2012 год

При исследовании изменения значений ставки рефинансирования и основных макроэкономических показателей была выявлена тесная взаимосвязь между этими величинами. Таким образом, ставка рефинансирования выступает в качестве рычага макроэкономического регулирования экономической системы

Анализ влияния ставки рефинансирования на развитие экономической системы показал, что она выполняет две важные функции:

- ставка рефинансирования по своей сути является макрообразующим фактором, имеющим реальное стратегическое и тактическое воздействие на множество экономических процессов;
- ставка рефинансирования является индикатором экономической среды опосредованно через состояние денежного рынка [1].

Чтобы расширить развитие системы рефинансирования, в ближайшем будущем Банк России должен сформировать единый механизм рефинансирования, который будет передавать положительный импульс всем элементам экономической системы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ильина Л. И. Влияние системы рефинансирования на развитие экономики [Текст] / Л. И. Ильина. – Финансы и кредит. – 2011. - № 44. - С. 28-36.
2. Ружанская Н. В. Перспективы развития системы рефинансирования коммерческих банков [Текст] / Н. В. Ружанская. – Финансы и кредит. – 2011. - № 48. - С. 2-11.
3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

УДК 316.344.233(100)(062)

**СРЕДНИЙ КЛАСС, ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ В РОССИИ  
И ЗА РУБЕЖОМ****Саякина Ю.Д., гр. 22-УП  
Рук. Ямщикова Т.Н.**

Средний класс - социальная группа людей, имеющая устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей.

Впервые понятие «средние слои» применительно к обществу использовал еще Аристотель («В любом государстве есть три класса. Один - богат, другой беден и третий. Он наилучший»), который утверждал, что чем больше будет эта средняя часть общества, тем стабильнее будет и само общество. [1] В XX в. понятие «среднего класса» получило очень широкое распространение, поскольку именно в это время наблюдалось его резкое численное увеличение. Анализом среднего класса занимались Макс Вебер, Л.Уорнер, Д.Голдторп и др. Даже марксисты, несмотря на абсолютизацию биполярности классовой структуры (пролетариат - буржуазия), признавали существование среднего класса, относя его к промежуточным социальным группам.

Чаще всего в качестве основных объективных критериев отнесения к среднему классу называют:

1. уровень образования и доходов;
2. стандарты потребления;
3. владение материальной или интеллектуальной собственностью;
4. способность к высококвалифицированному труду;
5. самоидентификация как представителя «социальной середины».

**Формирование среднего класса за рубежом.**

В развитых странах средний слой составляет более 70%. В Америке зарплата среднего класса начинается от 1500 долларов в месяц и верхней планки не имеет. [2] Поэтому в США говорят, что к среднему классу принадлежат 95% американцев. На практике средний класс в Америке - это скорее состояние умов, самоидентификация, нежели социальный статус.

В Германии к мидл-классу принадлежат люди, имеющие месячный доход примерно 5000 долларов. Однако в Испании эта планка снижена до 750 долларов, но там другие критерии оценки, на самом деле по совокупности доходов испанец-"средняк" получает в 2-3 раза больше. В Италии не различают средний класс по уровню доходов - принадлежность к нему определяет уровень образования человека. Например, итальянский сантехник может зарабатывать больше, чем врач. Но в глазах общества они принадлежат к разным социальным группам. В Китае представителей "средних" определяют по способности приобрести транспортное средство. Нынешний масштаб «среднего класса» в Китае составляет около 23% от общей численности населения. В Чили, одном из самых благополучных государств Латинской Америки, к среднему классу относятся

семьи с доходом от 600 до 1600 долларов в месяц, каждый третий имеет транспортное средство, каждый четвертый – собственное жилье.

### **Формирование среднего класса в России**

Формирование среднего класса в дореволюционной России имело свои особенности. Основной массой этого класса были не частные собственники, а очень пестрая и неоднородная группа людей – чиновники и служащие, студенты и разночинцы. В Советской России уже к 1960-м сформировался довольно многочисленный слой людей со средними доходами – руководящий персонал низшего и среднего звена, представители технической и творческой интеллигенции, высококвалифицированные рабочие. По многим характеристикам (прежде всего, по уровню образования) данный слой сопоставим с западным средним классом. Специфической особенностью оставалось отсутствие у этих людей сколько-нибудь значительной частной собственности (кроме квартиры и машины). В отличие от сильно дифференцированного среднего класса на Западе, советские средние слои отличались большой степенью однородности.

В дореволюционной и в советской России единственной формой осознания социальной общности средних слоев было ощущение их принадлежности к интеллигенции.

С началом рыночных реформ в нашей стране начинает формироваться группа людей, которые по своим параметрам напоминали средний класс на Западе. Существенный удар по нарождающемуся среднему классу был нанесен кризисом 1998. Последующий экономический подъем усилил консолидацию среднего класса. Однако и в настоящее время этот процесс далек от завершения.

Несмотря на то, что понятие «средний класс» прочно вошло в обиход российской науки, отечественные ученые крайне противоречиво отзываются о самом наличии этого класса в современной России. Ряд ученых (например, Ю. Левада) вообще отрицают существование в России среднего класса. [3]

По оценке Института современного развития, в 2009 году к классическому среднему классу, соответствующему одновременно всем международным критериям, возможно было отнести только 7 % россиян. По данным *Forbes* в 2012 году к среднему классу в России можно отнести 47,8 %, исходя из дохода на душу населения от 4000 до 10000 долларов в год и принятой разницы между покупательной способностью доллара в России и за её рубежами в 28 %. [4]

Согласно данным Левада-Центр на сентябрь 2011 года, на прямой вопрос о принадлежности к среднему классу и с учётом наличия дифференцированных вариантов ответов, к среднему классу себя отнесли 86 % опрошенных, из них 37 % соотнесли себя с нижней частью среднего слоя, средней частью среднего слоя — 46 %, верхней его частью — 3 %. [4]

По оценкам экспертов Центра стратегических исследований (ЦСИ) Росгосстраха, нижним имущественным порогом, позволяющим отнести домохозяйство к среднему классу (обладание нестарой иномаркой или новым отечественным автомобилем, жильем, оборудованным современной техникой и мебелью, возможность платить за образование и медицину, отдых за границей), является доход в размере 20 тыс. долл. в год на семью. При этом в крупных

городах он выше и составляет 30 тыс. долл. в год. Согласно исследованию в 2011 году доход более 20 тыс. долл. в России имели 29 % населения страны, а свыше 30 тыс. долл. — 18 % населения.

ЦСИ также проводит оценку численности среднего класса исходя из самооценки уровня дохода. Согласно этой оценке, сегодня в России к среднему классу относятся 18 % населения, а в 2003 году численность этой группы составляла 5 % от числа жителей страны.

Таблица 1 – Доля среднего класса в населении России в разные годы [4]

Годы	2003	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Доля среднего класса в населении России	5 %	5 %	9 %	8 %	14 %	16 %	11 %	15 %	16 %	18 %

Если анализировать состав среднего класса России в 2012 году, то можно сказать, что большую часть в нем занимают мужчины во всех возрастных категориях (табл. 2). Это объясняется тем, что у мужчин с высоким образованием больше шансов попасть в средний класс, чем у женщин в виду того, что у них более высокие шансы на трудоустройство.

Таблица 2 – Половозрастная структура среднего класса в % от его общей численности [5]

Возраст, лет	Пол		Оба пола
	мужской	женский	
18-29	7.6	8.6	16.2
30-44	26.9	23.2	50.1
45-54 (женщины) / 45-59 (мужчины)	17.7	15.3	33.7
Все возрастные категории	52.8	47.2	100

Средний класс в России растет не очень быстро, и одна из его особенностей — профессиональный состав. Доля квалифицированных специалистов рыночного сектора, частных предпринимателей и интеллигенции (врачи, учителя, ученые) постепенно вымывается за счет быстрого роста доли бюрократов и силовиков. Подобная ситуация соответствует сложившейся структуре экономики с высокой долей госсектора и практикой перераспределения доходов за счет бюджета, а не поддержки предпринимательской инициативы, пришли к выводу в Независимом институте социальной политики[6].

При рассмотрении структуры среднего класса в России видно, что наибольшее представительство социально-профессионального среднего класса выявлено в сферах культуры, образования, науки, здравоохранения. (25%).

Значительно меньшую долю (18,5%) составляют работники промышленных предприятий. 18,3%-работники торговли и быстрого обслуживания. Самую малочисленную группу среднего класса составляют работники сельскохозяйственных предприятий (2,4%), при этом лишь каждый седьмой, занятый в сельском хозяйстве, может быть отнесен к среднему классу



Рисунок 1 – Структура среднего класса РФ в 2012 году.

Можно сказать, что формирование среднего класса - необходимый этап развития социально-ориентированной рыночной экономики. Именно поэтому политика любого государства должна быть направлена на увеличение и поддержание данного слоя общества, потому что именно представители среднего класса приносят инновации, являются источником воспроизводства квалифицированных кадров, а также служат гарантом стабильности в обществе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Средний класс: Россия и Америка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/konfer27/500.pdf> УДК:331.101.264.2
2. Гражданин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grazhdanin.com/grazhdanin.phtml?var=Vipuski/2005/3/statya9&number=%B93>
3. Городские новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.city-news.ru/article/ekonomika/1892-1892.html>
4. Википедия, свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%F0%E5%E4%ED%E8%E9\\_%EA%EB%E0%F1%F1#.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D1.8F](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%F0%E5%E4%ED%E8%E9_%EA%EB%E0%F1%F1#.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D1.8F)
5. Алексеенок А.А. Социально-профессиональные критерии среднего класса [Текст] // Социология образования. – 2012 - №5 стр. 81-86

УДК 336.77

## ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Федяева М.С., гр. 31-ФК

Рук. Фёдорова О. А.

Ипотека по-прежнему остается для некоторых единственным способом приобрести собственное жилье. «Ипотека — это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества» [9].

В настоящее время рынок ипотеки в России растет и развивается. Об этом можно судить исходя из объема выдаваемых ежегодно ипотечных кредитов (рисунок 1).

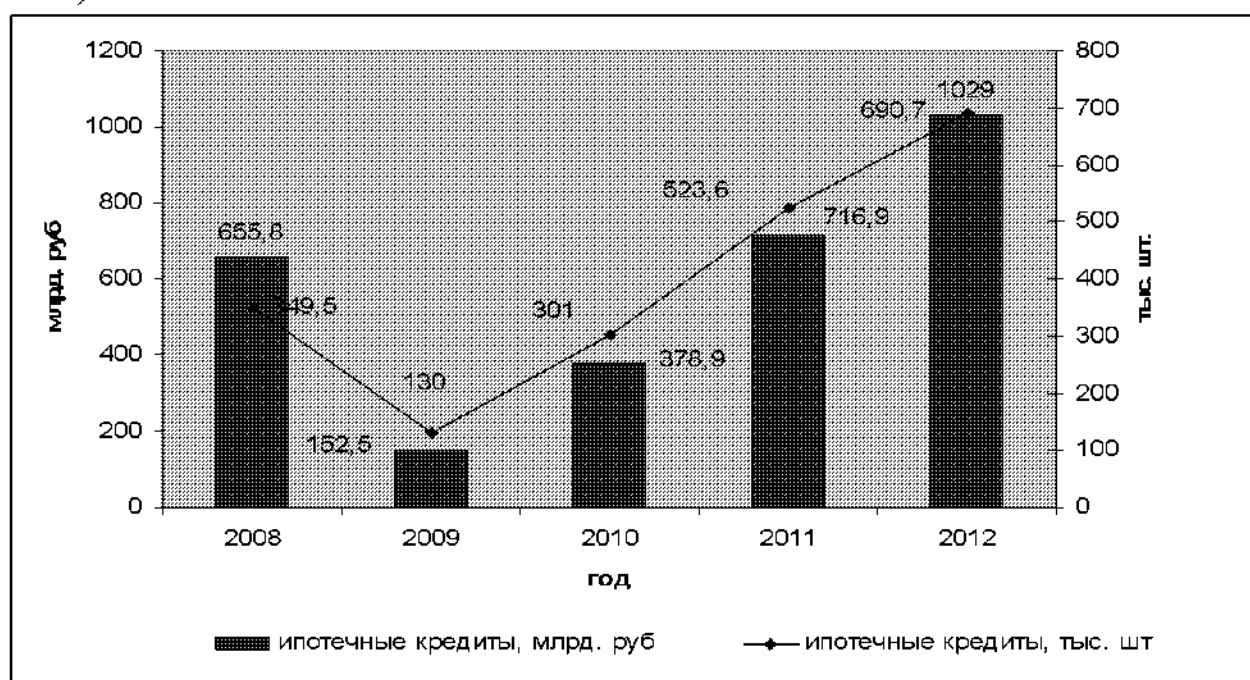


Рисунок 1 – Ипотечные кредиты, выданные в России в 2008-2012 гг. (составлено авторами)

Согласно рисунку 1 количество выданных ипотечных кредитов за период 2008 – 2012 гг. ежегодно увеличивается, за исключением кризисного 2009 года. В 2008 году объем выданных кредитов достаточно велик - 655,8 млрд. рублей (349,5 тыс. шт.), достичь данного докризисного уровня удалось только в 2011 году, объем выданных кредитов в данном году увеличился на 61 млрд. руб. по сравнению с 2008 годом и на 338 млрд. руб. по сравнению с 2010 годом, причем число выданных кредитов в 2011 году увеличилось в 1,5 раза по сравнению с 2008 годом и в 1,7 раза по сравнению с 2010 годом. В 2012 году рост объема



ипотечных кредитов в абсолютном выражении продолжается (рост по сравнению с 2011 году составил 40%), а вот средний размер ипотечного кредита уменьшается: если в 2008 году он составил 1,88 млн. рублей, то в 2012 году всего 1,49 млн. рублей.

Однако, в связи с ежегодным увеличением количества и объема выдаваемых ипотечных кредитов, происходит рост и развитие всего рынка ипотечного кредитования.

Также важной характеристикой рынка ипотеки являются ставки по ипотечным кредитам. На рисунке 2 представлено соотношение среднегодовой ставки по ипотечным кредитам и среднегодовой инфляции на примере России и Польши за 2008-2012 гг.

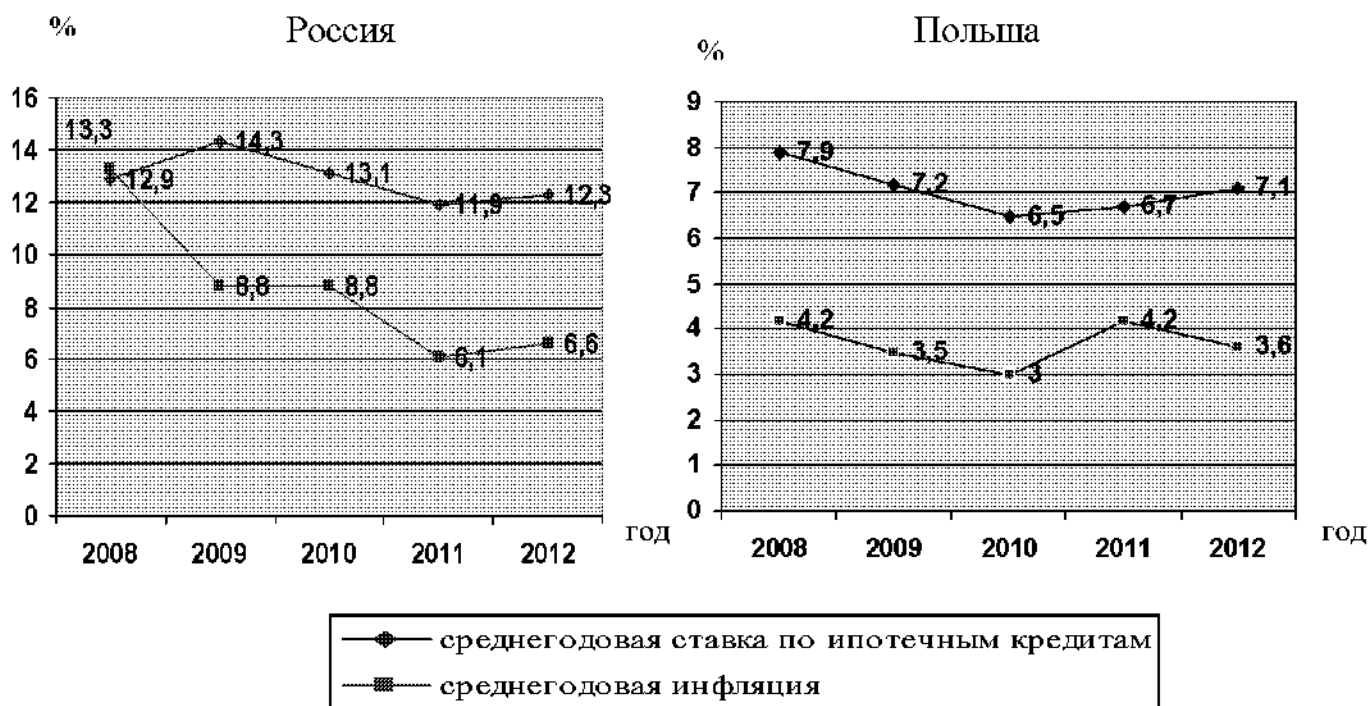


Рисунок 2 – Соотношение среднегодовой ставки по ипотечным кредитам и среднегодовой инфляции в России и Польше за 2008-2012 гг. (составлено авторами)

Согласно рисунку 2, наибольшая среднегодовая ставка по ипотечным кредитам в России за представленный период была зафиксирована в 2009 году – 14,3%, она превысила уровень 2008 года на 1,4 п. п. Это связано с тем, что экономика страны находилась в состоянии кризиса. Данный уровень процентной ставки на 5,5 п.п. превысил среднегодовой уровень инфляции. В 2010 году ставка по ипотечным кредитам также остается высокой (13,1%), но на 1,2 п.п. меньше, чем в 2009 году. Инфляция в 2010 году, остается прежней (8,8%). Следовательно, разница между уровнем процентной ставки и инфляцией в этом году сокращается и равна 4,3 п.п. Наименьший уровень процентной ставки по ипотечным кредитам в 2011 году – 11,9%, что связано с самой низкой среднегодовой инфляцией за представленный период – 6,1%. Данный уровень процентной ставки на 5,8 п.п. превысил инфляцию. В 2012 году эта разница уменьшается на 0,1 п.п. и

составляет 5,7 п.п. при ставке 12,3% и среднегодовой инфляции 6,6%.

Если же говорить о Польше, то можно заметить, что уровень процентных ставок по ипотечным кредитам за 2008 – 2012 гг. не превышает 7,9%. Причем наибольший уровень отмечен в 2008 году – 7,9%, а наименьший – 6,5% в 2010 году. Уровень инфляции в Польше также низкий и составляет не более 4,2%. Разница между уровнем процентной ставки по ипотечным кредитам и среднегодовым уровнем инфляции не превышает 3,7 п.п. за предложенный период, а в 2011 году она составила всего 2,5 п.п.

Исходя из этого, а также из того, что реальные ипотечные ставки привязаны к реальной инфляции, и «значение годовой процентной ставки по ипотечному кредиту определяется по формуле: уровень инфляции + надбавка к уровню инфляции» [3], можно сделать вывод, что российские банки, выдавая ипотечные кредиты, делают наценку в полтора раза больше, чем банки Польши. При этом в расчет банками практически не принимается ставка рефинансирования, которая теоретически должна оказывать существенное влияние на развитие кредитного рынка, в том числе и ипотечного кредитования. Сходство же процентных ставок по ипотечным кредитам России и Польше заключается в том, что они превышают инфляцию в стране приблизительно в 2 раза.

По представленным данным, можно сделать вывод, что рынку ипотечного кредитования в России нужны поддержка и регулирование. Наиболее эффективным для этого является использование механизма государственно – частного партнерства.

«Государственно-частное партнёрство (далее ГЧП) — совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач, требующих большой объем инвестиций, на взаимовыгодных условиях» [9]. «Суть государственно – частного партнерства применительно к ипотечно-строительной сфере заключается в предоставлении дополнительных выгод его участникам с целью сделать более доступным приобретение жилья для населения» [6].

Разработка научно обоснованных и эффективных форм взаимодействия государства и частных структур необходима для решения следующих проблем, сдерживающих развитие ипотечного кредитования (рисунок 3).

Указанные проблемы диктуют необходимость повышения эффективности взаимодействия государства и бизнеса в системе ипотечного кредитования.

Государство заинтересовано в устойчивой работе кредитного механизма, с помощью которого будет решаться такая важная социально-экономическая проблема, как обеспечение населения страны жильем. В России в настоящее время функционируют «Фонд содействия развитию жилищного строительства, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (далее — АИЖК), функции которых направлены на создание рынка доступного жилья путем тесного взаимодействия с бизнесом» [6].

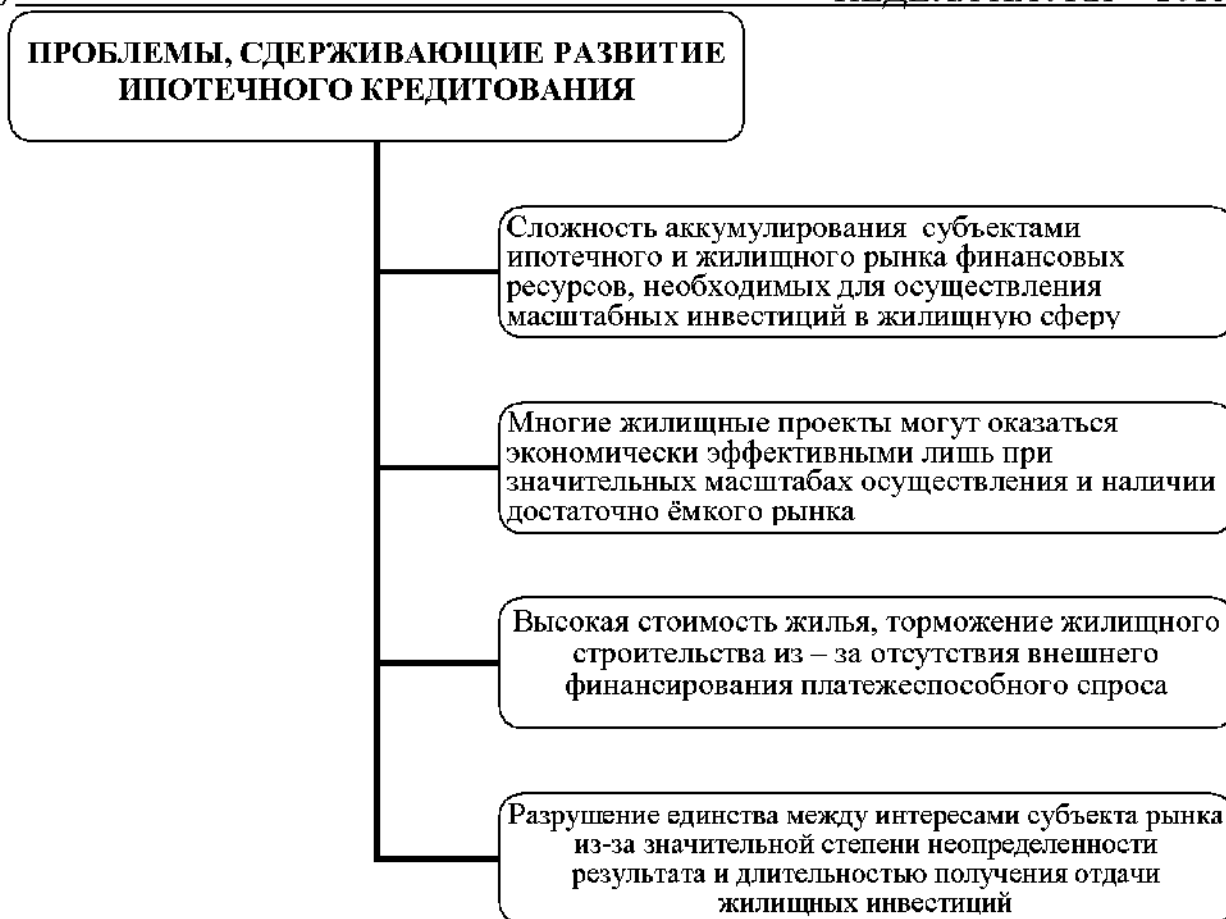


Рисунок 3 - Проблемы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования (составлено авторами)

«Деятельность государства в макроэкономическом масштабе, выражена в финансовой поддержке системы ипотечного кредитования:

- в расходовании бюджетных средств на приоритетные программы, являющиеся социально значимыми» [6]. Такими программами являются, прежде всего, программы ипотечного кредитования доступного жилья и отдельные социальные программы («Военная ипотека», «Молодая семья», «Материнский капитал»);

- в регулировании (формирование нормативно - правовой базы для надежного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования.)[6].

В развитии ипотечного кредитования также важную роль играют государственные гарантии. Необходимо «выделить систему страхования жилищных депозитов в отдельную структуру, полностью контролируемую государством и являющейся его 100 % собственностью. Её можно также рассматривать как часть существующей и действующей в настоящее время системы страхования вкладов граждан» [8]. Но бесспорным остается то, что основным принципом, для входа банков в данную систему, должен быть принцип надежности и устойчивого финансового положения.

Роль коммерческих банков в модели государственно-частного партнерства заключается в следующем. «Банки, входящие в структуру ГЧП, имеют возможность предлагать клиентам и внедрять на рынке как собственные стандартные ипотечные программы, так и накопительные, реализуемые ими на условиях сотрудничества с государством в рамках ГЧП. При этом решается ключевой вопрос – вопрос ликвидности» [8]. Благодаря накопительной части данного механизма ипотечного кредитования коммерческие банки могут создавать свою пассивную ресурсную базу, при этом регулярно получая денежные средства населения и размещая их в дальнейшем в ипотечное кредитование. Это прямо повлияет на доступность ипотечного кредита для населения в виде пониженной процентной ставки и уменьшения кредитной нагрузки в результате накопления определенного первоначального взноса. Также, банк получает «дополнительную возможность формирования обширной клиентской базы. Участники накопительных программ, осуществляя регулярные депозитные платежи, становятся также и активными потребителями других банковских продуктов: пластиковых карт, сейфовых ячеек, переводов, и т.п.» [8] (кроме этого существенно снижаются кредитные риски банка). «Таким путем будет достигнут мультипликативный эффект: ГЧП позволит банку развить не только направление долгосрочного ипотечного кредитования, но и существенным образом диверсифицировать другие виды предлагаемых банковских продуктов» [8]. Коммерческие банки, входящие в структуру данного государственно-частного партнерства на федеральном уровне должны быть крупными, финансово - устойчивыми банками, «имеющими в составе своих акционеров российских собственников. Этот критерий позволит предотвратить «переливы» ресурсов» [8].

Стоит напомнить, что цель ГЧП - сделать более доступным приобретение жилья для населения. Эта цель может быть достигнута в результате следующего взаимодействия государства и бизнеса (рисунок 4).

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что без ипотеки гарантированный сбыт массового жилья практически невозможен. «Ипотечный кредит является инвестиционным документом и для заемщика, который получает возможность приобрести жилье в собственность раньше, чем он смог бы это сделать на собственные средства, и для кредитора, который получает постоянный доход в течение длительного времени при надежных гарантиях возврата вложенных денег» [5]. Следовательно, ипотека выступает в роли значимого фактора экономического роста в стране.

«Развитие государством механизма ипотечного жилищного кредитования позволит увеличить совокупный спрос, а за счет эффекта мультипликации стимулировать комплекс секторов промышленности, сопряженных с жилищным строительством, развитие которых обеспечит создание новых рабочих мест, формирующих платежеспособный спрос населения и увеличение налоговых поступлений» [7]. К тому же, государственно-частное партнерство в сфере ипотечного кредитования будет содействовать преодолению социальной нестабильности в результате увеличения занятости населения и удовлетворения

потребности населения в жилье, благодаря чему повысится уровень и качество жизни населения в стране.

Таким образом, взаимодействие государства и частных структур на рынке ипотечного кредитования, является неотъемлемой частью развития не только жилищно-строительной сферы, но и экономики страны в целом, то есть сфера ипотечного кредитования является эффективной для развития сотрудничества между государством и бизнесом, в результате которого обе стороны будут получать выгоду.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 16.07. 1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»//Российская газета, 1998, - 22 июля.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
3. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ahml.ru/>
4. European Mortgage Federation [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.hypo.org/Content/Default.asp>
5. Иванова, Д.Г. Инвестиционный потенциал ипотечного жилищного кредитования/ Д. Г. Иванова//Экономические науки. – 2011. - №5 (78). - С.22-24.
6. Кубасова, Т.И. Частно-государственное партнерство как основа реализации ипотечно-строительных проектов / Т.И. Кубасова // Известия ИГЭА. – 2009. – №4(66). – С. 108-112.
7. Савруков, А. Н. Концептуальные основы формирования и реализации государственно-частного партнерства в системе ипотечного жилищного кредитования/ А. Н. Савруков// Финансы и кредит. - 2012. - №29. – С. 40-45.
8. Петрова, М. С. Значение государственно-частного партнерства для региональной экономической системы [Электронный ресурс]/ М. С. Петрова// Университетские исследования. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.uresearch.psu.ru/main/?act=theme&id=7&pan=1>
9. Свободная энциклопедия википедия [Электронный ресурс].– Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%EF%EE%F2%E5%EA%E0>

УДК 338.22(470+571)

### **ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА РАЗВИТИЮ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**Шевченко А.С., гр. 41-ФК  
Рук.Гордина В.В.**

Сегодня бесспорным является тот факт, что теневая экономика – одна из самых сложных проблем, создающая серьезную угрозу национальным ценностям,

интересам и приоритетам не только современной России в целом, но и отдельным экономическим субъектам, развитию различных видов экономической деятельности.

Актуальность исследуемой темы обусловлена гипертрофированными масштабами теневой экономики в современной России. По официальным данным, ее удельный вес в валовом внутреннем продукте страны составляет 35-50 %. По мнению депутатов Государственной Думы РФ, с 2000 г. она выросла в десять раз и достигла громадных размеров в 2011 г. - 300 млрд. долл., или 9 трлн руб., что в шесть раз больше затрат на оборону нашей страны.

По некоторым оценкам, до 70 % доходов, полученных незаконным путем, вкладывается в различные формы предпринимательской деятельности, увеличивая тем самым объемы теневого и криминального предпринимательства. Объемы таких вливаний достигают громадных размеров, так как наибольшим «успехом» пользуются виды экономической деятельности со значительными объемами денежных средств: инвестиционная деятельность, кредитно-финансовая сфера, сырьевая и перерабатывающая промышленность, сфера обращения драгоценных металлов и камней, шоу-бизнес, издательский рынок, рынок лекарственных препаратов.

В сферу теневого рынка России на постоянной основе вовлечено около 10 млн. чел., что составляет почти 7 % трудоспособного населения страны. Очевидно, что такие масштабы теневого бизнеса не позволяют российской экономике нормально развиваться, более того, создают реальную угрозу национальной безопасности, существованию российской государственности.

По экспертным оценкам, в сфере теневой экономики России находятся более 40 тыс. хозяйствующих субъектов различных форм собственности, в том числе 1,5 тыс. государственных предприятий, 4 тыс. акционерных обществ, свыше 500 совместных организаций, 550 банков, почти 700 оптовых и розничных рынков. Ежегодно создаются и ликвидируются десятки тысяч коммерческих организаций-однодневок, организаций с одноименными названиями, ложными сведениями об учредителях, собственниках, уставных капиталах, что позволяет бесконтрольно осуществлять нелегальные хозяйственные и финансовые операции, скрывать доходы от налогообложения и не возвращать кредиты.

Особо хотелось бы выделить теневую экономическую деятельность российских малых предприятий, фирм и организаций, потому что в малом бизнесе возникла широкая сеть криминально ориентированных хозяйствующих субъектов, в деятельности которых грань между легальным предпринимательством и преступной деятельностью в сфере экономики приобретает весьма условный и расплывчатый характер. Это представляет угрозу нормальному развитию частного предпринимательства в России и, по мнению самих предпринимателей, несет множество опасностей для формирующейся этики бизнеса, предпринимательской психологии и в итоге влечет качественные изменения деловой среды. Поэтому большую опасность для нашей страны представляет их теневая деятельность. К сожалению, для этого есть определенные объективные предпосылки: непомерное налоговое бремя, коррупция в

контролирующих органах, административные барьеры. Слабость и коррумпированность правоохранительных органов заставляют бизнесмена всячески уклоняться от уплаты налогов, таможенных и других сборов.

Чтобы оценить масштабы теневого рынка, можно назвать лишь некоторые цифры, характеризующие его оборот в отдельных сегментах.

Так, неконтролируемый оборот рынка, который можно условно назвать «ремонт квартир», по экспертным оценкам, составляет 14,5 млрд. долл. в год. Для сравнения: годовой оборот нефтяной компании ОАО «ЛУКОЙЛ» равен примерно 12-14 млрд. долл. Оборот рынка «покупка стройматериалов и строительные работы» равен 7,7 млрд. долл. Это больше, чем производят продукции в год такие индустриальные гиганты, как ОАО «ГМК «Норильский никель» или ОАО «Тюменская нефтяная компания». Поражают теневые расходы родителей на оплату услуг репетиторов для своих детей-абитуриентов. По самым минимальным оценкам, это более 2 млрд. долл. в год, что более чем в два раза превышает годовой оборот ОАО «Аэрофлот».

Отсутствие надлежащего контроля со стороны государства за реализацией товаров массового спроса привело к тому, что Россия стала идеальным рынком сбыта фальсифицированных товаров отечественных теневиков и фирм-фальсификаторов из Китая, Тайваня, Польши, Украины и других стран. Можно констатировать, что в настоящее время подделка потребительских товаров в России приобрела тотальный характер. По данным Торгово-промышленной палаты РФ, до 30 % всей реализуемой продукции в России составляют подделки. Специалисты считают, что по отдельным видам товаров эта цифра значительно выше. Так, по одежде и обуви фальсификация составляет 40 %; по моющим средствам - 50; по рыбным и мясным консервам - 35; по сливочному маслу и маргарину -40-45; по винно-водочным изделиям - до 60 %. По самым скромным подсчетам, убытки официальных товаропроизводителей от реализации фальсифицированной продукции составляет около 2 млрд долл. в год. Не следует забывать, что вся реализация фальсифицированной продукции проходит без соответствующего налогообложения, а это непоступление средств в бюджеты различного уровня. Весьма привлекателен с позиции теневого оборота фармацевтический рынок, рынок алкогольной продукции, парфюмерно-косметических препаратов, одежды (таблица 1).

Таким образом, отрицательное влияния теневого сектора на экономическое положение страны и предпринимательство в частности, следующее: во-первых, из-за сокрытия от официальной статистики величины своих доходов нелегальными предприятиями возрастает уровень уплачиваемых законопослушными налогоплательщиками налогов, а во-вторых, теневая экономика не позволяет достаточно эффективно осуществлять макроэкономическую политику. Это объясняется тем, что такая экономическая деятельность сокрыта от официальной статистики, данные которой являются основой для принятия экономических решений на макроуровне. Кроме того, теневая экономика действует в сферах, официально запрещенных законодательством. Например, таких как наркобизнес, незаконный оборот

оружия, продажа краденого имущества и других. Такая деятельность причиняет не только экономический ущерб, но и существенный нравственный вред обществу.

Таблица 1 – Доля подделок в различных секторах экономики в 2012 году

Сектор экономики	Доля подделок (незаконно произведенных товаров) на рынке России, %
Рынок алкогольной продукции	50% (из них 70% фальсифицированной)
Фармацевтический рынок	15 % (из них 60% фальсифицированных)
Рынок парфюмерно-косметических препаратов	60%
Рынок одежды	70%
Предприятия транспорта и связи	9-13%
Переработка драгоценных металлов, драгоценных камней	5%

Однако, теневи́зация национального хозяйства не оценивается однозначно негативно, она имеет и плюсы, например, ее положительная роль в решении проблем занятости и доходов населения. Предприятия, занятые в теневом бизнесе, обеспечивают безработных рабочими местами с неплохим, а порой и высоким заработком, но и тут есть минус- данные заработки нигде не учитываются, а значит и нет налоговых поступлений в бюджет.

Тем не менее, учитывая, что теневая экономика представляет собой угрозу нормальному развитию частного предпринимательства в России, необходимо:

1) усилить контроль, главным образом фискальный (в частности, внедрение контрольно-кассовой техники, налаживание работы налоговых органов, использование электронного документооборота, позволяющего посылать отчетность в налоговые органы через Интернет);

2) устранить преграды при открытии бизнеса, ликвидировать административные барьеры и чиновничьи поборы;

3) сделать теневой денежный оборот и неуплату налогов экономически невыгодными и юридически наказуемыми;

4) продолжать борьбу с оттоком частного капитала за границу, с легализацией преступных доходов.

Успешное осуществление программы интеграции теневого капитала с легальным капиталом - обязательная составляющая нового курса в экономической политике, суть которого - во всемерном поощрении отечественного товаропроизводителя. В рамках этого курса необходимо:

- формирование нового отношения к отечественным предпринимателям, в том числе к "новым русским", проживающим за рубежом, отношения на основе эффективной программы репатриации капиталов и превращения их в инвестиционный ресурс России;



- укрепление доверия к власти, предполагающего в качестве одной из мер демонстрацию эффективной защиты частных предпринимателей от финансовых мошенничеств, защиты капиталов и самого института частной собственности.

По мнению Анатолия Куликова (депутат Государственной думы, экс-министр внутренних дел, доктор экономических наук) единственный путь искоренения теневой экономики - комбинация кнута и пряника. "Кнут" - меры пресечения нелегальных финансовых потоков, этим должны заниматься правоохранительные органы. "Пряником" должна стать налоговая политика, делающая выгодным сотрудничество предпринимателей с государством. Сочетание этих двух элементов должно поставить теневика перед выбором: показать свой доход государству, отдать ему относительно небольшую часть этого дохода и спокойно развивать свое дело или скрываться от государства, иметь немного больше денег, но не иметь возможности потратить их открыто.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Антология экономической классики: в 2 т. авт.-сост. И. А. Столяров. М.: Эконот, 2009
2. Олейник А. Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики, Инфра-М, 2000
3. Тарасов М.Е. Безопасность в сфере экономики и предпринимательства: учеб. пособие. Якутск: ЯГУ, 2007.
4. Тарасов М. Е. Криминальный бизнес или государство: кто победит? Якутск: Сахаполиграф-издат, 2001.
5. Экономическая безопасность. Производство, финансы, банки / под ред. В. К. Сенчагова. М.: Финстатинформ, 2010.

УДК 336.722.242.1

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СПОСОБОВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ОПЕРАЦИЙ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ**

**Шкарупа Е.А., гр. 31-ФК  
Рук. Барсукова О.В.**

Согласно письму Банка России от 23.06.2004 №70-Т «О типичных банковских рисках», под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними и внешними факторами.

Выделяют шесть основных видов рисков: риск нехватки ликвидности, кредитный риск, системный риск, правовой риск, операционный риск, риск мошенничества.

В современных экономических условиях данные риски увеличиваются:

- по мере роста объема и количества операций, проводимых в системе финансовых транзакций;

- вследствие внедрения современных технологий трансграничных расчетов.

Рост числа банковских карт у населения также спровоцировал увеличение рисков банковских операций на рынке безналичных расчетов, в частности в результате увеличения случаев мошенничества. Поэтому снижение рисков при подобных операциях является одной из важнейших задач, связанных с построением эффективной системы безналичных расчетов в области розничных платежей. Минимизация рисков мошенничества при операциях с банковскими картами является одной из наиболее трудных задач.

Под мошенничеством в рамках рассматриваемой проблемы будем понимать преднамеренные несанкционированные действия третьей стороны, основанные на применении технологии пластиковых карт и направленные на хищение финансовых средств, конфиденциальной информации, находящихся на карточных счетах клиентов банков – эмитентов расчетных карт, или средств, причитающихся торговому предприятию за имплементацию взаиморасчетов с участниками рынка[1].

По статистике самым распространенным для владельцев карт риском является их утрата (в том числе – потеря, хищение, повреждение). На утрату приходится 52% из числа всех страховых случаев.

Следующим по степени вероятности риск для держателей банковской карты – хищение финансовых средств со счета. 40% страховых случаев связаны именно с этим риском. В 57% случаев хищение происходит без использования действительной банковской карты – с помощью мошеннических действий в виде фишинга или скимминга. Остальные же 43% краж происходят с использованием утраченной карты по причине ее кражи или потери.

Третье место занимает риск хищения наличных денежных средств путем разбойного нападения или ограбления держателей карт в процессе снятия ими денег из банкомата – 8% от общего количества случаев.

В целом в мире самый рискованный сегмент, в котором совершается большинство нелегальных операций с банковскими картами, - это Интернет.

А в России наиболее распространены:

- мошеннические операции в POS-терминалах, используемых при розничной покупке товаров, - 58% от общего количества мошеннических операций с использованием банковских карт;

- мошеннические операции через банкоматы – 40%;

- мошеннические операции через Интернет – 2%[2].

Борьба с мошенничеством в разной степени осуществляется всеми кредитно-финансовыми институтами, которые осуществляют эмиссию и эквайринг. И только комплекс организационно-технических мер, основанный на инновационных методиках и решениях, способен если не предотвратить, то в значительной степени снизить различного рода риски. Минимизировать убытки от рисков можно с помощью решения следующих задач, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Способы минимизации рисков при операциях с банковскими картами

Задачи	Решение задач
Обеспечение оптимального уровня проверки персональных данных потенциальных держателей банковских карт	- первичная проверка документов и клиента; - оценка рисков, связанных с обслуживанием клиента.
Обеспечение физической и технологической безопасности процессов производства карт, транзакций и авторизации	- установить лимит на максимальную сумму покупки, на максимальное количество операций, максимальную сумму операций по одной карте; - внедрить специальный антискриминговый модуль, безопасности - ввести запрет на использование банковских карт в сети Интернет в регионах повышенного риска.
Обеспечение информационно-аналитической деятельности по раннему выявлению мошеннических действий с платежными картами	- создать единую специализированную службу, которая бы проводила круглосуточный мониторинг операций по картам клиентов; - проводить обмен опытом между банками и активно сотрудничать с правоохранительными органами по выявлению мошеннического использования банковских карт; - создать договоренность между банками и платежными системами об отправке уведомлений в случае обнаружения той или иной мошеннической активности.
Формирование среднестатистической модели поведения клиента, исключающей возможность совершения мошеннического действия при пользовании банковской карты и повышение финансовой грамотности населения	

Остановимся на решении четвертой задачи более подробно.

Любой из видов рисков невозможно снизить без формирования среднестатистической модели поведения клиента – держателя банковской карты. Данная модель должна характеризоваться рядом важных параметров, отклонение от которых система онлайн-мониторинга должна воспринимать как мошеннические действия и немедленно отказывать в проведении операции.

Построение подобных статистических моделей поведения клиента хорошо зарекомендовало себя в установившихся системах банковского обслуживания.

Для решения задачи предотвращения мошенничества целесообразно передать часть функций управления рисками непосредственно держателям карт. На стадии выпуска и функционирования карты держатель карты сможет сам определять стандартную для себя модель поведения. Для этого банк должен обеспечить держателя карты возможностью оперативно изменять параметры модели использования карты. Такой подход требует со стороны банка определенных ресурсных затрат на:

- доработку программного обеспечения;
- разработку новых технологий по управлению параметрами функционирования карты;

- доработку программного обеспечения Call Center;  
- организацию соответствующей рекламной кампании в среде держателей карт.

К параметрам, определяющим модель поведения клиента можно отнести следующие:

- 1) лимиты на сумму и количество операций выдачи наличных и покупки;
- 2) регион использования карты с детализацией до конкретной страны (чем регион меньше, тем меньше риск успешного использования поддельной карты);
- 3) определение категорий торговых точек, где карта не будет использоваться (например, Интернет, заказы по почте и т.д.).

Для усиления мотивации клиентов в установке региона использования карты можно внести некоторые ограничения на использование карты в странах повышенного риска использования банковских карт, соответствующим образом оповестив об этом клиентов. Установка региона использования карты позволит снимать ограничения на использование карты в этих странах на определенный срок. Заодно можно порекомендовать клиенту на будущее установить регионы использования карты.

Введение ограничений на использование карты самим клиентом в значительной степени повышает эффективность работы систем офлайнового мониторинга банка и позволяет без финансовых потерь, на ранней стадии выявлять случаи подделки карт.

Выше предложенные способы актуальны в качестве профилактических работ для минимизации рисков. Но возникает вопрос, что же делать, если факт мошенничества все же наступил. В этом случае стоит обратить внимание на страхование операций с банковскими картами. К сожалению, в Российской Федерации, в отличие от многих европейских стран, банки не обязаны возмещать потери клиента в случае мошенничества с его картой, и клиенты, по сути, финансово не защищены от подобных случаев. Даже при обращении в правоохранительные органы вероятность возвращения средств весьма мала. Причина заключается в недоказуемости некоторых ситуаций. Поэтому одной из важнейших задач является развитие этой области, опираясь на опыт других стран.

Таким образом, был предложен комплекс мер для ведения эффективной борьбы с мошенничеством при операциях с банковской картой. При этом самой эффективной мерой является доведение до самого держателя карты необходимости соблюдать абсолютно все требования по безопасности операций с картой.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 О типичных банковских рисках: письмо Банка России от 23.06.2004 №70-Т.
- 2 Аляев Д.А. Банковские риски при операциях с кредитными картами/ Д.А. Аляев// Российское предпринимательство. – 2010. - №9 (2). с. 18-19.

3 Количество случаев хищения денег с банковских счетов за год увеличилось в пять раз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/news/economics/105336460.html>.

УДК 005.334:005.521]:334.716(062)

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МЕТОДИКАМ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ КОМПЛЕКСА РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шарыпина Н.Н., 41 – ФК  
Рук. Гордина В.В.

В настоящее время в России из-за с нестабильных условий развития экономики необходимо формирование взвешенного подхода к созданию системы риск-менеджмента любых сфер деятельности предприятий.

С учетом специфики предпринимательской деятельности, неразрывно связанной с множеством рисков факторов, назрела необходимость внедрения комплексного подхода к исследованию рисков, в основе которого лежит идея рассматривать риски интегрировано [3].

Системный подход к риск-менеджменту учитывает совокупность факторов внешней и внутренней среды, оказывающих существенное влияние на развитие предпринимательства, также особую значимость приобретает многокритериальность среды охвата.

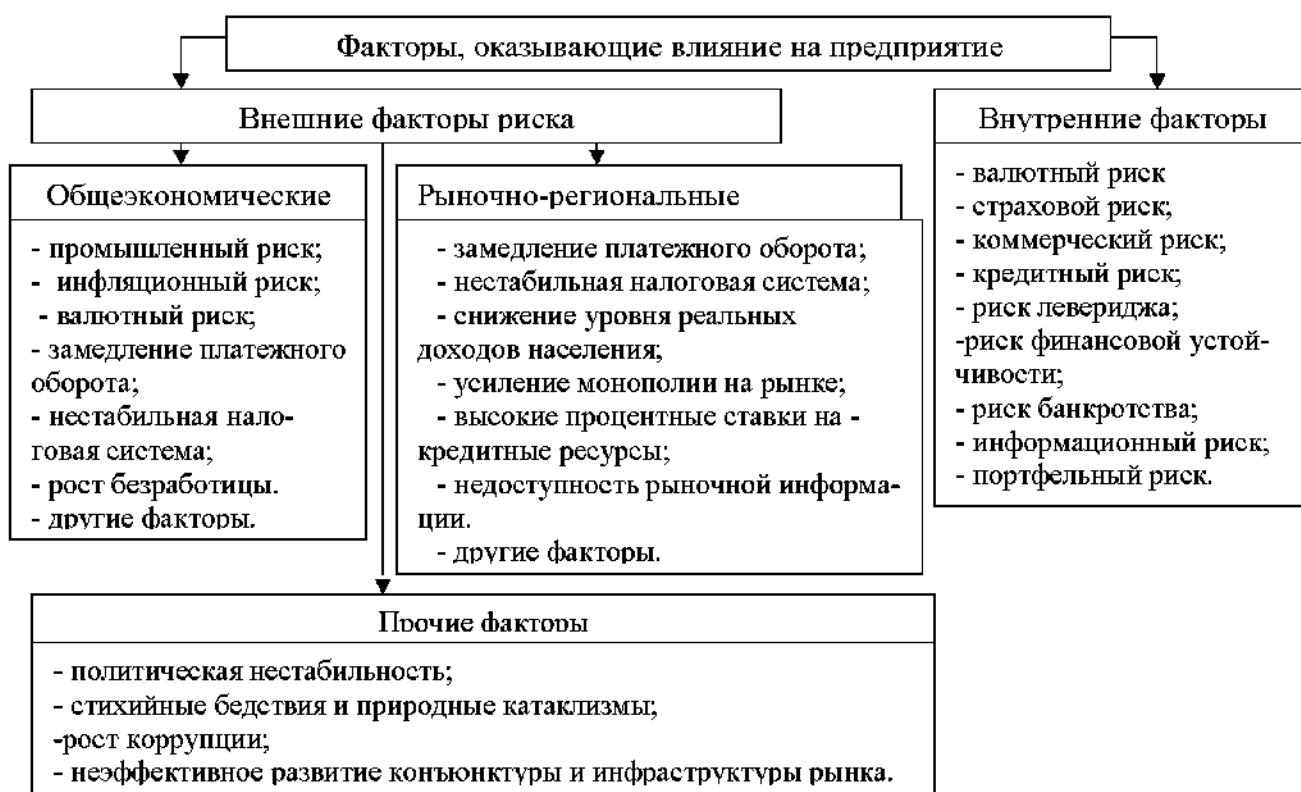


Рисунок 1- Факторы, оказывающие влияние на предприятие

Необходимо определить взаимосвязь общего управления и риск-менеджмента, что немаловажно для реализации качественного системного подхода к формированию стратегии развития предприятия. Рассмотрим факторы, обеспечивающие эффект синергизма комплекса смежных рисков финансово-хозяйственной деятельности для любого предприятия, которые позволяют осуществить первичное включение рисков в систему (рисунок 1).

Существующая компонентная взаимосвязь дает возможность применить в моделях управления синергетические методы и процедуры, что позволяет преумножить эффективность реализации системы риск-менеджмента.

Концептуальный подход к формированию риск-системы предприятия представляет собой оптимизированную совокупность взаимосвязанных рисков факторов внешней и внутренней среды предприятия любой сферы деятельности, которая является управляемой с позиции реализации бизнес-процесса и совокупности элементов риск-менеджмента (рисунок 2).

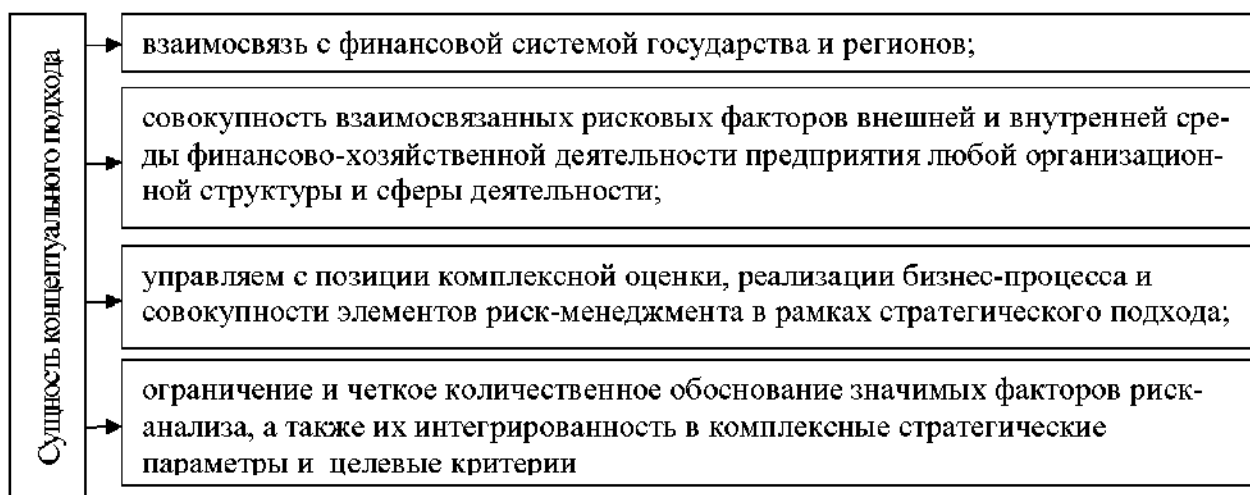


Рисунок 2- Сущность концептуального подхода

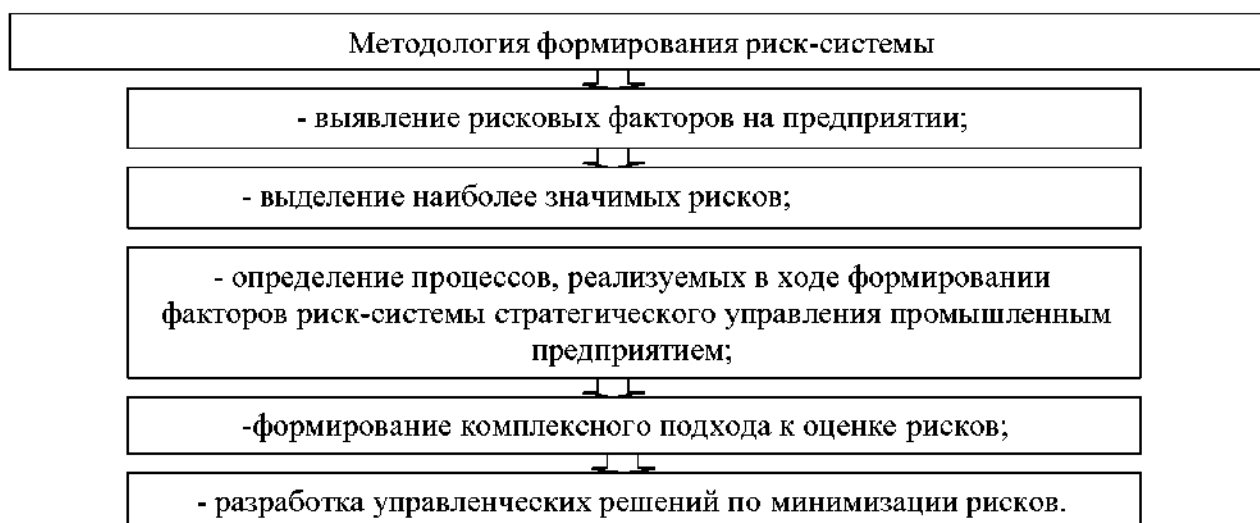


Рисунок 3- Методология формирования риск-системы предприятия

Методологию оптимизационного моделирования риск-системы можно определить как универсальную для предприятий различных сфер деятельности и ее основные этапы представить на рисунке 3.

Воздействие выявленных рисков факторов внутренней и внешней среды промышленного предприятия и необходимости формирования системного подхода к управлению рисками может быть дополнительно определена комплексной взаимосвязью факторов риск-системы с инфраструктурой и структурой финансовой системы государства как основы его экономической системы.

Среди элементов комплексного портфеля рисков выделяют риски, которые являются универсальными и значимыми для видов экономической деятельности. Для этого применяют метод регрессионного анализа и анализируют зависимость результатов предпринимательской деятельности от показателей, характеризующих уровень каждого риска, входящего в анализируемый портфель.

Далее определяют процессы, реализуемые в ходе формирования факторов риск-системы стратегического управления промышленным предприятием. По результатам реализации этих процессов можно определить комплексную взаимосвязь аналитических и управленческих процессов риск-менеджмента с позиции учета в качестве объекта формируемой риск-системы с ограниченными факторами, следовательно, оптимизации аналитических процедур и принятия управленческих решений.

Выявление значимых факторов риск-системы позволяет строить отраслевые и региональные кластерные рейтинги по уровню рисков, в меньшей степени полагаясь на экспертный подход и формируя в итоге объективную систему риск-анализа, которая может стать универсальной для российских промышленных предприятий.

Эксперты выделяют основные элементы риск-системы предпринимательства: региональный риск, валютный риск, риск инфляции, рыночный риск, промышленный риск, банковский риск, страховой риск, коммерческий риск, кредитный риск, риск финансовой устойчивости, риск банкротства, информационный риск и портфельный риск.

Среди элементов этого портфеля рисков выделяют те риски, которые будут универсальны и значимы для видов промышленности. Для этого применяют метод регрессионного анализа, анализируя зависимость результатов предпринимательской деятельности от показателей, характеризующих уровень каждого риска, входящего в анализируемый портфель.

Так, значимыми факторами в производственной деятельности являются риск банкротства, кредитный, валютный риски, риск финансовой устойчивости, региональный и промышленный риски. Промышленный риск можно исключить, если в дальнейшем будут анализироваться показатели риск-системы предприятий отрасли промышленности.

Сформированные компоненты могут послужить основой для разработки базисных регионально-отраслевых показателей, а также показателей риск-системы любого предприятия.

Для оценки регионального и валютного рисков могут использоваться данные официальной статистики и экспертных оценок. Риск банкротства, кредитный риск и риск финансовой устойчивости могут быть оценены только по результатам аналитической обработки данных финансовой отчетности предприятия.

Таким образом, с помощью комплексного подхода к оценке системы значимых факторов при анализе и прогнозировании рисков финансового состояния тенденция выхода предприятий из кризиса прослеживается более четко, что позволяет при реализации антикризисной политики и комплекса мер финансового оздоровления проводить планомерную стабилизацию финансового состояния.

#### ЛИТЕРАТУРА

9. Бутуханов А., Романов В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на / сб. науч. работ «Моделирование и анализ безопасности, риска и качества в сложных системах». СПб: Омега, 2001.
10. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. М.: Дело и Сервис, 2003.
11. Kloman H. F. Integrated Risk Assessment. Current views of risk management. [www.garp.com](http://www.garp.com).

УДК 336.77:[332+347.27](062)

### ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Шуметова А.С., гр. 41-ФК

Рук. Барсукова О.В.

Ипотека - это долгосрочный банковский кредит для приобретения недвижимости. В залог по такому кредиту принимается как приобретаемая недвижимость, так и имеющаяся. В ипотеке следует различать два аспекта: юридический и экономический. Юридическое содержание ипотеки состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты недвижимости при их залоге. В экономическом отношении ипотека - рыночный инструмент, позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

За последние четыре года объем рынка жилищного кредитования в России увеличился почти в десять раз. Ежедневно в банки, работающие на этом рынке, обращаются по 250-300 человек за консультацией о том, как получить деньги на квартиру [3].

Чтобы кредиты стали доступнее, они должны быть дешевле. Многие банки готовы в ближайшее время снизить размер первоначального взноса за квартиру. Одно это, по экспертным оценкам, может утроить спрос на ипотечные кредиты. Пока желания наших сограждан улучшить жилищные условия явно не совпадают с их возможностями. По данным Института комплексных социальных



исследований (ИКСИ) РАН, в России только 1,5% населения пользуются ипотечными кредитами. Для сравнения: в странах Западной Европы до 70% населения живут в домах и квартирах, купленных в кредит, в США - около 50%. Между тем у отечественного рынка ипотечного кредитования колоссальный резерв роста.

По данным Банка России, за год доля рублевых ипотечных кредитов от общего объема займов, выданных на покупку жилья, увеличилась с 23 до 52%, доля валютных кредитов - с 56,4 до 77,3%. Эксперты этот рост связывают с увеличением числа игроков на ипотечном рынке и усилившимся спросом граждан к ипотечным кредитам. Согласно отчету Банка России, по данным на 1 октября 2011 года, объем кредитов, выданных населению в рублях на покупку жилья, составил 166 млрд руб. (рост 166%), а объем кредитов, выданных в иностранной валюте гражданам на покупку жилья, - 95,9 млрд руб. (рост 160%).

Изменения объема выдаваемых ипотечных кредитов в России с 2006 года представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Выданные ипотечные кредиты в России

Год	Объем выданных ипотечных кредитов (млн. долл. США)
2006	56
2007	260
2008	500
2009	1000
2010	2600
2011	9200

При этом доля собственно ипотечных кредитов в общем объеме выданных кредитов на жилье также увеличивается. Так, за год доля ипотеки в общем объеме рублевых кредитов выросла с 23 до 52%, а доля валютной ипотеки - с 56 до 77%.

А также выросло количество кредитных организаций, реализующих ипотечные программы: если в начале 2011 года ипотечные кредиты выдавало 395 банков, то теперь их уже 450, в общей же сложности приобретение гражданами жилья кредитует 662 банка. В среднем порядка 11% всех сделок при покупке недвижимости заключается сегодня с привлечением кредитов.

Ипотечное кредитование в России развивается, но не заняло в настоящее время того места, которое могло бы, в вопросе решения обеспечения граждан жильем. Это происходит по ряду причин:

#### 1) Общеэкономические проблемы ипотечного кредитования

По своей сути ипотека - это длительный кредитный продукт. Срок, на который кредитные организации вкладывают свои средства, должен измеряться десятилетиями. Для того чтобы предлагать такие программы, требуется гарантия экономической стабильности. В то же время экономика России в очень большой степени зависит от мировых цен на сырьевые ресурсы.

В условиях, когда доходы страны в целом и каждого гражданина в частности подвержены резким изменениям в связи с волнами мировых кризисов, заключение длительных договоров представляет значительные риски, которые кредитные организации вынуждены компенсировать высокими процентными ставками.

Не последнюю роль в этой ситуации играют и вопросы политической стабильности, а также гарантии неизменности юридической базы, что также не всегда может быть обеспечено в РФ.

#### 2) Инфляционные проблемы ипотечного кредитования

Несмотря на то, что уровень инфляции в России существенно снизился за последние годы, он остается на более высоком уровне, чем в большинстве развитых стран. В результате стоимость привлечения ресурсов для банков не снижается.

Кредитные организации сталкиваются с ситуацией, когда, с одной стороны, вкладчики не станут держать деньги на депозитах при ставках ниже инфляции, а с другой, доходы потенциальных заемщиков растут меньшими, чем этот уровень, темпами. В итоге ипотечное кредитование развивается, но не как массовый продукт, а в форме предложения для избранных и наиболее успешных.

#### 3) Ипотечные проблемы, связанные со сроками вложений

Доверие к банкам в последнее время немного укрепилось, однако все еще основная часть вложений (депозитов) ограничивается сроком в 1 год, это не позволяет банку снизить ставки по кредиту, сделав его, таким образом, доступнее для заемщиков.

#### 4) Проблемы ипотечного кредитования, связанные с монополиями

Рынок первичного жилья до сих пор непрозрачен. Зачастую возможность строить новые жилые дома имеет узкий круг компаний. Отсутствие конкуренции удерживает стоимость квадратных метров на слишком высоком уровне, чтобы они стали доступными для рядовых потребителей.

Когда рынок долевого строительства перестанет быть монополизированным, это автоматически приведет к решению целого ряда проблем ипотечного кредитования – цена на недвижимость снизится в соответствии с рыночными условиями.

#### 5) Проблемы ипотечного кредитования, связанные с альтернативой вложения

Коммерческие банки по своей сути - это предприятия, доход которых складывается за счет разницы привлечения и размещения средств. При формировании кредитного портфеля имеется ряд альтернатив, таких как кредитование бизнеса, потребительское кредитование и т. д. Из всего многообразия банковских продуктов ипотека - наиболее длительный, но не самый выгодный с точки зрения действующих на рынке процентных ставок.

Складывается парадоксальная для финансовых рынков ситуация: ставки по длительным ипотечным займам оказываются ниже, чем по краткосрочным кредитам, например под залог того или иного имущества торговым предприятиям.

Ситуация осложняется еще и тем, что смежные сегменты банковского сектора развиваются слишком быстрыми темпами. Возможно, когда произойдет насыщение рынка другими продуктами, придет очередь и до ипотеки.

6) Проблемы ипотечного кредитования, связанные с миграционной политикой

Займы на строительство или покупку жилья получают все большее распространение, но далеко не во всех регионах. До сих пор наблюдается существенная разница в уровне жизни в нескольких крупных городах и других регионах. В результате в условиях свободной экономики в наиболее благополучные центры устремляется поток мигрантов, увеличивая тем самым спрос на недвижимость.

Выравнивание доходов могло бы привести к снижению стоимости жилья, что положительно сказалось бы на расширении ипотечного кредитования.

7) Проблемы ипотечного кредитования, связанные с оценкой платежеспособности

При принятии решения о выдаче ипотечного кредита специалисты банка уделяют особое внимание платежеспособности потенциального клиента. О целесообразности данной процедуры спорить не приходится, поскольку это один из способов минимизировать риск невозврата средств, однако для многих клиентов это настоящая проблема. Все дело в том, что при оценке платежеспособности во внимание принимается только тот доход, который клиент может подтвердить документально, но ситуация в России складывается таким образом, что сделать это не всегда удается. Решение данной проблемы зависит только от политики государства в сфере ликвидации теневого бизнеса и зарплат «в конверте» [2].

В ипотечном кредитовании существует ряд проблем, касающихся правовой сферы. Основные из них: отсутствие достаточного законодательного оформления функционирования вторичного рынка ипотечного кредитования, отсутствие узаконенной частной собственности на землю, что тормозит приток инвестиций в эту сферу, несовершенный правовой механизм реализации прав по ипотеке.

С целью совершенствования проблемы необходимо внести в федеральное законодательство и нормативные документы ряд дополнений и изменений, касающихся проблем: уточнения порядка реализации права пользования заложенным жилым помещением, обращения взыскания на заложенное жилое помещение, заключения сделок с жилыми помещениями, права на которые имеют несовершеннолетние граждане, создания механизмов социальной защиты граждан в случае обращения взыскания на заложенное жилое помещение.

Становление ипотечного жилищного кредитования предусматривает решение ряда фундаментальных задач. Во-первых, совершенствование законодательной и нормативной базы для реализации механизма данного вида кредитования и эффективного функционирования первичного и вторичного рынков ипотечных кредитов. Во-вторых, создание и внедрение механизма, обеспечивающего приток долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов на рынок ипотечных жилищных кредитов. В-третьих, налоговое стимулирование

граждан получающих ипотечные кредиты, кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование. В-четвёртых, создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных жилищных кредитов. В-пятых, создание механизма социальной защиты заёмщиков от неправомерных действий кредиторов и их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения ипотечного кредита.

Решение этих задач предусматривает: ориентацию ипотечного кредитования на ту категорию населения, которая нуждается в небольшом ипотечном кредите, что позволит обеспечить кредитами большое количество заёмщиков (доля населения, нуждающегося в небольших ипотечных кредитах, составляет не менее трети желающих улучшить свои жилищные условия), а также возможность оплаты нового жилья за счёт продажи имеющегося в собственности жилья [4].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) - официальный сайт Центрального Банка России
2. Казаков А. Проблемы развития системы ипотечного кредитования на современном этапе /Казаков А. // Рынок ценных бумаг. - 2008.
3. С. А. Бабкин Про ипотеку. — Взгляд. — 2006. — № 12
4. Русецкий А. Е. Ипотека: как обезопасить себя при совершении сделок с недвижимостью. — М.: Эксмо, 2007. — 176 с

УДК 338.22:343.97](062)

#### О КРИМИНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Архарова К., гр. 21-С

Рук. Васильева Т.Н.

Криминализация российской постсоветской экономики сделала общепринятым утверждение, будто Россия превратилась в “мафиократию”, при которой власть уголовной организованной преступности заменяет и вытесняет официальные государственные структуры, а российская экономика превращается в экономику рэкета. Подобная рэкетизация российской экономики является одним из главных барьеров экономического развития. Криминальный рэкет рассматривается как явление, которое имманентно присуще постсоветской российской экономике.

Проведённый экономический анализ показывает, что организованная преступность является неоднозначным явлением, в нем определенным образом соединяются признаки сразу трех институтов – фирмы, государства и общины.

Для развития организованной преступности необходим устойчивый и высокий спрос на запрещенные законом или остродефицитные товары и услуги. Поэтому экономическая история организованной преступности – это поиск лидерами мафий особых рыночных ниш, закрепление и расширение своих

позиций в ожесточенной конкурентной борьбе, а также периодическое “перепрофилирование”, вызванное изменениями рыночной конъюнктуры.

Неразвитость рыночного хозяйства, отсутствие элементарных условий безопасности бизнеса допускает широкое развитие “услуг безопасности” (рэкета). Когда рыночный строй стабилизируется и правоохранительные функции в основном возвращаются в руки государства, мафия проникает в инфраструктурные виды бизнеса (погрузочно-разгрузочные работы, строительство), которые не вызывают интереса у “большого капитала”. На более высокой стадии развития мафия приобретает способность к саморазвитию относительно независимо от легального бизнеса. Если раньше гангстеры занимались в основном нелегальным производством легальных услуг для предпринимателей, то теперь они начинают заниматься производством запрещенных товаров. Становление “общества массового потребления” вызывает переориентацию на ростовщичество и азартные игры, а недовольство этим обществом порождает наркобизнес. Во всех случаях мафия следует за общественным спросом, одновременно искусственно стимулируя его [1].

Американский политолог Стивен Фиш в своей статье рассматривает криминальный рэкет как явление, которое имманентно присуще постсоветской российской экономике. Особую ценность данной статье придает компаративистский подход, при котором автор сравнивает экономику рэкета России и других постсоциалистических государств, выделяя черты их сходства и различия.

Российская экономика рэкета – стала результатом слияния пяти факторов. Ни один из них не является уникально присущим лишь России, каждый, как правило, можно обнаружить и в некоторых других странах посткоммунистического и иного мира. Однако совокупная комбинация этих факторов – явление достаточно необычное. Факторы формирования экономики рэкета: проклятие достатка, приватизация государственной политики, примитивный либерализм, или дикая и незаконная свобода, моральный вакуум, беспомощность гражданского общества. В общем, те факторы, которые способствовали развитию экономики рэкета в России, не являются особенными или необычными, необычным является лишь наличие всех пяти в одной стране.

Мимолетное замечание А. Смита о невидимой руке рынка, которая оптимально руководит производством, стало одним из краеугольных камней неоклассического “экономикса”. Однако представление о полной стихийности формирования и развития рыночных институтов является, скорее, своего рода “сакральным мифом” экономистов, нежели отражением объективных фактов.

Даже в Великобритании, чья история считается каноническим образцом капиталистического строя, рынок выступает во многом как результат социального конструирования, на что обратил внимание еще К. Поланьи. Следует заметить, что чем позже формируются национальные модели рыночного хозяйства, тем отчетливее в них видны следы рукотворности. Современная американская модель рыночного хозяйства несет на себе явный отпечаток “нового курса” Ф. Рузвельта, германская модель — программ Л. Эрхарда, японская модель — концепций

американских администраторов оккупационного периода. Еще заметнее сознательное институциональное строительство в новых индустриальных странах и в постсоциалистических странах, осуществлявших рыночную модернизацию в последнюю треть XX века.

Чтобы подчеркнуть качественные различия национальных путей рыночной модернизации, современные американские экономисты Т. Фрей и А. Шляйфер предложили выделять три основных типа условий развития бизнеса в переходных обществах — модель “невидимой руки” (invisible hand), модель “поддерживающей руки” (helping hand) и модель “граббющей руки” (grabbing hand) (таблица 1). Эти модели различаются, прежде всего, тем, насколько обеспечены права собственности предпринимателей и как это осуществляется: в первом случае эти права защищаются законом, во втором случае — правительственными чиновниками, в третьем случае — мафией.

Таблица 1 – Основные типы условий развития бизнеса в экономиках переходного типа [2]

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
Невидимая рука: Большинство стран Восточной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами.	Правительство следует установленным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба.
Помогающая рука: КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками.	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция.
Граббющая рука: Большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией.	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют граббительское регулирование. Дезорганизованная коррупция.

Таблица 2 – Сравнение условий развития мелкого торгового бизнеса в Москве и Варшаве, 1996 г. [2]

Условия деятельности предпринимателей	В Варшаве (Польша)	В Москве (Россия)
Затраты времени на регистрацию, месяцев	0,72	2,71
Количество инспекторских проверок за последний год	9,0	18,56
Доля владельцев, чьи владельцы были за последний год оштрафованы во время инспекторских проверок, %	46	83
Доля владельцев магазинов, нуждающихся в судебном арбитраже, из не имеющих возможности к нему прибегнуть, %	10	45
Доля владельцев магазинов, сталкивавшихся с ростом за последний 6 месяцев, %	8	39
Доля владельцев магазинов, признающих необходимость «крыши» («освистки»)	6	76

Анализ таблицы 2 показал, что в постсоветской России мы видим не одну “грабящую руку”, а целых три: бюрократа, который не помогает бизнесмену, но взимает с него налоги и выматывает административным контролем; взяточника, отказывающегося одобрять деятельность предпринимателя без “бакшиша”; рэкетира, обеспечивающего защиту прав собственности бизнесмена (часто – защиту только от насилия самого рэкетира) в обмен на уплату дани [2].

В какой степени, однако, оправдан негативный имидж российского бизнеса? Быть может, отечественные предприниматели – “без вины виноватые”? Нет, российских предпринимателей трудно назвать невинными овечками. Представления “простых людей” о предпринимателях как о жуликах, увы, не слишком расходятся с реальным положением дел.

Хрестоматийным примером может служить история с “МММ”, после которой у десятков тысяч людей ненависть к бизнесменам стала своего рода условным рефлексом. Если, однако, глубже рассмотреть главные источники доходов новых “акул бизнеса”, то выяснится, что само первоначальное накопление капиталов в конце 1980-х — начале 1990-х годов было основано именно на злоупотреблениях по отношению к рядовым гражданам. Зарубежные исследователи “загадочной России” давно отмечают, что в начале 1990-х годов Россия превратилась буквально в “рай для присвоения ренты”. По оценке А. Ослунда, в 1992 г. рентные доходы превышали 80 % российского ВВП (в т. ч. 30 % – от спекуляции энергоресурсами и металлами, еще 30 % – от льготных кредитов) [3]. Это “рентоискательство” заложило фундамент практически всех крупных состояний, по существу оно стало перераспределением национального богатства в пользу “новых русских”.

Наконец, и в отношениях друг с другом бизнесмены не склонны быть слишком щепетильными. По данным анкетного опроса российских предпринимателей, проведенного в 1997 г. под руководством В.В. Радаева, с нарушениями деловых обязательств сталкиваются 82 % предпринимателей, из них 50 % – иногда, а 32 % – часто [3].

Систематическое нарушение деловых обязательств и нечестная конкуренция естественным образом дополняются использованием услуг мафии для выбивания долгов и устранения конкурентов. Возникает вопрос: почему в российском бизнесе девиантное поведение выступает скорее правилом, чем исключением? Часто это объясняют тем, что правительство навязало предпринимателям “правила игры”, честно соблюдать которые просто невозможно.

Таким образом, система преобладания “бандитских крыш” и других не вполне легальных форм в российской экономике является только временным суррогатом нормальной системы защиты прав собственности. В последние годы уже четко обозначился вектор усиления их роли, но до превращения государственной юстиции в неоспоримого лидера правоохранительной деятельности пройдет еще немало времени.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Абадинский Г. Организованная преступность. / Г. Абадинский.– СПб., 2002.
2. Мухин А.А. Российская организованная преступность и власть / А.А. Мухин.–М.: ИНФРА-М, 2003.3.
4. Волков В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ/В.В.Волков.–М.,2005

УДК 328.185+343.352](062)

**КОРРУПЦИЯ КАК ПРЕПЯТСТВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ  
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Темницкая А.И., гр. 21-С., Сырцев В.И., гр. 21-С., Щетинина Е.С., гр. 21-С,  
Егорушкин Д.А., гр. 21-С, Лабзина Е.О., гр. 21-СУ. Солосовский Н., гр. 22-АР  
Рук. Васильева Т.Н**

Проблема коррупции и взяточничества в России встала так угрожающе остро, что мотивы и актуальность выбранной темы статьи просто очевидны. Покупается и продается все: от оценок в школе до принятия закона в Госдуме. Коррупция становится нормой, а не исключением, в том числе и среди политической, правящей и экономической элиты.

Впервые цивилизованное человечество столкнулось с явлением коррупции в самые древнейшие времена. Не избежала проявлений и расцвета коррупции и античная эпоха. Ее разрушительное влияние было одной из причин распада Римской империи. Более поздние периоды западно-европейской истории также сопровождались развитием коррупционных отношений. При этом их присутствие в жизни и делах общества получило отражение не только в исторических документах, но и во многих художественных произведениях [1].

Интересен и предлагаемый перечень форм коррупционного поведения, в частности подкупов. Они бывают различными: подарки, посулы, обещания, предложения услуг собственных своих покровителей, прельщения всякого рода; угадывают склонности Судей, отыскивают знакомства их и связи; если кого-то из них не успеют задобрить лично, то стараются подкупить в родственнике, в друге, в благодетеле

Таким образом, коррупция своими корнями уходит очень далеко, проблема была всегда, но сейчас она стала проявлять себя в более устрашающих формах, что тормозит процесс модернизации России. Поэтому без промедления необходимо сосредоточить усилия на ограничении сферы приложения проявлений коррупции, снижении степени ее влияния, минимизации вредных последствий, чтобы в конечном итоге свести ее до приемлемого социально терпимого уровня.

Коррупция представляет собой сложное, многомерное явление, которое охватывает все сферы социальных взаимоотношений между гражданским



обществом и государством и посягает на многие охраняемые законом блага различными способами. Помимо правовых, она затрагивает целый ряд других проблем: психологических, культурных, межличностных, что, естественно вызывает трудности в выработке ее общего понятия и отличительных признаков, разработке каких-либо конкретных мер борьбы с нею [2].

Коррупция, помноженная на «неприкосновенность» отдельных представителей законодательной власти, порождает вседозволенность и безнаказанность. Как следствие, возникает катастрофическое падение доверия населения к представительным учреждениям, исчезают стимулы к высокопроизводительному труду.

Сегодня коррупцией пронизана вся вертикаль исполнительной власти. Практически во всех сферах государственной деятельности, где распределяются финансовые или иные материальные ресурсы, налицо злоупотребление должностными лицами своим служебным положением.

Коррупция срастается с организованной преступностью, преступным сообществом. Преступное сообщество (преступная организация) это сплоченная организованная группа (организация), созданная для совершения тяжких или особо тяжких преступлений, либо объединение организованных групп, созданное в тех же целях (ч. 4 ст. 35 УК). Из определения преступного сообщества (преступной организации) вытекают четыре характеризующие признака: сплоченность, организованность, наличие специальной цели – совершение тяжких или особо тяжких преступлений, объединение организованных групп. Под сплоченностью следует понимать наличие у членов организации общих целей, намерений, превращающих преступное сообщество в единое целое. О сплоченности может свидетельствовать наличие устоявшихся связей, организационно-управленческих структур, финансовой базы, единой кассы из взносов от преступной деятельности, конспирации, иерархии подчинения. Признаки организованности – четкое распределение функций между соучастниками, тщательное планирование преступной деятельности, наличие внутренней жесткой дисциплины [3]

В целях более эффективного раскрытия преступлений и защиты прав граждан участников процессуальных действий, а также привлечения граждан РФ к борьбе с коррупцией существует Распоряжение Правительства Москвы от 28 августа 1996 г. № 791-РП «Об утверждении положения о мерах социальной защиты и материального стимулирования граждан, способствовавших раскрытию преступлений, совершенных организованными преступными группами» [4].

Наиболее социально опасными в сфере соблюдения прав и свобод человека и гражданина является правонарушения со стороны должностных лиц органов власти и местного самоуправления. Степень общественной опасности этих правонарушений подчеркивается и уголовно-процессуальным законодательством России уголовные дела о преступлениях против государственной власти и правосудия расследуются, в основном органами прокуратуры, которые отнесены Конституцией РФ к органам судебной власти.

Анализ конкретных материалов о состоянии борьбы с коррупцией неизбежно приводит к выводу о необходимости воссоздания разрушенной действующими властными структурами системы контроля, который является необходимым элементом социального управления. Без контроля управление общественными процессами невозможно. Контроль должен быть всеобъемлющим, проявлять себя на всех стадиях управленческого процесса, иметь место в работе как представительных, так и исполнительных органов.

К числу первоочередных задач относится искоренение безответственности и бесконтрольности в самой правоохранительной системе. Правоохранительные органы, сами отчасти пораженные коррупцией, не имеют достаточных возможностей и необходимой реальной независимости для борьбы с институциональной коррупцией.

Перечисленных выше мер недостаточно, наряду с ними требуются, конечно, широкие институциональные и культурные изменения.

Таким образом, по нашему мнению в целях борьбы с коррупцией необходимо:

а) совершенствование действующего законодательства, выработка единого понятийного механизма и принятие новых законодательных актов: закона «О борьбе с организованной преступностью», закона «О лоббизме», «Основ государственной политики в борьбе с коррупцией»;

б) требовать гласности и прозрачности деятельности органов судебной и исполнительной власти, средств массовой информации, граждан и общественных формирований одним;

в) создание обстановки нетерпимости, осуждения, аморальности любого факта проявления коррупции.

При четком и добросовестном выполнении всех выше перечисленных задач, сплоченности общества в борьбе с любыми видами проявлений коррупции, личной заинтересованности правоохранительных органов по обеспечению правопорядка в стране, у России появляется шанс миновать криминализации всех сфер жизни путем коррупции, также это будет служить важнейшим шагом вперед на пути построения гражданского общества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Теория государства и права: Учебник / Под ред. В.К. Бабаева. – М.: Юрист, 2003. – 592 с.

2. Яни П.С. Взятничество и должностное злоупотребление: уголовно-правовая ответственность. – М., 2002. – 120 с.

3. Гриненко С. В. Экономика недвижимости. Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.

4. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Стеничева А.Е., гр. 21-М

Рук. Авдеева И.Л

В настоящее время Орловский агропромышленный комплекс вышел на новый этап развития, динамику которого определяют три основных фактора: решение задач продовольственной безопасности, присоединение к ВТО, формирование Единого экономического пространства на базе Таможенного союза.

Государства – члены Всемирной Торговой Организации (ВТО) обладают самыми разнообразными возможностями для поддержания сельского хозяйства (рисунок 1).

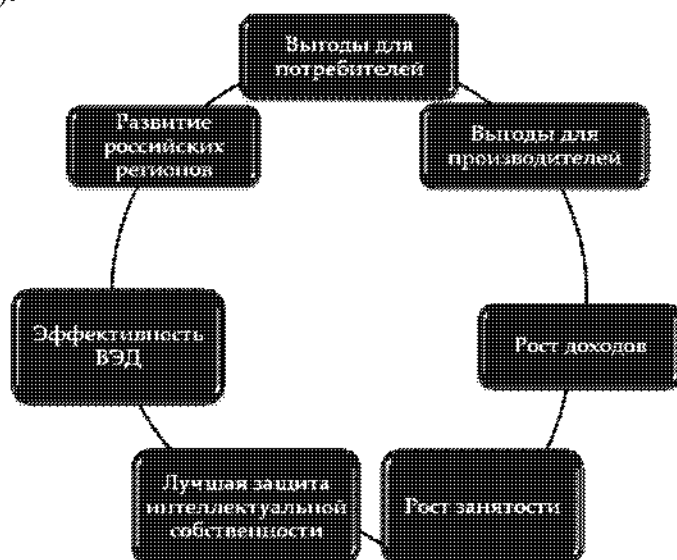


Рисунок 1 – Выгоды для России от вступления в ВТО

Россия становится 156-м членом ВТО. Документ был подписан в Женеве 16 декабря 2011 года. Министры стран — членов ВТО одобрили вступление России в эту организацию после 18 лет переговоров [1].

В настоящее время, когда Россия является членом ВТО, многие эксперты приходят к выводу о существовании отрицательных тенденций в развитии российской экономики.

«Союз малых городов РФ» подчеркнул, что вступление в ВТО может привести к ликвидации многих предприятий местной промышленности, в том числе пищевой и легкой.

Как известно, способы поддержки сельского хозяйства делятся на меры «желтой» и «зеленой» корзины. «Желтая» корзина подразумевает прямое субсидирование отраслей сельского хозяйства, покрытие производственных убытков, списание задолженностей, некоторые виды компенсаций, «зеленая» это

косвенное (оплату расходов на проведение научных исследований, обучение и переподготовку кадров; строительство объектов инфраструктуры и др.) Вступив в ВТО, Россия должна сократить меры поддержки именно «желтой» корзины, которые стимулируют сельскохозяйственную деятельность а, значит, создают помехи национальному производству остальных стран-участниц ВТО [2].

На рисунке 2 приведён перечень средств поддержки Орловского агробизнеса в рамках зелёной корзины, в условиях ВТО.



Рисунок 2 – Система с/х мер ВТО для поддержки АПК Орловской области

В общем итоге: 80% людей живут в странах, в которых растет неравенство. Более того, ВТО сознательно его усиливает, поскольку государствам запрещено обязывать инвесторов использовать в процессе производства продукты, произведенные в стране, или обязывать их принимать на работу население этой страны [4].

С учетом того, что общественные блага, по правилам ВТО — тоже товар, подлежащий приватизации, жизнь безработных или понижение заработной платы – путь к полной деградации и вымиранию.

«Соглашение по сельскому хозяйству» ВТО обязывает развивающиеся страны в пункте «доступ к рынкам» допускать импорт (несмотря на опасность ценового демпинга и опасность для продовольственного суверенитета страны) и сокращать пошлины на импорт. «Либерализация» сельского хозяйства подрывает безопасность продовольственного обеспечения и разоряет миллионы крестьян по всему миру.

Так как развитые конкурентоспособные страны будут продолжать субсидировать сельское хозяйство в своих странах, это приведет к перенасыщению рынка России субсидированными продуктами, к падению цен на

них и банкротству местных производителей в том числе и производителей в Орловской области.

Экспорт Российского производства сельскохозяйственной продукции в свою очередь будет ограничен на зарубежные рынки через таможенную, и при помощи субсидирования и использования санитарных и фитосанитарных стандартов.

Кроме того, возможность финансировать сельское хозяйство через государственный бюджет есть только у богатых государств, в то время как ВТО требует отмены защитных механизмов бедных стран, как например таможенных пошлин.

МВФ, Всемирный Банк и ВТО выступают против того, чтобы у стран-должников были свои запасы продовольствия, что уже привело к голоду в Малави и Эфиопии.

Концерны уже поделили мировой рынок и их цель не делиться с другими, а завоевать еще больше. По результатам исследований ФАО (организация ООН по продовольствию), в странах «третьего мира» после 1994 года вырос объем импорта сельскохозяйственной продукции, а не экспорта.

В связи с данными негативными аспектами следует выделить необходимые дополнительные меры поддержки:

- внести изменения в налоговое законодательство в части продления льготы по налогу на прибыль (0%);

- внести изменения в налоговое законодательство в части продления льготы по освобождению сельхозтоваропроизводителей от уплаты НДС при ввозе племенного скота, эмбрионов, семени и т.д.;

- принять закон «О ветеринарии» в новой редакции;

- ввести в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» дополнения, определяющие критерии неблагоприятных регионов для ведения сельского хозяйства, в целях реализации дополнительных мер господдержки сельского хозяйства для данных регионов;

- усилить таможенное администрирование ввоза сельскохозяйственной продукции (особенно в части мяса КРС);

- принять меры по укреплению функций и полномочий Минсельхоза России и Россельхознадзора:

- 1) повысить эффективность государственной системы контроля качества и безопасности сельскохозяйственного сырья и продовольствия на всех этапах их обращения – от производства до потребителя;

- 2) сформировать ведомственную сеть научно-исследовательских учреждений, институтов, лабораторий, центров, в целях разработки и внедрения современных методов исследований, соответствующих международным требованиям, а также для подготовки научных обоснований для принятия соответствующих решений;

- 3) наделить Министерство и Россельхознадзор дополнительными полномочиями и увеличить штатную численность.

Не располагая обоснованными экономическими расчетами баланса преимуществ и потерь от вступления в ВТО, сегодня невозможно сделать однозначный вывод плюсах или минусах вступления России в ВТО. Проблематика, связанная с данным вопросом, носит фундаментальный характер и переходит в плоскость выбора нового образца экономической политики страны, включая весь комплекс ее взаимосвязанных аспектов (ясной формулировки целей и задач, обеспечения национальной экономической безопасности страны, национальной промышленной, научно-технической и инновационной политики, финансового равновесия, решения проблем вывоза капитала и др.).

Эффективная конкуренция предполагает сильную внутреннюю экономику и сильный отечественный бизнес. Причем эти меры должны были согласоваться между собой, и проводиться с учетом реальной ситуации. Полномасштабная либерализация внешних связей должна осуществляться по мере того, как укрепляется внутриэкономическое положение страны, ее компаний и банков. Поспешность принятия законодательных мер без адекватной экономической базы, экономических условий может вызвать негативные последствия для всей экономики страны [5].

В настоящее время экономическая политика России направлена на развитие сельского хозяйства. Защита малого и среднего бизнеса, и меры, которые предпринимаются сегодня Россией для создания комфортных условий развития российских предприятий и роста занятости населения идут в противоречие с требованиями о либерализации экономики, предъявляемые ВТО. Поэтому в контексте вступления России в ВТО необходимо определить было такую модель участия нашей страны в данной организации, при которой будут устойчиво защищены позиции отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке и существенно усилены на внешнем, так как при слиянии национального и международного рынков возможна потеря национального контроля над некоторыми отраслями экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Forbes. Россия официально стала 156 членом ВТО [<http://www.forbes.ru/news/97580-rossiya-ofitsialno-stala-156-m-chlenom-vto>]
2. Сибирская ассоциация консультантов. ВТО и сельское хозяйство России: проблемы и перспективы [<http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/6007-2013-01-25-05-10-49>]
3. Международный конгресс «Открытая Россия: стратегии новой реальности». ВТО на второе. Как отразится на российском АПК вступление страны во Всемирную торговую организацию. [<http://www.moscowcongress.ru/new/59.htm>]
4. Горизонты промышленной политики. Александр Куряев. Кризис системы ГАТТ/ВТО [<http://prompolit.ru/146870>]
5. Россия против ВТО. Сельское хозяйство в ВТО: Закрепление контроля корпораций [<http://stop-vto.ru/2012/04/09/selskoe-hozyaystvo-v-vto-zakreplenie-kontrolya-korporatsiy/>]

УДК 316.334.3:[330.142:331.101.262](062)  
**СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА И  
КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**Магомедов Р.А., гр. 21-СУ, Фомочкина К., гр. 21-АР, Шатнева В.А., гр. 21-ДЗ  
Рук. Васильева Т.Н.**

Человеческий капитал (ЧК), как и любой другой капитал, – физический, природный, финансовый – обладает стоимостью, подлежит обновлению, модернизации, и развитию. Основными показателями измерения ЧК является его стоимость и производительность (эффективность) как интенсивного фактора развития.

Национальный человеческий капитал существенно различен по качеству и стоимости на душу населения, а также по своей эффективности для разных стран. Зависят эти показатели ЧК от качества и этики труда, которые исторически определяются степенью экономической свободы и ментальностью. Экономическая свобода страны в настоящее время измеряется международным индексом экономической свободы, который, в свою очередь, рассчитывается по 10 показателям, отражающим качество труда и бизнеса, качество государства и т. д. [1].

Производительность или эффективность ЧК определяется коэффициентом трансформации инвестиций в ЧК, который может быть больше единицы (для самых развитых стран с наиболее высоким качеством ЧК, экономикой знаний и информационным обществом) и меньше единицы для развивающихся и слаборазвитых стран мира. Для стран с некачественным трудом и низкой его производительностью он в несколько раз меньше, чем у развитых стран, как и производительность труда (Таблица 1).

В России коэффициент эффективности человеческого капитала в несколько раз ниже, чем в инновационных странах (в России – 0,3, в США – 1,2; индекс качества человеческого капитала в России – 0,31, в США – 1,67) (Таблица 1).

Значительную роль в повышении качества человеческого капитала играет социальная политика государства, главное назначение которой состоит в полном удовлетворении материальных, культурных и духовных потребностей, формировании всесторонне и гармонично развитых членов общества.

Социальная политика РФ подразделяется по следующим направлениям: социальное страхование, социальная защита, политика в области оплаты труда и жилищная политика. Социальное страхование поддерживает работника в случае потери им трудоспособности. Источником социального страхования является фонд социального страхования РФ, из которого осуществляются выплаты пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, уходу за ребенком до полутора лет, финансирование организации санаторно-курортного лечения и отдыха и др. Источниками формирования средств Фонда социального страхования РФ служат страховые взносы предприятий и организаций всех форм собственности,

Таблица 1 – Коэффициент эффективности человеческого капитала [2]

Страна	Тип экономики	Коэффициент эффективности ЧК	Индекс сырьевой экономики	Индекс экономической свободы (IEF)	Индекс качества ЧК
США	Знаний	1.225	1	0.78	1.67
Велико-британия	Инновационная	0.855	1	0.75	0.96
Германия	Инновац.	0.93	1	0.72	1.14
Япония	Инновац.	0.93	1	0.73	1.13
Китай	Индустриальная с очагами инновационной	0.49	1	0.52	0.45
Индия	Индустр. с очагами инновац.	0.37	1	0.55	0.19
Россия	Индустриально-сырьевая	0.30	0.75	0.51	0.31
Эстония	Индустриальная	0.67	1	0.75	0.59
Казахстан	Индустриально-сырьевая	0.29	0.56	0.62	

Социальная защита – это политика государства по обеспечению конституционных прав и минимальных гарантий человеку независимо от его места жительства, национальности, пола, возраста. Главная цель социальной защиты состоит в том, чтобы оказать необходимую помощь конкретному человеку в сложной жизненной ситуации.

Основная цель политики в области оплаты труда – формирование и развитие экономически обоснованной, справедливой, понятной и прозрачной системы оплаты труда. Согласно Трудовому кодексу РФ (ст. 129 ТК РФ), «Оплата труда - система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Жилищная политика является исключительно сложной, острой и дорогостоящей с точки зрения ее решения. Огромная доля неблагоустроенного жилого фонда, с которым Россия вступила в XXI век, и который еще долго будет оказывать влияние на общую ситуацию в жилищной сфере; низкая обеспеченность людей жильем; большая часть населения, вообще не имеющая отдельного жилья, – задачи, стоящие перед российским правительством и требующие скорейшего решения.

В настоящее время в РФ действуют и разрабатываются большое количество разнообразных социальных проектов, направленных на модернизацию какой-либо определенной сферы экономики с целью повышения качества национального человеческого капитала.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://modern-econ.ru/ekonomika-rossii//osobennosti/denejnyye-dohody/socpolitika.html>
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.tvoystart.ru>
3. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=119>

УДК 338.33:659.127.6]:330.143(062)

## **СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА С ЦЕЛЬЮ ПОДГОТОВКИ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ШИРОКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА**

**Шумаков А. гр. 41-М**

**Рук. Никитин С.А.**

Мы живем в окружении того, что антрополог Джон Шерри назвал брендшафты, то есть в местах, где бренды стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Это стало возможным потому, что лидеры бизнеса по всему миру последние десятилетия все острее ощущали необходимость визуальной и ментальной индивидуализации своей торговой марки. Но помимо использования бренда как средства продвижения и укрепления уже созданного бизнеса, бренд может быть использован как плацдарм для вхождения на новые рынки. Одним из самых успешных примеров использования бренда для диверсификации бизнеса является модель брендового венчурного капитала.

Из названия модели следует, что она базируется на совмещении двух понятий – «бренд» и «венчурный капитал».

Бренд – термин в маркетинге, символизирующий комплекс информации о компании, продукте или услуге; популярная, легко узнаваемая и юридически защищённая символика какого-либо производителя или продукта [1].

Под венчурным капиталом подразумевают капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм (стартапов) и поэтому сопряжённый с высокой или относительно высокой степенью риска, сулящий высокие прибыли.

Модель брендового венчурного капитала – бизнес-модель, расширения деятельности компании, основанная на финансировании венчурных проектов, рожденных внутри компании и продвигаемых впоследствии под корпоративным брендом. Человеком, разработавшим эту бизнес модель на практике построения своего диверсифицированного бренда является Ричард Бренсон, основатель конгломерата Virgin Group.

Так начав в 70-х как ритейлер музыкальных пластинок, через несколько лет Virgin основали звукозаписывающую компанию, а в середине 80-х был реализован проект по выводу на рынок нового авиаперевозчика Virgin Atlantic. На

данный момент под брендом Virgin объединены компании множества сегментов. Всего же с 1970 года Брэнсон запустил более 70 бизнесов под брендом Virgin, при этом Virgin Group приносит своим владельцам по \$20 млрд. в год [2].

Модель брендового венчурного капитала строится на следующих принципах:

1. Любой бизнес призван улучшать и обогащать жизнь людей, в противном случае запускать его не стоит.

2. Избегайте чьего-либо наследия. Лучше начать все с нуля.

3. Бизнес должен быть организован так, чтобы люди, работающее в нем, могли обмениваться друг с другом идеями, оказывать помощь, консультировать коллег.

4. Не заставляйте людей работать в условиях стресса.

5. Менеджер должен не только выслушивать сотрудников, но слышать и уважать их. Тем не менее, нельзя допускать злоупотреблений внимательностью и пресекать такие попытки.

6. Работников необходимо справедливо вознаграждать и ценить их инициативу.

7. Только сотрудник, обладающий самодисциплиной, будет иметь достаточно терпения, чтобы выполнять необходимую рутинную работу, сохраняя способность к неординарным действиям в нестандартных ситуациях.

8. Помнить о своей миссии, своем первоначальном предназначении.

9. Поддержание публичности.

10. Развитие правильных коммуникаций и внимания к деталям – необходимые условия реализации бизнес-идей [3].

Преимущества модели брендового венчурного капитала:

- портфель бизнесов, объединенный одним брендом, представляет собой конгломерат, который к банкротству привести почти невозможно – Брэнсон разделяет компании, входящие в Virgin Group – таким образом, банкротство одной компании будет иметь минимальный эффект для других;

- стратегия венчурного бизнеса, помещенная в рамки модели брендового венчурного капитала, лишена главного недостатка венчурного финансирования – вывода средств;

- модель брендового венчурного капитала – это комбинация преимуществ венчурного бизнеса в начальной стадии и концентрации всех выгод от инновации внутри компании и для ее авторов;

Подводя итоги, бизнес модель брендового венчурного капитала представляет собой один из эффективных методов организации бизнеса с потенциалом дальнейшего расширения, доказавшим на практике свою эффективность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия – Электронная энциклопедия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>

2. Бренсон Р. *Обнаженный бизнес*/Р. Бренсон – М.: Эксмо, 2011. – 304 с.
3. Бренсон Р. *Теряя невинность. Автобиография*/Р. Бренсон – М.: BestBusinessBooks, 2007. – 424 с.

## ФАКУЛЬТЕТ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 811.111:[004.738.5:339371.4](062)

### ITUNES – REVOLUTIONIZING DIGITAL RETAIL

**Shumakov A. group 41-M**

**Scientific Advisor: Kavardakov Y.V.**

In the beginning of the XXI century the music industry faced a challenge. It was being plagued by a bestiary of piracy services—Napster, Grokster, Gnutella, Kazaa—that enabled people to get songs for free. Partly as a result, legal sales of CDs were down 9% in 2002.

Sony joined with Universal to create a subscription service called Pressplay. Meanwhile, AOL Time Warner, Bertelsmann, and EMI teamed up with RealNetworks to create MusicNet. Neither would license its songs to the rival service, so each offered only about half the music available. Both were subscription services that allowed customers to stream songs but not keep them, so you lost access to them if your subscription lapsed. They had complicated

restrictions and clunky interfaces. Indeed they would earn the dubious distinction of becoming number nine on *PC World*'s list of “the 25 worst tech products of all time.” The magazine declared, “The services’ stunningly brain-dead features showed that the record companies still didn’t get it.” [1]

At this point Apple could have decided simply to indulge piracy. Free music meant more valuable iPods. Yet because he *really* liked music, and the artists who made it, he was opposed to what he saw as the theft of creative products.

“We believe that 80% of the people stealing stuff don’t want to be, there’s just no legal alternative,” he told Andy Langer of *Esquire*. “So we said, ‘Let’s create a legal alternative to this.’ Everybody wins. Music companies win. The artists win. Apple wins. And the user wins, because he gets a better service and doesn’t have to be a thief.”

Jobs decided to create an Internet service - iTunes, which allowed people to download music. He also insisted that the iTunes Store would sell individual songs, not just entire albums. That ended up being the biggest cause of conflict with the record companies, which made money by putting out albums that had two or three great songs and a dozen or so fillers; to get the song they wanted, consumers had to buy the whole album. Also there was an strategic aim in creating such service – ales of songs on iTunes would drive iPod sales, which would drive Macintosh sales.

iTunes business model was based on 4 principles:

- selling songs individually

- 0,99\$ per song
- the fastest download
- legal ownership

Apple unveiled the iTunes Store on April 28, 2003, at San Francisco's Moscone Center. The iTunes Store would start with 200,000 tracks, and it would grow each day.

Eddy Cue, who was in charge of the store, predicted that Apple would sell a million songs in six months. Instead the iTunes Store sold a million songs in six days. "This will go down in history as a turning point for the music industry," Jobs declared.

Jobs announced the launch of iTunes for Windows in October 2003. Jobs was never prone to understatement. To the cheers of the crowd, he declared, "iTunes for Windows is probably the best Windows app ever written."

One of Jobs's business rules was to never be afraid of cannibalizing yourself. "If you don't cannibalize yourself, someone else will," he said. So even though an iPhone might cannibalize sales of an iPod, or an iPad might cannibalize sales of a laptop, that did not deter him» [1].

Apple had built up databases of people who trusted them with their email address and credit card information to facilitate safe and easy shopping. This allowed Apple to sell, for example, a magazine subscription through its online store; when that happened, Apple, not the magazine publisher, would have a direct relationship with the subscriber.

By the beginning of 2013 Apple had sold 25 billion songs, 40 billion applications. Apple yearned \$4000 0000 0000 on iTunes in 2012. [2] Furthermore, iTunes allowed not only a convenient way to download everything you need in your gadget, but gives a chance to gifted programmers to show off. Nick D' Aloisio was 17 years old when he sold his app for 30 000 000\$ to Yahoo.

iTunes celebrated its 10<sup>th</sup> birthday this spring. Surely, we can say that iTunes is one of the most greatest invention which opened an absolutely new vision on digital sales.

#### LITERATURE

1. Isaacson, W. Steve Jobs/ Walter Isaacson. – NY.: Simon & Schuster, 2011 – 656.
2. Wikipedia - free Internet encyclopedia [Internet source]: <http://wikipedia.org/>

УДК 811.111:[004.738.5:739.7](062)

#### **THE BUSINESS MODEL OF STEAM**

**Sankov N. V., Group 12-TD**  
**Scientific Adviser Batishcheva J. V.**

Because steam is much more than just play online. Today Steam is considered the world's largest online gaming platform. Created by Valve, which has enjoyed a reputation as one of the most highly entertainment software and technology companies,

Steam turns any PC or Mac into a gaming powerhouse by providing instant access to a huge library of titles, as well as connecting gamers with each other, making it easy to find friends and easily playing games together. At its debut, Steam was ideated as a service for updating Valve's own game Counter-Strike, and now it has grown to become a service used world-wide, translated into 21 languages, with content servers on every continent (save Antarctica, but, as Steam says, "we're sure, that's just a matter of time"), and an estimated community of more than 25 million users.

Steamworks focus its attention not only to the finished product: its process involves the entire game-life-cycle, improving, as first step, the development of games, with utilities and special features. Steam is much more than playing a game; it lets every player create and manage his profile, it lets players find each other, talk to each other, join games together, organize matches, compare achievements and talk about the next match. They'll also be able to get access to their games from any Mac or PC, and they'll be protected from cheaters. It's the most efficient way to build communities of gamers and providing a strong incentive to play more and recruit others.

Advantages are not only on customer's side... thanks to the encryption technology, sellers can preload their game to users on Steam. Special offers are displayed in Steam's main page as "Pre-purchase now" (in most cases with additional exclusive features): an user who wants to pre-buy it will download encrypted data weeks in advance (*zero piracy* aim), in order to have access to the game only the moment it's released, increasing **expectation** and **satisfaction** in users, and ensuring a high number of players already in the game first critical life days. The best solution between sellers and players.

So... After this "short" introduction to Steam world, we analyze now how much impact these features have had on consumer (and seller) choice. What benefits, advantages and exclusives for them? How did they reply? From the analysis, we must grasp these success factors. The first point is this: Steam offers special conditions to sellers, special financial advantages and development tools. More and more producers choose Steam ,(with particular trading agreements between sellers and Steam) and try to call back clients and passionate gamers to buy their Steam-Version gaming product, which, we have seen, is full of unique features.

"Buy it right now, don't wait..." this phrase appears quite often. The strategy of sales is this: high short-term discounts. Gamers usually haven't so much time to think (probably they didn't want... Or they just don't think about this). About consumer's behavior? There's an Imbalance between its current state of necessity and the desired. Discounts Talk clear: "**now, or never more**".

AIDA(S) model was introduced in 1898 to describe advertising effectiveness.

With this model I describe Steam's business strategy:

**A-Attention:** attract the attention of the customers.

**I-Interest:** Steam is full of advantages and features both to customers both to producers.

**D-Desire:** consumer is convinced that the products satisfy his needs.

**A-Action:** A consumer hasn't got a lot of time to decide pressure and Discount's one.

**Satisfaction** is one of the most important consumer reactions in the B2C online Environment. It's tightly connected with: information quality, system quality and service quality. Steam guarantee a big support network for its clients: through its community and its official support channel. The client is not left to his own resources.

Points of success:

- ✓ First fundamental point of success: trustworthiness.
- ✓ Second fundamental point of success: free and not intrusive marketing.
- ✓ Third fundamental point of success: security as an additional trust and value of the purchased products.
- ✓ Fourth fundamental point of success: special financial advantages for producers and independent developers.
- ✓ Fifth fundamental success point: major payment partners, increased security and trust.
- Sixth fundamental success point: sending gifts as the best way to "purchase" new clients (friends do it!).

УДК 811.111:004.738.5](062)

## **GOOGLE - DOWNLOAD INTERNET TO YOUR HARD DRIVE**

**Alena Marina, group 22-E**

**Scientific adviser Svetlana Kosheleva**

Company Google Inc. was Founded in 1998 (date of incorporation - September 4, 1998), by Sergey Brin (Sergey Brin) and Larry Page (Larry Page). Brin and Page met at Stanford University and began working together on the project, turned into Google later. As for name google, the first description of term google was in book "Mathematics and the Imagination" and means ten to the hundredth degree. Moreover they like its funny sounds. The founders of the company said that Google's mission is to organize the world's information and make it universally accessible and useful [1]. Today the company has more than ten thousand employees all over the world. Now Brin is president of technology, Paige is president of products. Also we need to say about Eric Schmidt . Eric Schmidt (Eric Schmidt), who is Chairman of the Board and Chief Executive Officer , joined Google from Novell in 2001. Under his leadership, Google has significantly expanded its infrastructure and product range. His vast experience was a good preparation in order to lead the development of technological solutions, focused on users. Schmidt together with the founders of the company and other members of the management team are responsible for technical and business strategy [2].

One of the most important activities of the company is the issuance of search results (and other information) in real time.

Besides, Google provides users with a variety of online services. The most popular of them are Gmail, which is Google's Postal Service with virtually unlimited space to store messages, internal search and "intelligent" system of protection against spam, Google Docs, which is is a Online application for remote collaboration on

documents, Google Maps is a Service of Google, which offers user-friendly search technology on the map and listing data, including address, contact information, and driving directions, and others [3].

The company owns a popular YouTube video hosting and online photo editor Picasa, allowing to process photos and organize them into web albums. Now we should say how google make their money. One of the main ways to earn money is advertisement. They do it via several means:

1. Sponsored Results. Companies pay Google for showing their websites in the search to a specific topic and Google places their websites in the search results. In this way Google makes money when we click on any of these links.

2. Google AdSense. Advertisers pay Google a certain amount of money every time someone clicks on their advertisement placed on a particular site or blog.

3. Google Image Search.

4. Gmail. When you enter the email system Gmail, one of the most popular at a given time, you show sponsored links. These links are always formed from the letters of key words come to you.

5. Orkut

6. Android application [4]

To conclude, I would like to quote Page: "So optimism is important," "You have to be a little silly about the goals you are going to set. There is a phrase I learned in college called, 'Having a healthy disregard for the impossible,'" Page said. "That is a really good phrase. You should try to do things that most people would not." [1]

#### LITERATURE

1. David A. Wise. / The Google Story: Inside the Hottest Business, Media, and Technology Success of Our Time – Moscow: Eksmo, 2007. – 368 p.

2. Google's history.

URL:<http://www.google.ru/intl/ru/about/company/history/>. (date accessed 10/04/2013)

3. Battelle, John. The Search: How Google and Its Rivals Rewrote the Rules of Business and Transformed Our Culture. New York: Portfolio. (September 2005)

4. Stross, Randall, Planet Google: One Company's Audacious Plan to Organize Everything We Know, New York : Free Press, September 2008.

УДК 811.111:[004.4.738.5:339.371.4](062)

#### **BUSINESS MODEL EBAY**

**Kochneva E. group 21-M.  
Supervisor Kliorina L. A.**

On Labor Day weekend in 1995, computer programmer Pierre Omidyar wrote the code for what he called an "experiment": What would happen if everyone in the world had equal access to a single global marketplace?

Pierre tested his new auction website by posting a broken laser pointer, which he was about to throw away. And to his surprise, a collector bought it for \$14.83. The sale of a broken laser pointer was the beginning of a radical transformation in commerce.

eBay was founded in Pierre Omidyar's San Jose living room back in September 1995. It was from the start meant to be a marketplace for the sale of goods and services for individuals.

In 1998, Pierre and his cofounder Jeff Skoll brought in Meg Whitman to sustain the success. Meg had studied at the Harvard Business School and had learned the importance of branding at companies such as Hasbro.

Meg culled her senior staff from companies such as PepsiCo and Disney, created an experienced management team with an average of 20 years of business experience and built a strong vision for the company -- that eBay is a company that's in the business of connecting people, not selling them things.

They quickly shed the image of only auctioning collectibles and moved into an array of upscale markets where the average sale price (ASP) is higher. ASP is a key metric in determining eBay's transaction fees, so increasing the ASP became an important item. By forging partnerships with namebrands such as GM, Disney and Sun, eBay has managed to do exactly that. Sun has sold

Now eBay has grown to have a presence in 39 markets (including partnerships and investments) with more than 90 million eBay.com users worldwide, trading more than \$1,900 worth of goods each second. In 2002, the eBay community made it clear that they preferred using PayPal as an online payment method. So eBay acquired PayPal, which brought new efficiencies to e-commerce and redefined possibilities for eBay's future.

The company has since expanded by acquiring innovative businesses, such as Shopping.com, StubHub, Bill Me Later and others, which have positioned the company as the global leader in e-commerce and payments.

\$10 million worth of equipment and it now lists between 20 and 150 items per day.

### The Business Model

eBay has built an online person-to-person trading community on the Internet, using the World Wide Web. Buyers and sellers are brought together in a manner where sellers are permitted to list items for sale, buyers to bid on items of interest and all eBay users to browse through listed items in a fully automated way. The items are arranged by topics, where each type of auction has its own category.

eBay has both streamlined and globalized traditional person-to-person trading, which has traditionally been conducted through such forms as garage sales, collectibles shows, flea markets and more, with their web interface. This facilitates easy exploration for buyers and enables the sellers to immediately list an item for sale within minutes of registering.

eBay is a remarkably efficient market created by connecting individuals who wouldn't otherwise be connected. It was the world's first example of online social networking. While skeptics questioned whether people would trust doing business with



strangers online, Pierre firmly believed that people are basically good, and that any issues would work themselves out by the community.

Building on Pierre's entrepreneurial legacy, eBay continues to passionately believe in the potential of technology to connect people around the world.

Browsing and bidding on auctions is free of charge, but sellers are charged two kinds of charges:

When an item is listed on eBay a nonrefundable Insertion Fee is charged, which ranges between 30 cents and \$3.30, depending on the seller's opening bid on the item.

A fee is charged for additional listing options to promote the item, such as highlighted or bold listing.

A Final Value (final sale price) fee is charged at the end of the seller's auction. This fee generally ranges from 1.25% to 5% of the final sale price.

eBay notifies the buyer and seller via e-mail at the end of the auction if a bid exceeds the seller's minimum price, and the seller and buyer finish the transaction independently of eBay. The binding contract of the auction is between the winning bidder and the seller only.

At last now eBay is one of the most profitable business models in the internet.

#### LITERATURE

1. <http://business.time.com/2013/05/09/video-sorry-ebay-turns-out-some-small-businesses-support-the-marketplace-fairness-act/>
2. [http://topics.nytimes.com/top/news/business/companies/ebay\\_inc/index.html](http://topics.nytimes.com/top/news/business/companies/ebay_inc/index.html)
3. <http://www.ebay.com/>
4. <http://www.skipmcgrath.com/articles/>

УДК 159.99

### **ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДНОГО ДУХА В КОЛЛЕКТИВЕ**

**Одринская О.В., гр. 21-У**

**Рук. Рожков Н.Т.**

Командообразование, или тимбилдинг - термин, обычно используемый в контексте бизнеса и применяемый к широкому диапазону действий для создания и повышения эффективности работы команды. Идея командных методов работы заимствована из мира спорта и стала активно внедряться в практику менеджмента в 60 - 70 годы XX века. В настоящее время тимбилдинг представляет собой одну из перспективных моделей корпоративного менеджмента, обеспечивающих полноценное развитие компании, и является одним из наиболее эффективных инструментов управления персоналом. Командное строительство направлено на создание групп равноправных специалистов различной специализации, сообща несущих ответственность за результаты своей деятельности и на равной основе осуществляющих разделение труда в команде [3].

К составляющим процесса командообразования относятся:

- формирование и развитие навыков командной работы, которые являются основой системы внедрения командного менеджмента;
- формирование командного духа, то есть совокупности психологических феноменов, характеризующих неформальные отношения сотрудников к коллегам и организации;
- формирование команды - механические действия, по подбору, оптимизации структуры команды и функционально-ролевого распределения.

К целям командообразования можно отнести следующие [1]:

- формирование навыков успешного взаимодействия членов команды в различных ситуациях;
- повышение уровня личной ответственности за результат;
- переход из состояния конкуренции к сотрудничеству;
- повышение уровня доверия и заботы между членами команды;
- переключение внимания участника с себя на команду;
- повышение командного духа, получение заряда позитивного настроения.

В сфере управления персоналом под этим термином понимают короткое мероприятие по улучшению работы в команде: корпоративные программы, верёвочный курс, корпоративные праздники, корпоративная благотворительность. Косвенно под категорию мероприятий, которые приводят к эффекту командообразования, относятся также празднование дня рождения сотрудников, дня рождения компании, Нового Года. Одним из эффектов таких мероприятий становится общая сплоченность коллектива, что является составляющей работы с командным духом [3].

На самом деле, настоящая сплоченная команда - это настоящее оружие в руках опытного менеджера, а его силу могут в полной степени ощутить враги и конкуренты.

Для создания настоящей команды необходимо наличие определенных компонентов. Самое первое, что нужно усвоить всем членам будущего команды - это то, что они в составе определенной команды будут принимать участие в игре.

Необходимо четко понимать и то, что данная игра - это настоящая реальность, а значит делать все необходимо в полную силу. Не совершая ошибок. В такой игре у всех членов команды будут определенные препятствия и цели, которые необходимо преодолеть и достичь.

На самом деле, абсолютно любой вид деятельности можно назвать такой игрой, то есть совершенно не будет иметь значение, в какой области работает ваша компания, поскольку основы и суть игры будут одинаковы для всех.

Психологи твердо убеждены в том, что человек в принципе не способен жить без какой-либо игры, даже в том случае, если он и не будет принимать участие в игре, он самостоятельно, порой даже неосознанно, будет ее создавать. Не редкость и то, что человек в принципе не знает, что вовлечен в определенную игру, он просто на подсознательном уровне с кем-то ведет борьбу, пытается кого-то обойти и превзойти [2].

На самом деле, сегодня можно говорить о том, что такие понятия, как «командный дух» и «команда», стали привлекать особое внимание как руководителей компаний, так и менеджеров различных уровней по нескольким существенным причинам.

Так, особое влияние на это оказало так называемое «японское чудо». Дело в том, сама деловая культура японцев очень сильно просто кардинально отличалась от той, которая имела место быть в американских и немецких компаниях. Деловая культура японцев главным образом была ориентирована именно на коллективный дух и совместные слаженные действия всего коллектива, а вот для американцев и европейцев важными были совершенно иные принципы - такие, как дух борьбы и постоянно соревнования, а также индивидуализма.

Со временем, когда принципы классического менеджмента перестали быть действенными, опыт японских менеджеров был тщательно и достаточно досконально изучен, а после и адаптирован уже для использования в западноевропейской и американской культурах [3].

Главной задачей лидера является создание непосредственно внутри самой команды такой среды и культуры, в условиях которых все члены команды будут и смогут работать максимально эффективно.

Очень многие сотрудники попросту боятся риска, боятся нововведений из-за возможных неудач, кстати говоря, именно поэтому, практически в пятидесяти процентах попыток внедрения принципов командного духа, заканчиваются неудачами [1].

Таким образом, создание такого командного духа - это очень сложная, хорошо продуманная и кропотливая работа, которая требует определенных знаний, а также немалого количества времени и сил. Развитием командного духа необходимо заниматься постоянно и регулярно.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мак-Карти, Д. Программируем командный дух. - Пер. с англ. - СПб.: Символ-Плюс, 2004. - 416 с., ил.
2. HR-Portal. Сообщество HR-менеджеров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hr-portal.ru/>
3. Центр дистанционного образования «Элитариум» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/>

УДК 811.111:[004.773](062)

#### **SKYPE – THE MOST POPULAR VOICE COMMUNICATION SERVICE**

**Shaturskaya M. group 21-E**  
**Scientific Advisor: Kavardakov Y.V.**

With more than 500 million registered users, Skype is the most popular voice communication service in the world. Skype has broken many barriers to

communication. While in the past you needed to take particular care of the minutes and seconds you spend speaking on international calls, you no longer need to bother about that now. If you use Skype to make PC to PC communication, you pay nothing more than the monthly Internet service, which you would anyway have paid without Skype.

Skype was first released in 2003 written by Estonian developers Ahti Heinla, Priit Kasesalu, and Jaan Tallinn, who had also originally developed Kazaa. It developed into a platform with over 600 million users and was bought by Microsoft in 2011 for about \$9 billion. Skype's original proposed name is *Sky Peer-to-Peer*.

According to the statistics, nowadays one of the most important technological innovations in human history is Skype. It has a great impact on our everyday lives therefore I really want to tell you some main advantages of it.

#### *Presence Information*

Skype provides presence information in a very practical way. Presence is the availability and willingness of a person to communicate. For instance, if you find a buddy online ready to communicate, then there is presence. Skype allows you to know, if a buddy is offline, when she is willing to communicate, so you can log back in at that time.

#### *High Quality*

People use Skype mainly for the high quality of voice it offers and especially because it offers free PC to PC service. People around the world use Skype for several things: for long-distance meetings with family, friends and loved ones; for remote activity monitoring; for business calls; for long-distance conferences; for cheap calls during travel.

#### *Free Download*

Before you can place your first call on Skype, you must download the software either to your computer, laptop or cell phone. The software is free, and you only have to download it one time per device. Once you've downloaded the program, proceed with choosing your user name and password. You will need both to log in and use Skype.

#### *Use it Anywhere*

Skype is used in nearly all countries of the world, as it has been developed in view of delivering clear and consistent calls over the Internet. Today, there are many Skype user groups around the world. The largest groups are found in Europe, North America and South East Asia.

#### *Educational use*

Skype is being used with increasing frequency among teachers and schools interested in global education projects. Students in different parts of the world are paired off, each is a native speaker of the language that the other wishes to learn. In conversations over Skype they alternate between the two languages.

#### *Group communication*

Skype supports conference calls up to 25 people at a time. Skype also supports video chat, including screen sharing, between two people for free. Group video calling is available for Premium subscribers between a maximum of 10 people.

Skype is constantly growing and becoming one of the most popular ways to contact friends and family members in the world. In 2010, as many as 145 million people used the Skype service in some way every month. During busy times, as many as 30 million people are connected to the Skype service at any given moment. This means that you should be able to find many people you know on the service already. If your friends are not familiar with it, they can get a free account easily.

#### LIST OF BIBLIOGRAPHIES

1. Skype – official website [Internet source]: <http://www.skype.com>
2. Wikipedia - free Internet encyclopedia [Internet source]: <http://wikipedia.org/>
3. eHow tech – free source with various articles[Internet source]: <http://www.ehow.com/>

УДК 316.776.3

### **МОЛОДЕЖЬ И НОВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА**

**Васильева З.Ю., гр. 41-СЦ**

**Рук. Радченко С.В.**

В эпоху становления человеческого рода информационная среда совпадала с окружающей природной средой. Развитие общества сопровождалось накоплением социальной информации, являющейся важным элементом в развитии отдельной личности и общества в целом. Электронные средства массовой коммуникации – радио, телевидение, Интернет - превратились в глобальную составляющую человеческой жизни, влияющую на развитие личности.

В современную эпоху информационного взрыва и информационной революции человечество вынуждено приспосабливаться к новым условиям своего бытия. Это резко актуализирует необходимость философского обсуждения самой проблемы взаимодействия человека и информационной среды. На первый план выходит проблема успешной адаптации человека в современном информационном пространстве.

Без сомнения, наибольшему влиянию со стороны новой информационной среды подвергается социально-демографическая группа, которая в силу своих характеристик быстрее других адаптируется к изменяющимся условиям, т.е. молодежь. Исходя из этого вопрос о том, каким образом развивающаяся информационная среда может повлиять на формирование личности молодых людей представляется актуальным.

Изучение новых технологий и их значения для человечества не перестает интересовать ученых, как отечественных, так и зарубежных. Анализ существующих подходов позволяет выделить некоторые основные положения, разделяемые по своей сути многими специалистами в данной области:

- 1) Жизнь человека разворачивается не только в окружающем, природном

мире, но и в мире, созданном им самим. Этот подход активно развивался отечественными исследователями. Так, например, выделяя предметную среду и, в первую очередь, природу как вечный источник жизнедеятельности человека, Л.П.Буева, пишет, что сама человеческая «деятельность порождает новую реальность». Эту новую реальность, создаваемый человеком «искусственный мир» можно разделить на две основных составляющих части - техносферу (мир техники, технологий и т.п.) и информационную среду.

2) Повсеместное употребление понятия информационная среда можно объяснить, с одной стороны тем, что в современных условиях место и роль информационных составляющих в жизни человечества значительно возросла. С другой стороны, это можно также связывать с более углубленным пониманием социальной среды.

3) Информационная среда – это мир информации, окружающей человека и мир его деятельности, непосредственно связанной с информацией. В качестве близких по смыслу в литературе также встречаются понятия «информационное поле», «информационное пространство».

Информационное пространство (поле) – это пространство, которое охватывает тот или иной объем фактов реального мира.

Данный термин получил широкое распространение в социальных науках на рубеже двух веков вследствие интенсивного внедрения новейших достижений информационно-технологической революции в общественную практику во многих странах мира. В наше время большинство исследователей роли информационно-коммуникационных технологий в жизни мирового сообщества рассматривают информационное пространство как совокупность информационных ресурсов и инфраструктур, которые составляют телекоммуникационные системы и сети общего пользования и другие каналы передачи информации.[1]

4) В данном выше определении указывалось на коммуникационную составляющую информационного пространства, что позволяет выделить еще один синоним данного термина - информационно-коммуникативная среда. Зотов В.В. дает следующее определение: "Информационно-коммуникативная среда - это определенная инфраструктура, организованная на основе информационно-телекоммуникационных технологий и предназначенная для хранения, передачи, обработки больших массивов информации." А также информационно-телекоммуникативная среда - это сетевая структура, объединяющая взаимосвязанных социальных субъектов, координирующих и согласующих свою совместную деятельность для удовлетворения возникающих информационно-коммуникативных потребностей. [2]

Таким образом, современная информационная среда – это совокупность факторов, обеспечивающих информационное существование субъекта (наличие информационных ресурсов и их качество, развитость информационной инфраструктуры), а также социально-экономических и культурных факторов, способствующих реализации процессов информатизации.

Современный человек с детства погружен в информационную среду - он

живет среди СМИ, прессы, компьютерных игр и т.д. Он обращается к информационным каналам не только при обучении и выполнении профессиональных обязанностей, но и при вызове врача, воспитании детей. Таким образом, информация играет все большую роль в жизненном цикле человека, пронизывает всю его деятельность.

Фундаментальная психологическая проблема, которую следует рассмотреть в контексте проникновения информационной среды в повседневную жизнь людей, связана с механизмами ее влияния на человека.

В ходе исторического развития происходит постоянное усложнение содержания социализации. На исторических этапах в социализации происходят изменения в таких компонентах, как социальные институты, воздействующие на индивида, формы и средства социальной коммуникации.

На данный момент можно выделить два вектора влияния информационной среды на социализацию личности: негативное и позитивное воздействие.

Говоря о негативном воздействии информационной среды на социализацию личности, необходимо обозначить те последствия, которые могут спровоцировать те или иные ее составляющие.

Например, ни для кого не секрет, что при чрезмерном использовании Интернета за короткое время может возникнуть заболевание, именуемое Интернет-зависимостью. В большей степени, на наш взгляд, ей подвержена молодежь. Это связано с такими психологическими особенностями, как неуверенность в себе, желание быть «как все», стремление следовать последним тенденциям молодежной культуры, некритичное отношение к возможностям Интернета и стремление к «взрослым» правам и реализации «идеального» Я, что становится доступным благодаря анонимности в Интернет-среде. Последствиями Интернет-зависимости может стать агрессия, проблемы с психикой, нервной и другими системами организма, деградация и полная социальная дезинтеграция личности.

Распространение мобильной связи, в свою очередь, полностью изменило повседневную жизнь человека. Теперь у нас нет необходимости запоминать телефонные номера, т.к. их «запоминает» сотовый, не нужно считать в уме, потому что в каждом сотовом есть калькулятор. Дополнительная функция GPS-навигатора устраняет необходимость умения ориентироваться в окружающем географическом пространстве. Постоянный спутник человека изменил способы общения с близкими, наделив нас уверенностью в возможности постоянной связи, на деле заменив реальное общение разговорами по телефону.

Телевидение также не является исключением в распространении неблагоприятного влияния на людей. Медиасреда, находящаяся в состоянии аномии, не способна созидать целостный мир духовно-нравственных ценностей, а может лишь разрушать его. Телевизионное пространство оказалось засорено бесчисленным множеством деструктивных идей и развращающих образов, в нем возобладала атмосфера низкосортной развлекательности, переходящей во вседозволенность. Телевидение превратилось в одного из главных растлителей нации, в орудие деморализации детей и взрослых.

Но существует и другая тенденция.

Для того чтобы эффективно использовать преимущества новых информационных технологий, необходимо обладать соответствующим уровнем информационной культуры. Необходимо отметить, что при правильном использовании средств телекоммуникации человек может сам интерпретировать полученную информацию, адекватно ее воспринимать. У человека развиваются познавательные навыки, критическое мышление, умение самостоятельно конструировать свои знания и ориентироваться в информационном пространстве.

Так, например, положительное влияние Интернета как средства познавательной деятельности на социализацию современной молодежи не вызывает сомнения. Коммуникативную деятельность в Интернете также можно назвать положительной, т.к. при этом расширяется психологический опыт, развивается социальная компетентность, реализуются такие существенные потребности, как желание, с одной стороны, выделиться из толпы, быть замеченным и узнаваемым, а с другой стороны, присоединиться к референтной группе.

Телевидение, в свою очередь, располагает возможностями влиять на содержание культурных и социальных систем. По мнению некоторых исследователей, телевизионная информация, выступая в форме жизненных историй, содержит определенные социальные модели поведения, социальные роли, картины мира. Данная информация способна влиять на социальные установки членов социальных групп и, следовательно, способствует формированию определенных социальных качеств и образцов поведения. Телевидение также участвует в самоорганизации, воспроизводстве и интеграции социальной, культурной и личностной систем общества; телевизионная коммуникация оказывает влияние на связь между социальными институтами и связь человека с данными институтами.

Мобильные телефоны также могут оказывать положительное воздействие на человека. И в первую очередь оно заключается в том, что участник мобильного информационного общества может получать доступ к интересующей информации в любое удобное для него времени.

Влияние информационной среды на социализацию личности нельзя оценивать однозначно. Роль информационной среды в жизни людей возрастает, они проводят там все больше времени: развлекаются, обучаются, общаются, зарабатывают средства к существованию. Формируются новые потребности, что в совокупности с формированием новой информационной среды расширяет возможности для саморазвития и самореализации отдельного человека, но и сопряжено с определенными опасностями, избежать которых возможно при должном формировании информационной культуры. [3]

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гирич В.Л., Чуприна В.Н. Глобальное информационное пространство и проблема доступа к мировым информационным ресурсам // [электронный доступ] ([old.nlb.by/mba/docs/4.pdf](http://old.nlb.by/mba/docs/4.pdf)).



2. Зотов, В.В. Информационная картина мира и информационно-коммуникативная среда: проблема взаимосвязи в современном обществе [Текст] / В.В. Зотов, Е.И. Боев // Вопросы культурологии: Научно-практический и методический журнал. 2008. №11.

3. Коломиец Т.Д. Социально-экономические аспекты контента коммуникации//Электросвязь – 2011 - №9 – С.34-36

УДК 32.019.51

## СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗЫ В РОССИЙСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Чекулаева А.Ю., гр. 41-ИТ

Рук. Чекулаев А.А.

В последнее время многие аналитические центры как российские, так и иностранные фиксируют в стране рост социально-политического напряжения, которое стало итогом развития в России олигархических форм капитализма. Так, нехватка конкурентной борьбы в политике и экономике ведет к бюрократизации государственного управления и повсеместному расцвету коррупционных схем в виде огромных сумм отката и непрозрачных тендеров.

На этом фоне выборы как основной политической процесс циркуляции власти в обществе включает в себе неоднозначный подтекст. Во-первых, свободные и регулярные выборы – это базовый признак демократического государства, но многие в России ставят под сомнение честность этих процедур. В частности гражданская активность в 2012 г. тому прямое подтверждение. Во-вторых, выборы, как и политика в целом, это шоу с применением большого количества PR технологий, которые компенсируют недостатки кандидатов и низкую активность избирателей. Поэтому выборы – это вопрос, прежде всего, количества средств и процесс привлечения на свою сторону популярных лиц и по совместительству символов в массовой и элитарной культуре общества.

Таким образом, образно-символическое восприятие избирателя под нужным углом технологов рождает судьбоносную картину «патриота страны», человека без которого она не может обойтись. Так, нарастание числа граждан недовольных ситуацией в стране, породило разнообразные формы протеста, а главное, сделало его более рациональным и интеллектуальным. Люди стали выходить на улицы с протестами, в музыке стали подниматься насущные проблемы.

Из-за увеличения уровня напряженности в обществе, большую популярность стали завоевывать российские рок-группы, не боящиеся говорить то, что думает большинство населения. Например, у группы Loupa есть весьма «говорящая» песня «Кому веришь ты?». В данной композиции есть такие строки «На фоне крови и слёз социальный психоз, как реальный мотив встаёт во главе. И тут приходит герой и ведёт за собой, и рождается миф в твоей голове. Всё в порядке, всё пристойно! Ночью R'n'B, с утра теракт. Не волнуйся, спи спокойно –

за тобой присмотрит старший брат. Он всё держит под контролем, не забыв о сером веществе в твоей голове» [2].

Песня была написана после военных действий в Южной Осетии и отражает смену имиджа Дмитрия Медведева от молодого делового администратора, не любящего высокопарные речи и бюрократическое пустозвонство, к жесткому политику, способному контролировать действия военных. В данный момент он был похож на Владимира Владимировича в начале его президентской карьеры, когда он играл роль победителя, героя и спасителя России, но в отличие от него Дмитрий Анатольевич не выглядел главнокомандующим, а скорее жестким руководителем, добивающимся точного и последовательного выполнения своих указаний. При этом нужно не забывать, что у Медведева было более сложное положение. Ему нельзя было упасть в «грязь лицом», потому что его постоянно сравнивали с Путиным, и любое поражение уничтожило бы начинающий появляться авторитет.

Именно постоянными сравнениями с премьер-министром и желанием быть более самостоятельным и независимым, была вызвана еще одна смена имиджа Дмитрия Анатольевича. Имидж в политике – это не просто образ в сознании избирателя, являющийся отражением действительности. Имидж – «образ второго порядка» [1], возникающий у аудитории как отражение «образа первого порядка», который создают имиджмейкеры. Акцент делается именно на иррациональное, бессознательное, «мифологическое» восприятие образа. Имиджмейкеры вовремя поняли, что имидж должен строиться на основе не одного, а нескольких образов-мифов. Так Медведев одновременно является и мужчиной, и руководителем, и другом, и отцом. За счет этого его образ стал более эластичным. Мы получили «домашнего» президента, друга каждой семьи, идеального семьянина. Именно этого многим не хватало в образе Владимира Путина. Но «семейный» образ президента не предполагал его «мягкотелости» в качестве администратора [3].

Имидж Владимира Владимировича со временем стал тоже более мягким. Он стал шутить гораздо осторожнее. Больше нет такого агрессивного образа человека, бросающего недоброжелателей без разбора через колено, который замочит врагов России в «сортире». Когда он первый раз избирался, была вторая чеченская война. Модель имиджа формировалась на фоне Ельцина и разваливающейся страны и выбранный имидж – спасителя, был нужен России, его ждали и надеялись увидеть. Сейчас же в стране достаточно стабильная ситуация и нынешний образ президента скорее представляет собой нечто среднее между царем и звездой, это «отец народов», семьянин и кумир женщин. При этом образ ни в чем не уступает образу правителей времен Ренессанса, использовавших политику идеализирующего портретирования [4].

В песне Лопш'ы также есть такая строка: «Пока в эфире промывают умы короли и шуты» [2]. Что показывает, что избирателям прекрасно известны так называемые мифы – «миф Путина», «миф Зюганова» и «миф Жириновского» - импульсивного, агрессивного выразителя проявлений «народного гнева», клойна и шута, неотъемлемой развлекательной части нашей политики.

Если имидж президента и премьер-министра можно анализировать по официальным выступлениям по телевизору, то Жириновский с каждым годом все реже появляется на экранах. Но он ведет свой блог, который позволяет создать образ «простого и честного человека», добиться единства с народом. Там он говорит на языке рядового россиянина, мечтает об отпуске в тихом месте и триумфе хоккейной национальной сборной, поздравляет всех с победой в Великой Отечественной войне и осуждает власти Талина в связи с переносом памятника. Эти темы понятны большинству читателей блога и вызывают симпатию к автору. Жириновский с самого начала своей политической карьеры старался быть ближе к народу, однако сложно выкинуть из головы его яркие популистские призывы и рассуждения, реализацию которых он и не планировал. Он может позволить себе высказаться на любую тему практически в любой форме, и именно этим привлекает большинство своих избирателей.

Что же касается Зюганова, то по сравнению с Жириновским он сейчас почти незаметен. Всегда осторожен в своих высказываниях, что по проведенным исследованиям РОМИР сторонники считают положительной чертой, а оппозиционеры негативной. Практически по всем пунктам исследований были получены кардинально разные высказывания сторонников Зюганова и других кандидатов в президенты перед выборами 2012 года. Но ясно одно, что смена имиджа как партии, так и самого Геннадия Андреевича явно пошла бы на пользу, потому что независимо, ни от каких обстоятельств, КПРФ все равно оценивается как ведущая оппозиционная партия, что подтверждает второе место Зюганова на выборах 2012 года. А если бы они еще и удовлетворяли насущные потребности граждан, то могли бы рассчитывать на еще большие проценты проголосовавших.

Чего в дальнейшем может достигнуть Прохоров – новая фигура на политической арене. За относительно краткий промежуток времени (4 месяца) Прохорову удалось сконструировать имидж, позволивший ему занять на президентских выборах третье место. Но чтобы расширить свой электорат и искоренить из умов людей стереотип «олигарха», который ворует «народные деньги и богатства», ему придется много трудиться. Но ведь ему не привыкать, так как имиджевая легенда Прохорова способствовала формированию образа человека предприимчивого, амбициозного, бесконечно трудолюбивого, который собственными усилиями добился успеха, богатства и власти. В своей предвыборной программе Прохоров утверждает: «Нашей стране не нужен царь, нашей стране нужен профессиональный управляющий». Прохоров выделяется на фоне других политиков не только необычайно высоким ростом. Он противопоставил себя всей «старой России», в том числе и старым, порядком надоевшим политическим фигурам. Прохоров пришел в политику, чтобы действовать, многое менять. «У нас с Путиным совершенно разные взгляды: он за стабилизацию, я за развитие» [5]. Среди основных «выигрышных» характеристик Михаила Прохорова – его новизна, «свежесть» для политического мира, где вот уже много лет мелькают одни и те же лица.

Итоги последних президентских выборов не принесли никаких кардинальных изменений, но в дальнейшем нас, возможно, ждет что-нибудь более интригующее, ведь никто не знает, что может случиться завтра.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ольшанский Д.В., Пеньков В.Ф. Политический консалтинг. [Текст] / Д.В. Ольшанский, В.Ф. Пеньков. – СПб.: ПИТЕР, 2005. – 448 с.
2. Louna — Кому веришь ты? Текст песни [Электронный ресурс] // <http://megalyrics.ru/lyric/louna/кому-веришь-ты.htm> (дата обращения 05.04.2013 г).
3. Медведев выходит из тени Путина [Электронный ресурс] // <http://www.rosbalt.ru/main/2009/01/20/610930.html> (дата обращения 07.04.2013 г).
4. Новый имидж Путина: вождь, мачо, босс, звезда [Электронный ресурс] // <http://www.israelonline.ru/inisrael/новый-имидж-путина-вождь-мачо-босс-зв.html> (дата обращения 02.04.2012 г).
5. Роль архетипа в формировании имиджевой кампании политика на примере Михаила Прохорова [Электронный ресурс] // <http://lunchonthegrass.livejournal.com/392328.html> (дата обращения 07.04.2012 г).

УДК 316.776.3

### **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ ПОД ВЛИЯНИЕМ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

**Жучкина О.С., гр. 41 СЦ  
Рук. Радченко С.В.**

В настоящий момент в России осуществляется кардинальная трансформация культурного, социального и информационного механизма общественных отношений. Под воздействием глобализационных процессов, системной открытости формируются новые ценности и ориентиры, сменяются образцы поведения, традиционно применяемые социумом в повседневной действительности. Наиболее динамичной средой и мобильной группой общества, быстро реагирующей на все перемены, является молодое поколение.

Данный вопрос особенно актуален сегодня, когда речь идет о неконтролируемом пропуске информации аудитории, об отсутствии контроля над СМИ, что негативно влияет на систему ценностных ориентаций молодежи. Возрастание немотивированной агрессии, всплеск насилия, поразивший общество, понижение порога чувствительности, отсутствие у молодежи нравственных образцов, духовных лидеров - все это обусловлено современным состоянием СМИ.

СМИ обладают возможностями внедрения в общественное сознание чужеродных типов культуры и изменения поведения людей в соответствии с целями использующих такие механизмы организаций. Это подчинение технологически развитым странам обуславливается экономической, политической

и идеологической направленностью этих государств. По мнению Парсонса, отклонения от общепризнанных стандартов ведут к дисфункции, а в некоторых случаях и к распаду системы. Ценности молодого поколения, как высшие образцы, обеспечивающие согласие, как в малых общественных группах, так и в обществе в целом, подвергаясь давлению и изменению со стороны СМИ, имеющие частичную западную ориентацию, деформируют государственную систему. Поэтому, необходим социальный контроль, противостоящий системным отклонениям и обеспечивающий вместе с процессами социализации молодежи интеграцию индивидов в обществе.

Медиа – основное средство производства и воспроизводства современной культуры. Попытка создать «новое общество», навязывая идеалы, ценности, нормы не присущие российской культуре, осуществляется за счет передачи иностранными кампаниями одного и того же сообщения во всем мире. Неадаптированные рекламные послания оказывают большое влияние на молодежь в силу своей привлекательности, необычного музыкального сопровождения, нетипичного сюжета, использования иностранных слов и т.д. Происходит «эффект подражания», несущий за собой определенные результаты достижения желаемого. Одни, уверенные в том, что успеха в жизни можно добиться с помощью собственной активности, ищут варианты решений возникающих проблем, другие достигают желаемого нелегальными методами.

Таким образом, молодые люди сами определяют, что обладает большей ценностью: быстрое обогащение любыми (возможно криминальными) средствами или получение образования, обеспечивающего способность адаптироваться к новым социально - экономическим условиям, отрицание существующих морально-нравственных законов, неограниченная свобода межличностных и межполовых взаимоотношений или традиционная семья как оплот успешного существования и т.д.

Оппозиционные настроения в результате социально-экономических изменений, происходящих в стране, способствовали росту девиантного и деликвентного поведения среди молодежи, т.е. среди тех, которые не смогли справиться с личным выбором.

Переход на принципы рыночных отношений привел к дифференциации внутри молодой среды, к резкому снижению жизненного уровня, к возникновению многочисленных групп неимущих, к массовой безработице, затронувшей специалистов с высшим образованием. Возникли острые конфликты между ожиданиями и реальной жизнью. Резко пришли в упадок те высоконравственные ценности, присущие советской молодежи. Очевидно, ценности могут усваиваться осознанно и неосознанно. В последнем случае молодежь не всегда осознает, почему отдает предпочтение тем или иным идеалам, тем более безнравственным и ложным. Именно СМИ занимаются активным внедрением установок в сознание молодого поколения, создавая их привлекательный вид, с целью усвоения на образно - эмоциональном уровне. Однако случается, что достижение некоторых целей невозможно законными

путями. Неэффективность легальных средств толкает молодых людей на поиск запрещенных способов их приобретения.

В начале 90-х наряду с политическими и социально-экономическими трансформациями произошла значительная демократизация СМИ. Вследствие неупорядоченности информационных каналов растет агрессивность молодых людей, ослабляется их социальный самоконтроль, резко активизируется иррациональная область сознания.

Научно-технический прогресс делает информацию не только ценным товаром, но и средством активного влияния на массовое сознание. Различные социальные и политические силы используют СМИ для достижения индивидуальных целей: сохранение власти, в том числе и глобальной, достижение экономических и военных выгод, осуществление экспансии любой ценой.

СМИ обуславливают дестабилизацию социальной преемственности поколений, разрушают позитивные социальные установки, меняют их в соответствии с интересами, характерными для антисоциальных элементов и сил. В результате противоречивое и неконтролируемое усвоение ценностных ориентаций, создание на индивидуально-психологическом уровне иерархии ценностей, что побуждает молодежь двигаться в сторону достижения желаемой цели легальными и нелегальными способами или ведет к потере индивидуальности.

Нравственная и ценностная эрозия молодого поколения дает возможность государствам, располагающим информационным превосходством, создать «однополосный» мир как наиболее совершенную модель мирового порядка.

Таким образом, возможности СМИ велики: пропаганда, внушение, управление и т.д. В последнее время СМИ рассматриваются многими специалистами как некоторый бесконечный, неограниченный источник негатива, оказывающий влияние на ценности современной молодежи. Но нельзя не сказать и о положительных сторонах: о наличии на телевидении образовательных передач, знакомящих нас с миром прекрасного, о печатных изданиях, повествующих об искусстве во всех его проявлениях, о безграничных возможностях Интернета, позволяющих открывать каждый раз что-то новое и достойное.

Однако негативных моментов в деятельности СМИ сегодня все же, возможно, больше. Одним из вариантов исправления ситуации могло бы стать увеличение числа передач, посвященных проблемам социальной ответственности, нравственности и патриотизма. В них должны принимать участие не только ученые, политики, журналисты, но и представители традиционных для России религий, в первую очередь, деятели Русской Православной Церкви. Такие передачи могли бы внести важный вклад в решение данной проблемы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дженнингз Брайант, Сузан Томпсон. Основы воздействия СМИ. Вильямс, 2004.

2. Гридчин М.М. Проблемы влияния информационных технологий на молодежь / Власть. - 2007. - № 9.

УДК 32.321.01

## **СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ПРЕДВЫБОРНЫХ КАМПАНИЙ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ**

**Скосарь Л.Н., гр. 31-ИД**

**Рук. Чекулаев А.А.**

Любые выборы проводятся в четко обозначенный законом период. Этот период называется предвыборной или избирательной кампанией. Каждая избирательная кампания имеет свой календарь предвыборных мероприятий, учитывающий сроки, предусмотренные законодательством. Так, по российскому законодательству дата выборов должна быть назначена не позднее, чем за 72 дня, регистрация кандидатов осуществлена за 40 дней и т.д. Для проведения избирательной кампании партиями или отдельными кандидатами создаются предвыборные штабы, в которые входят профессионалы: распорядитель, финансовый агент, пресс-секретарь, политический организатор, составитель ежедневных планов, технический секретарь, специальный помощник кандидата. Помимо них нанимаются консультанты со стороны: специалисты по опросам общественного мнения, консультанты по средствам массовой информации, специалисты по сбору средств, имиджмейкеры и т.д. Разрабатываются планы агитационно-пропагандистских мероприятий, встреч кандидата с избирателями, назначаются представители кандидата (наблюдатели) в избирательные комиссии. В условиях современной России такие штабы создаются кандидатами, представляющими властные структуры, оппозиция лишена такой возможности из-за отсутствия материальных средств [1].

Как правило, в большинстве стран предвыборная агитация прекращается за сутки до открытия избирательных участков. Это делается для того, чтобы сами избиратели имели возможность самостоятельно обдумать и всесторонне сделать свой выбор – за кого и за что именно отдать свой голос. Дату проведения выборов в центральные органы власти определяет глава государства, в региональные органы – законодательное собрание региона.

При этом избирательные кампании, независимо от типа выборов (президентские, парламентские, региональные, местного самоуправления) имеют одинаковые этапы, границы которых определяются законами (положениями) о выборах. Они выглядят следующим образом:

- определение даты проведения выборов;
- выдвижение кандидата, формирование его команды;
- сбор подписей в поддержку кандидата;
- регистрация кандидата;
- составление социально-психологической и политической модели избирателей округа;

- разработка предвыборной программы кандидата и широкое ознакомление с ней избирателей;
- составление плана агитационно-пропагандистских мероприятий, встреч кандидата с избирателями;
- мониторинг избирательной кампании;
- создание денежного фонда кандидата, мобилизация организационно-технических средств (транспорт, связь, оргтехника и т.д.);
- обеспечение контроля в день голосования, оперативного сбора информации о ходе голосования;
- проведение заключительного социально-политологического исследования.

Ключевую роль в рамках избирательной кампании занимает вопрос ее стратегии и тактики, так как от этого напрямую зависит эффективность использования предвыборных ресурсов. В соответствии с распространенной точкой зрения, под избирательной стратегией следует понимать совокупность целей и задач, которые преследует субъект в рамках своей политической деятельности. Под тактикой в избирательной кампании понимается совокупность способов достижения властных целей и решения задач в процессе регулирования электорального поведения. Более того любая предвыборная стратегия для большей эффективности должна включать в себя несколько тактик.

Итак, стратегия избирательной кампании – это ее содержательная составляющая, на которой строятся организация и проведение всей политической деятельности в период выборов. Основу стратегии составляет образ, или имидж, кандидата (партии), который является стержнем информационного воздействия, оказываемого на избирателей. Выбор основных параметров этого образа и будет определять суть стратегии избирательной кампании [2].

В рамках реализации стратегии избирательной кампании используется ряд методик, основной среди которых является технология формирования имиджа. Но поскольку избирательные технологии относятся к группе маркетингового типа, формированию имиджа предшествует изучение предпочтений избирателей. Однако начинать следует не с исследования электорального рынка, а с целей кампании.

Определение целей избирательной кампании находится за пределами области стратегии и формируется заказчиками предвыборной деятельности. Если все последующие мероприятия относятся к компетенции различных специалистов, то цель кампании определяет сам кандидат или глава его предвыборного штаба – политический менеджер. Правда, руководитель кампании должен определить, насколько достижима и каких ресурсов потребует эта цель. Поэтому часто предвыборная кампания зависит, в первую очередь, от количества финансовых средств, а они в свою очередь привлекаются с помощью процесса фандрайзинга (процесс поиска спонсоров).

Наиболее естественная для избирательной кампании цель – победа на выборах. Однако так дело обстоит далеко не всегда и нельзя всерьез расценивать как претензию на победу, скажем, участие в президентских выборах



второстепенных кандидатов. Довольно часто участие в выборах преследует достижение других целей, например:

- вхождение в политическое сообщество;
- укрепление известности в расчете на будущие выборы;
- получение трибуны для пропаганды своих идей;
- предотвращение ситуации безальтернативных выборов;
- снижение числа голосов, поданных за одного из соперников (путем выдвижения коллег по профессии, кандидатов со сходным имиджем, кандидатов-однофамильцев);
- получение должности в органах исполнительной власти;
- привлечение внимания потребителей к коммерческой деятельности кандидата [3].

В целом, большую роль в предвыборной кампании играет маркетинговый подход. Фундаментальная характеристика маркетингового подхода к организации и проведению избирательной кампании заключается в том, что любые действия в ее рамках должны строиться на достоверных данных. Сбор и анализ необходимой информации составляют информационно-аналитическое обеспечение избирательной кампании. Для того чтобы обеспечить выбор избирателей в пользу конкретного кандидата, необходимо хорошо знать объект воздействия, а он чрезвычайно сложен – ведь речь идет о тысячах, а иногда и миллионах избирателей, имеющих свои предпочтения, интересы, стереотипы, на формирование которых оказывают влияние самые разные факторы.

В связи с этим, за достаточно короткий срок, политическим менеджерам необходимо собрать большой объем информации о настроениях потенциальных избирателей. Для эффективного проведения различных мероприятий важно не только количество информации, но и степень ее актуальности для данной избирательной кампании.

В рамках информационно-аналитического обеспечения кампании можно выделить два этапа.

Первый этап - исследование округа накануне выборов, т.е. за несколько месяцев до их назначения. На этом этапе осуществляется сбор количественной и качественной информации по следующим пунктам:

- общая характеристика округа (территория, населенные пункты, основные отрасли экономики);
- социально-демографический состав и профессиональная структура населения;
- перечень основных предприятий и организаций округа;
- структура и состав органов власти;
- общая оценка социально-политического и экономического положения в округе и регионе;
- характеристика интересов, ценностных ориентации, настроений избирателей;
- перечень наиболее влиятельных (в ракурсе публичной политики) лиц и общественных организаций;

- общая оценка СМИ;
- итоги выборов в округе и регионе в предшествующие годы, данные об их участниках и проводимых ими кампаниях;
- степень предполагаемого вмешательства административных структур в ход избирательной кампании;
- данные о наиболее вероятных соперниках.

На основе собранной и проанализированной информации осуществляется разработка стратегии и определяется тактический рисунок кампании.

Второй этап включает обеспечение информационно-аналитической поддержки идущей избирательной кампании. Речь идет о получении информации, позволяющей оценить степень эффективности проводимой кампании. Для решения этой задачи, во-первых, проводятся мониторинговые исследования, т.е. отслеживается изменение отношения избирателей к кандидату, их реакции на осуществляемые мероприятия, а во-вторых, анализируются действия соперников.

Весь необходимый объем информации может быть получен различными методами, в том числе путем анализа статистических данных, проведения опросов, фокус-групп, осуществления наблюдения, использования контент-анализа и пр. От информационно-аналитического обеспечения избирательной кампании во многом зависит ее ход, а значит, и результат.

Полученная в ходе исследований информация позволяет убедиться в том, что люди не представляют собой некую однородную массу – это множество индивидов, различающихся своими убеждениями, ценностными ориентациями, предпочтениями, интересами и т.п. Совершенно ясно, что одни и те же параметры образа кандидата не могут быть в равной мере привлекательными сразу для всех. Поэтому на основе полученной информации осуществляется сегментирование электората, позволяющее политтехнологам целенаправленно воздействовать на избирателей.

Сегментирование электората – это выделение групп избирателей, ведущих себя одинаково по отношению к кандидату или политической партии. В зависимости от степени заинтересованности, проявляемой к кандидату, можно выделить следующие группы:

- 1) твердые сторонники – на их поддержку кандидат может всегда рассчитывать;
- 2) нетвердые сторонники – симпатизируют кандидату, но воздерживаются от активных действий в его поддержку;
- 3) безразлично настроенные граждане — не имеют четко выраженной политической позиции и не проявляют определенных симпатий к каким-либо политическим силам, демонстрируя равнодушное отношение к политике вообще;
- 4) негативно настроенные граждане – те, кто разочаровался в политике и не видит ни одной достойной политической силы;
- 5) нетвердые противники – симпатизируют другому кандидату, но их предпочтения нельзя назвать устойчивыми;
- 6) твердые противники – активно поддерживают другого кандидата и решительно настроены против всех остальных;

7) лишние сторонники – это те, чья поддержка ослабляет позиции кандидата или даже дискредитирует его [3].

Таким образом, базовая задача политических менеджеров состоит в том, чтобы удержать в поле своего внимания первые две группы, привлечь на свою сторону третью и четвертую и нейтрализовать действия тех, кто принадлежит к оставшимся группам. Особенно важными с точки зрения достижения успеха в избирательной кампании являются те группы, которые не определились с выбором кандидата.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Старостенко К.В., Чекулаев А.А. Политология: учебно-метод. пособие для высш. проф. образования [Текст] / К.В. Старостенко; А.А. Чекулаев. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2012.

2. Гаджиев К.С. Политология. Базовый курс [Текст] / К. С. Гаджиев. – 4-е изд. – М.: Юрайт, 2012.

3. Избирательная кампания [Электронный ресурс] // [http://izbiratel.ru/vibornie/2006/10/17/vibornie\\_364.html](http://izbiratel.ru/vibornie/2006/10/17/vibornie_364.html) (дата обращения 07.04.12 г).

УДК316.48

### ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТОВ

Шульдешова С. В., гр. 21-У

Рук. Рожков Н. Т.

Конфликты – одно из важнейших явлений современной социальной и политической жизни. Всем хорошо известно, что жизнь человека в обществе сложна и полна противоречий, которые часто приводят к столкновению интересов как отдельных людей, так больших и малых социальных групп.

Конфликт — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающий в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия, и обычно сопровождающийся негативными эмоциями, выходящий за рамки правил и норм. Существуют несколько основных признаков конфликта: 1) биполярность, что означает и взаимосвязанность и взаимопротивоположность одновременно 2) активность, направленная на преодоление противоречия. 3) наличие субъекта или субъектов как носителей конфликта. Характер конфликта определяется характером проблемы, порождающей противоречия между участниками ситуации, а причина его возникновения – конкретными обстоятельствами их взаимодействия [3].

Структурные характеристики представляют собой составные элементы конфликта. К ним относятся:

1) стороны (участники) конфликта – противостоящие стороны, реже — конкуренты, или соперники.

2) условия конфликта - обстоятельства или факторы, определяющие его характеристики и возможность его возникновения;

3) предмет конфликта - это то, что становится объектом противоречащих друг другу или несовместимых притязаний сторон. Предметом конфликта может быть конкретный объект (например, материальный предмет — один компьютер на двоих), конкретная возможность (одна должность, на которую претендуют два человека), или некое ценностное утверждение, исключаящее мнение другого, или соблюдение/несоблюдение каких-то правил и т. д.;

4) действия участников конфликта;

5) исход (результат) конфликта - представляет собой не столько результат, завершающую стадию развития конфликта, сколько идеальный образ этого результата, имеющийся у участников конфликтного взаимодействия и в конечном счете определяющий его направленность.

Основным основанием для классификации конфликтов выступает различие видов с точки зрения «сторон» конфликтной ситуации, которыми могут быть группы, отдельные люди или личностные образования и тенденции человека. Существуют следующие основные виды конфликтов: внутрличностные, межличностные, межгрупповые и внутригрупповые конфликты.

Внутриличностный конфликт представляет собой противостояние двух начал в душе человека, воспринимаемая и эмоционально переживаемая человеком психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая внутреннюю работу, направленную на его преодоление. Одна из разновидностей данной группы это психологический конфликт.

Психологический конфликт возникает при определенных условиях. Внешние условия должны быть таковы, что удовлетворение каких-либо глубоких и активных мотивов или становится вовсе невозможным или ставится под угрозу. Однако психологический конфликт возникает, только если эти внешние условия порождают определенные внутренние условия. Они представляют собой противоречия между различными мотивами и отношениями личности или между ее возможностями и стремлениями.

Следующий подвид внутрличностного конфликта это мотивационный конфликт. Первый случай конфликта — это когда человек оказывается перед необходимостью выбора между, в равной мере привлекательными, но взаимоисключающими альтернативами. Эта ситуация, когда хочется и того и другого, может, однако, приобретать драматический характер, если речь идет о выборе между чем-то или кем-то в равной мере необходимым или дорогим для человека. Например, в подобном положении оказывается молодой муж, мать и жена которого из-за не сложившихся между ними отношений ставят дорогого им человека перед невозможным для него выбором. Второй случай конфликта близок по своей природе, но предполагает выбор между двумя в равной мере непривлекательными возможностями. Неудавшаяся семейная жизнь вынуждает мужчину мучительно решать — или поддерживать не сложившиеся тяжелые семейные отношения, или расстаться с ребенком, постоянное общение с которым

в случае развода с женой станет невозможным. Третий тип конфликта — это когда одна и та же цель (возможность, выбор) в равной мере и привлекательна, и непривлекательна. Например, продолжать существовать в устроенном мире сложившихся отношений, стабильной работы, привычного образа жизни и при этом «жить не своей жизнью» или, потерять все и начать сначала.

Другой вариант внутренних конфликтов человека — это когнитивные конфликты, в основе которых — столкновение несовместимых представлений. Согласно идеям когнитивной психологии, человек стремится к согласованности своей внутренней системы представлений, убеждений, ценностей и т. д. и испытывает дискомфорт в случае возникающих противоречий. Например, вас связывают с кем-либо вполне дружеские отношения, однако он совершает неприемлемый с этим поступок. Возникает противоречие двух представлений — «он мой друг» и «друзья так не поступают», эмоциональное переживание которого знакомо многим.

Один из самых распространенных подвидов — это ролевой конфликт, когда различные роли человека предъявляют к нему противоречивые требования. Например, будучи хорошим семьянином (роль отца, матери, мужа, жены и т. п.), человек должен вечера проводить дома, а положение руководителя может обязать его задержаться на работе.

Межличностный конфликт может быть определен как ситуация противостояния участников, воспринимаемого и переживаемого ими (или по крайней мере одним из них) как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая активность сторон, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешение ситуации в интересах обеих или одной из сторон. Это самый распространенный тип конфликта. Он проявляется в отношениях между двумя и более людьми: конфликты между супругами, между родителями и детьми, между соседями, между друзьями и т. п. Действительно, встречаются люди, которым из-за различий в характерах, взглядах, манере поведения очень непросто ладить друг с другом. Например, когда подчиненный убежден, что руководитель предъявляет к нему непомерные требования, а руководитель считает, что подчиненный не желает работать в полную силу.

Аналогично тому, какие именно проблемы затрагиваются возникшим противоречием, можно выделить следующие основные подвиды межличностных конфликтов. Ценностные конфликты - это конфликтные ситуации, в которых разногласия между участниками связаны с их противоречащими друг другу или несовместимыми представлениями, имеющими для них особенно значимый характер. Система ценностей человека отражает то, что является для него наиболее значимым, исполненным личностного смысла, смыслообразующим. Например, если речь идет о работе, ценностью будет то, в чем человек видит для себя основной смысл работы (является ли она для него основным источником средств существования, возможностью самореализации и др.). Ценностями семейных отношений будет то, в чем супруги видят для себя смысл

существования семьи, и какой соответственно она должна быть, и т.д. Наконец, в систему основных ценностей человека могут входить его мировоззренческие, религиозные, нравственные и иные значимые для него представления. Еще один вид распространенных межличностных конфликтов – это конфликты, возникающие из-за нарушения норм или правил взаимодействия (например, соблюдение норм этикета).

Следующий вид конфликтов это межгрупповые. Межгрупповым принято называть взаимодействие как между собственно группами людей, так и между отдельными представителями этих групп, а также любые ситуации, в которых участники общения взаимодействуют в межгрупповом измерении, воспринимая друг друга и себя как членов разных групп (например, конфликт между руководством и рабочим составом). Межгрупповые конфликты обусловлены несовместимостью целей в борьбе за ограниченные ресурсы (власть, богатство, территория, материальные ресурсы и т. п.), т. е. наличием реальной конкуренции.

Внутригрупповой конфликт – это конфликт между микрогруппами в коллективе, личностью и микрогруппой, личностью и всем коллективом [1].

Конфликты, несмотря на свою специфику и многообразие имеют в целом общие стадии протекания:

- стадию потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей, норм;
- стадию перехода потенциального конфликта в реальный или стадию осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов;
- стадию конфликтных действий;
- стадию снятия или разрешения конфликта.

Разрешение конфликтов - сложный многоходовый процесс, который, основываясь на диагностике конфликтов, выражается в предупреждении, сдерживании, регулировании конфликтов. Управление конфликтами характеризуется в выработке стратегий конфликтного поведения, в подавлении или стимулировании конфликтов, в снижении уровня конфликтных ситуаций. Процесс разрешения любого конфликта складывается, как минимум, из трёх этапов. Первый - подготовительный - это диагностика конфликта. Второй - разработка стратегии разрешения и технологий. Третий - непосредственная практическая деятельность по разрешению конфликта - реализация комплекса методов и средств.

Существуют четыре основных стратегии разрешения конфликта (избегание, принуждение, сглаживание, компромисс).

Избегание, уклонение - при этой стратегии поведения и действия человека направлены на то, чтобы выйти из ситуации не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от вступления в споры и дискуссии, от высказываний своей позиции. В ответ на предъявленные ему требования или обвинения такой индивид переводит разговор на другую тему. Он не берет на себя ответственность за решение проблем, не хочет видеть спорных вопросов, не придает значения разногласиям, отрицает наличие конфликта или же вообще считает его бесполезным, старается не попадать в ситуации, которые провоцируют конфликт.

Принуждение (противоборство) - действия человека направлены на то, чтобы настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, применения власти, принуждения. Противоборство предполагает восприятие ситуации как победу или поражение, занятие жесткой позиции и проявление непримиримой борьбы в случае сопротивления партнера. Такой индивид сможет заставить принять свою точку зрения любой ценой.

Сглаживание (уступчивость) - действия человека в ситуации конфликта направлены на сохранение или восстановление хороших отношений, на обеспечение удовлетворенности другого лица путем сглаживания разногласий. Ради этого он готов уступить, пренебречь своими интересами, стремиться поддерживать другого, не задевать его чувств, учитывать его аргументы.

Компромисс, сотрудничество - в этом случае действия личности направлены на поиск решения, полностью удовлетворяющего как его интересам, так и пожеланиям другого лица в ходе открытого и откровенного обмена мнениями о проблеме. Он пытается урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки другой стороны, в процессе переговоров ищет промежуточные «средние» решения, устраивающие обе стороны, при которых никто ничего особенно не теряет, но и не приобретает.

Встречаются и другие способы разрешения межличностных конфликтов:

Координация - согласование тактических подцелей и поведения в интересах главной цели или решения общей задачи. Если согласование удастся, то конфликты разрешаются с меньшими затратами и усилиями;

Интегративное решение проблемы - разрешение конфликта основывается на предположении о том, что может существовать такое решение проблемы, которое устраняет все конфликтные элементы и приемлемо для обеих сторон. Считается, что это одна из наиболее успешных стратегий поведения в конфликте, так как в этом случае он ближе всего подходит к разрешению условий, изначально породивших этот конфликт. Однако подход к конфликту по принципу решения проблемы часто очень трудно соблюдать.

Конфронтация как путь решения конфликта - вынесение проблемы на всеобщее обозрение. Это дает возможность свободно обсуждать ее с привлечением максимального количества участников конфликта (по существу, это уже не конфликт, а спор).

Таким образом, можно сделать вывод, в быту существует выражение – сколько людей, столько мнений, и многие люди готовы отстаивать своё мнение до возникновения конфликта, поэтому они неизбежны. Однако конфликты имеют как негативную, так и позитивную стороны. Негативные стороны конфликта: попытки уничтожить, разрушить, навязать, эксплуатировать. Позитивные стороны: улучшает коммуникацию, помогает разрешению проблем, подготавливает качественные изменения для участников. Если так сложились жизненные обстоятельства, и вы попали в конфликтную ситуацию, нужно уметь выходить из неё «красиво», что для человека является большим искусством [2].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гришина, Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – СПб.: Питер, 2008. – 544с.
2. Хасан, Б. И. Конструктивная психология конфликта / Б. И. Хасан. - Санкт-Петербург: Питер, 2003. – 250с.
3. Науменко, М. В. Психология конфликтов [Электронный ресурс] / М. В. Науменко // Портал магистров ДонНТУ. - Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/ggeo/naumenko/ind/index.htm>

УДК 159.91

**ФЕНОМЕН СНОВИДЕНИЙ****Глазкова А.И., гр. 21-У****Рук. Рожков Н.Т.**

Сны и сновидения. А что есть разница? Используя эти слова в повседневной жизни, мы мало задумываемся о разнице. В чем заключается отличие сна от сновидения?

Состояние сна – это состояние, при котором человек как бы отворачивается от существующей реальности и исключает ее из своего сознания. «Сон – я ничего не хочу знать о внешнем мире» (З. Фрейд) Сон это физиологическое состояние покоя и отдыха. Это состояние можно сравнить с пребыванием зародыша в утробе матери – темно, тепло, спокойно, отсутствуют раздражители. Каждое пробуждение от сна символично можно сравнить с новым рождением. При этом сон - регулярно повторяемое, легкообратимое состояние. Соответственно, уже само оно дает возможность образования сновидения за счет состояния сна. Бодрствование устраняет сновидение, как будто его не было, как будто была допущена ошибка, требующая исправления. Именно поэтому сновидения часто забываются или искажаются воспоминанием.

Существуют и другие определения, дающие разъяснения различий рассматриваемых терминов. Сон – наступающее через определенные промежутки времени физиологическое состояние покоя и отдыха, при котором полностью или частично прекращается работа сознания. Сновидение – то, что снится, грезится сновидцу. Сон – регулярно повторяющееся, легко обратимое состояние организма, которое характеризуется относительным покоем, а также значительным повышением порога реакций на внешние стимулы по сравнению с состоянием бодрствования. Сновидение – в переводе с латинского «я спящий» или «во время сна».

О сновидениях и их толкованиях Аристотель писал, что сновидение - не «язык богов» или «странствие души», а явление, вытекающее из самой сущности человеческого духа, которое представляет собой результат особой деятельности мозга человека, в особенности его органов чувств.



Все сновидения служат желанию продолжить сон. Фрейд учитывал желание спать в качестве мотива к образованию сновидений. Сновидение – это промежуточное расстояние между сном и бодрствованием. Мы не можем выносить наш мир непрерывно, поэтому мы спим. Каждой ночью от трех до шести фаз сна сменяются фазами сновидения, которые в общей сложности составляют около 20% всего времени сна.

Видеть сновидение во время сна является душевной жизнью. Сновидение рассматривалось Фрейдом в качестве аналога невротического симптома, свойственного всем людям. Сновидение – это способ реагирования души на действующие во сне раздражители. Причем внутренние раздражители играют ту же роль, что и внешние. Сновидение не просто передает раздражение, оно перерабатывает его, намекает на него, ставит в определенную связь, заменяет другим.

«Сны, кажется, порождает не рассудок, а желание, не голова, а сердце, а, между тем, какие хитрейшие вещи проделывает иногда мой рассудок во сне», - писал Достоевский Ф.М., который в своем творчестве очень много внимания уделял именно сновидениям. Сновидение является психическим феноменом, представляя собой исполнение желаний. Такие мысли были известны задолго до исследований Фрейда. Он пришел к более глобальному заключению и высказал мысль, что осуществление желаний является смыслом каждого сновидения. Именно это утверждение вызвало возмущение. Как быть со снами, связанными с неприятными ощущениями, чувствами недовольства и различного рода страхами (боль страдание, ужас в сновидении). Были сделаны выводы, что чувства неудовлетворенности и страха связаны и относятся к явному содержанию сновидения, в то время как психоаналитический метод толкования сновидений предполагает раскрытие его внутреннего содержания. Может быть такое, что явное содержание сновидения носит неприятный характер, а скрытое содержание говорит совсем о другом. Сновидения, в которых находят свое отражение неприятные чувства и страхи, изучал З. Фрейд, доказывая, что и эти сновидения - исполнение желаний.

Из десяти сновидений девять - абсурдны. Абсурдные сновидения - это такие, которые вызывают бессознательную мысль: это нелепо.

Абсурдные сновидения не являются доказательством того, что они лишены какого-то смысла. Скрытые мысли сновидения прячутся за явным его содержанием, которое представляется человеку абсурдным. Сами же эти мысли не являются абсурдными и не логичными, чуждыми человеку. Они связаны с его желанием и отражают его жизненные переживания и впечатления.

«Насколько мы знаем, древние народы придавали своим сновидениям большое значение и считали их практически значимыми». (З.Фрейд)

Основной потребностью сознательного Я является желание сохранять сон. Сновидения – бессознательные действия Я в состоянии сна, которые могут сопровождаться эмоциональными переживаниями.

В бессознательной системе нет представлений, упорядоченных во времени и пространстве, нет отрицания, энергетические части подвижны, они могут

перемещаться с одного представления на другое. В этой системе, с ее чуждым сознанию способом переработки и возникает сновидение. Понимание процессов бессознательного дает нам возможность понимания процессов сновидения, и наоборот - понимание и толкование сновидения есть "королевская дорога" к пониманию и осознанию бессознательного в нашей душевной жизни. Бессознательное по Фрейду - это материал, который следует осознавать. На место Оно должно придти Я. «Итак, первое предположение заключается в том, что сновидение есть психический феномен, второе — в том, что в душе человека существует что-то, о чем он знает, не зная, что он о нем знает» (З.Фрейд). Большой интерес вызывают страшные сновидения, те сновидения, о которых говорят: «сегодня я проснулся в холодном поту», «мне приснился страшный сон», «как избавиться от ужасных сновидений?» Данный вопрос на первый взгляд противоречит утверждениям о том, что наши сновидения – исполнение желаний. «Какое исполнение желания, - скажете Вы? - Неужели кто-то думает, что испытывать страх в сновидении может быть желанным?» На первый взгляд с этим можно согласиться, но есть одно «но».

Страшные сновидения являются исполнением отвергаемого желания. Страх - признак того, что вытесненное желание оказалось сильнее. Появляющийся страх говорит нам о том, что не была в должной мере выполнена работа сновидения.

«Дело страха в сновидении - это работа страха, а не сновидения, - пишет Фрейд, - работа сновидения – справиться со страхом, укрыться от него под сенью приятного переживания в сновидении. Если этого не случилось, можно предположить, что это сновидение – наказание. Это наказание нашей совести - сверх-Я.

Еще Аристотель, рассуждая о сновидениях, говорил, что сновидение возникает не как сверхчеловеческое откровение, а по законам человеческого духа. Сновидение определяется как душевная деятельность спящего в то время, когда он спит. Иногда создается впечатление, что воспоминание о сновидении, которое появляется в бодрствовании, как будто из другого мира. Это действительно так – это мир первичных бессознательных процессов, недоступных напрямую осознанию.

Откуда у сновидения появляется эта власть будить нас среди ночи? Фрейд, отвечая на этот вопрос, рассуждает об энергии: «...как показывает опыт, сновидение, даже если оно несколько раз за ночь прерывает сон, со сном совместимо. Человек на мгновение просыпается и тотчас вновь засыпает. Это похоже на то, как во сне отгоняешь от себя муху; просыпаешься специально с этой целью. Засыпая, мы вновь устраним помеху».

Так когда же функция сновидения терпит фиаско? В то время, когда выполняется первая задача сновидения – исполнение бессознательного желания, предсознательное может подвергаться потрясению от задуманного, тогда оно подключается к процессу. В результате мы возвращаемся к сознательным функциям, то есть к бодрствованию. Компромисс не состоялся! Сновидение резко обрывается, и мы пробуждаемся. Если при этом нам снова удастся уснуть, есть два варианта развития событий: сновидение, вполне вероятно, разбудит нас снова,

сновидение все же выполнит свою функцию стража сна. Второй сценарий развития событий дает возможность спокойного и крепкого отдыха.

В любом случае, мы воспринимаем все эти процессы как регулирование нашего психического здоровья нашими же внутренними силами. Когда мы спим, наша психика продолжает бодрствовать, работая на нас. Процессы, которые происходят в норме – это когда сновидение дает нам возможность спать.

О пробуждающих нас сновидениях можно сказать словами Фрейда: «...здесь нет вины сновидения, когда оно, будучи обычно стражем сна, вынуждено выступать в качестве его нарушителя».

Наш психический аппарат, как и весь организм в целом - саморегулирующаяся система. И очень важно бережно и с пониманием относиться ко всем психическим процессам, происходящим в нем и днем и ночью. Уважительное отношение ко всем своим сновидениям позволит пробуждать к ним не страх, а интерес и желание разгадать загадки сновидения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аткинсон Р.Л. Введение в психологию. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.
2. Вейн А.М. Сон - тайны и парадоксы. - М.: Эйдос-Медиа, 2003.
3. Демин Н. Н., Коган А. Б. и Моисеева Н. И. Нейрофизиология и нейрохимия сна, Л., 1978.
4. Куликов Л.В. Психические состояния. Хрестоматия. - СПб.: Питер, 2000.
5. Ротенберг В. Сновидения, гипноз и деятельность мозга. - М.: ООО Центр гуманитарной литературы "РОН", 2001.

УДК 7.01:159.944.4](062)

#### **К ВОПРОСУ ОБ ОТОБРАЖЕНИИ СПЕЦИФИКИ ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ ХУДОЖНИКОВ В ИХ ТВОРЧЕСТВЕ**

**Кулешова К. К., гр. 41-ПЗ  
Рук. Овсянникова О. А.**

Великий физиолог Иван Павлов при вручении ему в 1904 году Нобелевской премии в области физиологии сказал: «В сущности нас интересует в жизни только одно — наше психологическое содержание». Несомненно, имелось в виду психическое состояние, психическое здоровье человека. Оно независимо от вида деятельности отражается в результатах труда человека. В частности, отношение к окружающему миру, к людям и особенно к себе.

Учитывая специфику деятельности творческих людей, можно без сомнений утверждать, что в данном случае имеет место более открытое, заметное постороннему человеку отображение внутреннего мира, эмоционального состояния деятеля. В произведениях писателей, музыкантов, художников, архитекторов, чьи труды требуют тонкого восприятия от читателей, слушателей

или зрителей, заложен тайный смысл, мотивация, повод к размышлению о чем-либо. В период создания такого произведения искусства мастер вкладывает в свое творение всю душу, а к моменту окончания работы он может быть истощен до предела, как физически, так и эмоционально. Отчего в этих работах более явно выражено состояние психического здоровья автора.

На полотнах художников четко можно увидеть настроение самой картины, ее дух. Цвета, общий тон произведения, масштабы и формы объектов, их соразмерность друг другу и человеку-зрителю, построение перспективы, правильность линий, динамика... Всё это неосознанно проникает в ум воспринимающего, пробуждает определенный эмоциональный всплеск и отражается уже в контексте разума не художника, а зрителя.

Характерным примером отображения болезненных нарушений могут служить некоторые картины известного художника-иконописца М. А. Врубеля, созданные им в периоды, о которых говорил врач-психиатр Ф. А. Усольцев: «Я видел его на крайних ступенях возбуждения и спутанности, болезненного подъема чувства и мысли, головокружительной быстроты идей». Анализ эволюции образа врубелевского «Демона» очень хорошо отображает динамику болезненного состояния художника [1].

Испанский живописец и гравер Франсиско Хосе де Гойя, свободолюбивое искусство которого отличается смелым новаторством, страстной эмоциональностью, фантазией, остротой характеристики, социально направленным гротеском после смерти жены и детей купил себе загородный дом, где жил очень замкнуто вместе с ведущей его хозяйство дальней родственницей. Здесь, в так называемом «Доме глухого», Гойя расписывает маслом по штукатурке стены. В росписях господствует дьявольское, противоестественное начало, набор красок суров, скуп, почти монохромен — черное, белое, рыже-красноватое, охра; мазки размашисты и стремительны. Впоследствии эти работы были названы «черными картинами» Гойи. Трактовать, что конкретно хотел сказать мастер, покрывая стены жилых комнат своего дома «черной живописью», очень трудно, так как она имеет достаточно противоречивый и странный характер.[2]

Работы известного русского пейзажиста Левитана легки, светлы и жизнерадостны. Даже изображая тишину и мрак русской природы, его картины не угнетают, а приносят некое опущение трепета перед величием природы. Большая картина "Озеро" является главным произведением позднего Левитана. Ни для какой другой работы он не делал столько подготовительных этюдов и эскизов, несколько раз выезжая на этюды специально для пополнения материалов к картине. Художник работал над "Озером" много и упорно, пытаясь создать монументальный, целостный, неслучайный образ русской природы. Левитан даже собирался назвать картину "Озеро. Русь", и под таким названием она часто и упоминается в книгах и статьях. Это полотно стало "лебединой песней" Левитана - художник умер, оставив его незаконченным. Но и в таком состоянии картина производит удивительное впечатление - почти импрессионистическая непосредственность в передаче свежести и яркости солнечного дня, золотые

облака, плывущие по бездонному небу и отражающиеся в голубой воде озера, белые колокольни на высоком берегу, зеленые луга, желтые поля, яркие осенние деревья - все это наполняет зрителя верой в доброе и радостное будущее нашей общей Родины.[3]

Произведения искусства оказывают значительное влияние на эмоциональную сферу человека и состояние его психики в целом. Рассматривая произведения искусства, надо отдавать себе отчет, что восприятием конкретных работ можно вызывать у себя астенические эмоции с последующим влиянием на качество общения между людьми. Мы можем стимулировать в себе определенные желания, стремления, вызывать чувства как темного, так и светлого характера.

Каждое творение создавалось автором, художником ли или музыкантом, главное, живым человеком, в определенном состоянии психики, которое, отражаясь в полотне посредством различных художественных приемов, будь то цвет в картине или метафора в стихотворении, наполнялось определенным содержанием. Поэтому каждое полотно несет в себе некий эмоциональный посыл. Он может быть и негативным, и позитивным. И этот посыл передается воспринимающему человеку, меняя его настроение и влияя на последующие виды деятельности и качество общения с другими людьми, направляя его в созидательное или разрушительное русло.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Александровский Ю.А. - "Глазами психиатра" – «Советская Россия», 1977 – 224 с.
2. Гомбрих Э. История искусства – «АСТ», 1998 – 688 с.
3. Интернет-источник <http://levitan-world.ru/levitan-painting.php>

УДК 159.928.234:159.923.3](062)

### **ВОЛЕВЫЕ КАЧЕСТВА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ХАРАКТЕРА ЛИЧНОСТИ**

**Пашментова А.С., гр. 31-ИД  
Рук. Федина Г.Н.**

Нередко, принимая какое-то решение и понимая необходимость действовать, человек не спешит выполнить его.

Даже психологи не всегда могут пояснить, почему люди иногда ничего не предпринимают для реализации своих планов, решений, удовлетворения даже жизненно необходимых потребностей. Когда люди, владеющие необходимыми знаниями, придерживающиеся близких убеждений и взглядов на жизнь, с различной степенью интенсивности берутся за решение стоящей перед ними задачи или когда при столкновении с трудностями одни из них пресекают свои попытки, а другие действуют с удвоенной силой - эти явления связывают с такой особенностью психики как воля. Воля - это сознательное регулирование

человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков. Это является основой для совершения волевого акта.

Волевой акт – это одно из проявлений высших психических функций, выражающееся в способности человека преодолевать препятствия, возникающие на пути осуществления мотивированной деятельности.[1]

Это не абстрактная активность, а активность, которая включает в себя и самоограничение. Сила воли заключается не только в умении реализовывать свои желания, но и в умении подавлять отдельные из них, подчиняя одни из них другим и любое из них – задачам и целям, которым личные желания должны быть подчинены.

Можно выделить следующие признаки волевого акта:

- 1) приложение усилий для выполнения волевого акта;
- 2) наличие продуманного плана осуществления поведенческого акта;
- 3) усиленное внимание к такому поведенческому акту и отсутствие непосредственного удовольствия, получаемого в процессе и в результате его исполнения;
- 4) нередко усилия воли направлены не столько на победу над обстоятельствами, сколько на преодоление самого себя.

Волевое поведение является результатом взаимодействия многих весьма сложных физиологических процессов мозга с воздействиями внешней среды. Существует специфическая особенность волевого поведения в переживании состояния “Я должен”, а не “Я хочу”, однако возможен и другой вариант, такой как совпадение волевого и импульсивного поведения “Я хочу исполнить свой долг”.

Некоторые волевые действия носят сложный характер и могут выполняться в течение длительного времени. Так, мореплаватели, решившие отправиться в кругосветное путешествие, начинают свою подготовку задолго до путешествия. Сюда включаются и тренировки, и осмотр амуниции, и выбор маршрута и т.д. [2]

В настоящее время существует ряд определенных качеств характеризующих волю человека.

Среди разнообразных проявлений силы воли принято выделять базовые волевые качества – это такие личностные черты, как выдержка и самообладание, которые выражаются в умении подавлять свои чувства, когда это требуется, в сдерживании импульсивных и необдуманных действий, в умении владеть собой и заставлять себя выполнять задуманное действие, а также воздерживаться от того, что хочется делать, но что представляется неразумным или неправильным. Их можно отнести к базальным (первичным) качествам личности. Функциональные проявления которые, являются однонаправленными регуляторными действиями сознания, которые, набирают форму волевого усилия.

И системные волевые качества. Они представляют собой определенные сочетания однонаправленных проявлений сознания. Системность волевых качеств

связана с широким спектром функциональных проявлений различных сфер (волевой, эмоциональной, интеллектуальной). Такие волевые качества являются вторичными, системными. Например, храбрость включает в себя составные: смелость, самообладание, энергичность; решительность - выдержку и смелость.

К системным волевым качествам можно отнести целеустремленность. Под целеустремленностью принято понимать сознательную и активную направленность личности на достижение определенного результата деятельности. Очень часто, когда говорят о целеустремленности, используют такое понятие, как настойчивость. Это понятие практически тождественно понятию целеустремленности и характеризует стремление человека в достижении поставленной цели даже в самых сложных условиях. От настойчивости принято отличать упрямство. Упрямство чаще всего выступает как отрицательное качество человека. Упрямый человек всегда старается настоять на своем, несмотря на нецелесообразность данного действия.

Важной характеристикой воли является инициативность. Инициативность заключается в способности предпринимать попытки к реализации возникших у человека идей. Для многих людей преодоление собственной инертности является наиболее трудным моментом волевого акта. Сделать первый осознанный шаг к реализации новой идеи может только самостоятельный человек. Самостоятельность – это характеристика воли, которая непосредственно связана с инициативностью. От самостоятельности следует отличать негативизм. Негативизм проявляется в немотивированной, необоснованной склонности действовать наперекор другим людям, противоречить им, хотя разумные соображения не дают оснований для таких поступков.

Следует отметить, что инициатива, проявляемая человеком, помимо самостоятельности всегда связана еще с одним качеством воли – решительностью.

Воля - это неотъемлемое человеческое свойство, которое должен формировать в себе каждый, кто хочет достичь серьезных результатов в собственной жизнедеятельности, а значит, этим свойством должны обладать все люди на Земле. История человечества не знает таких личностей, которые, не умея контролировать себя, попали бы на ее главные страницы со значимыми событиями. Воля, в какой-то степени, двигатель человеческой эволюции. Она не дает людям стоять на месте, побуждая их к чему-то новому, трудному, пугающему. И хоть все это нередко приводит к соперничеству, тем не менее, воля обладает колоссальным потенциалом развития всего человечества. Она, возможно даже, является движущей силой всевозможных открытий, событий и т.д., которые когда-либо происходили на Земле.

Развитие волевых качеств - это то, что делает нас сильнее, а, значит, воля - очень важное качество в жизни и деятельности каждого! Но следует помнить, что как и все психические процессы, воля развивается не сама по себе, а в связи с общим развитием личности человека.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Энциклопедия эпистемологии и философии науки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://epistemology\\_of\\_science.academic.ru106/%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B9\\_%D0%B0%D0%BA%D1%82](http://epistemology_of_science.academic.ru106/%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%B0%D0%BA%D1%82)
- 2 Общая психология: Учеб. для вузов / Максименко С. – М.: Рефл – Бук., 2004. – 528с.

УДК59.95

**ПСИХОЛОГИЯ СТРАХА****Тюрина А. Н., гр. 21-У****Рук. Рожков Н. Т.**

Психология страха, раздел психологии, который посвящен изучению страхов и их влиянию на человека. Страх – это внутреннее состояние, которое обусловлено предстоящей реальной или предполагаемой угрозой. Эмоция страха возникает, когда человек находится в ситуации, которую воспринимает как потенциально опасную для его спокойствия и биологического или социального существования. Страх в основном появляется в случаях, в которых, по мнению лица его испытывающего, ситуацию, в которой этот человек находится, невозможно разрешить, и вследствие этого, возникает страх своей беспомощности, перед этой ситуацией.

Страх – абсолютно нормальная часть человеческого бытия. Страхи есть абсолютно у всех. Страхи можно классифицировать по разным параметрам. Например, страхи бывают мужские, женские, детские. Страхи человека также делятся на патологические (фобии, запускаемые каким-то стимулом) и конструктивные. Страх боли, страх утраты, страх одиночества, страх темноты – это нормальные страхи, а вот боязнь собак, боязнь пауков, боязнь телевизоров – это уже фобии [1].

Страх может иметь как положительное, так и отрицательное действие. Нормальный страх несет в себе жизнь. Страх высоты, пожара убережет тебя от необдуманных поступков. А вот страх неудачи, страх действия - навсегда лишит возможности быть творцом.

Очень важный момент в психологии страха – причина. Познание причины страха существенно сокращает путь от вопроса «как избавиться от страха» к ответу на него. Причины могут быть как тайными, так и явными. Причины явные – редкость. Редко человек запоминает, что послужило отправной точкой его страху. Гораздо чаще встречаются причины скрытые. Встречаются:

- страхи детские, полученные в результате чрезмерной родительской опеки;
- страхи, ставшие следствием психотравмы;
- страхи, вызванные психологическим конфликтом либо какой-то нерешенной проблемой.



Но для любого человека очень важно уметь побороть страх, потому что иначе он не сможет достичь в своей жизни любой, даже самой маленькой высоты, не говоря уж о том, чтоб добиться успеха или осуществления своих мечтаний. Существует много способов, как победить страх.

#### Способ 1: «ПРОСТО СДЕЛАЙТЕ ЭТО»

Создайте у себя привычку действовать, несмотря на страх. Поймите, что страх - это обыкновенная реакция, которая возникает у вас в ответ на попытку предпринять несвойственные вам действия. Страх также может возникать из-за попытки действовать против своих убеждений. Понимаете, у каждого человека за длительный период складывается определенное мировоззрение, и, когда он старается его изменить, он всегда переступает через страх, он должен победить страх. В зависимости от силы определенного убеждения, страх может быть сильным или слабым.

Мы не рождаемся успешными. И обычно нас воспитывают далеко не такими, какими должны быть успешные люди, поэтому, если мы желаем все-таки добиться своих целей и мечтаний, мы должны научиться преодолевать страх. Научитесь действовать, несмотря на страх. Скажите себе: «Да мне страшно, мне очень страшно, но, тем не менее, я сделаю это». До тех пор, пока вы медлите, страх торжествует и становится все сильнее. Чем больше вы медлите, тем больше он заполняет ваш мозг, но, как только вы начнете действовать, страх сразу же пропадет. Смиритесь с вашим страхом, примите его и просто сделайте шаг навстречу ему. Ни в коем случае не боритесь с ним. Признайте: «Да, мне страшно». Но в признании нет ничего плохого, ведь вы всего лишь человек и имеете право бояться. Но когда вы признаете, страх будет торжествовать победу и начнет ослабевать. А вы как раз и начнете действовать [2].

#### Способ 2: «ОЦЕНИТЕ ХУДШИЙ ВАРИАНТ»

Можно попробовать преодолеть страх чисто логическим путем. Когда возникает страх, подумайте о самом худшем варианте развития событий в случае, если вы все-таки решитесь действовать, несмотря на свой страх. Обычно после оценки самого худшего варианта развития событий страх пропадает. Даже самый худший вариант не такой страшный, как неизвестность и сам страх. Как только страх обретает конкретное лицо, он перестает представлять угрозу. Самое сильное оружие страха — это неизвестность. Он представляется таким большим и огромным, что кажется, будто мы не переживем того, что случится в результате.

Если после оценки худшего варианта и дальше страшно, возможно, на самом деле худший вариант очень уж плохой. В этом случае подумайте, не преувеличили ли вы вероятность возникновения ситуации, которая возникнет в результате действий «несмотря на страх». Если оценка достаточно реальна и страх не проходит, тогда нужно подумать, действительно ли стоит делать это. Ведь страх не возникает просто так. Страх — это защитная реакция. Может, стоит отказаться от действия.

Просто оцените, насколько ваш страх обоснованный. Если он действительно обоснованный, прислушайтесь к нему, ведь он ваш защитный механизм, который может уберечь вас от неприятностей. Если же он не

обоснованный и худший вариант не представляется таким страшным, вперед действовать [3].

#### Способ 3: «ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ»

Да, именно решение заставляет нас собраться с духом и все-таки выполнить то, чего мы боимся. Когда вы серьезно настроите себя на то, что вы выполните это, страх уходит. Страх существует только там, где есть пустота и неуверенность. Страх и сомнения идут рука об руку. Если вы уничтожите сомнения, не останется места для страха. Вот тут и приходит на помощь решение. Когда вы принимаете решение сделать что-то, сомнения пропадают. Все, решение принято, назад пути нет. Почему страх такой сильный? Он вызывает в уме неприятные картины того, что нам не хочется, и ситуации, где мы чувствуем себя некомфортно. Как только возникает страх, человек начинает прокручивать в уме картины неудачи и провала. Эти мысли сразу же воздействуют на эмоции негативным образом, а ведь именно эмоции управляют нашей жизнью. При недостаточных позитивных эмоциях, мы теряем решимость действовать, и в период бездействия мы укрепляем в себе собственную никчемность. Именно от вашей решимости зависит, преодолете вы страх или нет. Страх концентрирует разум на негативных стечениях обстоятельств, решение же сосредотачивает вас на позитивных. Когда вы принимаете решение, вы концентрируетесь на том, как будет хорошо, когда вы преодолете страх, что вы получите в результате, как изменится ваша жизнь в лучшую сторону. Это создает позитивный настрой и главное, что разум заполняется хорошими картинками, для страха и сомнений не остается места. Но помните, стоит закрасться в голову хоть одной негативной мысли (особенно мысли, связанной со страхом), как сразу же появляются сотни таких же мыслей. Просто попробуйте этот метод. Скажите себе: «Несмотря на то, что мне страшно, я принимаю решение выполнить то-то и то-то». Глаза боятся, а руки делают [4].

#### Способ 5: «ПОВЫШЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ САМООЦЕНКИ»

Есть такая закономерность — чем лучшего вы мнения о себе, тем меньший страх вы испытываете. Ваша самооценка как - будто охраняет вас от страха. И причем неважно, адекватная это самооценка или ложная. Поэтому люди с завышенной ложной самооценкой часто способны совершить больше, чем люди с адекватной самооценкой [5].

Таким образом, страх – это нормальное чувство, которое хотя бы иногда в жизни испытывает каждый человек. Важно, вовремя начать с ним борьбу, а не загонять его в глубины подсознания. Не нужно забывать, что уход от проблемы не является ее решением, и лишь только положительные эмоции способствуют избавлению от страха, в свою очередь, как негативные являются главным препятствием.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бреслав, Н. Г. Проблемы формирования личности / Н. Г. Бреслав. – М.: Педагогика, 2009. – 463 с.

2. Волков, И. С. Психология развития человека / И. С. Волков. – М.: Проспект, 2010. – 328 с.
3. Ивлева, Е.И. Психофизиологические и клинические аспекты страха, тревоги и фобий / Воронеж: Истоки, 2008. – 612 с.
4. Щербатых, Ю. В. Психология стресса и методы коррекции / Ю. В. Щербатых. - СПб.: Питер, 2010. - 256 с.
5. Яренцева, Л. А. Социально – психологические проблемы личности / Л. А. Яренцева. – М.: Проспект, 2009. – 349 с.

УДК159.93

## ПСИХОЛОГИЯ ЦВЕТА

Цыганкова Е.П., гр. 21-У

Рук. Рожков Н.Т.

Известный психиатр В.М.Бехтерев утверждал: "Умело подобранная гамма цветов способна благотворнее воздействовать на нервную систему, чем иные микстуры". Аристотель писал: "Все живое стремится к цвету... Цвета по приятности их соответствий могут относиться между собой подобно музыкальным созвучиям и быть взаимно пропорциональными". Ивли Грант заметил: "Чем больше смотришь на этот мир, тем больше убеждаешься в том, что цвет был создан для красоты, и красота эта - не удовлетворение прихоти человека, а необходимость для него".

Действительно, цвет способен возбуждать и подавлять, возносить и низвергать, лечить и облагораживать.

Процессы мышления акцентируют моменты структурности, организованности и информативности. Тогда эмоциональные состояния символически представляют особого рода энергии психики, особый качественно-силовой аспект переживаний. Цвет воздействует на неструктурный, несюжетный эмоциональный элемент психической деятельности, как бы напитывая собой физиологические системы, являясь одновременно их "топливом" и "управляющей программой". Потому-то управление цветовосприятием и называется многими исследователями методом прямого контроля над психоэнергетикой индивидуума. Это действительно путь реального управления структурными энергиями и энергоформами, действующими на всех уровнях организма, на всех "этажах" внутреннего мира.

Цветопредпочтение (как и вкусопредпочтение, и формопредпочтение, и ритмопредпочтение, и позопредпочтение, и ароматопредпочтение) является интегральной характеристикой энерго-информационного состояния живой системы. Изучение характера предпочтений позволяет не только диагностировать режим функционирования живого организма, но и предоставляет возможность настроиться в унисон с идущими в нем процессами, "присоединиться" к ритмам и векторам энергодвигов и направленно изменить их.

Цвет может гармонизировать человека, он способен мобилизовать его ресурсы, а может успокоить и расслабить. Цветом можно вылечить, цветом можно привести субъекта в угнетенное состояние. С другой стороны, психоаналитическая работа, приводящая к осознанию истинных причин скрытой тревожности, приводит к спонтанному изменению характера цветопредпочтения и переструктурированию всего рангового ряда цветов. Есть влияния аллопатические, необходимые для ликвидации гиперзащиты организма и полезные при острых нарушениях информационно-энергетического обмена. Существуют влияния гомеопатические, усиливающие вектор защитных реакций и эффективные при хронических нарушениях жизнедеятельности и настроения.

#### Формулировка цвета

Синий означает полное спокойствие, довольство, умиротворенность. Он олицетворяет собой узы, которыми человек связывает себя с окружающими; объединение, чувство общности. В обычной жизни считается - это цвет верности. Однако, когда дело касается союзников, человек становится особенно раним, поэтому синий также олицетворяет глубину чувств. Он является предпосылкой умения сопереживать, символом эстетических переживаний и созерцательности. Этот цвет наиболее подходит для медитации. Всякий, кто отдает предпочтение синему цвету, нуждается в спокойном и упорядоченном окружении, свободном от беспокойства и огорчений, в котором события развиваются плавно и традиционно, в котором отношения с другими людьми безмятежны и свободны от разногласий. Человек чувствует потребность в доверии к другим, и другие могут доверять ему. Если человек отвергает синий цвет, он отвергает существующие дружеские, семейные и профессиональные связи, так как они не отвечают его высоким требованиям, Он находит их либо скучными, либо обременительными.

Желтый производит впечатление легкости и радости, Выражает несдержанность, рефлексивность, лучезарность, нематериальную радость. Освобождает от тяжести забот, проблем, ограничений. Символически соответствует радужному теплу Солнца, духу веселья. Этот цвет - надежда и ожидание большего счастья во всех его бесчисленных формах от секса до каких-то философских и религиозных воззрений. Он всегда направлен в будущее, рвется вперед к новому, современному, развивающемуся. Всякий, кто отдает предпочтение этому цвету, имеет сильное желание уйти от существующих трудностей, найти выход, который принесет освобождение. Но ему и свойственна поверхностность в делах, склонность к переменам ради перемен и нетерпеливые поиски альтернативных решений, непостоянство. Если этот цвет отвергается, значит, человек разочаровался в своих надеждах, ощущает вокруг себя пустоту, чувствует себя изолированным и отрезанным от других.

Красный символизирует состояние "расходования энергии". Он выражает жизненную силу, нервную активность, означает всевозможные склонности и устремления получать результаты и добиваться успеха, импульсивность, волю к победе, жадное желание всего того, что может способствовать насыщенности бытия. Человек, отвергающий красный цвет, находится в состоянии сверх возбуждения либо потому, что ему не хватает жизненной силы, либо потому, что

ему кажется, что его со всех сторон обступили неразрешимые проблемы. Чувственное восприятие - аппетит, эмоциональное - желание, временная категория - настоящее.

Зеленый выражает деятельную волю, упорство и целеустремленность, указывает на постоянство воззрений, самосознания и высокую оценку своего "Я". Напряженность зеленого цвета действует подобно плотине, за которой накапливается, не получая разрядки, возбуждение от внешних раздражителей, при этом усиливается чувство гордости за себя, власти над событиями и возможностью ими управлять. Это "зеленое" поведение выражается в скрупулезной точности при проверке и осмыслении фактов, точной памяти, ясности изложения, способности к критическому анализу, логической последовательности вплоть до абстрактного формализма. Человек, предпочитающий этот цвет требует признания своих заслуг, хочет повысить уверенность в своей ценности, настойчиво пытается отстаивать свои претензии к каким-либо ценностям, цепляется за свой, им же созданный идеализированный образ, либо ожидает, что другие будут выказывать ему уважение за те ценности, которыми он обладает, будь то богатство, физическое превосходство или культурное достояние. Если человек отвергает зеленый, значит он хочет освободиться от напряжения, вызванного непризнанием. Потеря способности к сопротивлению, снижение уровня самоутверждения - все это приводит к тому, что он становится несостоятельным как личность. Чувственно зеленый воспринимается как терпкость, эмоционально - гордость.

Фиолетовый символизирует некоторый мистический союз, в результате которого все мыслимое и желаемое становится реальностью. Это мечта, ставшая явью, магическое состояние души, когда исполняются фантазии. Человек, предпочитающий его не только хочет сам очаровывать и восхищать других, но и желает сам находиться в состоянии зачарованности. Этот цвет обычно предпочитают интеллектуально и эмоционально незрелые люди, школьники, женщины в период беременности, сексуальные меньшинства. Им мир кажется волшебным местом, где нужно только выкрасть волшебную лампу Алладина, чтобы она принесла им все.

Коричневый указывает на эмоции, непосредственно связанные с физическим организмом. Если человек ощущает болезнь или физический дискомфорт, этот цвет психологически приобретает для него все большее и большее значение. Часто его предпочитают те, у кого нет своего домашнего очага, стабильного ощущения физической удовлетворенности и безопасности.

Серый бесцветен, ни темный, ни светлый, абсолютно лишен каких-либо стимулирующих или психологических тенденций.

Серый цвет - это не оккупированная территория, а пограничный район, служащий разделом между противоборствующими сторонами, этакая "ничейная" земля, Берлинская стена, "железный занавес", по каждую сторону которых свои методы, подходы, взгляды, свой мир... Человек, отдающий предпочтение этому цвету, хочет от всего отгородиться, оставаться свободным от каких-либо обязательств, ни в чем не принимать участия, укрыться от внешних влияний и

стимулов. Участие этого человека в любом деле осуществляется дистанционно - он словно стоит в стороне и наблюдает за своими действиями. Этот цвет явно содержит в себе элемент утаивания. В народе таких людей называют "серыми мышками", "серыми кардиналами". Человек, который не приемлет серый, не приемлет неучастия во всем происходящем вокруг. В результате окружающие могут находить его надоедливым, излишне любопытным и назойливым. Он хочет использовать любую возможность на пути к своей цели и не может себе позволить передохнуть, пока не достигнет ее.

Черный - это абсолютный предел, за которым жизнь прекращается. Он передает идею небытия, исчезновения цвет-это чистый лист, на котором еще будет написана история, а черный цвет - конец, за которым уже ничего не будет. Белый и черный - начало и конец. Человек, который выбирает черный, стремится скрыть свой внутренний мир от окружающих, восстает против судьбы, склонен действовать опрометчиво и безрассудно. Каждый вечер мы с удовольствием возвращаемся в ночь для восстановления сил. Но именно он дает начало и всему новому. Жизнь начинается с неизвестности. Человек, отрицающий черный, демонстрирует желание не отказываться отчего-либо, контролировать свои действия и решения.

Белый - Основным качеством белого цвета является равенство. Белый цвет ищет справедливости. Он беспристрастен. В белом цвете заключена вера, но не слепая. Она всегда исходит в своей вере из той или иной причины, даже если ее трудно определить. О вещах, которые вам трудно понять, вы думаете неохотно. Белый цвет символизирует невинность. Это цвет настоящей невесты, девушки еще не знающей страсти. Вы живете в мире иллюзий, который считаете вполне реальным. Внешние признаки не в состоянии убедить вас, что он может легко рухнуть.

Куда бы мы ни шли, что бы на нас ни было надето, мы посылаем окружающим различные цветовые сообщения. Цвета передают психологические послания, которые воздействуют в первую очередь на подсознание и оказывают огромное влияние на окружающих.

У цветов есть эмоциональная, вызывающая настроение сила, которая влияет на людей, радует, пугает, успокаивает, подбадривает, шокирует. Очень важно, чтобы посылаемые вами цветовые сообщения соответствовали тому, что вы действительно хотите о себе сказать.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1.Цветовой личностный тест. — Минск, 2000.
- 2.Петренко В.Ф., Кучеренко В.В. Взаимосвязь эмоций и цвета. — Вестн. Моск. ун-та — сер 14. — 1988. — №3.
- 3.Познай себя.— Москва, 1990.
- 4.Щекин Г.В. Визуальная психодиагностика и ее методы. — Киев., 1990.

**ВЛИЯНИЕ ЦВЕТА НА ПСИХИКУ ЧЕЛОВЕКА****Шлыкова Н.А. 41-ПЗ****Овсянникова О.А.**

Уже с древнейших времен люди обращали внимание на то, что цветовая гамма окружающего человека мира по особому влияет на него. Древние мудрецы видели в человеке переплетение различных энергий, каждая из которых была окрашена в отдельный цвет. Сегодня это научно подтверждено. Ученые с помощью специальных приемов и приборов смогли зафиксировать ауру человеческого тела и оказалось, что по цвету она различна у каждого из них.

Феномен цветовосприятия и особенности взаимодействия человеческого организма с цветом издревле интересовали исследователей души. Древние эзотерики, средневековые герметики и современные парапсихологи - сотни поколений ученых пытались разгадать загадку глубинного влияния цвета на внутреннюю жизнь человеческого микрокосма. Древние индусы считали человека «светоносным» («теджаси»), подразумевая под этим фундаментальное единство цветовых энергий и «соков» тела. Согласно доктринам индийских йогов человеческий организм соткан из переплетающихся вибраций звуков и цветов, мелодий и световых потоков, динамика которых полностью определяет жизнедеятельность и психическую жизнь человека.

Цвета, с самого рождения окружающие каждого из нас, оказывают на организм, нервную систему и психику человека объективное, непосредственное влияние.

Возникновение цветовой символики и использование цвета началось ещё в те времена, когда человек научился добывать, и использовать природные краски. С тех пор цветовой символизм прошел большой путь. Знания древних о цвете сейчас, во многом, утеряны. С момента своего возникновения использование цвета самым тесным образом был связан с магией и религией. Цвет рассматривался как атрибут магических, сакральных, божественных сил. Само деление магии на «белую» и «черную» свидетельствует о важнейшей роли цвета в магических ритуалах. Как показывают археологические, исторические и этнографические исследования, мистические представления человека и цветовая символика были тесно взаимосвязаны.

В наскальной живописи первобытных народов чаще всего встречаются три цвета - белый, черный и красный, что позволяет сделать вывод об особой роли этих цветов в жизни древних людей. Как подчеркивают различные исследователи, преобладание этих красок нельзя объяснить, например, легкостью их добычи. Ведущее значение этих трех цветов подтверждается изучением магических обрядов первобытных народов современности, живущих в Африке, Южной Америке[1].

Наблюдения за обрядами и ритуалами Ндембу, а также беседы с членами племени, позволили подробно описать символические значения трех «основных»

цветов в жизни первобытного человека. Белый символизирует: благо; источник сил и здоровья; чистота; безбедность; сила; отсутствие неудач, слез, смерти; главенство или власть; встреча с духами предков; жизнь, здоровье; зачатие или рождение ребенка; охотничья доблесть; щедрость; поминание духов предков; дружелюбие; поедание пищи; размножение; явность для глаза (ясность, открытость, доступность); возмужание или созревание; омовение; отсутствие насмешек. В целом, белый цвет означает для Ндембу благо, добро, счастья, развитие.

Это обобщенное значение белого универсально для всех первобытных народов, как древности, так и современности. Белый для них - символ бытия, мира, жизни.

Каковы истоки символики белого у первобытных людей? В. Тэрнер полагает, что корни символики белого (впрочем, как и других основных цветов) следует искать в психобиологическом опыте человека. Ндембу трактуют белый в качестве одной из рек верховного божества. Молочная жидкость лежит в основе жизни человека, являясь теми началами, от которых первобытный человек вел отсчет своего существования и поэтому их цвет получил значения блага, жизни, здоровья.

Вторым важнейшим цветом в жизни первобытных людей был черный цвет. Если белый означал свет, то черный - мрак, если белый - жизнь, то черный - смерть, белый - чистота и порядок, черный - грязь и хаос. Тем самым, черный - антипод белого. Оптически, контраст белого и черного наиболее сильный, также контрастны и символические значения этих двух цветов.

Для примера, приведем наиболее важные символические значения черного цвета для Ндембу [1]: зло, дурные вещи; отсутствие удачи, чистоты; страдание; болезни; ведовство и колдовство; смерть (в том числе и ритуальную); половое влечение; ночь, тьму.

Черный - антитезис белого, противоположная сторона жизни. Все самое негативное в жизни первобытных людей выражал черный. Злые силы, враждебные человеку, в представлениях древних имели черный цвет. В отличие от «белой» «черная магия» апеллирует к силам зла, и приводит человека к гибели и проклятию.

Несмотря на то, что все негативное в жизни первобытного человека символизировалось черным, этот цвет обладал не только отрицательными значениями, но и положительными, то есть, в отличие от белого, являлся амбивалентным символом. Например, у племен засушливых районов Африки черный почитается как цвет дождевых туч, а люди с особо черными волосами считаются красивыми.

Истоки символики черного также необходимо искать в психобиологическом опыте первобытных людей. Черный - это отсутствие света, ночь, когда активность человека снижена, и он не может хорошо ориентироваться в окружающем, становится беззащитным перед стихиями и хищниками.

Заключает триаду «основных» цветов для первобытных людей красный цвет. В отличие от белого и черного он относится к хроматическим цветам и из



всех трех является наиболее амбивалентным символом. По данным В. Тэрнера, для Ндембу красный выражает т.н. «красные вещи», которые сделаны из крови или красной глины. Символические значения красного определяются «видом» крови: кровь животных; кровь последа (роженицы); кровь всех женщин (менструальная кровь); кровь процедуры обрезания крайней плоти; кровь убийства; кровь колдовства и ведовства (связанная с некрофагией).

Все «красные вещи» разделяются на две категории, в зависимости от того, приносят они добро или зло. Но, независимо от своей валентности, все «красные вещи» обладают силой, т.к. кровь - сила, без нее человек умирает.

Сила - главное значение красного и этим объясняется его роль в качестве магического средства. Например, в ритуале, посвященном рождению ребенка, новорожденному наносились красные точки на голову, половые органы и другие части тела для того, чтобы он рос здоровым и сильным (Е. Вундерлих- 1925). По мнению этого же автора рисунок красной руки перед входом в первобытную пещеру служил для отпугивания злых демонов. Раскрашивание красной краской лиц воинов, магически, должно было придать им силу и храбрость и одновременно устрашить врагов. Как символ силы, красный использовался и в качестве средства от сглазов и наговоров.

Принципиальное сходство цветовой символики у первобытных народов различных частей света позволяет нам вслед за В. Тэрнером трактовать цветовую триаду как архетип человека. Для первобытного человека три «основных» цвета - не просто различия в зрительном восприятии различных частей спектра, а сокращенное или концентрированное обозначение больших областей его психобиологического опыта, затрагивающее как разум, так и все органы чувств, и связанное с первичными групповыми отношениями. Поскольку этот опыт имеет своим источником саму природу человека, он является всеобщим для всех людей как представителей человеческого рода. Поэтому символический смысл цветовой триады является принципиально схожим в самых различных культурах.

Главным итогом многочисленных экспериментов, посвященных связи цветового зрения с другими органами чувств, было выявление взаимосвязи между цветовым зрением и ВНС, а также гипоталамусом, который, как известно, играет интегрирующую роль в деятельности физиологических и психических функций организма. Результаты экспериментальных работ школы С.В. Кравкова, проводимые в 1935-1951 гг. показали, что цветовое воздействие приводит к определенным изменениям тонуса ВНС, а в свою очередь, изменение тонуса ВНС оказывает влияние на цветовое зрение. Симпатикотропные раздражители повышают чувствительность к сине-зеленой части спектра, а чувствительность к красно-желтой части у глаза снижается. Особенно показательным в этом плане является прямое введение в глаз адреналина. И наоборот, парасимпатикотропные агенты улучшают чувствительность к красному и желтому, а к синему и зеленому - снижают. Восприятие красно-желтой части спектра вызывает активацию СНС и тормозит ПНС. Синий и зеленый оказывают депрессирующее действие на СНС и активирующее на ПНС[2].

Подобный характер взаимосвязей цветового восприятия с деятельностью

ВНС, позволяет сделать вывод об объективной нужде последней в цветовых раздражителях для своей саморегуляции. Можно сказать, что организм, находящийся в состоянии «борьбы» или «бегства» нуждается в большей степени в цветах сине-зеленой гаммы, чем красно-желтой. В тоже время, состояния покоя и восстановления приводят к увеличению потребности в «активных» цветах и снижению — в «пассивных». Тем самым, поддерживается равновесие двух отделов ВНС между собой.

Исходя из этого, становится «психофизиологически» понятным ряд «положительных» и «отрицательных» значений цветов. Так синий, и в какой то мере зеленый, оправдывают свои характеристики, как релаксирующих, успокаивающих, и поэтому особо предпочитают людьми, испытывающими нужду в расслаблении и отдыхе. Однако длительное воздействие этих цветов приводит к торможению и даже депрессии, вызывает впечатление чего-то печального и скучного. Красный и желтый как стимулирующие так же оправдывают свои традиционные характеристики цветов «активной стороны». В этих цветах «заинтересована» НС человека, хорошо отдохнувшего, восстановившего силы, испытывающего потребность в интенсивной деятельности, проявлении своей энергии. Длительное воздействие этих цветов может привести к перевозбуждению, а затем и к защитному торможению НС.

Характер взаимосвязи белого и черного с деятельностью ВНС является аналогичным: белый стимулирует эрготропную систему организма, а черный трофотропную; активация ПНС увеличивает «нужду» в белом цвете, а СНС в черном. После активного, напряженного, насыщенного событиями дня (белый) наступает ночь (черный), когда человек может расслабиться и отдохнуть. Если с утра пасмурно и в природе преобладают свинцово-синие тона, то настроиться на активную работу бывает очень трудно, человек может впасть в пассивное, дремотное состояние и находиться в нем достаточно долго.

И наоборот, яркое, солнечное утро способствует быстрому переходу от сна к бодрствованию, достижению необходимого уровня активности.

Цветовое воздействие может усиливать вегетативные проявления стресса. Так «цветовая нагрузка» с использованием коричневого, оранжевого и особенно желтого заметно усиливает имеющуюся при кинетозе тошноту (Л.А. Китаев-Смык, 1977). Быстрая установка перед испытуемым яркого желтого экрана могла при наличии тошноты вызывать рвоту, при этом, как отмечает Китаев-Смык, испытуемые испытывали субъективное ощущение «удара в живот». И наоборот, воздействие голубого, фиолетового и особенно синего цвета несколько снижало тошноту при кинетозе [2].

Экспериментальные данные, подтверждающие важную роль цветового воздействия в регуляции деятельности ВНС, приводятся также и в работах других исследователей.

Из выше изложенного можно сделать вывод о бесспорном воздействии цвета на деятельность Центральной нервной системы. Для ЦНС, цвет является, информацией об окружающем мире. Благодаря определенным отделам ЦНС, у человека формируются цветовые ощущения, а интегративная деятельность ЦНС

обеспечивает функционирование цветового восприятия и сложные формы обработки информации. Специфические поражения Центральной нервной системы могут привести к потере человеком способности воспринимать цвета частично или полностью. Таким образом, воздействие цвета на Центральную нервную систему, с одной стороны, опосредовано деятельностью ее цветового анализатора, (специфический информационный канал), а с другой - ВНС (неспецифический энергетический канал).

Энергетическая сторона цветового воздействия на Центральную нервную систему изучена, явно, недостаточно. Имеющиеся в цветовой психологии факты носят отрывочный, фрагментарный характер. Одним из немногих, достаточно широко освещенных аспектов этой проблемы, являются цветовые предпочтения. Казалось бы, цветовые предпочтения имеют косвенное отношение к вопросу об энергетическом воздействии цвета на ЦНС. Однако, не исключая другие факторы, влияющие на цветовые предпочтения человека, нельзя отрицать, что на них оказывают существенное влияние энергетические свойства цвета.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Базыма Б.А.; Психология цвета: Теория и практика; Изд: Речь 2005.
2. Кравков С.В. Цветовое зрение. М.: Изд-во Академии наук СССР, 1951. 175 с.

УДК 808.1.655.254.22

#### **ГРАММАТИЧЕСКИЕ И ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОШИБКИ В НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЕ**

**Внукова М.А., гр. 31-Ю (б)**

**Рук. Гурова Е.П.**

Многообразие товаров и услуг, предлагаемых продавцами на современном рынке, создает условия для формирования конкурентных отношений между производителями. «Выжить» в подобной ситуации может исключительно активный, предприимчивый участник торгового оборота. При этом он может использовать одно из наиболее эффективных средств продвижения своей продукции. Безусловно, таким средством на настоящий момент является реклама.

Рекламу мы определяем как оповещение людей всевозможными способами с целью создания широкой известности чего-либо или кого-либо; информацию о примечательных событиях экономической, культурной, политической жизни для того, чтобы вызвать активное участие в них людей. [1]

Не сложно заметить, что маркетинговые способы привлечения внимания потребителя (клиента) сосредоточены в большинстве случаев на рекламе, которая является наиболее эффективным и удобным способом косвенного получения прибыли. Развитие информационных технологий позволило сформироваться системе рекламы в Интернет-ресурсах. Однако одним из наиболее популярных

видов рекламы считается наружная, так как с ней мы сталкиваемся ежедневно в большом объеме. Помимо традиционной рекламы на баннерах, на стендах объявлений в последнее время развиваются и такие способы, как использование наружной рекламы на стенах лифтов многоэтажных жилых домов, реклама на асфальте и так далее.

Вместе с тем, уровень грамотности рекламного текста большинства рекламных объявлений оставляет желать лучшего. Между тем, грамотный язык рекламных текстов – один из факторов доверия к компании. Составители рекламы должны обладать рядом важных качеств, не последним из которых является высокая языковая и речевая компетенция. Первое требование к рекламе – понятность сути и читаемость текста. К сожалению, эти требования часто нарушаются.[2]

Наиболее частыми ошибками, выделяемыми при анализе текстов рекламных слоганов, являются грамматические и лексические, хотя, безусловно, имеют место и синтаксические (отсутствие знаков препинания), и стилистические ошибки. Рассмотрим примеры грамматических и лексических ошибок в наружной рекламе.

К первым относятся, к примеру, всевозможные объявления. Так, одной из крупных компаний на рекламном баннере было вывешено объявление о приеме на работу: «Если ты энергичен, хочешь зарабатывать и строить карьер – приходи к нам». Официальный дилер автосалона Volkswagen разместил крупный баннер перед премьерой нового автомобиля с текстом «приглашаем на примьеру в наш автосалон». Примером ошибок в орловской рекламе можно считать объявление о продаже цемента на базе Лесоторговой, где на вывеске содержалась надпись «Цымент». Предложение посетить частные уроки английского языка «English» могут сказать об уровне знаний преподавателей подобных уроков. Объявление о сдаче в аренду офисных помещений в одном из центральных районов Орла звучало, как «офесы в аренду». Грамматические ошибки часто содержатся и в вывесках в местах продажи тех или иных товаров (примером служит «металлопрокат»). Даже реклама о рекламе может содержать определенные казусы: «Изготовим растяжки, банера, птендерь» или «Рикламное место сдается».

Грамматические ошибки присутствуют также в ряде слоганов. Так, рекламой одного из торговых центров была фраза «Иные времена – прежние тадиции»; примером слогана магазина одежды является «Всегда огромный выбор адежды»; рекламой питьевого йогурта Actimel было «Осчастливь иммунитет». Наконец, несколько месяцев назад на здании ТЦ «Атолл» в Орле располагалась вывеска, рекламирующая аэрогриль «Хоттер». Слоган этой рекламной кампании - «Готовим по новому!»

Анализ вышеуказанных рекламных текстов позволил нам прийти к нескольким выводам. Во-первых, грамматические ошибки в наружной рекламе можно найти как в тексте объявления, рекламном слогане, так и в названии фирмы-производителя (например, кафе «Фиерия»). Во-вторых, наиболее частыми ошибками является пропуск букв вследствие невнимательного написания текста.

Наконец, ошибки, связанные с нарушением грамматических правил русского языка свидетельствуют о небрежном отношении субъекта рыночных отношений к своей рекламе, а значит, и репутации.

Особенностью лексических ошибок рекламного текста является их незаметность по сравнению с грамматическими ошибками. К примеру, в вывеске «Меховой центр» сложно увидеть грубейшую лексическую ошибку, которая позволяет буквально понимать название данного магазина как «центр, середина шкуры с мехом». Вместо этого было бы уместнее употребить «Центр меха».

В то же время неверное употребление того или иного слова может привести к ненужной двусмысленности при восприятии рекламной информации потребителем. Так, важно исправлять рекламный текст наружной рекламы на таких баннерах, как, например, «Конкурс красоты «Мисс Динамо»: прими участие», «Мой муж пьет, но я за него спокойна» (рекламная вывеска фильтров для воды «Аквафор»), реклама на поезде Москва-Владивосток «40 лет в пути!» на «Конкурс красоты «Мисс футбольный клуб «Динамо» ...», «Мой муж пьет воду, но я за него спокойна», «Москва-Владивосток: 40-летняя история перевозок» соответственно.

Кроме того, курьезным выглядят названия салонов, кафе, которые с целью выделения среди огромной массы конкурентов используют высокопарные слова. «Элитный секонд хэнд» и бистро «Ганнибал», таким образом, не только не привлекут внимание клиентов, но и могут отстранить от посещения подобных мест.

На основании вышеприведенных примеров можно установить, что рекламный текст наружной рекламы требует особого внимания при его составлении. Это обусловлено тем, что сама по себе наружная реклама является наиболее часто встречающимся видом на маркетинговом рынке. Лексические и грамматические ошибки в рекламных слоганах, названиях, объявлениях, расположенных на многочисленных баннерах и вывесках, создают у потребителя несерьезное, а подчас и негативное представление о предлагаемом товаре/услуге. Необходимость написания правильного, грамотного, лаконичного и содержательного рекламного текста обусловлена и экономической выгодой: чем больше ошибок содержит рекламный текст, тем дороже его исправление, тем большего времени потребует привлечение новых клиентов. Но наиболее дорогим для товаропроизводителя в случае экономии на рекламе и использовании услуг сомнительных рекламных агентств станет восстановление своей репутации. Представляется, что целесообразность этого неоспорима.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Никитина, Ю.Н. Ошибки в рекламных текстах [Электронный ресурс] // Вестник Университета Российской Академии Образования, 2006. - №2. – с.78-84 // URL: <http://elibrary.ru/download/41947915.pdf>
2. Агафонова, Н.П. Ошибки словоупотребления в рекламных текстах [Электронный ресурс] // Сервис в России и за рубежом, 2011, т.26. - №7. – с. 259-262 // URL: <http://elibrary.ru/download/46297128.pdf>

**БАРЬЕРЫ В ОБЩЕНИИ И СПОСОБЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ****Хмеленская А., гр. 13-Э****Рук. Колыханова Е.Г.**

Уже давным-давно общение стало неотъемлемой частью нашей жизни и занимает довольно большую долю нашего времени. И все было бы ничего, если бы не барьеры общения. Именно они, эти досадные помехи, мешают нам получать от общения удовольствие и пользу. Поэтому цель моей работы - выявить, какие существуют барьеры в общении и как их можно преодолеть. Так как они возникают в самых различных ситуациях и практически у каждого человека. И для того, чтобы достигнуть успеха в жизни, необходимо хорошо в них разбираться.

Рассмотрим, какие же основные виды барьеров существуют в общении:

1. Барьеры коммуникации. Это барьеры в общении, связанные с обменом информацией между собеседниками в ходе общения.

Классификация барьеров коммуникации.

Семантический барьер. Он появляется тогда, когда мы и наш собеседник под одними и теми же понятиями подразумеваем совершенно разные вещи. Такой барьер возникает практически всегда и везде, так как мы по-разному понимаем многие вещи. И для того чтобы разрушить этот барьер, необходимо хорошо понимать партнера и его картину мира – то есть те смыслы, которые он вкладывает в различные понятия.

Логический барьер. По сути, это неумение выражать свои мысли. В результате чего происходит подмена понятий. То есть человеку сложно подобрать слова для тех сложных мыслей, которые пробегают в его голове.

Фонетический барьер. Это присутствие плохой техники речи – когда непонятно, что говорит собеседник, вследствие чего это мешает воспринимать информацию.

Модальностный барьер. Все мы получаем информацию из мира через пять органов чувств (зрение, слух, обоняние, вкус, кожную чувствительность или осязание). Однако один из них является приоритетным – это и есть модальность. Чтобы избежать такую проблему в общении, нужно сразу постараться определить модальность нашего собеседника.

Личностный барьер. У каждого из нас есть характер, и некоторые его черты могут кого-то не устраивать. Но у кого-то эти черты настолько заострены, что его характер может быть барьером в общении. Это может быть связано с незнанием своих особенностей или с недостатком самоконтроля.

2. Барьеры взаимодействия. Это барьеры, связанные с взаимодействием человека во время общения, и недовольство поведением партнера по общению.

Классификация барьеров взаимодействия.

Мотивационный барьер. Он возникает, когда у партнеров по общению разные мотивы вступления в контакт, в связи с чем возникает непонимание друг

друга, из-за чего можно поссориться. Чтобы этого не произошло, полезным будет вовремя обозначать собственные мотивы.

Барьер некомпетентности. Часто встречается в совместной работе, когда партнер говорит глупости, а нас это начинает злить. Стоит ли вам продолжать общаться с таким человеком дальше, все зависит от ваших целей.

Этический барьер. Возникает в ситуации несовместимости нравственных позиций партнеров по общению.

Барьер стилей общения. У каждого из нас своя уникальная манера. Она зависит от темперамента, характера, воспитания, профессии и других факторов. Как правило, она долго формируется, и потом ее становится сложно изменить. Стиль общения включает в себя основной мотив (т.е. зачем вы общаетесь – самоутверждение, поддержка и т.д.), отношение к другим (доброта, терпимость, жестокость и др.), отношение к себе и характер воздействия на людей (давление, манипуляция, уговоры и т.д.).

3. Барьеры понимания и восприятия. Они связаны с восприятием и познанием друг друга, а также с установлением взаимопонимания на этой основе.

Классификация барьеров понимания и восприятия.

Эстетический барьер. Возникает тогда, когда нам не нравится, как выглядит собеседник.

Социальный барьер. Причиной затруднений в общении может быть разный социальный статус партнеров. Здесь важно помнить, о том, что появление такого барьера в первую очередь связано с установками в сознании собеседников. Если они придают значение социальному положению друг друга и для них оно может быть препятствием, это способно осложнить общение.

Барьер отрицательных эмоций. Нужно согласиться, что довольно тяжело общаться с расстроенным или разозленным человеком. И многие из нас склонны принимать эти эмоции на свой счет (хотя бы отчасти). Но здесь необходимо помнить о том, что зачастую причина плохого настроения собеседника кроется в каких-то иных вещах – обстановке в семье, проблемах на работе или личностном кризисе.

Барьер установки. Очень часто общение осложняется, если ваш партнер изначально имеет не очень хорошее мнение о вас. В большинстве случаев правильнее всего будет обсудить этот вопрос и честно спросить об этом собеседника, попытаться объяснить ему, что он ошибается.

Барьер «двойника». Он заключается в том, что мы невольно думаем о нашем собеседнике как о самой себе: приписываем ему наши мнения и взгляды и ждем от него тех же поступков, которые сами бы совершили. Но он другой и важно не забывать об этом, стараться воспринимать и запоминать все то, что отличает его от нас.

Грубость и невежественность. Все мы сталкиваемся с людьми, которые просто-напросто дурно воспитаны. Иногда такое обращение нужно просто перетерпеть, особенно в том случае, когда человек не реагирует на замечания. Очень важно в такой ситуации оставаться вежливой – иногда это само по себе

пресекает грубость. Помните о том, что в общении с таким человеком у вас есть какая-то цель, и это явно нежелание поставить его на место.

Неумение слушать. Оно проявляется в отсутствии интереса к тому, что вы говорите, стремлении говорить о себе или постоянном перебивании. Есть ситуации, в которых практически каждому из нас становится некомфортно. Это отражается на всем нашем поведении, в том числе и на общении с другими людьми. В таком случае барьером является ситуация, вызвавшая дискомфорт, и ее особенности.

Действительно, трудности в общении – штука непростая, но их вполне можно преодолеть. И для того, чтобы их преодолеть, нужно знать некоторые способы и приемы, которые заключаются в следующем:

- следить за внешностью. Ваша внешность должна вызывать симпатию, этому способствует аккуратность, опрятность и умение носить те вещи, которые вам действительно идут. Так же стоит сказать и еще о некоторых вещах:

- манера общения должна соответствовать ситуации и людям.

- старайтесь встать на место партнера по общению и попытайтесь понять его точку зрения. Ведь все мы отличаемся друг от друга, и одни и те же вещи имеют для нас совершенно разные значения, и так же по-разному мы их понимаем. Отсюда и вытекает большинство барьеров. Самый правильный способ решение таких проблем – разрешить другому быть другим и отличаться от вас, а также попытаться вникнуть в его позицию, даже если вы с ней не согласны.

- тренируйте эмпатию и сенситивность. То есть, способность сопереживать другим людям и чувствовать то, что с ними происходит до мельчайших изменений в состоянии.

- не ожидайте от партнера того, что он не сможет вам дать. Старайтесь хотеть от партнера реальных вещей, соответствующих их особенностям, и рассказывайте ему о своих ожиданиях.

- не пытайтесь сами полностью соответствовать ожиданиям партнера. Во-первых, это скучно, во-вторых, очень тяжело, и долго так существовать невозможно. Лучше будьте естественны по максимуму, но с учетом собеседника и социальных норм.

- следить за своими словами. Ваши сообщения должны быть логически связаны, содержать интересную собеседнику информацию и опираться на что-то общее, то есть речь должна быть понятна собеседнику. Здесь важно так же учитывать следующие вещи:

- будьте открыты и честно говорите о своих мыслях, чувствах и ожиданиях.

- уважайте вашего партнера. Даже если он вас раздражает, попробуйте проявить фантазию и найти то, что вызовет у вас уважение к нему. В любом человеке можно найти что-то хорошее и достойное уважения, а если этого сделать не получается, то стоит задуматься – а это общение вам действительно необходимо?

К сожалению, в жизни не бывает такого, чтобы можно было без барьеров общаться лишь с приятными людьми. Как правило, все мы так или иначе оказываемся в ситуациях, когда эти трудности возникают. Задача, стоящая перед



нами в этот момент, – почувствовать барьер, определить его вид и применить способ, наиболее эффективно его устраняющий. Так что, нужно быть спокойным, уверенным в себе, терпимым к слабостям других и стараться не попадать в конфликтные ситуации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев Б.Г. Практикум по риторике: Методическое пособие / Б.Г. Бобылев. – Орел: ОрелГТУ, 2002. – 68 с.

2. Бобылев Б.Г. Риторика: учеб. пособие для вузов / Б.Г. Бобылев, С.В. Кошелева – Орел: Издательство ОрелГТУ, 2008. – 86 с.

3. Барьеры в общении [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.coolreferat.com>

УДК 811.161.1'271+811.161.1'38](07)

### **ЯЗЫКОВАЯ ЛИЧНОСТЬ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ КОММУНИКАЦИИ**

Скачков Г. Е., гр. 12 АР

Рук. Бобылев Б.Г.

В современной лингвистической парадигме активно используется понятие языковой личности, под которым понимается многокомпонентный набор языковых способностей к созданию речевых произведений, различающихся: степенью структурно-языковой сложности; глубиной и точностью отражения действительности; определенной степенью целевой направленности.

Концепция языковой личности представляет собой синтез психологического и языковедческого знания. Теория языковой личности служит, в основном, построению обобщенного образа носителя языка как объекта словесного воздействия.

Структура языковой личности складывается из трех уровней — вербально-семантического (грамматического), тезаурусного (когнитивного) и мотивационно-прагматического.

Г.Г. Матвеевой отмечается, что, как и языковая личность, речевой портрет бывает индивидуальным и коллективным. В центре внимания индивидуального речевого портрета находится индивидуальный стиль, отражающий особенности конкретной языковой личности. Коллективный речевой портрет позволяет обобщить явления, присущие определенному кругу людей, объединенных в национальном, возрастном, социальном, профессиональном плане. Ведется исследование в каждой из перечисленных сфер: речевым портретом школьников, студентов, молодежи, эмигрантов, интеллигенции, государственных служащих. Объектом изучения может стать и персонаж художественного произведения. В описании речевого портрета выделяют несколько параметров. Одним из этих параметров является лексикон языковой личности – уровень, который отражает владение лексико-грамматическим фондом языка. На этом уровне анализируется

запас слов и словосочетаний, которым пользуется конкретная языковая личность. Следующей ступенью исследователи называют тезаурус, репрезентирующий языковую картину мира. При описании речевого портрета делается акцент на использовании разговорных формул, речевых оборотов, особой лексики, которые делают личность узнаваемой. Третий уровень – прагматикон, включающий в себя систему мотивов, целей, коммуникативных ролей, которых придерживается личность в процессе коммуникации.

Согласно Т.М. Николаевой, в речевом поведении можно выделить три стереотипа: речевой, представляющий собой чужую речь, используемую говорящим, коммуникативный – клишированные обороты, применяемые в одних и тех же ситуациях, и ментальный, подразумевающий привычные реакции в языковой и неязыковой форме. В классификации Л.П. Крысина использование прецедентных феноменов соответствует речевому стереотипу, формулы общения – коммуникативному, а явление языковой игры соотносится с речевым и ментальным стереотипами.

Общение людей, состоящих в разной степени знакомства, регулируется определенными правилами, действие которых обнаруживается уже на начальных этапах речевого акта. В обществе вырабатываются определенные формулы, которые применяются в часто повторяющихся, стереотипных ситуациях. «Извините», «Скажите, пожалуйста», «Не подскажете». «Безличность» адресата определяется условием отсутствия знакомства.

В процессе коммуникации используются не только устоявшиеся формулы общения, но и так называемые прецедентные тексты. Под прецедентными текстами понимаются распространенные и часто воспроизводимые тексты, знакомые широкому кругу носителей языка и отражающие культуру данного общества. Знание прецедентных текстов отражает мировоззрение, национальную принадлежность и культурный уровень личности.

С понятием «языковая личность» тесно связано понятие речевого портрета. Эта связь прослеживается при выделении индивидуального, коллективного, национального речевого портрета, соответствующих типологии языковой личности, при соотнесении уровней структуры языковой личности и модели анализа речевого портрета.

Таким образом, используемая в данной работе схема описания речевого портрета имеет следующий вид:

1. Особенности языковых единиц разных уровней;
2. Особенности речевого поведения (этикетные формулы, речевые клише, прецедентные феномены, языковая игра);
3. Лингвокультурологические особенности (отражение культуры в языке);
4. Рефлексия персонажей и метаязыковые пометы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Матвеева, Г. Г. Скрытые грамматические значения и идентификация социального лица («портрета») говорящего. - дис. ... д-ра филол. наук. СПб., 1993. – С. 87.

2. Николаева, Т. М. «Социолингвистический портрет» и методы его описания // Русский язык и современность. Доклады Всесоюзной научной конференции. Часть 2. – М., 1991. – С. 73-75.
3. Китайгородская, М. В., Розанова, Н. Н. Русский речевой портрет. Фонохрестоматия. – М., 1995. – 128 с.
4. Чурилина, Л. Н. «Языковая личность» в художественном тексте. – М., 2006. – 240 с.
5. Карасик, В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – М., 2004. – 390 с.
6. Санников, В. З. Русский язык в зеркале языковой игры [Электронный ресурс] Русский язык, 2001. - №5.- С.23-27

УДК 811.161.1'271 + 811.161.1'38] (07)

### **НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ 1990-2005 ГГ.**

**Клепова У. , гр. 12-АР  
Рук. Бобылев Б.Г.**

Цель работы – изучить те новые явления и процессы, которые происходили в русском языке 1990-2005-х гг. Иллюстративным материалом для такой работы будут являться тексты СМИ, а способом исследования – изучение различных языковых уровней в данном контексте и наиболее заметных явлений в целом [1].

*Неологизмы.* Новая лексика – это те сравнительно недавно вошедшие в наш язык слова, новизна которых ощущается говорящими: бахтинистика (наука, изучающая труды отечественного философа-литературоведа М.М. Бахтина), беспредел, брокер, ваучер, ваучеризация, ГКЧП, гекачепист, дайджест (обзор печати), импичмент (привлечение к суду парламента высших должностных лиц государства), дудаевцы (сторонники Дж. Дудаева), конверсия (сейчас – переход предприятий военной промышленности на выпуск мирной продукции), МП (малое предприятие), ОМОН, омоневец, СП (совместное предприятие), спецназ, сталинист, тинэйджер (молодой человек в возрасте от 12 до 20 лет), триллер (фильм ужасов), ТОО (товарищество с ограниченной ответственностью), фитодизайн (оформление помещений с помощью растений) и т.п.

*Заемствования.* В наше время пополнение словаря наиболее интенсивно осуществляется за счет заимствований. Наряду с этим по-прежнему постоянно образуются новые слова и по словообразовательным моделям (т.е. образцам) русского языка, причем продуктивными остаются те же модели, что и в предыдущее десятилетие. Так, по-прежнему появляется большое количество сложносокращенных слов: Госдума, иномарка, сбербанк, сберфонд, спецмагазин, спецназ, турбюро и т.д. В разговорной речи все так же образуются существительные, произведенные от словосочетания "существительное + прилагательное" + суф. -к- (для существительных женского рода), -ок (для существительных мужского рода): валютка (валютный магазин), оборонка (оборонная промышленность), комок(комиссионный магазин), совок(советский

человек). Возникло множество новых аббревиатур. Достаточно посмотреть названия многочисленных политических партий и объединений: ДВР (Демократический выбор России), ДПР (Демократическая партия России), РОПП (Российская объединенная промышленная партия), ЛДПР (Либерально-демократическая партия России), в том числе даже ППП (Партия любителей пива). Наш лексикон все время пополняется за счет сложных слов с первой частью аудио-, видео-: аудиоаппаратура, аудиокассета, аудиотехника, аудиоурок, видеоманитофон, видеопиратство, видеотехника, видеофильм и мн. др.

*Жаргонизмы.* Огрубление письменной и устной речи за счет жаргонной и аргогической лексики, грубой и циничной по существу, обнаруживается сегодня не только среди средств массовой информации. Этим грешат и чиновники, облеченные высокой властью. Поэтому известную детабуизацию обценной и вообще грубой лексики следует рассматривать в контексте общей тенденции времени к стилистическому снижению речи в целом и заметной утрате практическим языком возвышенно-эстетических качеств.

Совокупности лексических единиц, ранее отличавшихся крайне узкой сферой распространения, обычно характеризовались как жаргон, арго, сленг. При определении этих понятий словари отмечают в какой-то мере условность этих «языков», созданных с целью языкового обособления. Особенностью же современного употребления элементов такого «обособленного» языка оказалась их широкая распространенность, общедоступность этой «тайнописи». В целом такое явление можно обозначить как «общий жаргон», явивший собой поистине феномен в системе русского языка.

Заметным явлением в последнее десятилетие XX века стал и компьютерный жаргон. Существование компьютерного жаргона позволяет специалистам в области программирования понимать друг друга с полуслова. Явление подобного языкового обособления свойственно практически всем профессиональным группам, а не только программистам, но особенность компьютерного жаргона заключается в том, что он стал частью лексики не только профессионалов, но и очень многих носителей русского языка. В целом, в последнее десятилетие XX века изменения произошли на всех языковых уровнях, и эти изменения оказались очень заметными и существенными.

Языковые изменения в конце XX в., «на переломе» общественной жизни, были активно восприняты языковым сознанием представителей российского общества: уход в пассив пластов лексики эпохи социализма; новая жизнь слов, обозначающих актуальные понятия нашего времени; вторжение жаргонов в общелитературный язык; поток заимствований, наводнивший не только язык науки и техники, но и повседневного быта и официальную публичную речь; семантические и стилистические смещения и перераспределение. Все это создает яркую и пеструю, но вполне закономерную и объяснимую картину жизни языка - картину динамичную, с интенсивно протекающими процессами.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Карасик, В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – М., 2008. – 390 с.

Научное издание

Неделя науки – 2013. Материалы 46-й студенческой научно-технической конференции

Том 1

Под редакцией д.т.н., проф. С.Ю. Радченко

Художественный редактор к.п.н. Н.А. Онищенко

Технический редактор д.т.н., проф. Г.В. Барсуков

Компьютерная верстка к.п.н. Н.А. Онищенко

Материалы публикуются в авторской редакции

Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс

---

Подписано к печати

Формат 60x84 1/16

Печать офсетная.

Уч. изд. л.

Усл. печ. л. 26,7

Тираж 50 экз.

Заказ №

---

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе  
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»  
302030 г. Орел, ул. Московская, 65.