

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»



МАТЕРИАЛЫ

26-й Всероссийской студенческой конференции

«ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ – 2018»

Выпуск 2

Секции:

- «Управление персоналом и экономика труда»
- «Корпоративное и антикризисное управление»
- «Экономика и финансы»
- «Россия и мир: история и политология»
- «Правовое обеспечение управления»
- «Управление в промышленности, энергетике и строительстве»
- «Управление безопасностью, рациональное природопользование и ресурсосбережение»
- «Маркетинг услуг и бренд-менеджмент»

Москва – 2018

УДК 061.3:658.012(066)
6Н1
П78

Редакционная коллегия

д-р экон. наук, проф. проректор по научной работе	К.В. Екимова	д-р техн. наук, проф. заслуженный деятель науки РФ	Я.Д. Вишняков
д-р психол. наук, д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ	И.В. Грошев	канд. экон. наук, доц. д-р экон. наук, проф. д-р экон. наук, проф. д-р экон. наук, проф.	Н.И. Лаас А.М. Лялин Б.А. Аникин А.Д. Чудновский
канд. техн. наук, доц. канд. экон. наук, доц. д-р экон. наук, проф. д-р филос. наук, проф. д-р экон. наук, проф. канд. ист. наук, доц. канд. экон. наук, доц. д-р истор. наук, проф. канд. биол. наук, доц. канд. филол. наук, доц.	А.А. Дашков Т.Н. Сакульева Н.И. Заичкин М.Ю. Захаров В.Г. Антонов Ю.Н. Мантров Е.А. Долгих Н.А. Омельченко А.А. Муравьев Т.В. Салынская	канд. экон. наук, доц. д-р экон. наук, проф. канд. экон. наук, доц. д-р экон. наук, проф. канд. экон. наук, доц. д-р полит. наук, доц. канд. экон. наук, доц. д-р экон. наук, проф. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц. канд. экон. наук, доц.	А.П. Челенков В.С. Горин Р.А. Ашурбеков В.Ю. Линник В.Б. Воронцов А.Ю. Яковлев В.С. Старостин А.Т. Волков Г.Л. Азоев В.Г. Макеева О.И. Ларина П.В. Зозуля С.Б. Чернов С.П. Костриков
д-р экон. наук, проф. д-р экон. наук, проф. канд. полит. наук, доц. канд. полит. наук, доц.	В.И. Алешникова С.А. Лукьянов Д.Ю. Знаменский А.Ю. Александрова	д-р экон. наук, проф. д-р экон. наук, проф. канд. экон. наук, доц. д-р ист. наук, проф.	

П78 Проблемы управления [Текст] : материалы 26-й Всероссийской студенческой конференции молодых ученых. Вып. 2 / Государственный университет управления. – М. : Издательский дом ГУУ, 2018. – 313 с.

ISBN 978-5-215-03074-5

Сборник посвящен актуальным проблемам корпоративного и антикризисного управления, экономики и финансов, маркетинга услуг и бренд-менеджмента. Рассмотрены вопросы управления персоналом и экономики труда, правового обеспечения управления. Уделено внимание проблемам управления в промышленности, энергетике и строительстве, проблемам управления безопасностью, рациональным природопользованием и ресурсосбережением, а также проблемам истории и политологии.

УДК061.3:658.012(066)
6Н1

ISBN 978-5-215-03074-5

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2018

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ЭКОНОМИКА ТРУДА»

К.А. Абазова
студент
(ГУУ, г. Москва)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА С РЫНКОМ ТРУДА

Взаимодействие вуза с работодателями является одним из важнейших критериев конкурентоспособности вуза на рынке труда, а также показателем надежности и качества его деятельности. В связи с этим, эффективность социального партнерства с рынком труда, который является потребителем будущих специалистов, оказывает значительное влияние на позиционирование высших учебных заведений на рынке образовательных услуг.

Организация сетевого взаимодействия вузов с предприятиями реального сектора экономики позволяет объединить научные, технологические информационные ресурсы для достижения высокого качества профессиональной подготовки квалифицированных работников с учетом удовлетворения потребностей рынка труда [5].

Представленные на рынке труда, динамично развивающиеся предприятия, нуждаются в инновационной технологической революции для их эффективной деятельности по выходу на мировые рынки. Однако, образовательные учреждения зачастую не в состоянии готовить специалистов, способных обеспечить этот прорыв. Поэтому, в условиях перехода к информационному обществу, подготовка квалифицированных, мобильных специалистов, является одной из важнейших задач образовательной системы РФ.

Для всего мира актуальна проблема взаимодействия образовательных учреждений и предприятий – работодателей, как один из способов разрешения вопросов современной экономики, выпуска квалифицированных кадров и привлечение в университеты дополнительных финансовых средств. Однако, в отличие от зарубежных стран, в России наблюдается противоречие между существующей необходимостью социального партнерств вузов с рынком труда и неготовности большинства российских работодателей осуществлять эффективное взаимодействие с вузами. Причинами данных противоречий является отсутствие эффективных методов ведения диалога между сторонами и нечеткость требований к компетенциям сотрудников. В Российской Федерации пути продуктивного взаимодействия, удовлетворяющие как рынок труда, так и образовательные учреждения, еще неопределенны [3].

В условиях рыночной экономики наблюдается недоверительное отношение работодателей к интеллектуальным моделям, в том числе в силу их теоретизированности. Поэтому, для их внедрения необходим конкретный инструментарий, который обеспечит подобное взаимодействие на практике, приведет к формированию банка успешных практик для использования в качестве основополагающего опыта. В связи с этим, крайне актуальны механизмы формирования действенной модели участия вуза, обеспечивающей инновационное устойчивое экономическое развитие.

Отсутствие результативной системы анализа рынка труда со стороны вузов является еще одной актуальной проблемой партнерских

взаимоотношений данных субъектов. Это создает препятствия при формировании востребованных специалистов.

Помимо перечисленных проблем, на пути эффективного взаимодействия вуза с рынком труда при формировании квалифицированных кадров выступает проблема обособленности системы образования от реального сектора экономики, являясь при этом от него зависимой. Данная проблема вызвана тем, что в определенный период времени российские вузы ориентировались лишь на внутреннюю среду и вынуждены были планировать экономическое развитие, а внешние ограничения их практически не касались. Это привело к тому, что российские вузы зачастую сами изолируют себя от происходящих изменений во внешней среде, что отрицательно влияет на их адаптационные способности. Образовательная деятельность вузов зачастую организована таким образом, что они сами формулируют требования к подготовке будущих специалистов.

В России существует определенный правовой барьер, который выражается в том, что законодательные ограничения противоречат рациональным требованиям рынка. Федеральные государственные образовательные стандарты сдерживают желание вузов следовать требованиям будущих работодателей, что приводит к снижению конкурентоспособности полученных выпускниками профессий, а также отставанию инновационной составляющей образовательной деятельности вуза [1].

При осуществлении образовательной деятельности вузы должны ориентироваться на требования реального сектора экономики и соблюдать следующие условия:

1. Систематическое взаимодействие с социальными партнерами, как в университетах, так и на предприятиях. Такие мероприятия, как совместные научные исследования, целевая подготовка специалистов, патенты приведут к совершенствованию взаимодействия данных секторов.

2. Учебные заведения должны быть обеспечены достойной инфраструктурой. Они не должны превращаться в малые предприятия, ориентирующиеся лишь на потребности отдельных секторов экономики. Тем не менее, в совокупности, бизнес в целом, малые предприятия, система образовательных площадок, научно-исследовательские лаборатории, делают их эффективными с точки зрения экономики, и образовательного процесса.

3. Требуется развитие научных коллективов высококвалифицированных специалистов с привлечением специалистов из реального сектора экономики. На кафедрах вузов наблюдается нехватка менеджеров, понимающих всю инновационную цепочку социальных партнерских отношений.

4. Наличие инновационных, информационных, технологических ресурсов, делающие ставку на социальное партнерство университета с рынком труда.

Таким образом, в основе интеграции деятельности вузов с рынком труда – развитие социального партнерства, то есть особого взаимодействия вузов с институтами и субъектами рынка труда, причем данный подход будет решать и более глобальную задачу – интеграцию всей молодежи в общественно-политическую и социально-экономическую жизнь общества [2].

Литература

1. Заборовский З.Г., Шуклина. Е.А. Профессиональное образование и рынок труда // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 2. – С. 10-30.

2. Кибанов А.Я., Ловчева М.В., Лукьянова Т.В. Анализ молодежной политики в европейских и азиатских странах с учетом распределения

ответственности государства, бизнеса и некоммерческого сектора // Вестник университета (ГУУ). – 2011. – № 16 (26). – С. 292-299.

3. Саламатов А.А. Управление персоналом: учебно-методическое пособие для студентов специальности 080507 – Менеджмент организации. – Челябинск: ЧГПУ, 2010. – 68 с.

4. Шишигина Т.Р. Модели вузовской службы содействия занятости и трудоустройству // Высшее образование в России. – 2009. – № 1. – С. 111–119.

В.Б. Бакиева
студент
Д.Д. Полуляхова
студент
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

В результате реформационных процессов возросла значимость персонала в организациях. Динамичность современной внешней и внутренней среды, увеличение доли творческой и интеллектуальной составляющей труда выдвинули новые требования к профессиональным и личностным качествам сотрудника, знаниям и навыкам. В связи с этим перед компаниями встала задача изменения принципов и технологий управления персоналом. Возможностью решения этой задачи является компетентностный подход, актуальность которого признается не только в Европе, но и в России.

Однако если для менеджмента Европы и США компетентностный подход – признанный, эффективный инструмент управления персоналом, то в России он пока не нашел широкого применения, менеджмент не спешит признавать его эффективность. Его внедрение и использование в отечественной практике вызывает ряд проблем. Согласно проведенным исследованиям всего 18% компаний на российском рынке на постоянной основе используют данный подход. Количество компаний, не использующих этот метод, превышает показатели использования практически в 2 раза (32%) [2]. Учитывая создавшуюся ситуацию, рассмотрим наиболее часто встречающиеся проблемы при внедрении и использовании компетентностного подхода в российских компаниях.

По полученным данным наиболее распространенная проблема при использовании – неумение руководителей оценивать персонал по компетенциям. Эксперты объясняют это тем, что руководители не знакомы с сущностью компетентностного подхода, не владеют технологией использования и считают его чрезмерно затратным, требующим большого количества интеллектуальных ресурсов. Многим традиционные технологии использовать проще и дешевле. Также на процесс влияет недостаточность коммуникаций – неполноценность взаимодействия между HR-специалистами и руководителями по вопросам понимания модели компетенций, отсутствие политики привлечения сотрудников различных уровней к разработке модели [2].

Вторая проблема, привлекающая внимание экспертов, – несерьезное отношение руководителей к компетенциям. Она возникает как следствие уже указанной причины – неумения оценивать персонал по компетенциям, а также

отсутствия понимания связи между разработкой и внедрением модели компетенций и результатом её использования. При отсутствии понимания того, что конкретно даст использование компетентностного подхода в управлении, у руководителя возникает скептическое отношение к нему. В результате чего компетентностный подход становится инструментом с низкой эффективностью, а сама модель имеет формальное существование [1].

Третья проблема, выявленная экспертами, в российских компаниях подбор, обучение и другие процессы в системе управления персоналом основаны не на компетенциях. Несмотря на то, что использование компетентностного подхода обеспечивает согласованность требований к персоналу со стратегией компании, способствует выявлению приоритетных направлений профессионального развития сотрудников, фокусирует обучающие мероприятия на приведение знаний, умений и навыков работников к корпоративным стандартам, он требует тщательной подготовки и специального обучения. Новысокий уровень затрат сдерживает темпы его распространения, руководители не выделяют необходимые ресурсы и слабо верят в его потенциал [1, 2].

Необходимо обозначить ещё одну проблему – слабая связь компетенций с эффективностью сотрудников. Это обуславливают несколько причин. Во-первых, нарушение технологий в разработке компетентностных моделей, например, отстраненность работников от процесса их разработки. Это затрудняет формирование понимания у сотрудников, зачем нужна модель, а значит, её внедрение мало отразится на их эффективности. Во-вторых, отсутствие постоянной практики использования моделей на основе соблюдения требований технологии при оценке персонала не позволяет менеджменту убедиться в его действенности. В результате чего без понимания технологии использование компетенций мало повлияет на эффективность персонала [2].

Проблема трудности восприятия компетентностных моделей для сотрудников, а также общности и абстрактности компетенций схожа по своим параметрам с проблемой неумения руководителя оценивать персонал по компетенциям. Её причиной также выступает недостаточность коммуникаций и отсутствие политики привлечения персонала различных уровней к разработке моделей. Без понимания того, зачем и как разрабатывается модель, персоналу сложно воспринимать её. Кроме того, не стоит забывать о частых нарушениях стандартов качества, которым должна соответствовать модель, одним из которых является простота для понимания [1].

Следующая проблема-проблема измеримости компетенций, остро стоящая перед российскими организациями. По результатам исследований, проводимых на отечественном рынке, выявлено, что многие компании не оценивают поведенческие индикаторы по отдельности. Это нарушение технологии использования компетентностных моделей. В результате возникают ошибки оценки компетенций сотрудника [2].

Помимо перечисленных проблем, возникающих при использовании компетентностного подхода, стоит остановиться и изучить отдельно проблемы его внедрения.

Согласно полученным в результате исследований данным на внедрение модели компетенций в процесс функционирования компании требуется до 5 лет. Без привлечения сторонних специалистов – это трудоемкий процесс, так как требует специального обучения специалистов, разработки собственной системы, составления профилей должностей и в итоге разработки и согласования проекта внедрения [1, 2].

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Распространение и популярность компетентностного подхода обусловлены непосредственно

динамичностью среды, изменениями характера и содержания труда, профессионального обучения и образования. Его развитие направлено на создание условий для интеграции образования и обучения в их соответствии с потребностями рынка труда, а также для обеспечения мобильности трудовых ресурсов: вертикальной мобильности, выраженной в развитии карьеры, горизонтальной – через ротацию между секторами и пространственной – территориально. Главное достоинство компетентного подхода – его интеграционный потенциал и гибкость. Однако его внедрение и использование для российской системы управления персоналом осложняется неумением руководителей оценивать сотрудников по компетенциям, их несерьезным отношением к этому подходу, слабой связью между компетенциями и эффективностью работников, трудностью восприятия моделей сотрудниками, общностью и абстракцией компетенций, измеримостью компетенций, а также тем, что процессы подбора, обучения персонала и иные процессы не основаны на компетентном подходе.

Литература

1. Чуланова О.Л., Васильев П.Г. Проблемы реализации компетентного подхода в работе с персоналом организации / О.Л., Чуланова, П.Г. Васильев. – Сургут: ИЦ СурГУ, 2015. – 5 с.
2. Чуланова О.Л. Актуальность компетентного подхода в управлении персоналом // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2014. – Вып. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>

А. Балан
студент
В. Каменская
студент
И. Шихиева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОЙ МОДЕЛИ ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА

В настоящее время организации осуществили переход к активным методам поиска и вербовки персонала. Сейчас стремятся привлечь как можно больше кандидатов, соответствующих требованиям, совершенствуется процедура самого найма и отбора. В современной научной литературе и деятельности по управлению персоналом предлагается множество различных технологий, методов, инструментов оценки персонала.

Отбор персонала осуществляется не только при найме работников, и поэтому в общем случае его следует рассматривать как процесс отбора кого-либо по установленным критериям с использованием определенных методов оценки из общего числа работников, отвечающих этим критериям.

В данной работе, мы рассмотрим компетентную модель как один из методов оценки при отборе работников. **Модель компетенций** – полный набор характеристик, позволяющий человеку успешно выполнять функции, соответствующие его должности. Несмотря на то, что в настоящее время

существует множество источников «готовых» компетенций и их использование и применение облегчает работу кадровых служб, эффективней, если каждая организация разработает собственную модель компетенций. Опорой для разработки данной модели может служить пример, предложенный А.Я. Кибановым [2, с. 51-57]. К сожалению, не все организации ее внедряют из-за субъективизма и потери единства критериев, а так же из-за сложности понимания алгоритмов применения [1]. Поэтому стоит рассмотреть этапы оценки работников с помощью компетентностной модели в более простом виде.

Подготовительный этап

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом подготавливает список кандидатов, подлежащих оценке. В список попадают кандидаты, заполнившие анкету кандидата. Его необходимо согласовать у начальника управления по работе с персоналом.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом направляет в отдел кадров списки кандидатов, подлежащих оценке, с запросом на предоставление информации по жалобам либо благодарностям, поступившим на данного сотрудника. Если это внутренний кандидат, то данную информацию можно найти в личном деле сотрудника, если сторонний претендент, то подать запрос в организацию предыдущего места работы.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом подготавливает бланки, которые будут использованы во время проведения оценки.

Проведение оценки

Начальник отдела, заместитель, специалист, заполняют индивидуальные анкеты для метода 360 градусов [3]. Выявляются ключевые компетенции, которые будут использованы в работе.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом проводит индивидуальное интервью – гайд по одной или нескольким компетенциям, задействованным в компетентностной модели по должности опрашиваемого. Выявляются уровни развития компетенций на основе уже готовых индикаторов. В ходе интервью также можно выявлять мотивирующие и демотивирующие факторы в работе сотрудника, а также пожелания в отношении организации работы.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом демонстрирует кандидату кейс, на тему «Соответствие/несоответствие должности» в котором он должен отметить нарушения профстандарта.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом формирует мини-группы либо индивидуально каждого претендента приглашает для проведения оценки знания профстандарта. Результаты заносятся в бланк оценки Знания профстандарта.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом моделирует рабочую ситуацию, оценивая при этом, насколько кандидат проявляет компетенции, связанные с профстандартом. Результаты заносятся в тот же бланк.

Заключительный этап

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом подсчитывает результаты и составляет индивидуальные отчеты по оцененным претендентам. Расчет происходит аналогично расчету для внутренних кандидатов.

Ответственный представитель Управления по работе с персоналом предоставляет индивидуальные отчеты по оцененным кандидатам начальнику управления по работе с персоналом, который пишет рекомендации и совместно с ответственным представителем Управления по работе с персоналом делает выводы о выдвижении сотрудника в кадровый резерв. В конце месяца необходимо составлять сводный отчет.

Для удобства и простоты вариаций выводов всего четыре:

- не соответствует должности (если какая-либо компетенция менее 50%);
- соответствует должности (если какая-либо компетенция от 50 до 60%);
- полностью соответствует должности (если какая-либо компетенция от 60 до 70%);
- рекомендован в кадровый резерв (если какая-либо компетенция от 70%, а также по результатам интервью).

Практическая значимость данного подхода заключается в том, что к оценке персонала с использованием модели компетенций, руководители компаний могут конструировать собственные модели оценки персонала, разрабатывать отдельные ее элементы, устанавливать соответствие компетенций работников требованиям организации. После внесения изменений или внедрения новой системы, необходимо отслеживать, все ли сотрудники придерживаются требований.

Грамотное использование модели компетенций позволяет подобрать лучших специалистов на должность в соответствии с требованиями организации, избежать многих ошибок и увеличить конкурентоспособность организации в целом.

Литература

1. Белова О.Л. Квалификационная характеристика и модель компетенций: можно ли ставить знак равенства? // Кадровик. Кадровое делопроизводство. – 2010. – № 1.
2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация. 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2005. – 334 с.
3. Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе. Пер. с англ. – М.: НИРРО, 2005. – 384 с.

К.В. Ганина
магистрант
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Среди основных проблем, связанных с состоянием и развитием системы мотивации труда в средствах массовой информации (далее – СМИ), можно выделить: недостаточное понимание необходимости выявления мотивов журналистов, дисбаланс между материальным и нематериальным стимулированием, отсутствие чётких показателей к оценке журналистского

труда, недостаточная ротация персонала в современных медиакомпаниях, отсутствие возможностей для обучения журналиста-новичка и другие.

Кроме того, даже в самых развитых медиакомпаниях вопросами управления персоналом занимается маленький отдел. Например, у лидера радиорынка ООО «Европейской медиагруппы» HR-департамент состоит из 3-х человек, хотя в компании работают свыше 500 сотрудников. Похожая ситуация у другого радиогиганта – Krutoy Media – 2 сотрудника в HR-отделе. Эти специалисты занимаются больше оперативным управлением персоналом. Отметим принципиально важный момент. В ООО «Европейская медиагруппа» новые вакансии появляются редко: либо срочная горячая вакансия, либо декретная позиция. В Krutoy Media существует сильная текучка кадров, потому что компания ищет «готовых специалистов» и не готова заниматься обучением новичков. Получается, что поколение миллениалов не задерживается долго на той или иной должности. Желая достичь большего, но понимая, что обучиться «здесь» не смогут, они ищут работу в другом месте.

Встаёт вопрос: где найти компромисс, чтобы не только найти специалиста, но и способствовать его развитию и карьерному росту, создавая, таким образом, сотрудника, который сможет объединить личные карьерные цели и цели компании?

На наш взгляд, ключевое значение здесь имеет выявление истинных мотивов работника и разработка эффективной системы мотивации и стимулирования персонала, основанной на рациональном распределении материального и нематериального стимулирования. Перечислим основные направления повышения эффективности системы мотивации и стимулирования труда персонала в медиакомпаниях:

1. Создать в департаменте управления персоналом отдел, который будет заниматься вопросами мотивации и стимулирования персонала, а также назначить ответственных специалистов за процессы развития, обучения и адаптации новых и молодых сотрудников.

2. Разработать и внедрить гибкую систему оплаты труда с учетом специфики журналистского труда. В такой системе должны быть рационально распределены три составляющие: оклад, гонорар и премии.

Ученый-журналист А.В. Колесниченко в своем исследовании изучил систему оплаты труда в 19-ти ведущих издательствах России [2]. Он пришел к следующим результатам.

Из чего состоит заработок: в 15 изданиях: фиксированный оклад с долей в общем заработке свыше 90%; в одном: основная часть (70%) и бонус (30%); в трех: не зависит от результатов работы.

Премии: В 18 изданиях. За лучший материал (8 изданий), ежемесячные (9), годовые (9). Размеры годовых премий: От 10 тыс. руб. до квартиры в Москве. Основания для премирования различны. В одном издании читаемость материала оценивают в баллах, в конце месяца 5 лидеров рейтинга получают 5 – 20 тыс. руб. В другом – ежемесячную премию дают авторам самых популярных, обсуждаемых материалов (до 25% оклада). В третьем издании премируют 3-х сотрудников за активную работу на сайте (5–10% оклада). Еще в пяти изданиях премии платят за особенно яркие материалы, «за подвиг» или «за дополнительную работу». Утвержденных правил премирования нет.

Годовая премия выплачивается лучшим сотрудникам. В одном издании один лучший журналист получает 50 тыс. руб., в другом – пять лучших – от 20 до 100 тыс. руб., в третьем – три лучших журналиста по 250 тыс. руб. и еще один – квартиру в Москве. В шести изданиях годовые премии составляют от 10 тыс. руб. до 50% оклада. Премируемых определяет руководство издания.

3. Нужно учитывать различные вознаграждения за достигнутые результаты. Это дополнительные выплаты, оплата определённых расходов, страховка и т.п.

4. Сейчас, когда в медиакомпаниях идет устраиваться огромное количество миллениалов, необходимо представлять им возможность повышать свою квалификацию. Кроме того, нужна ротация кадров. Не должна быть такая ситуация, что персонал занимает свои должности в течение 10 лет.

5. Необходимо давать персоналу возможность проявлять инициативу и поощрять это. Например, целесообразным считается, если сотрудники будут участвовать в формировании целей и разработке решений. Если брать специфику работы радиостанций, то работники могут предлагать новые форматы и концепции шоу, звукорежиссеры – создавать музыкальное оформление эфира, и даже ассистент директора может участвовать в разработке внеэфирных мероприятий.

6. Целесообразным будет внедрять в медиакомпаниях такие бюджетные механизмы, как баддинг – метод обучения, основанный на предоставлении друг другу информации и (или) установлении объективной и честной обратной связи. Он используется при обучении сотрудника в процессе адаптации к новому рабочему месту (в т.ч. при ротации персонала внутри компании); для передачи информации между подразделениями внутри одной компании или между сотрудничающими компаниями; для развития поведенческих навыков сотрудников; в качестве инструмента командообразования.

Отметим, что баддинг не эффективен без контроля со стороны специального сотрудника из HR-департамента. Т.е. сначала должна быть грамотно сформирован отдел по управлению персоналом компании.

7. Секондмент – это методика обучения сотрудников, которая заключается во временном переводе сотрудника на работу в другой отдел или даже в другую организацию для обучения работе на новом оборудовании или обретения им новых навыков. Такая «командировка» может быть краткосрочной и длиться лишь неделю, а может затянуться на срок до года. Оплачивает работу сотрудника, как правило, его «родная» организация.

Литература

1. Колесниченко А.В. Мотивирование корреспондентов в прессе: возможности управления и российская практика // Электронный научный журнал «МедиаСкоп». – 2015. – № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/1704> (дата обращения: 12.05.2017).

Е.А. Дмитриева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В современных условиях развития рыночных отношений каждая бизнес-идея подвержена риску столкнуться с высоким уровнем конкуренции, что вызвано присутствием на рынке большого количества взаимозаменяемых

товаров и услуг. Для того чтобы продукт дошел до конечного потребителя, его производителю необходимо увеличить его потребительскую стоимость. Привлекательный имидж, узнаваемая торговая марка, уникальный фирменный стиль способны создать необходимое конкурентное преимущество.

Организационная культура, формируя положительный имидж компании, принципы деловой этики, высокий уровень компетентности персонала, способствуя внедрению собственных уникальных разработок, создает тем самым особый нематериальный актив, непосредственно влияющий как на престиж компании на рынке труда, так и на экономическую эффективность ее деятельности.

Термин «организационная культура» возник относительно недавно – внимание деловой общественности на процесс становления культуры в компаниях впервые обратили американские ученые во главе с Э. Мейо в 30-х годах XX века. После анализа социального эксперимента, проведенного в чикагской компании Western Electric в 1927-1932 гг., они пришли к следующему выводу: куда большее влияние на рост производительности труда оказывают психологические и социальные факторы, такие как «уважение личности», «гуманное отношение к подчиненным», «демократизация управления», нежели факторы материальные. Данный эксперимент стал толчком к изучению феномена организационной культуры – во второй половине XX века стали появляться все новые определения, предлагаемые в большинстве своем зарубежными учеными. Среди наиболее характерных и значимых можно выделить следующие:

- 1) Э. Джакс (1952 г.): «Культура предприятия – это вошедший в привычку, ставший традицией образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали "своими"» [2];
- 2) Д. Элдридж и А. Кромби (1974 г.): «Под культурой организации следует понимать уникальную совокупность норм, ценностей, убеждений, образцов поведения и т.п., которые определяют способ объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения поставленных перед ней целей» [1];
- 3) Э. Шейн (1985 г.): «Организационная культура – это комплекс базовых предположений, изобретённый, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации и внутренней интеграции. Необходимо, чтобы этот комплекс функционировал достаточно долго, подтвердил свою состоятельность, и потому он должен передаваться новым членам организации как правильный образ мышления и чувств в отношении упомянутых проблем» [3].

Менеджмент российских компаний в условиях реальной конкуренции на внутреннем и, особенно, внешнем рынках сталкиваясь с необходимостью повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции или предлагаемой услуги, черпает ресурсы из лежащих на поверхности источников, зачастую забывая о важности формирования организационной культуры. Развитие культуры во всех ее аспектах, проявляющихся в компании в зависимости от изменения целей и стратегии, от жизненного цикла компании, сферы бизнеса и среды, в которой существует компания, способно стать мощным рычагом повышения эффективности функционирования, а также вывести компанию на международный уровень конкуренции.

Среди особенностей отечественных компаний в противовес американским и европейским инновационным подходам можно выделить директивность, акцент на количественных показателях в ущерб качественным, что является пережитком советской экономики, относительную статичность организационной культуры, обусловленную недалёковидным мышлением лидеров российских компаний, которые получали образование в те времена, когда теоретическая база исследуемого вопроса только начинала формироваться в отдельную область управления персоналом. В результате жизнедеятельность компании оказывается мотивирована на сохранение традиционных принципов, форм и методов управления, когда внешняя среда диктует необходимость быстрой реакции на изменения извне. Сравнивая состояние организационной культуры российской компании с культурой компании-лидера международного рынка этой же сферы, можно выделить характерные проблемы «наших» оргкультур:

- Отсутствие или неразвитость системы информирования сотрудников о задачах и проблемах компании;
- Слабая трудовая этика персонала – организованность и дисциплинированность не развиты на уровне самоконтроля;
- Низкая степень или вовсе отсутствие индивидуальной социальной ответственности, обусловленная особенностями российского менталитета;
- Экономия на системе управления персоналом, отсутствие необходимых функциональных подсистем/отделов.

Вышеназванные обстоятельства доказывают насущную необходимость трансформации существующей на российских компаниях организационной культуры путем синтеза лучших идей, применяемых в зарубежных компаниях и среди лидеров отрасли на российском рынке.

Литература

1. Кроль Л.М. Управленческая культура организаций: учеб. пособие. – М.: Независимая фирма, 2004. – 400 с.
2. Платонов Ю.П. Занимательные очерки по социологии человеческих отношений. – СПб.: Питер, 2007. – 141 с.
3. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство Э. Шейн. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.

А.Н. Епифанцева
студент
(ГУУ, г. Москва)

СИСТЕМА МАТЕРИАЛЬНО-ДЕНЕЖНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Материальное стимулирование персонала является ориентацией на фактическую структуру ценностных устремлений и интересов работника, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала [1].

Материальное стимулирование персонала – это тактика решения проблемы, которая является ориентацией на фактическую структуру ценностей и интересов работника, а также на более полную реализацию имеющегося

трудового потенциала посредством удовлетворения материальных потребностей персонала [2].

В условиях современных рыночных отношений, когда успех любой организации на рынке определяется реализацией ее продукции и услуг, особенно важным становится построение эффективной системы материального стимулирования персонала.

Одна из основных целей создания системы материального стимулирования персонала – сориентировать людей на максимально эффективное решение задач, стоящих перед компанией. Соответственно систему материального стимулирования нужно увязать со стратегическими целями компании [3].

Актуальность темы заключается в том, что возрастание роли материальной заинтересованности в условиях рыночной экономики происходит всегда и это система инвестирования работников, настроенная на высокую эффективность. Рыночная экономика требует подход, в соответствии с которым оплата по труду приобретает функцию инвестиций в качестве рабочей силы. Такие инвестиции гораздо шире, чем традиционная заработная плата, они не сводятся к ней и не ограничиваются ею. Основным их источником – это конечный доход. Высокая степень материальной удовлетворенности сотрудников повышает эффективность труда персонала в организации.

Современным проблемам материального стимулирования персонала уделяется достаточно внимания. Большой интерес при изучении проблем материального стимулирования труда представляют методические подходы ряда зарубежных авторов, которые рассматривают проблематику стимулирования в рыночных условиях хозяйствования.

Проблема создания эффективной системы стимулирования в организации всегда остается актуальной, так как от системы стимулирования зависит не только активизация персонала, но и в целом результаты деятельности организации. К сожалению, в России, на данный момент, не получили широкого распространения и применения эффективные методы управления персоналом [4].

Важнейшим направлением материального денежного стимулирования является премирование. Премия стимулирует особые повышенные результаты труда, и ее источником является фонд материального поощрения. Главная характеристика премии как экономической категории – это форма распределения по результату труда, являющаяся личным трудовым доходом, т.е. премия относится к категории стимулирующих систем.

Цель премирования – улучшение прежде всего конечных результатов деятельности, выраженных в определенных показателях.

Главная характеристика премии как экономической категории – это форма распределения по результату труда, является личным трудовым доходом. Премия в своей части имеет неустойчивый характер. Ее величина может быть большей или меньшей, она может вообще не начисляться. Эта черта очень важная, и если она ее теряет, то премия утрачивает свой смысл. По существу она превращается в простую доплату к заработной плате, и роль ее в этом случае сводится к устранению недостатков в тарифной системе.

Таким образом, в данной работе мы рассмотрим совершенствование материально денежного стимулирования на примере организации. Рассмотрим какая система стимулирования наиболее подходит и насколько актуальна она будет в будущем для совершенствования организации и ее сотрудников.

Литература

1. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Кардашов В. Мотивация персонала: теория и практика: Об управлении персоналом на примере ОАО "Красцветмет", г. Красноярск // Человек и труд. – 2015. – № 10. – С. 80-83.
3. Касьяненко О.А., Мельникова М.Н., Потемкин В.К., Спивак В.А. Слободской А.Л. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие / под ред. В.К. Потемкина. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2013, с. 92-99.
4. Махорт Н. Проблемы мотивации трудовой деятельности // Управление персоналом. – 2006. – № 7.

А.А. Зименкова
студент
И.Е. Ржанова
студент
(ГУУ, г. Москва)

IT-ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Актуальность темы обосновывается современными проблемами нехватки необходимых данных в организации, значительными ограничениями по сбору и хранению персональных данных и отсутствию четких требований к сотруднику в области soft-skills. Возможности автоматизации и развития процессов кадрового менеджмента и развитие компьютерных технологий существенно облегчают жизнь современным HR-менеджерам и помогают быстро, а главное эффективно оптимизировать управленческие решения и осуществлять управленческие функции посредством использования новейших средств сбора, обработки и передачи информации.

Каково же современное состояние рынка? HR-технологии следуют основным мировым технологическим трендам. Возрастает значение аналитики, внедряются мобильные технологии, роботизация и новые эффективные решения по обучению персонала. Согласно исследованию, многие компании используют аналитические решения для управления компанией, потому что производительность сотрудников – несомненно важный инструмент бизнеса. Современные HR – технологии позволяют руководителям узнать: где находится сотрудник, распорядок его дня, оценить эффективность его работы; мобильные приложения широко используются для найма низкоквалифицированного персонала и т.д.

Сегодня активно внедряются новые процессы поиска и отбора персонала, которые помогают рекрутерам в размещении вакансий, поиске резюме потенциальных сотрудников, проведении первичного отбора и в других вопросах, не требующих творческого подхода. В России в этой области есть разработки компании Staforu (коммуникационная площадка для встречи рекрутеров с клиентами-работодателями, которая берет на себя рекламу и маркетинг, составление рейтинга и получение отзывов от клиентов), также робот Вера (который самостоятельно обзванивает кандидатов и предлагает им работать в

компании, проводит видео интервью, а также может устроить экскурсию по офису виртуальной реальности), а также, VCV-интервью. Число клиентов такого вида подбора персонала поражает (Сбербанк, Билайн, Decathlon, Danone, L'Orealи другие). Технология видео-интервью становится неотъемлемой частью рекрутинга. Это позволяет экономить ресурсы: время отбора (рекрутер может просмотреть интервью в любое удобное для него время), компании нет необходимости выделять помещение для интервью, обустраивать его, экономия на секретаре или администраторе, который встречает кандидатов; компания может проводить собеседования с кандидатами по всей стране; запись с интервью рекрутер может отправить непосредственно нанимающему начальнику; все это делает процесс отбора кандидатов быстрее и качественнее. Но необходимо помнить, что видео-интервью – это не замена собеседований, это как правило этап первоначального отбора кандидатов.

Также, в России растет интерес к системам управления знаниями (LMS), которые облегчают процесс обучения дистанционно. Например VR/AR-технологии, то есть технологии виртуальной и дополненной реальности, которые могут обучить сотрудников работе с новым оборудованием, что экономит средства компании на ремонте оборудования, если оно придет в неисправность из-за неопытности сотрудников.

Таким образом, за автоматизацией будущее. Мир стремительно меняется и те вызовы, которые на сегодняшний день стоят перед специалистами в области управления персоналом сопровождаются четким пониманием того, что информационное обеспечение деятельности организации создает, сохраняет и качественно использует интеллектуальный капитал. Необходимо постоянно совершенствовать информационные системы, искать новые пути решения и идти в ногу со временем.

Литература

1. Управление персоналом в России: новые функции и новое в функциях: монография / под ред. проф. И.Б. Дураковой. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 242 с. – (Научная мысль).
2. Тренинг: «Круглый стол BigData в T&D», 04.10.2017.

Н.А. Казакова
студент
(ГУУ, г. Москва)

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «СЛАДОНЕЖ»

Для управленца очень важно уметь быстро и правильно принимать и реализовывать решения. Управленческое решение является итогом управленческой и организационной работы и принимается для устранения проблемной ситуации.

Анализ эффективности управленческих решений позволит в будущем учесть существующие ошибки, а также усовершенствовать структуру управления для достижения наиболее оптимального результата деятельности предприятия.

Целью работы являлось приобретение практических навыков разработки управленческого решения для конкретных условий. Для достижения

поставленной цели дано описание следующей ситуации: работники фабрики «Сладонез» были недовольны условиями труда и повышением нормы выработки, на что руководство заявляло, что в ходе проверок никаких нарушений выявлено не было. Тем не менее, работоспособность на фабрике снижена, а производство заторможено. Анализируя описанные обстоятельства, можно сделать вывод, что возникла проблемная ситуация, затрагивающая всю компанию в целом. Имеется симптом: снижение работоспособности сотрудников. Можно предположить возможные последствия: снижение прибыли, а затем и разорение организации.

Предметом проблемы является неграмотно разработанная система мотивации. Цель ликвидации проблемы: нахождение оптимальных способов мотивации персонала. Можно прийти к выводу, что управленческое решение является глобальным, так как оно касается всей системы; частным, так как ключевой является одна организационная проблема; вероятностным, так как решение принимается в условиях риска; внутренним, так как воздействует только на данную компанию.

Для поиска оптимального способа мотивации персонала для данного случая, сформируем возможные подходящие альтернативы: обучение работников с целью повышения квалификации; организация поощрительных командировки; предоставление социального пакета; организация конкурсов и соревнований; досрочное присвоение сотрудникам квалификационных разрядов; выдача призов в конце месяца по результатам труда; предоставление дополнительного отпуска.

Экспертами производится оценка альтернатив, в ходе которой исключаются две: поощрительные командировки и организация конкурсов и соревнований. Далее формируется система критериев, которая так же оценивается экспертами, и после подсчетов экспертных оценок остаются следующие критерии: эффективность, финансовые затраты, временные затраты, трудовые затраты, доступность.

После проведения индивидуальной оценки альтернатив по выбранным критериям каждым экспертом и подведения итогов по подсчетам экспертных оценок сделан вывод, что оптимальной альтернативной является выдача призов в конце месяца по результатам труда.

Таким образом, проанализировав сложившуюся ситуацию, можно сделать вывод о том, что проблема компании «Сладонез» заключается в неграмотно разработанной системе мотивации. Ликвидировать возникшую проблему можно путем повышения мотивации персонала путем вручения призов в конце месяца по результатам труда.

А.Н. Карбанова
магистр
(РГСУ, г. Москва)

АУТПЛЕЙСМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ КОНФЛИКТАМИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В ПЕРИОД КРИЗИСА

В век экономической нестабильности, которая на протяжении долгого времени удерживает свои устойчивые позиции в России, проблема массового

сокращения сотрудников на современных предприятиях имеет достаточно масштабный характер.

На сегодняшний день кризис продолжает негативно влиять на российский рынок труда, благодаря чему уровень безработицы с каждым днем растет, а обиженные сотрудники, уволенные по сокращению, забирают с собой свои наработки, коммерческие тайны предприятия, не забывая распространять порочащие её деловой имидж слухи [1]. Массовое сокращение персонала по инициативе предприятия – всегда вынужденная мера. Это решение руководство принимает в период, когда резко уменьшается объем деятельности или необходимо существенно снизить издержки, в том числе – за счет сокращения рабочих мест. В таких ситуациях предприятие не может предложить своим сотрудникам другую подходящую работу, после чего персонал вынужден за короткий промежуток времени найти себе новое место.

Учитывая, что в современной экономической сфере именно персонал является основным ресурсом любого предприятия, во время кризисных ситуаций особое значение имеет эффективное управление социально-трудовыми отношениями в коллективе, особенно, когда дело касается вынужденного сокращения штата. Чтобы избежать социально-трудовых конфликтов, при увольнении рекомендуется использовать цивилизованные методы антикризисного управления, а именно – метод аутплейсмента. Несмотря на то, что для России метод аутплейсмента явление относительно новое, на Западе он широко распространен и прописан законодательно, идеализируя себя как технологию и программу по регулированию уровня безработицы и как эффективные мероприятия в области занятости населения. Данный метод позволит минимизировать конфликтные ситуации как с попавшим под сокращение персоналом, так и с персоналом, сумевшим сохранить своё рабочее место. К особенностям западного аутплейсмента можно отнести высокую степень гарантии трудоустройства, которая предусматривает определение сроков выхода кандидата на новую работу и основных условий его труда (оформление страхового пакета, размер заработной платы и т.д.).

Аутплейсмент персонала, прежде всего, это поэтапная подготовка планируемых к сокращению сотрудников, которая включает: психологическую помощь, знакомство с рынком труда, обучение эффективным приемам поиска работы и некоторая помощь в трудоустройстве, если в этом будет необходимость.

Обобщенную схему диалога, при котором сотрудник будет осведомлен о принятии руководством решения об увольнении можно разложить на три последовательных этапа по принципу позитив-негатив-позитив. На первом таком этапе разговора основная задача будет состоять в том, чтобы заранее создать благоприятный эмоциональный фон беседы. Это может быть перечисление положительных качеств сотрудника, его достижения и другие заслуги перед предприятием. Такой психологический прием позволит продемонстрировать уважение к самому человеку, к его личности, а затем подготовит собеседника ко второму этапу, на котором доводится информация о предстоящем увольнении [2]. В зависимости от индивидуальности темперамента и характера человека реакция на сообщение об увольнении может быть разной. На этой стадии руководителю следует поспособствовать выходу негативных эмоций, достаточно спокойно выслушать работника, и в то же время воздерживаться от излишнего активного выражения сочувствия. Заключительный этап беседы выполняет основную функцию сглаживания остроты ситуации или нивелирования стресса.

С целью социальной адаптации работников, подлежащих сокращению, может быть предусмотрено обучение навыкам самостоятельного поиска работы, а также составлению грамотного резюме. Для достижения эффективных результатов по социальной адаптации сокращаемых работников можно провести тренинги, групповые обсуждения или деловые игры с целью преодоления психологических барьеров при ведении переговоров с работодателем по телефону и при непосредственном контакте.

Применение мотивирующих программ на основе методов аутплейсмента при сокращении персонала способствует оперативному и качественному трудоустройству работников, минимизации конфликтности и сохранению благоприятного психологического климата на предприятии. Таким образом, руководство предприятия сумеет сохранить хорошие отношения с увольняемым работником и оставить о себе положительные впечатления, избегая всевозможных негативных факторов.

На фоне вышеописанных рекомендаций по методу аутплейсмента стоит отметить любопытный факт, касающийся внедрения данного явления. Аутплейсмент до сих пор не так широко известен в России, в отличие от западных стран, что делает этот метод неизвестным и без четко сформулированного понятийного аппарата и отсутствия общего анализа социально-трудовых отношений, возникающих в процессе применения аутплейсмента [3]. На основании этого, достаточно сделать вывод, что российский рынок труда может быть недостаточно готов к внедрению программ аутплейсмента по ряду причин, например:

1. Не каждое предприятие готово оплачивать внедрение данного метода, исходя из-за отсутствия полной информативности и статистики;
2. Многие руководители придерживаются мнения, что сокращение персонала тесно связано с повышением конкурентоспособности предприятия на основе минимизации издержек;
3. Отсутствие профессионального опыта у российских рекрутинговых компаний;
4. Наличие других серьезных социально-экономических проблем, которые негативно влияют на состояние рынка труда, а также на решения вопросов безработицы и занятости населения;
5. Еще ни одно российское предприятие не воспользовалось методами аутплейсмента и не сообщила о его эффективности и результативности.

Не исключено, что внедрение нового метода антикризисного управления персоналом может потребовать слишком много затрат по российским меркам, ввиду необходимости профессионального обучения менеджеров и других сторонников руководящего звена для того, чтобы полученные знания грамотно применить на практике. Таким образом, обосноваться методу аутплейсмента можно только с помощью государственной поддержки тем предприятиям, которые решились на внедрение данной услуги внутри своей организационной структуры [1].

Подводя итоги, отметим, что уровень социальных отношений в трудовом коллективе формирует социально-психологический климат, состояние которого во многом определяет результативность деятельности предприятия. Вероятность открытого проявления конфликта заметно ощущается в условиях кризиса на фоне вынужденных изменений в организационной структуре предприятия, в результате которых у работника возникает чувство неопределенности. Тревожные новости по поводу предстоящих сокращений вызывают у сотрудников опасения, что ощутимо психологически давит на производительность их труда и взаимоотношения с коллегами и работодателем.

Основными задачами менеджера в таких условиях является устранение предпосылок для конфликтов, выработка индивидуального подхода к разрешению возникших конфликтов и применение метода аутплейсмента для сохранения основы предприятия, а именно – человеческого капитала, без которого посткризисное восстановление бизнеса становится непреодолимым барьером на пути к разрешению сложных задач.

Литература

1. Низовцева А.А. Аутплейсмент как технология кадрового менеджмента // Молодой ученый. – 2017. – № 12. – С. 336-338.
2. Скавитин А.В. Психологические аспекты увольнения // Психология в экономике и управлении. – 2017. Т. 9 – № 1. – С. 97-103.
3. Пайтаева К.Т. Эффективность управления персоналом предприятия в условиях кризиса // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 2-1 (63). – С. 113-116.
4. Кулагина П.Ю. Социальные технологии разрешения трудовых конфликтов // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2017. Т. 3 – № 11 (11). – С. 142-145.

Е.А. Котенко
студент

Т.А. Парамонова
студент

В.В. Сергушкина
студент

(ГУУ, г. Москва)

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПОКОЛЕНИЯ Z

Наш мир постоянно меняется и никогда не стоит на месте. В стремительно меняющихся условиях Поколение Z вынуждено подстраиваться, жить и развиваться в условиях постоянного научно-технического прогресса. Именно поэтому ему присущи особые черты, интересы, а идеалы значительно отличаются от предыдущего поколения. Чтобы оставаться актуальными и идти в ногу со временем, ученые серьёзно занимаются вопросом изучения особенностей развития нового поколения, его социальных и моральных установок, предпочтений и желаний.

Теория поколений рассматривает общемировые и исторические особенности отдельных возрастных групп, сменяющих друг друга примерно каждые 20 лет. Теория поколений – один из удобных инструментов в сфере управления персоналом. Она позволяет разрабатывать методы эффективного руководства, ориентируясь на базовые ценности различных возрастных групп. Представители поколения Z еще только начинают свой профессиональный путь, однако эйчарам стоит заранее познакомиться с приоритетами и особенностями самых молодых на сегодняшний день возможных сотрудников. Для многих «зетов» система ценностей закладывается именно сейчас, ведь самые старшие из них едва закончили школу. Чтобы понять, какие из них получатся сотрудники, какие методы мотивации будут эффективны в работе с ними, было проведено данное исследование.

В рамках данного исследования мы провели опрос среди респондентов 13-18 лет. Им было предложено ответить на вопросы о своем будущем, своих интересах, способностях, способах коммуникации и мотивации. Данное исследование поможет лучше понять, что они ценят, а также как ими управлять и как им продавать свои услуги.

Поколение Z – первое поколение, для которого цифровые технологии и доступность информации являются совершенно естественным и обыденным явлением. Важнейшим средством коммуникации для поколения Z является Интернет. Самым популярным средством коммуникации оказались социальные сети, их отметили почти все респонденты. Причем половина опрошенных указали, что они проводят в социальных сетях более 4-х часов в день. Как следствие, они высоко ценят современные гаджеты. Представители данного поколения довольно легко относятся к отсутствию живого общения, им часто бывает достаточно интернета.

Для представителей поколения Z значимость имеет то, что помогает им сохранить свою индивидуальность, обеспечивает возможность самовыражения и способствует автономии их хрупкого внутреннего мира.

Анализируя жизненные ценности, можно сказать, что важным для поколения Z является хорошие отношения в коллективе, так считают две трети опрошенных. Что говорит об их стремлении избегать конфликтов и противостояний. Представители данного поколения очень любят и ценят интересные задачи, дающие им дополнительные возможности для самовыражения. Каждый второй опрошенный отмечает, что ему проще руководить проектом, его разрабатывать. А одна треть респондентов указали на то, что им больше всего нравится придумывать что-то новое.

Жизненные ценности поколения Z оказывают серьезное влияние и на видение идеального места работы. Для них идеальной является та работа, которая позволяет реализовать свой творческий потенциал (так считает около четверти опрошенных). Также половина респондентов имеют хобби, связанное с творчеством, что говорит об их стремлении к самовыражению. А успех для половины опрошенных заключается в полной реализации своего потенциала, участии в больших проектах. Также почти две трети опрошенных отмечают, что при оценке профессии, самым важным является то, насколько она интересна именно им. Таким образом, можно сделать вывод, что в будущей работе для поколения Z важен интерес, отсутствие однообразия и захватывающие задачи.

На основе ответов респондентов на вопросы о своей будущей работе, можно сделать вывод, что идеальная работа для зетов – это удаленная работа с конкурентоспособной зарплатой. Завышенные зарплатные ожидания характерны для большей части респондентов. Также почти половина респондентов предпочли бы работать с гибким рабочим графиком. Таким образом, к людям из поколения Z всегда нужно искать индивидуальный подход, работа должна вдохновлять их, быть для них интересной. Если работодатель сможет обеспечить вдобавок к этому гибкий график работы, зет будет выполнять поручения, чувствуя свою уникальность.

Современному руководителю важно понимать особенности поколения Z: их индивидуализм, желание обезопасить свой внутренний мир и вместе с тем выразить его в полном объеме через свою карьеру. Лучшие качества представителей этого поколения: вера в себя, нестандартное восприятие, готовность рисковать по причине отсутствия опыта, – могут быть очень полезны в работе над инновационными задачами. Главное для руководителя – дать зетам возможность самовыражения и разрешить чувствовать себя уникальными. Тогда из них получатся очень продуктивные сотрудники.

Литература

1. Директор по персоналу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/> (дата обращения: 16.05.2016).

Е.Н. Кукушкина
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СОВЕТСКОЕ И НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

Трудовое законодательство Российской Федерации оказывает сильное влияние на социально-экономические отношения в стране. Но к сожалению, даже с учетом всех изменений оно не в полной мере отражает дух реального времени. Это относится и к правовому регулированию аттестации работников.

Аттестация (от лат. attestatio свидетельство) является единственным законным методом контроля и оценки деловых и профессиональных качеств работника. Проверка соответствия работника занимаемой должности всегда была одним из основных назначений аттестации. Однако в советское время кроме основной функции были у аттестации и другие задачи.

В юридическом словаре 1953 г. [1] это понятие определялось следующим образом: «Аттестация – определение деловой и политической квалификации работника, характеристика его личных качеств, оценка результатов его служебной деятельности. При аттестации указывается, соответствует ли работник занимаемой должности, подлежит ли продвижению по службе и на какую должность, достоин ли присвоения очередного звания или классного чина». В СССР аттестация была своего рода служебной характеристике и широко использовалась для продвижения по служебной лестнице.

В постсоветское время в юридической энциклопедии 1997 г. [2] аттестация рассматривается уже в двух аспектах: и как характеристика работника, и как оценка квалификации, уровня знаний работника.

В условиях плановой экономики СССР аттестация служила основанием для дифференциации в оплате труда. По результатам аттестации работникам могли устанавливать доплаты и надбавки.

В первой половине 20 века в нормативных актах, регулирующих трудовые отношения, допускались увольнение работников по «непригодности». Так, Кодекс законов о труде РСФСР 1922 г. (КЗоТ) предусматривал возможность расторжения трудового договора по требованию нанимателя «в случае обнаружившейся непригодности нанявшегося к работе». Увольнение по этому основанию могло производиться не иначе как по решению Расценочно-конфликтной комиссии и предполагало наличие таких обстоятельств, которые не могли быть поставлены в вину работнику. При этом наниматель обязан был предупредить нанявшегося об увольнении за две недели и выплатить ему выходное пособие в размере его двухнедельного заработка.

КЗоТ РФ 1971 г. в пункте 2 ст. 33 также предусматривал возможность расторжения трудового договора по инициативе администрации в случае «обнаружившегося несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации либо состояния здоровья, препятствующих продолжению данной работы».

Круг лиц, подлежащих обязательной аттестации, определялся, как правило, постановлениями. В этих случаях аттестация являлась своеобразным «допуском к работе».

Квалификация работника могла устанавливаться как единолично руководителем, так и коллегиальным органом (аттестационной комиссией). Судебные органы ориентировали практику прежде всего на выводы аттестационной комиссии. Коллегиальный орган должен был обеспечить работнику объективность в оценке и установлении соответствия занимаемой должности, исключив влияние субъективного фактора. При этом увольнение допускалось при невозможности перевода работника с его согласия на другую работу.

В современном Трудовом кодексе РФ вопросам правового регулирования аттестации не посвящено ни одной нормы. Лишь в п. 3 ч. 1 ст. 81 ТК РФ указывается на право работодателя расторгнуть с работником трудовой договор в связи с его несоответствием занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации.

А что вообще означает квалификация? В Постановлении от 17.03.04 № 2 (п. 10) указано: «под деловыми качествами работника следует, в частности, понимать способности физического лица выполнять определенную трудовую функцию с учетом имеющихся у него профессионально-квалификационных качеств (например, наличие определенной профессии, специальности, квалификации), личностных качеств работника (например, состояние здоровья, наличие определенного уровня образования, опыт работы по данной специальности, в данной отрасли)».

Из этого следует что, прежде чем решать вопросы, связанные с аттестацией работников, необходимо определить критерии, которые должны быть положены в основу оценки профессиональных качеств работника.

В основе определения данных критериев для руководителей лежат специальные нормативные правовые акты. Основными из них являются Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих [3], Тарифно-квалификационные характеристики (требования) по общеотраслевым должностям служащих [4] а также утвержденные в 2013 году профессиональные стандарты [5].

Применяя профессиональные критерии, необходимо оценивать качество выполнения работником трудовой функции, определить его роль и степень участия в решении поставленных перед организацией (ее структурным подразделением) задач.

Литература

1. Юридический словарь / С.Н. Братуся. – М., 1953. – 784 с.
2. Юридический энциклопедический словарь / Додонов В.Н., Румянцев О.Г. – М.: Инфра-М, 1997. – 377 с.
3. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (утв. Постановлением Минтруда РФ от 21.08.98 № 37) (ред. от 31.05.2002).
4. Тарифно-квалификационные характеристики (требования) по общеотраслевым должностям служащих (утв. Постановлением Минтруда РФ от 06.06.1996 № 32) (ред. от 20.02.2002).
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.01.2013 № 23 (ред. от 09.02.2018) «О Правилах разработки и утверждения профессиональных стандартов».

К.Г. Мартиросян
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ПОИСКА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ШКОЛЕ

В современной системе образования РФ государственные учреждения проводят реформы, направленные на модернизацию, повышение эффективности образовательных организаций, оптимизацию процесса управления. Государственные бюджетные образовательные учреждения – детские сады, школы, высшие учебные заведения, сталкиваются с трудностями организации внутреннего менеджмента школы, в поиске и подборе персонала. Фактически, в ГБОУ отсутствует эффективная система управления персоналом на этапе поиска и отбора. Процесс подбора персонала для образовательных организаций является важным инструментом формирования педагогического коллектива.

Работа с детьми отличается повышенной ответственностью, кандидат на педагогическую должность должен обладать определенным набором общекультурных и профессиональных компетенций, психологическими характеристиками и личностными качествами, иметь высокий уровень профессиональных знаний и навыков [1, с. 292], которые должны проверяться при приеме на работу.

Современная система столичного и регионального образования значительно подверглась реформированию, в результате улучшились основные показатели эффективности деятельности образовательных организаций: рост заработной платы педагога как гаранта стабильности, сохранение государственных социальных льгот и материальной помощи. Всё это способствовало увеличению количества кандидатов по открытым вакансиям, и проведению конкурса на вакантные должности в ГБОУ. Процесс подбора персонала в общеобразовательные организации недостаточно эффективно организован, часто сводится к беседе с кандидатом, изучению трудовой книжки. Прием новых сотрудников занимаются заместители руководителя или непосредственно руководитель организации, которые не обладают специальными профильными знаниями по подбору персонала, в общеобразовательных учреждениях отсутствует специализированный отдел по управлению персоналом [1, с. 293].

Процесс планирования, поиска и подбора персонала образовательными организациями имеет ряд отличительных особенностей и свою специфику:

- педагоги (чаще, чем работник и других специальностей) подбирают работу по фактору близости к месту жительства, обходя или обзванивая в первую очередь, образовательные учреждения своего района;
- в образовательные учреждения чаще, чем в другие организации, берут молодых специалистов (в коммерческих структурах считают, что образование слишком оторвано от реальной производственной практики);
- поиск персонала через кадровые агентства практически закрыт для ОУ из-за отсутствия в бюджете средств на подобные услуги;
- для образовательного учреждения выше роль государственной биржи труда (ее услугами коммерческие организации практически не пользуются);

- сведения о вакансиях в школах отслеживаются РОНО, и педагог, ищущий работу, может позвонить туда.

Руководитель образовательного учреждения в большинстве случаев вынужден принимать на работу соискателя без учета его личных и профессиональных качеств, без профильного образования, закрывая вакансию.

Современная экономическая ситуация позволяет более ответственно подходить к подбору кандидата, а в условиях конкурса необходимо удостовериться в готовности кандидата к эффективной работе. Принимая нового сотрудника на работу руководство ГБОУ должно опираться на ФГОС, в котором сформулированы детальные требования к педагогу: к уровню образования, к необходимым знаниям, умениям и навыкам.

В соответствии с профессиональным стандартом, кандидат, претендующий на позицию учителя, должен уметь «использовать и апробировать специальные подходы к обучению в целях включения в образовательный процесс всех обучающихся, в том числе с особыми потребностями в образовании: обучающихся, проявивших выдающиеся способности; обучающихся, для которых русский язык не является родным; обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» [2, с.8].

В таком случае, к основным характеристикам, которые являются критериями приема на работу в образовательное учреждение, относятся уровень образования, опыт работы (при наличии), пол кандидата, его квалификация, а также условия оформления кандидата на работу и, наконец, некоторые личные характеристики будущего сотрудника, которые согласовываются или определяют принятие им принципов сложившейся в школе корпоративной культуры.

Литература

1. Антонова Н.Н. Некоторые актуальные аспекты самообразования педагога высшей школы // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2012. – № 5. – С. 291-293.
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 октября 2013 г. № 544н. – С. 8.

А.В. Милов
магистрант
Д.С. Волхонская
магистрант

А.В. Селиванов
канд. техн. наук, доц.

(СибГУ им. М.Ф. Решетнёва, г. Красноярск)

ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для обеспечения инновационных преобразований на предприятии, необходимо опираться на человеческий фактор [1], то есть следует мотивировать персонал и заранее сформулировать, определить требования к оценке результатов его работы.

В статье предлагается рейтинговая подсистема оценок участников логистики складирования машиностроительного предприятия, способствующая эффективному управлению персоналом склада в рамках концепции системы сбалансированных показателей [2].

Чтобы избежать отрицательного результата, формируется локальный контур управления складской логистикой предприятия, создаваемая организационная структура способствует поддержанию устойчивого качества принимаемых управленческих решений [3].

Оперативный контроль состояния функционирования локального контура управления складской логистикой следует оценивать рейтинговой подсистемой показателей, которая позволяет выявить вклад каждого подразделения и его работников в результаты складской деятельности предприятия.

Расчет персонального рейтинга работника логистической системы склада предлагается производить с учётом комбинации значений коэффициентов квалификационного уровня (ККУ) и трудового участия (КТУ) работников, а также фактически отработанного ими времени в текущем месяце, по документам табельного учета рабочего времени подразделения.

Устанавливать ККУ и КТУ можно по решению советов предприятия и подразделения (соответственно) с учётом экспертных мнений их членов в сочетании с нормативными данными квалификационных таблиц [2].

В набор показателей, повышающих КТУ работников склада, включаются, например, следующие: оперативная приемка груза и распределение по зонам хранения; соблюдение норм хранения и отпуска товарно-материальных ценностей; инициативность, проявленная при внедрении нововведений; участие в работе временных матричных структур; быстрая комплектация и доставка материально-технических ресурсов внутри предприятия; своевременное оформление складской документации и др.

В состав показателей, понижающих КТУ работников склада, включаются, например, следующие: несвоевременная приемка груза или комплектация по заявкам подразделений предприятия; наличие сверхнормативных остатков материалов на складе; сверхнормативное время погрузочно-разгрузочных работ; срыв графика планово-предупредительных ремонтов складского оборудования; игнорирование указаний руководства склада или контролирующих органов; сокрытие сведений брака в работе склада; несвоевременное оформление складской документации или её искажение и др.

В расчете размера КТУ предлагается применять перечисленные повышающие (понижающие) показатели КТУ по каждому участнику (работнику), который определяется советом складского хозяйства предприятия с учётом допустимых границ варьирования значений рекомендуемых показателей [2].

Значения ККУ и КТУ устанавливаются в баллах, принято, что ККУ больше КТУ, ККУ больше единицы, а КТУ меньше единицы по модулю. По мере расчета (за отчётный месяц) значений индивидуальных рейтингов, связывающих ККУ и КТУ работников склада и других подразделений, включённых в локальный контур управления деятельностью склада [3], они могут упорядочиваться в статистический ряд. Этому способствует систематически накапливаемые данные, которые периодически пополняются и это позволяет обрабатывать статистику в динамике для формирования «социально-производственной иерархии» на предприятии [4]. Такие объективные сведения определяют ценность работников склада и служат достаточным основанием повышения его производственного статуса.

Предлагается значения рейтингов использовать в методике распределения премии, которая образуется из сумм экономии по реализованным

логистическим мероприятиям склада, между участниками (работниками) логистической системы складского хозяйства. Так, размер премии, каждого участника логистической системы, за повышенные результаты работы склада может рассчитываться в виде произведения суммы премии (выделенной на подразделение в текущем периоде) и его индивидуального рейтинга. Подобные расчеты выполняются по мере подтверждения положительных результатов функционирования логистической складской системы и определения суммы премии.

Эффективность предлагаемой методики рейтинговых оценок будет повышаться при совмещении её с функционированием автоматизированной системы управления складом, которая обеспечивает активное управление складскими процессами предприятия в автоматизированном режиме. Это позволит контролировать нагрузку на сотрудников, рационально организовать рабочие процессы на складе, вести учет рабочего времени и выработки персонала.

Сочетание инструментов автоматизированной системы управления складом и рейтинговых оценок персонала в структуре управления персоналом позволит количественно оценить результативность складской деятельности как отдельного сотрудника, так и смены в целом, разработать рациональные схемы мотивации и контроля выполненной работы складского персонала.

Литература

1. Ли Якокка. Карьера менеджера. – М.: Прогресс, 1991. – 384 с.
2. Волхонская Д.С., Селиванов А.В. Управление персоналом склада на основе рейтинговых оценок логистической деятельности горнодобывающего предприятия // Менеджмент и маркетинг: теория и практика: Сб. науч. статей/ отв. ред. Е.А. Ильина. – Чебоксары: ФГБОУ ВО Чуваш. гос. пед. ун-т им. И.Я. Яковлева, 2018. – С. 476-481.
3. Селиванов А.В. Особенности контурно-интегрированного управления логистическими процессами промышленного предприятия // Логистика: современные тенденции развития: материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф. 9-10 апреля 2015 г. / отв. ред. В.С. Лукинский. – СПб.: ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова, 2015. – С. 315-317.
4. Ганицкий В.И., Селиванов А.В., Нехорошев Д.Б., Вашлаев И.И. Формирование информационной технологии социального менеджмента на карьере // Горный информационно-аналитический бюллетень. – М.: МГГУ, 2003. – № 6. – С. 124-125.

Е.В. Нестерова
студент магистратуры
(ГУУ, г. Москва)

МЕТОДИКА ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

На сегодняшний день повышение кадрового потенциала государственных служащих является приоритетным направлением реформы государственной гражданской службы. В этой связи эффективные методы деловой оценки

выступают одними из управленческих рычагов, повышающих профессиональный уровень государственного служащего.

Деловая оценка государственного гражданского служащего заключается в определении эффективности деятельности в ходе реализации целей и задач органа государственной власти в соответствии с их компетенцией, позволяющий, получить существенную, значимую информацию для принятия дальнейших управленческих решений [1].

Основной целью внедрения деловой оценки государственных гражданских служащих является оценка профессиональной компетентности и соответствия государственного служащего занимаемой должности. Оценка также может проводиться с целью анализа поставленных задач и полученных результатов.

Применение деловой оценки государственных гражданских служащих позволит решить следующие задачи:

- Выстроить систему распределения обязанностей наиболее эффективно.
- Корректировать рабочий процесс и отслеживать результаты деятельности.
- Формировать «обратную связь» между служащим и руководителем.
- Мотивировать государственных гражданских служащих.
- Разработать план развития государственной службы с учетом имеющихся человеческих ресурсов.
- Сообщать государственным служащим о том, как оценивают их профессиональную деятельность руководители.
- Диагностировать слабые и сильные черты государственного служащего.
- Формировать план по повышению эффективности деятельности служащего и др.

Для служащих не руководящих должностей критерии эффективности их работы также должны быть обусловлены степенью выполнения задач структурного подразделения [3].

Проведение профессиональной оценки государственных служащих крайне важно для эффективного функционирования государственного аппарата страны, но достичь подобной эффективной системы можно только с учетом влияния новых мировых тенденций в системе оценки, и с учетом специфики государственной политики и национальных особенностей страны. В этой связи представляется целесообразным рассмотреть зарубежный опыт оценки государственных служащих.

Так, в Великобритании оценка эффективности работы государственного служащего состоит из 3-х компонентов:

1. в письменном виде осуществляется подробное описание всех результатов выполнения задач, которые были записаны в годовом плане служащего;
2. оценка итогов деятельности и ее результативность по стандартам и нормативам его должности;
3. информация о каких-либо особых внешних обстоятельствах

Механизм измерения результатов деятельности основывается на принципах совершенствование достигнутых результатов трудовой деятельности, оценивание достигнутых результатов проходит по пятибалльной шкале.

Один раз в год все служащие проходят тест на способность к карьерному росту, результаты которого представляются в виде баллов от 1 до 4

(4-балльная шкала). После проведения тестирования государственному служащему сообщают все результаты тестов, все полученные им баллы и комментарий руководства.

Все государственные служащие не реже 1 раза в год должны заполнить специальную анкету, которая составляется отделом кадров каждой конкретной государственной структуры. Такая анкета включает в себя следующие пункты: 1) персональные данные работника; 2) цель, индивидуальный план и описание работы за прошлый год; 3) цель и описание работы на следующий год; 4) варианты повышения квалификации работника; 5) подробная и точная оценка личностных качеств; 6) возможности роста по службе.

После заполнения анкеты следует индивидуальное собеседование с непосредственным начальником. Начальник должен подготовить отчет по результатам собеседования. Основными целями такого собеседования являются: произвести оценку результатам работы служащего, согласовать необходимость и возможность повышения квалификации, установить шанс работника на продвижение по службе.

В ходе собеседования начальник высказывает свое мнение о качестве работы служащего, его дальнейших перспективах, указывает на ошибки и недочеты. Если в ходе беседы стороны не пришли к согласию, приглашается руководитель другого подразделения, как третья сторона.

Если оценивание служащего происходит по балльной шкале, то баллов обычно пять: «1», «2», «3», «4», «5». Оценки «1» и «2» выставляются в случае перевыполнения плана. Такие работники награждаются не только премией, но и повышением по карьерной лестнице. Оценка «3» – стандартный уровень, хорошая работа. Оценки «4» и «5» дают служащим, у которых качество работы ниже ожидаемого уровня.

Таким образом, особенностью оценки эффективности государственных служащих в Великобритании является всестороннее исследование их деятельности, полный сбор информации о их достижениях, только после чего выносится объективная оценка [4].

Во Франции оценка государственных служащих состоит из двух проверок: оценочного собеседования и аттестации. Оценочное собеседование, проводится, 1 раз в год, является обязательным для всех государственных служащих. Основным критерием оценки деятельности служащего является сравнение по пунктам личных результатов его работы с утвержденными целями и задачами.

На основе ответов на заданные вопросы руководитель составляет отчет, который подписывает служащий после ознакомления с ним. В случае несогласия служащего с выводами, которые были сделаны руководителем, собирается специальная комиссия для повторного собеседования.

Аттестация проводится 1 раз в 2 года. После прохождения аттестации на каждого служащего оформляется особый документ – бланк индивидуальной аттестации. Результаты формируются в виде балльной оценки, особенность состоит в том, что для каждого служащего фиксируется личная начальная оценка.

Аттестация такого типа позволяет выявить степень результативности конкретного государственного служащего в конкретном департаменте, учитывая все его особенности и специфические черты [6].

В Германии, как и в большинстве стран Европы, в качестве метода оценки эффективности деятельности государственного гражданского служащего является проведение аттестации. Оценочные мероприятия в данной стране проводятся не реже чем 1 раз в 5 лет и осуществляется работниками отдела кадров при обязательной присутствии непосредственного руководителя

оцениваемого. Специфика оценки государственных служащих в Германии заключается в том, что при довольно редком проведении аттестационных мероприятий личные собеседования между государственным служащим и непосредственным руководителем проводятся не реже 1 раза в полгода, что позволяет анализировать состояние деловой активности государственного служащего и формировать обратную связь руководителя со своими подчиненными. Подобные собеседования позволяют повысить уровень приверженности служащих к сфере государственной гражданской службы и сформировать образ важности выполняемой сотрудником работы.

Основной целью проводимых собеседований является выявление потребности в повышении квалификации и должностного роста.

Аттестация немецких государственных служащих проводится на основе разработки творческого проекта, в который должны входить актуальные и неординарные решения.

По итогам прохождения аттестации всех государственных служащих оценивают по различным признакам:

- умение аттестуемого воспринимать основную суть дела;
- умение приспосабливаться к новой ситуации;
- готовность самостоятельно выявлять проблемы и пути их решения;
- умение правильно излагать свои мысли;
- способность рационально организовывать свою работу [8].

Проанализировав опыт деловой оценки государственных гражданских служащих некоторых стран Европы, нельзя обойти вниманием страну постсоветского пространства – Казахстан. Современная модель государственной гражданской службы в Республике Казахстан относится к разряду смешанных, так как включает в себя элементы карьерной и позиционной модели. В условиях влияния внешних факторов для эффективной работы государственных служащих важно проводить оценку отвечающую специфике деятельности в каждом конкретном случае.

Примером оценки сотрудника кадровой службой является биографический метод – он наиболее простой и заключается в том, что работники кадровой службы оценивают сотрудника по его биографическим данным.

Существует и такой метод оценивающей стороной, в котором выступает уполномоченный орган по делам государственной службы, как метод тестирования. Он довольно известен и распространен. Этот метод заключается в определении знаний, умений, способностей и других характеристик на основе специальных тестов.

Согласно проведенному анализу на данный момент в Республике Казахстан существует 3 субъекта оценки, от которых зависит перечень применяемых оценочных мероприятий:

1. Оценивающим лицом является непосредственный руководитель государственного служащего
2. Оценивающим лицом является структурное подразделение
3. Оценивающим лицом является руководитель и кадровая служба [2].

Таблица 1

Методы оценки служащего руководителем

<i>№</i>	<i>Наименование метода</i>	<i>Краткое содержание</i>
1	Произвольные устные или письменные характеристики	Устное или письменное описание того, что собой представляет работник и как он себя проявляет (включая достижения и упущения)
2	Оценка по результатам	Устное или письменное описание конкретной работы, выполненной работником
3	Метод суммируемых оценок	Определение степени проявления работниками тех или иных качеств путем проставления по определенной шкале экспертных оценок
4	Ранжирование	Определение экспертным или иным путем ранга (места) оцениваемого среди других работников и расположение всех оцениваемых в порядке убывания рангов
5	Метод критического инцидента	Оценивается, как вел себя работник в критической ситуации (принятие ответственного решения, решение незнакомой проблемы, разрешение конфликтной ситуации и т. д.)
6	Метод свободного или структурированного индивидуального обсуждения	В свободной форме или по заранее составленной программе проводится обсуждение с оцениваемым его планов и практических результатов работы

Таблица 2

Методы оценки служащего структурным подразделением

<i>№</i>	<i>Наименование метода</i>	<i>Краткая характеристика</i>
1	Метод групповой дискуссии	Постановка, обсуждение и решение проблем в группе, в ходе которых оцениваются знания, личностные черты и другие качества работников
2	Матричный метод	Сравнение фактических качеств работника с набором желательных качеств (происходит в форме матрицы)
3	Метод парных сравнений	Сравнение оцениваемых между собой попарно по определенным качествам и последующее математическое ранжирование в порядке убывания
4	Метод свободной балльной оценки	Рассматривается каждый отдельный случай
5	Метод самооценок и самоотчетов	Письменная устная самооценка перед коллективом. При благоприятном социально-психологическом климате в коллективе этот метод способствует преодолению напряженных обстоятельств и повышению моральной ответственности

Таблица 3

Методы оценки служащего совместно руководителем и кадровой службой

№	Наименование метода	Краткая характеристика
1	Метод эталона	Оценка относительно лучшего работника (принятого за эталон)
2	Метод заданной группировки работников	Под заданную модель требований к работнику подбирается подходящий кандидат, или под заданную ролевую структуру рабочей группы подбираются конкретные люди
3	Метод заданной балльной оценки	Начисление (снижение) определенного количества баллов за те или иные достижения (упущения)
4	Метод графического профиля	Вместо условных оценочных измерителей используется графическая форма оценок (профиль ломаной линии, соединяющий количественные значения точек по различным качествам оцениваемого). Метод позволяет проводить наглядное сравнение оцениваемого с «идеальным» работником, а также сравнивать между собой различных работников
5	Коэффициентный метод	Выделяются факторы оценки и определяются нормативные значения этих факторов для различных групп оцениваемых. Фактический результат соотносится с нормативом, в итоге получаются различные коэффициенты, дающие возможность проводить сопоставление и оценку работников

Проанализировав систему оценки государственных гражданских служащих в республике Казахстан, можно сделать вывод о том, что применяемая система оценки включает большой перечень методов и позволяет сделать оценку максимально объективной, а с учетом широкого круга оценивающих лиц возможность предвзятого отношения к государственному служащему резко снижается, что является положительным фактором, в отношении объективности получаемых результатов.

При анализе опыта зарубежных стран в сфере оценки государственных служащих прослеживается тенденция использования не только классических методов оценки, например, таких как аттестация, но и комплексные системы, основанные на применении большого количества разнообразных методов, с целью увеличения объективности получаемых результатов, а также расширения круга оценивающих лиц, что позволят снизить субъективизм полученных результатов и выявить наиболее реалистичный профиль государственного гражданского служащего.

На мой взгляд, все вышеперечисленные методы являются универсальными для системы федеральной государственной гражданской службы и могли бы быть крайне эффективными как в нашей стране, так и за ее пределами.

Принимая во внимание и имеющийся зарубежный опыт, можно утверждать, что на сегодняшний день наиболее перспективным направлением развития деловой оценки государственных гражданских служащих в РФ

является внедрение методики всесторонней оценки служебной деятельности государственного гражданского служащего.

Актуальность разработки методики обусловлена тем, что качество государственного управления во многом зависит от эффективного и результативного исполнения гражданскими служащими должностных обязанностей. Вместе с тем по объективным причинам с учетом организационных условий деятельности государственного органа, в том числе имеющихся трудовых ресурсов, зачастую не представляется возможным организовать и провести в государственном органе комплексную оценку, предусматривающую разработку индивидуально для каждого гражданского служащего моделей профессиональных и личностных качеств, детальных количественно измеримых показателей эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности и иных инструментов комплексной оценки.

Проведение оценки необходимо для принятия в соответствии с положениями законодательства о гражданской службе обоснованных решений, в том числе при проведении аттестации, организации профессионального развития, определении размеров премиальных выплат, назначении на должность гражданской службы в порядке должностного роста, а также при организационно-штатных мероприятиях, что создает условия для эффективного управления кадровым составом государственного органа [7].

Уникальность данной методики по сравнению с ранее применяемыми заключается в том, что в рамках применения одного метода происходит оценка одновременно нескольких параметров:

- эффективность и результативность профессиональной служебной деятельности гражданского служащего;
- квалификация;
- профессиональные и личностные качества (компетенции).

Методика всесторонней деловой оценки государственного гражданского служащего состоит из нескольких этапов:

Руководитель заполняет бланк отзыва, оценивая. Каждый из параметров оценивается отдельно и обозначается буквой А, Б, В, Г, Д от самого высокого до самого низкого показателя.

В зависимости от полученных оценок к государственному служащему применяется следующий ряд мер:

Всесторонняя оценка «А» – повышение в должности при наличии вакантной должности гражданской службы.

Всестороннюю оценку «Б» – рассмотрение вопроса о его повышении в должности возможно в дальнейшей перспективе.

Всесторонней оценки «В» – свидетельствует о стабильном нормальном по качеству исполнении должностных обязанностей, что не предполагает принятие решения о его должностном росте.

Всесторонняя оценка «Г» – направление на обучение с целью повышения уровня квалификации.

Всесторонняя оценка «Д» – проведение аттестации с целью выявления соответствия занимаемой должности (часть 6 статьи 48 Федерального закона № 79-ФЗ).

Результаты всесторонней оценки необходимо учитывать при составлении отзывов приобщаемых в соответствии с подпунктами "н" и "о" пункта 16 Положения о персональных данных государственного гражданского служащего Российской Федерации и ведении его личного дела, утвержденного

Указом Президента Российской Федерации от 30 мая 2005 г. № 609, к личному делу гражданского служащего.

Всесторонняя оценка может быть плановой и внеплановой [7]. Специфика оценки государственных гражданских служащих зависит от условий и внешних факторов, а также структуры государственного управления, что обуславливает разницу оценки государственных гражданских служащих в разных странах.

Основным критерием применения методов деловой оценки на государственной гражданской службе является их не противоречие Федеральным законам и иным нормативно-правовым актам РФ.

Литература

1. Алижанова З.Р. Оценка эффективности управления в системе государственной службы // Статья // URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-effektivnosti-upravleniya-v-sisteme-gosudarstvennoy-sluzhby> (дата обращения: 07.04.2017).

2. Бейсембаев А.А. Система государственной службы Республики Казахстан: тенденции и перспективы // Научная статья // URL: <file:///sistema-gosudarstvennoy-sluzhby-respubliki-kazahstan-tendentsii-i-perspektivy.pdf> (дата обращения: 13.05.2018).

3. Божья-Воля А.А. Организация оценки результативности деятельности российских государственных служащих с учетом особенностей административных моделей // Государственное и муниципальное управление // URL: <https://vgmu.hse.ru/2011--3/37521771.html> (дата обращения: 14.05.2018).

4. Горбатов С.А. Оценка эффективности деятельности государственных служащих // научная статья // Электронный научно-практический журнал «Политика, государство и право» // URL: <http://politika.snauka.ru/2014/11/1980> (дата обращения: 05.04.2018).

5. Дементьева А.А. Роль развития персонала в реализации целей органов государственной власти // Журнал «Экономика, государство и общество» // URL: <http://ego.uara.ru/en/issue/2015/02/2/> (дата обращения: 08.04.2017).

6. Кононов Е.В. Применение опыта Великобритании в сфере оценки и стимулирования труда государственных гражданских служащих // Статья. С. 60 // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-opyta-velikobritanii-v-sfere-otsenki-i-stimulirovaniya-truda-gosudarstvennyh-sluzhaschih> (дата обращения: 08.04.2018).

7. Методика всесторонней оценки профессиональной служебной деятельности государственного гражданского служащего // URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71358518/#ixzz5C6eSZLui> (дата обращения: 05.04.2018).

8. Набиева С.С., Мельничук А.В. Зарубежный опыт аттестации государственных служащих и возможности его применения в России // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам VII междунар. науч.-практ. конф. – № 5(7). – М., Изд. «МЦНО», 2017. – С. 41-48.

9. Оценка эффективности деятельности государственных и муниципальных служащих: передовые технологии и практика их применения // URL: <https://studfiles.net/preview/5965840/page:64/> (дата обращения: 07.04.2017).

10. Оценка эффективности деятельности государственных служащих в Великобритании // URL: <https://vuzru.ru/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-gosudarstvennyh-sluzhashchih-v-velikobritanii/> (дата обращения: 08.04.2018).

А.А. Сафронова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Изначально признавать коллективные ценности в успехе компании было необязательно, но теперь это жизненно необходимый принцип для достижения стратегических целей. Исследования показывают, что методы управления и развития персонала приносят большую рентабельность инвестиций, чем новые технологии, исследования и разработки (НИОКР), конкурентная стратегия или инициативы по повышению качества работ, и позволяют успешно нанимать и удерживать персонал тем компаниям, которые проявляют гибкость и используют инновации в HR-политике. Внедрить новую систему на практике достаточно сложно. Необходимо уделять внимание основе компании – ее культуре, а в особенности ценностям.

Американский психолог, профессор Милтон Рокич – один из мировых авторитетов в изучении ценностей. Его определение «ценности» и «система ценностей» стало классическим: «Ценности – устойчивое убеждение в том, что определенный способ поведения или конечная цель существования предпочтительнее с личной или социальной точек зрения, чем противоположный или обратный способ поведения, либо конечная цель существования. Система ценностей – устойчивая система убеждений о предпочтительных методах поведения или конечной цели существования».

Шесть основных ценностей Государственной корпорации «Росатом» – это «Безопасность», «Единая команда», «Ответственность за результат», «На шаг впереди», «Уважение» и «Эффективность». «Безопасность» – это их приоритет. Учитывая специфику отрасли, все действия должны соизмеряться с тем, как они влияют на безопасность работников, жителей города и страны. Ценности «Эффективность» и «Ответственность за результат» друг друга дополняют, они напрямую говорят об итогах труда. Любое действие должно не только работать на результат, но и достигать его более эффективным путем: быстрее, с меньшими затратами и рисками.

Исходя из стратегии госкорпорации, они должны стать мировым лидером, это значит выиграть в конкурентной борьбе, обеспечить доходность бизнеса, доходность работников, развитие отрасли, а значит, нужно быть «На шаг впереди» всех. А если с работниками, с партнерами, с клиентами находиться в отношениях «Уважения», слушать друг друга, пытаться понять, и не тратить силы на преодоление конфликтов, то это ускоряет достижение цели. Ценность «Единая команда» говорит сама за себя. Когда руководитель ставит подчиненным задачу, то необходимо понимать, что цель должна стать целью сотрудников, только тогда они ее примут, поймут и вместе будут ее достигать. А если они ее будут воспринимать как указание, то результат, конечно, будет, только не так быстро.

Коснёмся некоторых проблемных областей применения ценностей. Проблемой применения ценностей на предприятии является отсутствие лидера, который подскажет руководителю, что предприятие должно измениться, разработать новые ценности и придерживаться им. Можно поручить это консультанту. В худшем случае всегда найдутся люди, достаточно авторитетные для руководителя, к которым он прислушается.

Чтобы избежать сомнений в сроках внедрения изменений необходимо помнить: важно не время, которое займет этот процесс, а его эффективность.

Одной из проблем практического применения ценностей на предприятии является то, что сотрудники этого боятся, так как изменения предполагают необходимые усилия. Способы сопротивления этой лени – люди, с даром убеждения и ситуации, требующие действий и исключающие возможность бездействия.

При формировании ценностей необходимо учитывать и риски их нарушений. Самой распространенной проблемой применения ценностей может стать опасение сотрудников, что придется больше работать. Это следует учитывать при подборе персонала и использовать входное интервью по ценностям. Для имеющих сотрудников необходимо четко отражать положительные стороны изменений и предполагаемый эффект при соблюдении новых культурных традиций.

Проблема – руководители среднего звена. Они больше всего подвержены стрессу. Следует понимать, что на этих плечах будут лежать все недостатки и риски, им необходима поддержка, регулярная обратная связь в процессе реализации изменений.

Необходимый вопрос – привлечение лидера или проектного менеджера из внешних источников или использовать внутренние ресурсы. Необходимо в первую очередь ставить в приоритет опыт и профессионализм.

Суть ценностей – в повышении эффективности деятельности предприятия. Когда говорят и следуют одним и тем же ценностям, то стирается грань между руководителем и подчиненным, они понимают действия друг друга. Работники должны понимать, какая цель и какие будут результаты. В таком варианте люди меньше сопротивляются изменениям и готовы внедрять что-то новое – это способ вместе двигаться к цели.

Литература

1. Лукьянова Т.В. Менталитет, его особенности и формирование системы управления персоналом // Управление персоналом в программах дополнительного образования: тезисы докладов научно-практического семинара 26-27 ноября 2004 г. – Воронеж: ВГУ. – С. 36-39.

2. Саймон Долан и Сальвадор Гарсия. Управление на основе ценностей. – М.: Претекст, 2008. – С. 313.

3. Эд Майо. Почему важны корпоративные ценности и как их не разрушать. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.managementtoday.co.uk> (дата обращения: 15.04.2018).

Е.А. Соломатина
(ГУУ, г. Москва)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность темы видится в том, что совершенствование системы управления персоналом современной организации является одной из наиболее значимых управленческих задач.

Современная концепция руководства сотрудниками, основана прежде всего на принципах и методах административного руководства, а также на

теории человеческих отношений, мотивации и разностороннем развитии личности. Стратегическая функция организации – это руководство сотрудниками, которое предполагает необходимость разработать кадровую стратегию, осуществить подбор сотрудников, основываясь на философии предприятия, поощрить коллективные усилия, направленные на развитие организации, стимулировать персонал с учетом качества индивидуальной деятельности, минимизировать трудовые споры и создать положительную социально-психологическую атмосферу на рабочих местах.

Для каждого производителя самым главным является завоевание симпатии со стороны покупателей, для того чтобы бренд был узнаваемым, отзывы о продукции имели только положительный характер.

На основании целей и задач, преследуемых организацией, к отношению развития собственного производства, качеству выпускаемой продукции, сотрудникам, участвующим в производстве и сбыте продукции, лежит успех и занятие лидирующих позиций в своем сегменте рынка.

Стоит отметить, что грамотно составленная кадровая политика организации является необходимым условием и основой его функционирования, а также продолжительной деятельности и соответственно получения прибыли. Следовательно, разработка и совершенствование кадровой стратегии организации является необходимым и актуальным вопросом с практической точки зрения и выступает объектом анализа.

Вместе с тем практически все специалисты, изучавшие данную проблему, сходятся во мнении, что без постоянного контроля за деятельностью изнутри организации, а также без внедрения качественно новых мероприятий по совершенствованию кадровой стратегии предприятию будет достаточно сложно остаться на привычном уровне развития или улучшить его. Руководство каждой отдельно взятой организации понимает, что необходимо привлекать как можно больше клиентов к покупке своего товара, а для этого необходимо качественно пересматривать всю деятельность и не останавливаться на достигнутом.

Актуальность выбранной научной темы определила постановку цели исследования: на основе современных подходов к оценке деятельности в сфере работы с сотрудниками организации разработать рекомендации прикладного характера, направленные на совершенствование системы управления персоналом современной организации.

Под персоналом понимается личный состав компании, который включает всех наемных сотрудников, а также работающих собственников и совладельцев.

Параметры, определяющие работу персонала;

- присутствие трудовых отношений с работодателем, оформленные юридически;
- наличие определенных качественных характеристик (специальностью, компетентностью, профессией, квалификацией и т. п.);
- наличие целевой направленности работы сотрудников.

Со временем, в пределах своего рабочего цикла, сотрудник становится более умудренным, приобретает определенные навыки и профессиональный опыт, тем самым отличается от изнашивающихся в процессе эксплуатации основных и оборотных фондов.

Для того чтобы организация могла оперативно и эффективно достигнуть целей в процессе руководства персоналом, необходимо осуществить воздействие на потенциальных и фактических сотрудников, используя при этом совокупность специальных методов. Разработка концепции управления,

включающая общие положения о сущности, целях, задачах, принципах, методологии, технологии и системе руководства сотрудниками, должна быть во главе процесса управления персоналом в организации. Процесс управления формируется на основании концепции руководства людскими ресурсами, которая представляется в виде совокупности взаимосвязанных элементов. Центральным звеном в этой системе, является служба управления персоналом. Данная служба специализируется на осуществлении функций по управлению работниками в организации. В нынешних условиях такие службы имеют существенное отличие от традиционных отделов кадров по своему функционалу, технологии функционирования, принципам, методологии и т.д. Во времена административно-плановой экономики, такое подразделение, как отдел кадров осуществляло только деятельность по учету или кадровой работе. В современных же условиях в службах по управлению персоналом на первый план выходят управленческие виды деятельности (руководство мотивацией, конфликтами, стрессами, развитием работников, нововведениями и пр.), а не учетные. Включение этих служб в общую политику организации на сегодняшний день, является характерной чертой и одним из основополагающих деятельности организации. Сутью данного включения являются: перевод функции управления людскими ресурсами в деятельность, относящуюся к деятельности высшего уровня руководства организацией; вовлечение управления людскими ресурсами для того, чтобы определить стратегию и организационную структуру организации; участие в осуществлении единой кадровой стратегии руководителей всех уровней; взаимодействие сотрудников кадровых служб и руководителей всех подразделений и на всех уровнях структуры с целью непосредственного участия в решении любых вопросов; комплексное решение задач, связанных с управлением людскими ресурсами на основе единой концепции работы с кадрами [1, с. 45].

В связи с разнообразием точек зрения по отношению к управлению сотрудниками необходимо учитывать исторические и социально-экономические предпосылки в разных странах и с разным уровнем развития экономики. В наше время в развитии экономики большинства государств, важными являются вопросы взаимодействия с сотрудниками. Для улучшения социально-экономической эффективности компании, используются новейшие формы руководства, которые в условиях рыночной экономики и являются определяющей в нашей стране.

За последние 10 лет управление персоналом превратилось в профессиональную деятельность, а сотрудники кадровой службы стали значимой составной частью. Основными факторами конкурентоспособности предприятия являются: наличие работников высокой квалификации, достаточный уровень мотивации, организационные структуры и виды работ, которые определяют результативность использования сотрудников [3, с. 61].

Кадровая политика – это приоритетное направление действий, которое определено руководством организации. Данное направление учитывает стратегические задачи и возможности ресурсов организации, разрабатываемые для достижения перспективных целей, формирования ответственного и сплоченного коллектива высокого профессионального уровня.

Управление персоналом осуществляют должностные лица, на которых возложены данные функциональные обязанности.

Субъектами управления персоналом являются:

- руководящий состав всех уровней;
- службы по подбору персонала (отдел кадров);

- органы трудовых коллективов: советы трудовых коллективов, производственные советы, общие собрания членов трудовых коллективов;
- профсоюзы.

Внешними регуляторами деятельности по управлению сотрудниками являются:

- государство, органы, принимающие законы, регулирующие сферу трудовых отношений; ассоциации предпринимателей, которые разрабатывают рекомендации в области руководства, организации, которые занимаются вопросами труда (профсоюзы);
- собственники и акционеры предприятий (частные лица, ассоциации), которые устанавливают особые правила в области руководства сотрудниками [28, с. 101].

Руководство сотрудниками, как носящая специфический характер деятельность, выражается в различных методах (способах) воздействия на сотрудников. Литература по этой теме содержит различные классификации таких методов. В зависимости от характера воздействия на работника существуют:

- стимулирующие методы, которые связаны с удовлетворением определенных потребностей сотрудника;
- методы по информированию, которые предполагают передачу сведений, позволяющих сотруднику самостоятельно строить свое поведение;
- методы по убеждению сотрудников, включающие в себя непосредственное целенаправленное воздействие на внутренний мир, систему ценностей человека;
- методы по административному принуждению сотрудников, которые основываются на угрозах законодательно допустимых санкций или их применение.

А.Я. Кибановым предлагается следующая классификация методов руководства сотрудниками, путем выделения трех групп методов [20, с. 64]:

а) административные методы, включающие в себя управление путем формирования структуры и органов управления; путем установления госзаказов; путем утверждения административных норм и нормативов, путем издания приказов и распоряжений; путем подбора и расстановки кадров; путем разработки руководящих документов, положений, должностных инструкций и стандартов деятельности организации;

б) экономические методы, включающие в себя деятельность по технико-экономическому анализу; технико-экономическому обоснованию; деятельность по планированию; деятельность по материальному стимулированию; деятельность по ценообразованию; налоговую концепцию; экономические нормы и нормативы;

в) социально-психологические методы, включающие социальный анализ в коллективе работников; деятельность по социальному планированию; участие работников в управлении; деятельность по социальному развитию коллектива; деятельность по психологическому воздействию на работников (создание групп, формирование комфортного психологического климата, моральное стимулирование, формирование у работников инициативы и ответственности).

Отличие административных методов состоит в прямом характере воздействия; данные методы подлежат обязательному исполнению, не допускается свобода выбора сотрудниками, а также осуществляется применение санкций при невыполнении распоряжений [15, с. 76].

Экономические и социально-психологические методы обладают косвенным характером воздействия, отсутствует четко выраженное определение времени и обязательности воздействия. Допускается в известных пределах свобода индивидуального выбора и поведения, зависящие от индивидуальных особенностей работников. Установление силы и конечного эффекта воздействия указанных методов, является весьма трудной задачей, но в целом данные способы руководства, особенно экономические, отмечаются как занимающие ведущее место в руководстве персоналом, выступая неким фундаментом по управленческому воздействию. Использование всех методов руководства персоналом возможно только в комплексе, поскольку они взаимосвязаны между собой.

Таким образом, сотрудники организации являются главной двигательной силой. Совершенствование системы руководства персоналом должно носить постоянный характер.

Руководство трудовыми ресурсами представляет собой одно из значимых направлений в работе любого предприятия и определяется как основной критерий ее экономической успешности. Даже при условии наличия передовых технологий, но неквалифицированных работников технологический процесс может быть загублен. Таким образом, определяющим элементом развития бизнеса представляется управление кадрами.

Таким образом, можем сделать следующие выводы:

1) Персонал организации является основным объектом руководства, что связано с повышением роли человеческого фактора в процессе производства.

2) Руководство персоналом играет определяющую роль для всех типов организаций, коммерческих и некоммерческих, промышленных и действующих в сфере услуг. При этом управление персоналом представляет собой сложный процесс, который основан на знании стилей руководства, его методах, способах, принципах, из чего вытекает концепция управления персоналом на конкретно взятом предприятии.

3) Планирование планомерного развития персонала; политика руководства по реализации обучения; оплата труда, экономическое стимулирование представляют систему менеджмента персонала.

4) Осуществление целей и задач предприятия осуществляется через кадровую стратегию с учетом кадрового потенциала. Кадровая политика представляется набором определяющих принципов, реализующихся кадровой службой организации, которая характеризуется совокупностью специализированных структур, звеньев вместе с административными ресурсами, которые призваны управлять штатом сотрудников в условиях выбранной кадровой политики. Цель кадровой службы заключается в реализации стратегии развития кадров на основании трудового законодательства с учетом реализации социальных программ.

5) Изучая теоретический опыт управления персоналом, можно сделать вывод, что залог продуктивного руководства персоналом заключается в регулярном его совершенствовании.

Литература

1. Анцупов А.Я. Социально-психологическая оценка персонала: учеб. пособие / А.Я. Анцупов, В.В. Ковалев. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 391 с.
2. Глаз Ю.А. Оптимизация системы оценки персонала в организации // Материалы I ежегодных междунар. науч-практ. чтений ставропольского института кооперации (филиала) БУКЭП: сб. междунар. конф. профессорско-

преподавательского состава и аспирантов СТИК (филиала) БУКЭП / под общ. ред. В.Н. Глаза, С.А. Турко. – Ставрополь, 2015. – С. 13-16.

3. Горшков А.С. Порядок проведения аттестации педагогических работников: анализ и предложения по совершенствованию // Казанский пед. журнал. – 2017. – № 1 (120). – С. 27-31.

4. Кибанов А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала: учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2013. – 80 с.

5. Лытнева Н.А. Развитие методического инструментария в управлении оценкой эффективности персонала / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина // Вестн. ОРЕЛГИЭТ. – 2015. – № 2. – С. 101-106.

6. Макарова И.К. Привлечение, удержание и развитие персонала компании: учеб. пособие. – М.: Дело, 2012. – 122 с.

7. Митрофанова Е.А. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом: учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2013. – 72 с.

8. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 693 с.

9. Управление персоналом: учеб. пособие / под ред. Е.Б. Колбачева. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 381 с.

10. Управление персоналом: учебник и практикум / под ред. А.А. Литвинюка. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 434 с.

А.Д. Трофимова
студент

В.И. Урманова
студент

(ГУУ, г. Москва)

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В данной научной работе рассмотрены такие крупные компании, как:

- 1) «Coca-cola».
- 2) «Газпром».
- 3) НК «ЛУКойл».
- 4) НК «Роснефть».
- 5) Сбербанк России.
- 6) «PepsiCo Россия».
- 7) Группа ВТБ.
- 8) «Аэрофлот – российские авиалинии».
- 9) ГК «Мегафон».
- 10) «Ашан» [1].

Проанализировав сущность поведения молодых специалистов, мы выявили некоторые особенности их стимулирования:

- 1) Поддержание баланса работа – жизнь.
- 2) Перспектива высокого заработка в будущем.
- 3) Самообразование (возможность измениться на конкурентном или интеллектуальном уровне).
- 4) Стабильность и безопасность в работе [2].

И, выявив особенности их стимулирования, была проведена аналитическая работа по выявлению наиболее распространенных и эффективных методов стимулирования молодых специалистов, таких как:

- 1) Условия труда (атмосфера в коллективе, расположение работы, удобства на рабочем месте).
- 2) Партисипативное управление (т.е. вовлечения сотрудника в принятие решений).
- 3) Возможности карьерного роста.
- 4) Обучение (тренинги, курсы).
- 5) Социальная защищенность.
- 6) Реализация творческого потенциала (возможность участия в проектах, различные форумы, нестандартные задачи) [3].

Литература

1. Журнал «Эксперт». 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert.ru/ratings>.
2. Журнал «Крымский научный вестник». – 2015. – № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://krvestnik.ru>.
3. Простые правила мотивации молодых сотрудников. 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.savkinks.ru/pravila-motivacii-molodyx-sotrudnikov.htm>.

Т.В. Хайкина
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ ПЕРСОНАЛА ООО «БАХЕТЛЕ»

В настоящее время торговая сеть «Бахетле» включает 14 магазинов в Казани со своей «изюминкой» – продукцией собственного приготовления, благодаря чему и специализации компании на производстве качественной, вкусной и экологически чистой домашней еды, организация стала одним из региональных «брендов» Татарстана. «Бахетле» имеет собственную производственную базу, позволяющую централизованно готовить продукты длительного хранения (замороженные пельмени, варенье, копченое мясо, сухую домашнюю лапшу).

Особенности труда работников торговли сети проявляется в следующем:

- работа связана с постоянным общением с людьми, с консультированием, с ознакомлением товара и т. д.;
- работники торговли должны быть стрессоустойчивыми, обладать обаянием, уметь презентовать продаваемую продукцию;
- сотрудники заинтересованы в повышении объема продаж;
- «скользящий» график работы;
- заработная плата зависит от результатов труда;
- на продавцов возлагается большая ответственность за успешность деятельности организации, так как у покупателей формируется представление о фирме в большей степени в результате общения с продавцами;

- на работников торговли также возлагается материальная ответственность за вверенную им продукцию;
- определенные требования к внешнему виду сотрудников (униформа и т.д.);
- делегирование полномочий по горизонтали [7].

Рассмотренные выше обстоятельства учитываются при мотивации персонала в ООО «Бахетле», также они учитываются в системе оплаты труда.

В анкетировании приняло участие 5 работников (женщин), имеющие среднее или средне-специальное образование, работающие в должности кассира, продавца и товароведа. Опрос был проведен выборочно по всей сети (была исследована мотивация респондентов-сотрудников, пожелавших принять участие в исследовании).

Результаты исследования следующие.

1) Удовлетворенность трудом – это оценка качества трудовой деятельности по критериям удовлетворения значимых и актуальных потребностей работника, которая формируется путем соотнесения ожиданий работника с реальными личностными результатами труда. То есть, как сам работник субъективно оценивает удовлетворение, соотнося ожидание по конкретным мотивам с реальными благами.

В целом обстановка удовлетворенности персонала трудовой деятельностью находится на высоком уровне. Показателей, имеющих отрицательный результат, кроме удовлетворенности зарплатой, не наблюдается. Соответственно, по всем показателям работников в большей степени устраивает та или иная сторона трудовой деятельности. Насущных проблем, требующих незамедлительных улучшений, не наблюдается, однако всегда есть, к чему стремиться, как развиваться и что улучшать.

2) У сотрудников ООО «Бахетле» преобладают ценностная и прагматическая ориентации работы.

Работников устраивает существующее положение дел, они стремятся к развитию, но не так явно, как хотелось бы для дальнейшего развития компании.

3) Преобладающее число респондентов имеет среднюю мотивацию, что говорит о мотивированности персонала в работе с точки зрения статуса работника в организации и оплате труда (все-таки это немаловажная часть работы, стремление к развитию поощряется пропорциональной оплатой за выполняемую работу).

4) Сила мотивации при оценке на уровне ценностного сознания респондентов ООО «Бахетле» слабая мотивация была характерна для двух респондентов, однако уже на этапе оценки на уровне практического сознания они переориентировались на среднюю мотивацию. Что является положительной тенденцией для дальнейшего развития компании.

Направленность мотивации отсутствия мотивации на уровне практического сознания наблюдается у двух респондентов, а мотивация сохранения стала характерной для трех респондентов.

5) Для респондентов компании ООО «Бахетле» важнейшим фактором выступает возможность личностного роста и постоянного развития. Мотивация сотрудников компании «Бахетле» можно, скорее всего, охарактеризовать с позиции теории Y, то есть сотрудники изначально трудолюбивы, нацелены на результат, стараются выполнять свою работу добросовестно и рассматривают ее как источник личностного и профессионального развития.

6) Основное практическое требование к работе у респондентов ООО «Бахетле» – «возможность обеспечения достатка в доме и приобретение того, что захочется» полностью реализуемо в компании. Данная позиция

оказывается на первом месте и как основное требование, и как основная позиция, которую реализовать есть все возможности.

Во-вторых, «хороший заработок» оказывается вторым по приоритетам у сотрудников. В-третьих, на второй позиции основных требований к работе оказывается позиция, заключающаяся в том, что работа должна быть интересной и приносить удовольствие. В четвертых, сотрудники ООО «Бахетле» отмечают, что для них также важны благоприятный социально-психологический климат в коллективе, возможности карьерного роста и личностно-профессионального роста. Все эти возможности предусмотрены компанией, и руководством осуществляется ряд мероприятий, направленных на: 1) сплочение коллектива; 2) стимулирование карьерного роста; 3) проведение различных видов обучения, курсов, тренингов, мастер-классов и т.д., направленных на личностный и профессиональный рост сотрудников.

В 2017 г. выборочно по всей сети (была исследована мотивация респондентов-сотрудников, пожелавших принять участие в исследовании) было проведено исследование персонала ООО «Бахетле» с целью разработки рекомендаций по созданию системы профессиональной мотивации.

Задачами проводимого исследования выступали:

- изучить особенности профессиональной мотивации продавцов, кассиров, товароведов и заводделов;
- определить факторы, влияющие на карьерное продвижение сотрудников;
- рассмотреть психологический климат в коллективе;
- выявить степень применения специализированных знаний сотрудников в своей профессиональной деятельности;
- наметить перспективы использования мотивационного механизма в практике работы торговой сети.

Для проведения исследования в соответствии с поставленными задачами были выбраны три методики: экспресс-методика «Социально-психологический климат в коллективе», методика диагностики ценностных ориентаций в карьере «Якоря карьеры», методика Э. Шейна (в адаптации В.А. Чикер и В.Э. Винокурова), методика изучения мотивации профессиональной деятельности К. Замфир (в модификации А. Реана) [6].

В апреле-мае 2017 г. состоялось анкетирование сотрудников торговой сети «Бахетле». Анкеты были распространены в магазинах торговой сети по количеству сотрудников в них. В анкетировании приняло участие 75 человек: 5% мужчин (4 чел.); 95% женщин (71 чел.). Также дополнительно была сделана выборка из принявших участие в исследовании молодых сотрудников из 19 человек: 3 мужчин и 16 женщин.

По выборке молодых сотрудников следующие результаты. Как и по всей выборке торговой сети «Бахетле» эмоциональный компонент имеет положительное значение и равен 0,6. Поведенческий компонент имеет отрицательное значение (- 0,2) и когнитивный компонент равен 0.

У 58% сотрудников (44 чел.) выражена внутренняя мотивация: в своей профессиональной деятельности они ориентированы на её общественную и личную значимость, для них важно удовлетворение от работы, возможность общения, а также возможность руководить другими людьми. Данный вид мотивации возникает из потребностей самого человека, без внешнего давления.

У 8% сотрудников (6 чел.) выражена внешняя положительная мотивация. Они в своей профессиональной деятельности ориентированы на материальное стимулирование, продвижение по службе, одобрение коллектива, престиж, то есть стимулы, ради которых они считают нужным приложить свои усилия.

У 15% сотрудников (11 чел.) выражена внешняя отрицательная мотивация: мотивами их деятельности являются различные санкции негативного характера (наказание, понижение в статусе, критика, непризнание и др.).

19% ответов (14 чел.) были отнесены к категории «противоречивые». Это, например, результаты, где значения внутренней и внешней мотивации отрицательной оказались равными. Таких результатов 12. Либо равными оказались значения внутренней положительной и внутренней отрицательной мотивации. Либо все три значения равны.

Таким образом, по результатам проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1. Ключевым фактором в формировании благоприятного социально-психологического климата коллектива торговой сети «Бахетле» является взаимная симпатия друг к другу членов коллектива. Однако сотрудники плохо знают особенности коллег, не стремятся совместно проводить досуг, мало общаются с коллегами вне работы.

2. Анализ профессиональной мотивации показал, что сотрудники в большей мере удовлетворены выбранной профессией.

3. Наиболее значимыми карьерными ориентациями для сотрудников являются стабильность, служение, интеграция стилей жизни. Наименее значимыми – менеджмент и предпринимательство.

Литература

1. Андреева Н.Н. Основы управления. – М.: Интерпресс-сервис, 2016. – 488 с.
2. Белецкий Н. Управление персоналом. – М.: Интерпресс-сервис, 2016. – 398 с.
3. Волков И. Руководителю о человеческом факторе: социально-психологический практикум. – М.: Дело, 2016. – 402 с.
4. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления. – М.: Сувенир, 2016. – 186 с.
5. Магура М.И. Современные персонал-технологии. – М.: Прогресс, 2016. – 322 с.
6. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом. – М.: Пресс, 2016. – 188 с.
7. Сорокина М.В. Менеджмент торгового предприятия. – СПб.: Питер, 2016. – 458 с.
8. Шепель В.М. Управленческая психология. – М.: Экономика, 2016. – 304 с.

Р.Э. Шигапова
магистрант

А.И. Шинкевич
д-р экон. наук, проф.
(КНИТУ, г. Казань)

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ СФЕРЫ РИТЕЙЛА)

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью понимания важности и значимости организационной адаптации персонала. Довольно редко

в компаниях уделяется внимание процессам адаптации, «акклиматизации» новых сотрудников. Обычно происходит стихийная адаптация нового сотрудника на рабочем месте, без каких-либо адаптационных программ. Но стоит отметить, что чем быстрее сотрудник адаптируется к новым для себя условиям, тем выгоднее для компании, так как отдача от найма сотрудника не заставит себя ждать [4].

Э. Шейн дает следующее определение адаптации: «процесс познания нитей власти, процесс достижения доктрин, принятых в организации, процесс обучения, осознания того, что является важным в этой организации или ее подразделениях» (Эдгар Шейн – американский психолог швейцарского происхождения, теоретик и практик менеджмента, основатель научного направления «Организационная психология») [2].

По мнению Кибанова А.Я., адаптация – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда. (Кибанов Ардальон Яковлевич – крупный специалист в области управления организацией и ее персоналом) [1].

Мы склонны придерживаться обеих точек зрения, так как согласны с тем, что адаптация персонала это в первую очередь изучение компании и всех ее составляющих, а также приспособление работника и работодателя в ходе изучения компании.

Рассмотрим на конкретном примере необходимость адаптации персонала. В качестве примера возьмем компанию ООО «Электрокомплект» г. Казань. Компания занимается оптовой продажей электрооборудования мировых и отечественных производителей более 25 лет [3].

Как проходит стадия адаптации персонала в данной компании.

Руководство стремится нанимать молодых специалистов, так как из них всегда можно, так скажем «слепить» то, что нужно компании, они еще не испорчены влиянием других организаций.

При приеме на работу сотрудник проходит несколько стадий собеседования, на первом этапе его уже знакомят с компанией, условиями труда, с историей. На второй стадии проходят личное интервью с директором по персоналу. Выявляются личные качества сотрудника и его профессиональные навыки. Далее, если по мнению директора его устраивает кандидат, назначается собеседование с заместителем директором компании и руководителем отдела куда идет набор сотрудников. Далее после того, как принято положительное решение о приеме, назначается первый пробный день. Он не оплачивается, но в этот день, сотруднику дается возможность понять, устраивает ли его данная должность, сможет, ли он справляться с объемом и видом предоставляемой работы, устраивают ли его условия труда, с коллективом, к сожалению, за такой короткий промежуток ознакомиться невозможно.

Далее, если сотрудник решает, что он справится, его официально устраивают и дают испытательный срок, который длится 3 месяца. За этот период его обучают всем тонкостям работы, знакомят с коллективом. Как правило, к новому сотруднику прикрепляют наставника, более опытного сотрудника, который помогает адаптироваться в новом коллективе и новом месте работы.

Во время испытательного срока руководитель отдела так же всячески помогает новому сотруднику, сам объясняет правила и регламенты компании, всегда открыт к вопросам и к помощи в возникших трудностях. Но взаимодействие с другими подразделениями компании здесь не налажено до уровня взаимной поддержки.

В качестве рекомендаций для данной компании следует отметить возможность рассмотреть создание программ, которые позволили коллективу работать более сплоченно, так же это отразится на общем внутреннем климате компании. К примеру, это тренинги, которые активно применяют зарубежные компании. На наш взгляд, для лучшей адаптации сотрудника семейная атмосфера и поддержка в компании окажет огромное положительное влияние. Многим российским компаниям стоит взять пример из европейской и американской практики. Там компании нацелены на общий результат и очень трепетно относятся к сплочению коллектива.

Литература

1. Кибанов А.Я Организация профориентации и адаптации персонала / А.Я. Кибанов, Е.В. Каштанова. – М.: Проспект, 2013. – 315 с.
2. Научно-популярный портал: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bukvi.ru/uipravlenie/nanadgment/chto-takoe-adaptaciya-personala-2.html> (дата обращения: 08.05.2018).
3. Оптовая компания ООО «Электрокомплект» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.elecomt.ru> (дата обращения: 10.05.2018).
4. Шинкевич А.И., Лубнина А.А., Кудрявцева С.С. Реализация механизма инновационного лифта студентов казанского национального исследовательского технологического университета (книту) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20285108> (дата обращения 10.05.2018).

СЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ И АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

М.М. Безуглова
студент

А.И. Пономарева
студент

А.В. Самодурова
студент

А.А. Эрдниева
студент

(ГУУ, г. Москва)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Деятельность любого предприятия представляет собой систему взаимосвязанных технологических, экономических и управленческих процессов, опирающихся на определенные механизмы взаимодействия. Одним из основных методов изучения этих процессов и механизмов является моделирование. Под моделированием понимается процесс построения, изучения и применения моделей, с построением абстракций, умозаключений по аналогии, и

конструированием научных гипотез. Главная особенность моделирования в том, что модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом для изучения интересующих свойств, который позволяет комплексно рассматривать элементы объекта. Изучая процессы, возникающие в организации, моделирование позволяет формировать качественные прогнозы. Таким образом, актуальность моделирования в управленческой деятельности определяется возможностью исследования объектов и проблем, непосредственное изучение которых либо невозможно, либо слишком затратно по ресурсам.

Основными элементами управленческой деятельности является система управления, процесс, механизмы системы. Под системой управления понимается целостная совокупность элементов и связей между ними, необходимых для осуществления воздействия. Процесс управления – действия, осуществляемые руководителем для оказания воздействия на подчиненных ему работников, отражающие динамику управленческой деятельности. Механизмы управления – совокупность средств и методов воздействия руководителя на деятельность людей в процессе их работы [1].

В ходе взаимодействия основных элементов на предприятии периодически возникают проблемные ситуации. Например, непонимание сотрудниками конечной цели проекта, нехватка ресурсов или производственные простои, несвоевременное принятие управленческого решения, неустойчивая эмоциональная обстановка, недостаточный контроль за исполнением задач, низкая компетентность части сотрудников, проблема исполнительской дисциплины и др. Для решения данных проблем используются различные методы: метод группового принятия решения, оценка внутренней среды компании, установление дедлайнов, структурирование информации, поиск альтернатив, мотивирование и моделирование.

Особенностью последнего метода является то, что с помощью него можно решить целый ряд задач. Причем решения представляются выгодными по стоимости реализации (экономичными), наглядными, с высокой точностью. Метод позволяет осуществлять контроль за всеми элементами, дает возможность неоднократного применения и исследования особенностей функционирования реальной системы в разнообразных условиях, позволяет повысить эффективность взаимодействия систем, процессов, механизмов управления. Далее смоделируем основные аспекты управленческой деятельности на примере автомобильного производства:

1) Появление идеи (элемент системы – совет директоров, инициатор – ген. директор; процесс – обсуждение и оценка идей на верхнем уровне; механизм – метод мозгового штурма).

2) Анализ рынка (элемент системы – отдел маркетинга; процесс-исследование рынка и оценка конкурентоспособности идеи; механизм- график Ганта).

3) Моделирование макета (элемент системы – рабочая группа (дизайнер, инженер, инновационный отдел); процесс – создание макета; механизм- метод критического пути).

4) Окончательное принятие решения о дальнейшем развитии проекта (элемент системы – совет директоров; процесс – окончательный выбор; механизм – метод SCRUM).

5) Стратегическое планирование внедрения новшества (элемент системы – совет директоров; процесс – составление дедлайна, планов, сметы, необходимых для реализации проекта; механизмы – сетевой подход, график Ганта, метод критического пути).

6) Поиск финансирования (элемент системы – финансовый отдел; процесс – привлечение инвестиций и поиск ресурсов; механизм – методы: фандрайзинг и краудфандинг).

7) Запуск опытного производства (элемент системы – рабочая группа (инженеры, механики, дизайнер); процесс – производство реальной модели на основании моделирования и расчетов).

8) Анализ результатов опытного производства (элемент системы – совет директоров, рабочая группа; процесс – тестирование, анализ полученных результатов, устранение недочетов; механизм – сводка и группировка материалов статистического наблюдения).

9) Продвижение товара (элемент системы – маркетинговый отдел; процесс- запуск рекламной компании; механизм- исследование эффективности рекламы).

10) Запуск серийного производства (элемент системы – производственный отдел; процесс – выпуск серийной продукции; механизм – последовательный метод перехода на новую продукцию).

11) Анализ результатов серийного производства (элемент системы – совет директоров; процесс – сопоставление результатов; механизм – SWOT-анализ).

Таким образом, проведенное исследование применения метода моделирования для взаимодействия систем, процессов и механизмов управления позволяет зафиксировать следующие результаты: 1) моделирование позволяет наглядно представить тот или иной объект, процесс или механизм, что в свою очередь решат ряд проблем внутри организации; 2) моделирование позволяет более эффективно организовывать рабочий процесс и принимать управленческие решения; 3) метод моделирования доступен в использовании, а также помогает в короткие сроки и с минимальными затратами предвидеть образные результаты деятельности и вовремя вносить корректировки.

Литература

1. Практический менеджмент, под ред. Короткова Э.М. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://clck.ru/DM4kF> (дата обращения: 30.04.2018).

2. Статья «Методы решения проблем, поиска идей и работы с информацией» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://clck.ru/DM4oT> (дата обращения: 03.05.2018).

3. Статья «Метод моделирования». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://clck.ru/DM4sB> (дата обращения: 05.05.2018).

Ю.А. Бородина
студент
(ГУУ, г. Москва)

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ НЕФТЯНОМ РЫНКЕ

По данным ЦДУ ТЭК в 2017 году Россия сократила добычу нефти незначительно – на 0,1%, до 546,8 млн т [1]. На экспорт ушло менее половины – всего 252,8 млн т. 85% всего объема нефти было скуплено 20 покупателями по

данным Forbes. Средняя цена барреля смеси Urals в 2017 году составила 53,03 долл., что выше средней цены 2016 года на 11,33 долл. Несмотря на то, что физические объёмы экспорта практически не изменились, сумма операций выросла до 78,3 млрд долл. в 2017 году по сравнению с 61,5 млрд долларов в 2016. Швейцарский трейдер «Лукойла» Litasco в 2017 году приобрел 35,9 млн т российской нефти на 12,9 млрд долларов. Китайская компания Chinaoil–торговое подразделение CNPC – приобрела 28,9 млн т нефти на 11 млрд долл. Данная компания является одним из крупнейших контрагентов «Роснефти». Россия – крупнейший поставщик нефти в Китай. Трейдерская «дочка» «Роснефти» RosneftTrading нарастила закупки нефти материнской компании до 22,2 млн т за 8,3 млрд долл., возможно по причине заключения в 2016 году «Роснефтью» контракта с правительством Иракского Курдистана на покупку нефти на 2017-2019 годы по предоплате.

Самый низкая цена за баррель нефти была предоставлена Мозырскому НПЗ (одному из крупнейших белорусских заводов) – по 38,6 долл. Несмотря на решение президента Белоруссии Александра Лукашенко в 2016 году закупать нефть у Ирана, Россия остаётся главным поставщиком нефти в Белоруссию, ведь закупки увеличились на 400 тысяч т. Самая высокая цена была предоставлена ChemChina (китайской национальной химической корпорации) – партнёру «Роснефти» по цене 54,5 долл. за баррель.

«Современная нефтянка – это инновационная и наукоёмкая отрасль» – Александр Дюков, генеральный директор «Газпром Нефти». Цифровые технологии позволяют принимаемые решения не только ускорить и удешевить, но и сделать более эффективными. Нефть будет востребована всегда, хотя уровень межтопливной конкуренции будет обостряться. Российские нефтяные компании могут себе позволить продолжить добычу нефти даже при цене 15 долларов за баррель, что достаточно хороший уровень себестоимости добычи и обработки. Российские нефтяные компании сталкиваются друг с другом лбами достаточно редко, почти всегда они совместно отстаивают интересы отрасли. Говорить об опережающем экономическом развитии до поднятия качества государственного и корпоративного управления не приходится.

Динамику мировых цен на нефть определяют стратегии, взаимодействие и конкуренция трёх крупнейших мировых производителей нефти в мире – Россия, США и Саудовская Аравия. В Саудовской Аравии, как и в России, себестоимость добычи нефти довольно низка – менее 10 долларов за баррель, в то время как США не могут похвастаться такими издержками. Сланец – «нетрадиционная нефть» – вот возможность для США оставаться одним из лидеров в отрасли. Однако, даже субформация нефтяной формации Permian в США, с самыми низкими показателями себестоимости добычи одного барреля нефти (37 долларов в среднем, с разбросом от 23 до 58 долларов за баррель) не внушает на данном этапе производства оптимизма.

Нефтесервисный рынок в России из-за санкций столкнулся со сложностью с доступом к иностранному капиталу и проблемами с разработками на шельфе [2]. В то же время, это позволило вывести на рынок новые продукты и услуг, разрабатывая на шельфе с использованием ГРП. На ухудшение условий добычи и возросшим требованиям к техническому оснащению, отрасль ответила ростом спроса на услуги бурения.

Рынок России достаточно сложен для игры ввиду таких особенностей как неразвитая инфраструктура, коррупция, государственное регулирование нефтесервиса и низкая эффективность управления (наблюдалась ранее). Но РФ может выйти на новые рынки предложив конкурентоспособные цены российской нефти.

Количество лицензий на разведку и добычу, выданные недропользователям в РФ в 2016 и 2017 году составило 1198 и 733 соответственно, что больше количества в 2015 году как минимум в 1,5 раза.

Эксперты компании Deloitte говоря о спросе на нефть в России в 2018 году дают прогноз сохранения уровня 2017 года, рассматривая незначительное увеличение на международном рынке [3].

По прогнозам KPMG средняя цена на нефть в 2018 году составит 62,6 доллара за баррель, в 2019 году 61,8 доллара, поднявшись к 2020 году до 62,9 долларов, чтобы окончательно утвердиться в 2021 году на уровне 65,7 долларов [4]. Насколько обоснованы их прогнозы нельзя судить до наступления данных периодов, однако их краткосрочные прогнозы на февраль и март 2018 года 63,14 и 63,58 реально против 61,2 и 62,6 соответственно [5]. Что закладывает сомнения в точности их прогнозов, несмотря на их возможности.

В среднесрочной перспективе максимальное влияние на мировой нефтяной рынок окажет влияние конфликт США и Ирана (одна из главных причин – иранская энергетической программы в направлении создания ядерного оружия). Больше всего на обострении отношений влияет политическая нестабильность на Ближнем Востоке.

Сейчас обе стороны пошли на уступки и заключили соглашение, однако США очень нестабильны в данном соглашении и настаивают на его пересмотрении, несмотря на угрозу войны. «Масла в огонь» подливает Израиль, подталкивая американского президента к отказу от ядерного соглашения с Тегераном.

Литература

1. [Электр. ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/> (дата обращения: 1.05.2018).
2. Обзор нефтесервисного рынка России – 2018 [Электр. ресурс] – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/energy-and-resources/articles/2018/oil-gas-survey-russia-2018.html> (дата обращения: 1.05.2018).
3. Барометр развития нефтегазовой отрасли – 2018 [Электр. ресурс] – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/energy-and-resources/articles/2018/oil-gas-industry-barometer-2018.html> (дата обращения: 1.05.2018).
4. Market Update: Oil&Gas [Электр. ресурс] – Режим доступа: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/04/market-update-oil-gas.html> (дата обращения: 1.05.2018).
5. [Электр. ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения: 1.05.2018).

М.В. Гордеева
студент
(ГУУ, г. Москва)

БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ: ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В последнее время существует тенденция увеличения числа кредитных займов. По данным НБКИ (Национальное бюро кредитных историй) частные заемщики за первые девять месяцев 2016 года получили 18,1 млн кредитов,

что на 27,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По данным Центрального Банка РФ за последние 7 лет объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, увеличился в 2 раза (в 2010 г. объем составил 15 759 273 млн. руб., в 2017 – 32 395 589 млн. руб.), а объем кредитов, выданных физическим лицам, увеличился в 2,8 раза (в 2010 г. объем составил 2 610 921 млн. руб., 2017 г. – 7 210 282 млн. руб.) [6]. Развитию банковского сектора страны препятствует большой уровень кредитного риска. Для более точной оценки финансового положения заемщиков, а, следовательно, снижения этого риска был принят Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О кредитных историях".

Бюро кредитных историй (БКИ) это незаменимое звено инфраструктуры коммерческого банка, которое обеспечивает его жизнедеятельность, предоставляя услуги по передаче информации коммерческим банкам о платёжеспособности заёмщика и его кредитной истории.

Бюро Кредитных Историй созданы для того, чтобы банки могли узнать сведения и платежеспособности заемщика, его репутации, оптимизации системы хранения данных и поиска информации об истории займов [5].

Преимущества Бюро Кредитных Историй существуют не только для самих банков, но и для заемщиков, к ним относятся:

- возможность спрогнозировать вероятность возврата ссуд;
- знание банком репутации клиента, его добросовестности и инвестиционной привлекательности;
- возможность снизить риски неисполнения кредитополучателем своих обязательств;
- из-за того, что эффективно организованная система показывает совокупность задолженностей заемщика, исчезают стимулы осуществлять большое количество займов от разных кредиторов;
- возможность банков более оперативно получать информацию о кредитоспособности заемщика, а, следовательно, ускорить процесс выдачи кредита;
- возможность увеличить срок и сумму займа для добросовестных заемщиков;
- вероятность снижения процентной ставки индивидуально для зарекомендовавших себя с положительной стороны кредитополучателей;
- снижение доли невозврата кредитов;
- возможность уменьшить издержки по оценке кредитоспособности клиентов и т.д. [1].

Несмотря на положительные аспекты, у Бюро Кредитных Историй существует ряд недочетов и потенциальных угроз:

- несмотря на уменьшение рисков и на то, что кредитору известна репутация заемщика, его кредитная история и т.д., кредитор не может оценить будущий доход заемщика и его возможность выплатить займ, из-за этого банку приходится делать одинаковые процентные ставки для всех заемщиков, даже если одни более надежнее других;
- банки не могут знать как заемщик будет распоряжаться полученной ссудой, как будет вести свою финансовую деятельность, которая, возможно, снижает платежеспособность, либо клиент пытается скрыть свой доход, чтобы не выплачивать свои долги;
- ненадежные заемщики больше стремятся взять кредит, чем платежеспособные, поэтому возникают условия асимметрии

информации, из этого следует, что не реализуются потенциальные доходные и безопасные проекты;

- в бюро кредитных историй может не быть кредитной истории конкретного заемщика, но для банка этот запрос все равно остается платным;
- запрашиваемая кредитная история клиента может не отражать всю необходимую информация. Это происходит из-за того, что клиент в другом банке мог иметь проблемы с выплатой кредита, но у этого банка с данным бюро кредитных историй не было договора, и, следовательно, и информацию о своих клиентах в бюро кредитных историй банк не предоставлял. В этом случае банк получит несколько кредитных отчетов от других банков по этому клиенту – партнеров бюро кредитных историй, что может привести к затруднениям с выдачей положительного решения этому клиенту;
- возможен риск потери конфиденциальной информации о заемщиках;
- недочеты в системе законодательства и правового регулирования.

Благодаря деятельности Бюро Кредитных Историй, внедренному в банковскую систему, упрощается работа коммерческих банков, уменьшаются риски как для кредиторов, так и для заемщиков, а также появляется механизм контроля заемщиков. Бюро кредитных историй оказывает сильное влияние на развитие кредитного рынка: уменьшаются процентные ставки по кредиту из-за обмена информацией между банками; растут объемы кредитования, так как кредиты выдаются надежным заемщикам; наличие кредитной истории побуждает заемщика добросовестно отвечать по своим обязательствам перед банком. Это позитивно влияет на рынок кредитования. Кредитополучатели стремятся добросовестно выплачивать свои обязательства, т.к. у них появляется новый стимул – создать или утвердить положительный имидж перед банками.

Литература

1. Анишин А.В. Бюро кредитных историй как неотъемлемое звено банковской инфраструктуры // Молодой учёный. – 2010. – № 3. – 516 с.
2. Воронин Б.Б. Проблемы накопления кредитных историй // Бухгалтерия и банки. – 2012. – № 8.
3. Гущин В.В. Правовое регулирование кредитных историй // Законы России. Опыт, анализ, практика. – 2011. – № 4.
4. Мамута М.В., Сорокина О.С., Попова Н.В., Тянь В.Л. Построение качественной инфраструктуры рынка микрофинансирования и кредитной кооперации для его эффективного развития. – РАНХиГС, 2015.
5. Марков М.А. Бюро кредитных историй: проблемы и перспективы развития // Вопросы экономики. – 2006. – № 10.
6. Сведения о размещенных и привлеченных средствах // Центральный банк РФ за 2010 – 2017 гг. URL: http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtid=sors&ch=ITM_48150#CheckedItem (дата обращения: 17.04.2018).

Ю.Г. Докучаева
студент
(ГУУ, г.Москва)

ФУНКЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ: АДАПТАЦИЯ

Вопросы корпоративной культуры привлекают к себе все больший интерес со стороны ученых и консультантов бизнеса. Проведенные исследования показывают, что корпоративная культура влияет на производственные показатели компании. В том числе, Д. Коллинз – преподаватель и автор трудов в области управления и Д.И. Порраз – специалист в области организационного поведения и изменений в своей книге [5] проанализировали 18 успешных компаний, сравнивая их с конкурентами, пытались понять, что отличает процветающие компании от менее удачливых конкурентов. Авторы пришли к выводу, что во всех успешных компаниях наблюдалась тенденция к поддержанию сильной корпоративной культуры: идеология компании активно пропагандировалась, сотрудники строго подчинялись основным правилам и принципам, в компании поддерживалось и развивалось ощущение элитарности.

Для того чтобы определить, что на самом деле вкладывается в понятие «корпоративная культура» обратимся к литературе по управлению. Единого подхода к определению термина «корпоративная культура» не существует. Наиболее часто её рассматривают с точки зрения базовых общечеловеческих ценностей, определяющих организационное поведение, в этом случае *корпоративная культура* – это совокупность убеждений, отношений, норм поведения и ценностей, присущих всем сотрудникам данной организации, определяющих их взаимодействие и влияющих на процесс выполнения работы. [1, с. 117]. Однако некоторые авторы делают акцент на аудио-визуальном воплощении корпоративной культуры, в том числе в виде символов организации, «мифах», «легендах», например, такие авторы, как О.С. Виханский и А.И. Наумов [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что *корпоративная культура* – это совокупность формальных и неформальных ценностей, правил и норм поведения, которые регулируют поведение участников внутри организации и в процессе взаимодействия с внешними стейкхолдерами.

Сущность и роль корпоративной культуры в системе управления организацией раскрывается в выполняемых ею функциях. А. Кузнецов в своей статье [4] обобщил разные подходы к определению функций корпоративной культуры и описал разные функции. А.П. Балашов [2] предлагает выделять 8 функций корпоративной культуры, которые характеризуют ее с разных сторон: целостно-образующая, интегрирующая, регулирующая, адаптивная, коммуникационная, мотивирующая, идентификационная, стабилизационная.

Большинство функций корпоративной культуры важны как для организации, так и для ее членов. Обобщая вышеуказанные функции, определим влияние корпоративной культуры на организацию и на ее сотрудников.

Сильная корпоративная культура для каждого из сотрудников служит ориентиром при выборе соответствующего типа поведения, необходимого для эффективной работы в организации. Можно говорить о том, что корпоративная культура описывает рамки, в которых регулируется поведение сотрудников и отпадает необходимость наличия сложной и часто достаточно затратной для

компании системы контроля. Каждый сотрудник может сам управлять своим поведением субъективно оценивая соответствие реального поведения принятым нормам поведения в организации.

Корпоративная культура усиливает организационную сплоченность и согласованность в поведении сотрудников, создает в коллективе ощущение целостности за счет единой системы ценностей. То есть каждый сотрудник чувствует себя частью сильной компании, понимает свою роль в ней, как результат усиливается вовлеченность и приверженность компании, что стимулирует рост производительности труда. Также ощущению принадлежности сотрудника к компании способствует формирование внешней идентичности или внешней корпоративной культуры компании и персонала. Внешнюю корпоративную культуру может наблюдать любой человек, который попадает в стены компании. К ней следует относить дизайн офисных помещений, внешний вид сотрудников, модели поведения и др.

Важную роль для организации представляет адаптивная функция, которая проявляется в двух направлениях:

- а) внешний уровень – адаптация организации к внешней среде за счет достижение баланса между ценностями внешней среды и организации. Выполняя эту функцию, корпоративная культура направляет работников и организацию в целом к нестандартности поведения, учету специфики условий принятия решений, пониманию состояния среды [4].
- б) внутренний уровень – адаптация в рамках которой создаются условия для взаимного приспособления сотрудника и организации. При реализации этой функции происходит познание и усвоение корпоративной культуры новыми работниками на стадии их адаптации через знакомство с общими нормами поведения, традициями и др.

Корпоративная культура является важной частью среды, в которой происходит процесс трудовой деятельности персонала, она окружает его и задает ориентиры. Поэтому важно, чтобы ценности, цели и убеждения сотрудника и компании как минимум не противоречили друг другу. Достижению баланса между сотрудником и компанией способствует именно адаптация, в процессе которой сотрудник более подробно узнает особенности деятельности и погружается в корпоративную культуру компании. По окончании адаптационных мероприятий сотрудник владеет необходимой информацией для принятия решения о соответствии собственных ценностей корпоративным. В случае несоответствия между сотрудником и компанией будут возникать конфликты, которые отразятся как на общем настроении сотрудника, так и на эффективности его труда.

Литература

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
2. Балашов А.П. Организационная культура: учеб. пособие – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 278 с.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 656 с.
4. Кузнецов А.А. Функции корпоративной культуры, как эффективного инструмента менеджмента // Вестник УГУЭС. – 2014. – № 2(8). – С. 61-66.

– URL:<https://cyberleninka.ru/article/v/funksii-korporativnoy-kultury-kak-effektivnogo-instrumenta-menedzhmenta> (дата обращения: 02.05.2018).

5. Коллинз Д., Поррас Д.И. Построенные навечно. Успех компаний, обладающих видением: перевод с англ. Built to Last – 2005. – 352 с.

6. Садыкова С.Ю. Адаптация работников через развитие организационной культуры // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 948-950. – URL: <https://moluch.ru/archive/115/30837> (дата обращения: 02.05.2018).

К.Л. Зыбин
студент
(ГУУ, г. Москва)

РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ОШИБКИ РОССИЙСКИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Несмотря на тот факт, что сейчас количество информации о корпоративном управлении и степень её доступности возросли в несколько раз по сравнению с прошлым десятилетием, управленцы любых уровней допускают одни и те же ошибки изо дня в день. К сожалению, оступиться может даже опытный генеральный директор, поэтому важно быть осведомлённым о самых распространённых ситуациях и действиях, приводящих к принятию неправильного управленческого решения, а также о способах и путях их предотвращения или устранения.

Первая ошибка заключается в стратегии «пережидания». Большинство менеджеров и предпринимателей думают: «скоро кризис закончится и можно начинать действовать, запускать новые проекты, но на данный момент ещё слишком рано». Но возникает следующий вопрос: когда этот самый «кризис» закончится? Как показывает реальность и экономическое положение России – «кризис» не закончится вообще. Как только, казалось бы, положение дел в стране налаживается – наступает новый кризис, но уже в иной области. Но в каждой отрасли существуют определённые факторы, влияющие на сценарий развития событий. Нужно уметь трезво оценивать ситуацию, прибегать к внешней экспертизе и мнению зарубежных экспертов. Если незамедлительно не принять соответствующие меры – у компании или бизнеса просто не будет шансов на процветание.

Вторую ошибку можно назвать «невнимательностью». И вот в чём она проявляется: в кризисные моменты многие не думают о конкуренции и просто забывают о ней. Но если провести конкурентную разведку и мониторинг деятельности других компаний в отрасли, можно заметить: одни компании выжидают, а другие – активно действуют. Например, одни реализовывают новую маркетинговую стратегию и переманивают ваших клиентов, вторые нашли незанятую нишу и интенсивно осваивают её, а третьи бездействуют, и их клиенты находятся в поиске нового поставщика, в то время как вы ничего не предпринимаете для их привлечения.

Третья ошибка прослеживается в том, что руководители часто забывают одну простую истину: любая компания – организм. Эффективную деятельность бизнеса обеспечивают различные системы: сбыт, кадры, мощности, финансы и другие. Этот набор всегда зависит от специфики конкретной компании. Для процветания бизнеса необходимо довести работу всех функциональных систем

до совершенства. Многие руководители понимают это, но при этом допускают другую ошибку: набирают большой штат сотрудников. Они стараются создать для каждой отдельной системы, как минимум, отдел или одиночную позицию. В этой ситуации такой «идеальный» штат может достичь размеров аппарата управления и съесть всю прибыль. Когда это происходит, руководители не останавливаются и идут дальше: они начинают отказываться от определённых систем, например, маркетинга или управления рисками. Поэтому не стоит думать, что с маленьким штатом сотрудников компания не сможет выполнять необходимый объём всех функций и добиться высот. Ведь всегда можно уменьшить объём процессов, объединить смежные обязанности, воспользоваться услугами аутсорсинговых фирм, взять ряд функций на себя.

Четвёртая ошибка происходит тогда, когда совмещаются функции и обязанности отдела продаж и отдела маркетинга. В любой компании должен функционировать отдел продаж, а если он есть, то и необходим смежный отдел маркетинга. Но их функции не должны пересекаться ни в коем случае, так как может возникнуть конфликт интересов. Работники отдела продаж информируют клиентов, проводят переговоры, оформляют контракты. А маркетинговый отдел, со своей стороны, должен ставить цели, определять объёмы продаж. В противном случае, менеджеры, работающие в продажах, не захотят брать на себя повышенную ответственность и тяжёлые, по их мнению, обязательства. Это определённо не играет на руку компании, так как потенциально отдел продаж мог бы приносить больше прибыли, работая на цели, поставленные отделом маркетинга, нежели на те цели, которые они установили собственноручно. Для того, чтобы осуществить правильное планирование, нужно произвести системное маркетинговое исследование. Люди из отдела маркетинга, которые будут его производить, не заинтересованы в искажении информации и результатов исследования. Поэтому управленец, принимающий важные решения, сможет опереться на достоверную и объективную информацию.

Пятая ошибка пагубно сказывается не только на компании, но и на руководителях. Заключается она в возложение ответственности только на себя. Если дать понять сотрудникам, что кроме вас, в компании больше нет ответственных, то и работать будете только вы. Исходя из человеческой психологии, люди на предприятии – исполнители и действуют по приказу, а если такового нет, то и работать они не будут. В их понимании «нет приказа – нет работы». Они могут видеть ваши старания и трудности, с которыми вы сталкиваетесь, но без просьбы помогать не будут, так как не чувствуют себя вовлечёнными в весь процесс работы. Для того, чтобы каждый сотрудник проявлял инициативу, а иногда даже делал больше, чем от него требуется, нужно назначить их ответственными за какую-либо область или функцию, а после этого показать, как всё в компании взаимосвязано: при западании одного аспекта деятельности компании – другие области также начинают функционировать неэффективно. Люди работают тогда, когда чувствуют свою личную ответственность за результат в конкретной области, поэтому важно уделять вопросу чувства ответственности у сотрудников достаточное внимание для эффективного функционирования компании и её аппарата управления.

Безусловно, руководство организацией – задача не из простых и не из самых благодарных. Но избегая или предотвращая ошибки и ситуации, описанные в статье, руководители смогут эффективно организовывать различные бизнес-процессы в компании, не раздувая при этом штат сотрудников; не отказываясь от различных функциональных систем в компании; не возлагая всю ответственность на себя или выжидая окончания кризиса (тем самым уменьшая шансы бизнеса пережить этот самый кризис). Любая компания

– это про людей, поэтому важно заботиться о своих сотрудниках, создавать им необходимые рабочие условия, развивать творческий потенциал и соблюдать корпоративную этику. Тогда и только тогда, работники предприятия по достоинству оценят заботу о них и ответят усердием и трудолюбием, со своей стороны.

Литература

1. Румянцев И.С. особенности корпоративного управления в России трансформируемой экономике // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 5. – 130-134 с.
2. Харчилава Х.П. Этические аспекты модели корпоративного управления // Управленческие науки. – 2014. – № 2. – 33-37 с.
3. Байманова Л.А. Принципы эффективного корпоративного управления // Современные наукоёмкие технологии. – 2014. – № 7. – 16-17 с.
4. Никитчанова Е.В. Акционерное общество: вопросы корпоративного Управления // Советник эмитента. – 2013. – № 1. – 8-9 с.
5. Исаев Д.В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент. Информационный аспект. – М.: ГУ-ВШЭ. 2010. – 64-68 с.
6. Мордовин С.К. Управление персоналом: современная российская практика. 2-е изд. – С.: Питер. 2007. – 325-330 с.

О.Г. Казеева
аспирант
(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ ПОПУЛЯРНОСТИ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР» В СЕТИ «INTERNET»

Одной из ключевых задач стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года является развитие инновационных кластеров [1, с. 26]. В «Стратегии...» указывается, что «К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.» [1, с. 115] Также в «Стратегии...» одно из важнейших мест отводится конкурентоспособности: «Один из ключевых вызовов для нашей страны – это усиление в глобальном масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем» [1, с. 9], одна из задач – повышение конкурентоспособности продукции [1, с. 24], предприятий [1, с. 116], высокотехнологичных секторов и экономики в целом [1, с. 126].

Стратегия развития была написана в 2011 году, так что спустя 6 лет можно оценить некоторые результаты. Стратегия была написана до событий, повлекших за собой экономические санкции России. До санкций создатели Стратегии говорили о необходимости резкого повышения глобальной конкурентоспособности и экспансии на внешние рынки [с. 9]. Введение санкций не могло не отразиться на изменении политики в целом и отдельных предприятий в частности. Цели и задачи теперь больше ориентированы на внутренние проблемы.

Выдвинута гипотеза, что сегодня проблема конкурентоспособности, самофинансирования, не так актуальна. Был проведен анализ поисковых запросов в интернете, для подтверждения гипотезы о невысоком уровне интереса населения к проблеме повышения уровня конкурентоспособности кластеров. Кластеры – довольно специфическое экономическое образование, сравнительно молодое для нашей страны. Из этого можно сделать вывод, что интерес населения в целом не отражает интереса компаний. Однако даже в самых крупных организациях люди используют поисковики, и два самых крупных на территории РФ это yandex и google.

Для проверки гипотезы были проанализированы запросы по ключевым словосочетаниям «кластер конкурентоспособность» и «кластер финансирование» в двух крупнейших поисковиках на территории РФ: Yandex и Google.

По запросу «кластер конкурентоспособность» и «кластер финансирование» в google было так мало данных (с 2004 по 2017 год), что система не стала их обрабатывать.

Запрос «кластер конкурентоспособность» с 11.2015 по 11.2017 в системе yandex также не дал результатов, зато были результаты по запросу «кластер финансирование».

Пик популярности приходится на конец 2015 – начало 2016 года, количество запросов почти достигает двух сотен за месяц (апрель 2016). К сожалению, поисковик не даёт посмотреть статистику за более ранние периоды. В 2017 годы явно видна тенденция к снижению интереса к этой теме, после марта количество запросов в месяц не достигает отметки «100».

Интересно, что самый интересующийся темой «финансирование кластер» в ноябре 2017 является Приволжский федеральный округ России, почти треть запросов. На втором месте Центральный округ, чуть меньше одной пятой от общего количества запросов. Затем идёт Северо-Западный округ (одна шестая), а дальше страны СНГ (чуть больше 10%). Остальное это единичные запросы из разных регионов РФ.

Из этого можно сделать вывод, что интересуются проблемой финансирования кластеров в основном в трёх регионах: Приволжском, Центральном и Северо-Западном. Проблемой конкурентоспособности за 2015-2017 не заинтересовался никто. При и так невысоком уровне уровне заинтересованности в проблеме финансирования кластеров, динамика запросов продолжает падать. Что интересно, запрос о самофинансировании кластера и вовсе даёт нулевой результат. Очевидно, что проблемы, связанные с вопросами конкурентоспособности и самофинансирования, очень мало интересуют людей, вопрос стороннего финансирования вызывает большую активность, да и тот постепенно выходит из области интересов.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/4qRZEpm161xctpb156a3ibUMjILtn9oA.pdf> (дата обращения: 01.03.2018).

Я.В. Козадрова
студент
(ГУУ, г. Москва)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время вопрос конкурентоспособности национальных экономик актуален как никогда, так как конкурентоспособность определяет место и роль страны в современном мире. Повышая конкурентоспособность, страна становится устойчивее и влиятельнее на международной арене, а также повышает свою инвестиционную привлекательность.

Одна из главных ролей в повышении конкурентоспособности страны в настоящий момент отводится институтам, так как их главная роль заключается в снижении трансакционных издержек (издержек на проведение переговоров), что в свою очередь позволит снизить общие издержки производителей. Присутствие следующих институтов будет свидетельствовать о высокой конкурентоспособности страны:

1. Наличие рыночной экономики.
2. Защита частной собственности.
3. Низкий уровень коррупции в стране.
4. Высокая прозрачность компаний.
5. Демократический режим, политический плюрализм, принцип разделения властей.
6. Высокая правовая культура граждан.

В России на сегодняшний день становлению данных институтов мешают нестабильность и неполнота правовых основ, монополизация определенных секторов экономики, длительность и сложность бюрократических процедур. Более того, теневая экономика, как один из институтов достаточно развитых в России, оказывает отрицательный эффект, тем самым мешая развитию национальной конкурентоспособности.

С целью предотвратить укоренение перечисленных факторов, государству необходимо проводить конкурентную политику. Под конкурентной политикой принято понимать систему мероприятий, проводимых органами государственной власти, направленных на защиту и развитие конкуренции, пресечение монополистических действий и недобросовестной конкуренции всех участников рынка. В России этим направлением занимается Федеральная антимонопольная служба.

Одними из методов реализации конкурентной политики являются:

1. Ужесточение контроля за деятельностью естественных монополий.
2. Способствование развитию малого бизнеса.
3. Усиление контроля за деятельностью государственных органов.
4. Поддержка отечественных производителей.
5. Совершенствование законодательства в области конкуренции на рынке.
6. Развитие культуры рыночных отношений.

Сейчас национальные экономики становятся частью все более объединяющегося мирового хозяйства, следовательно, каждая страна, желающая оставаться конкурентоспособной, должна интегрировать отраслевые структуры в глобальное хозяйство. Это возможно только при условии наличия эффективной, устойчивой и легко адаптирующейся экономики в целом.

Рассматривая ведущие по конкурентоспособности страны, Россия невыгодно выделяется на их фоне также и благодаря своему техническому отставанию и медленному развитию отраслей экономики, но при всем при этом она обладает лидирующими позициями в области топливно-энергетического комплекса (ТЭК).

В настоящее время ТЭК является основной частью национальной экономики, снабжающей страну значительной частью доходов. С одной стороны, это способствует экономическому росту страны, а, следовательно, и ее конкурентоспособности. Но с другой стороны, высокие и постоянные доходы от данной отрасли могут создать видимость стабильности сектора, его долговечности, что может привести к абсолютному забрасыванию остальных секторов экономики. Стоит брать во внимание тот факт, что, находясь на обеспечении исключительно топливно-энергетического комплекса, страна ставит себя в зависимость от изменения цен на энергоносители и падения курса национальной валюты. Более того, не стоит забывать об ограниченности природных ресурсов и истощении производственного потенциала.

Именно поэтому российской экономике необходимо создание новых конкурентных преимуществ, обновление старых производственных фондов и интенсивное развитие других отраслей экономики помимо ТЭК. В ближайшие годы именно топливно-энергетический комплекс будет оставаться опорой российской экономики, что дает возможность направлять доходы от данной деятельности на развитие альтернативных конкурентных преимуществ.

На показатели конкурентоспособности национальной экономики негативно повлияли события 2014 года. В процессе развития сложной геополитической ситуации в мире в 2014 году был введен ряд ограничений против России, которые усугубили уже существующий экономический кризис в России (с 2012 года происходил спад российской экономики вследствие падения мировых цен на энергоносители).

Введенные ограничения отрицательно сказались на конкурентоспособности страны, фактически произошла ее изоляция в большой и важной части мирового экономического сообщества. Негативными последствиями санкций являются: эмбарго, подрыв стабильности финансовой деятельности, потеря экономических связей, экономический кризис, отделение страны от общего процесса глобализации.

Однако, несмотря на значительный подрыв экономики страны, введение санкций дало понять, что для повышения конкурентоспособности страны необходимо развивать все отрасли экономики, ведь Россия в достаточной степени зависима от ввоза наукоемких технологий, лекарств, продукции машиностроения и продовольствия. Для повышения стабильности и независимости экономики страны следует принять тот факт, что долгое время Россия была ориентирована на экспорт нефти и развитие других отраслей не имело прямой необходимости. Период действия санкций является шансом для концентрации внимания на развитии отечественного производства, воспроизводства товаров, которые были бы способны заменить поставляемые из-за границы аналоги. Все эти меры позволили бы России стать страной с высокой конкурентоспособностью не только в отдельных отраслях, но и в рамках общей национальной экономики.

Литература

1. Мальцева О.В. Институты и конкурентоспособность национальной экономики // TerraEconomicus. – 2008. – № 3-2. Т. 6. – С. 21-24.

2. Смоленская С. В. Механизм влияния санкций на экономическое развитие России // Транспортное дело России. – 2016. – № 5. – С. 33-35.

3. Оберт Т.Б., Синдюков Д.Ф. Влияние топливно-энергетического комплекса на конкурентоспособность экономики России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2014. – № 3. Т. 14. – С. 565-569.

М.И. Лазария
студент
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ РОБОТИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ

В настоящее время процесс роботизации и автоматизации производства превышает по величине влияния на общество все протекающие политические процессы и геополитические игры. Роботизация и автоматизация уже в среднесрочной перспективе способны существенно повлиять на ход развития экономики, политики и самого общества.

Широкое механическое производство, существенно стеснившее человека, стало неотделимой частью экономики XX века. Большое значение оказали конвейерные методы сборки, введенные в производство американским промышленником Генри Фордом. Конвейер был признан до такой степени продуктивным, что сразу же стал применяться и в других отраслях.

На данный момент человечество стоит на пороге четвертой промышленной революции, которая способна принципиально изменить ход мировой истории. Эволюция роботов достигла такого уровня, что теперь остро стоит вопрос исчезновения целого ряда традиционных профессий. Их развитие, с одной стороны, принято связывать с колоссальным ростом эффективности производства, а с другой – с высвобождением труда и свободного времени человека.

В июне 2013 года экономисты Фрэнк Леви и Ричард Мюрнейн опубликовали доклад «Танцующая с роботами», где высказали идею о том, что компьютер может прийти на смену человеку всюду, где для него будет создана рабочая среда.

Благодаря чему роботизация выгодна для бизнеса? Главное – это невероятная производительность и подготовленность современных технологий почти к абсолютной автоматизации большинства рутинных процессов. На данный момент не существует никаких проблем в том, чтобы примитивные операции заменить роботом. Поддержка колл-центров, уборка, загрузка материалов при помощи автоматизированных роботов, даже беспилотные машины сейчас вполне реальны. Примером является компания Uber, значительная часть затрат которой составляет оплата труда водителей. Именно по этой причине компания думает над тем, каким образом можно заменить водителей, и осуществляет тестирование самоуправляемых автомобилей. В Сан-Франциско запустили пилотный проект по перевозке пассажиров на беспилотных автомобилях. Выгода видна невооруженным глазом: отсутствует человеческий фактор, машина работает круглосуточно и всегда на линии, прогнозируемость бизнес-процессов существенно увеличивается.

Помимо того, увеличение продолжительности жизни и уменьшение процента трудоспособного населения негативным образом скажется на мировой экономике, и выйти из этого положения получится только с помощью непосредственного привлечения роботов.

Однако, пусть роботизация производства и сократит определенное количество рабочих мест, но в то же время благодаря ей появятся новые в других отраслях. Например, по причине сокращения затрат на производство продукции, товары станут доступнее для потребителей, а это означает, что повысится спрос на работников в сфере торговли.

Многие ученые утверждают, что ближайшие несколько лет станут важным периодом для осмысления темпов развития роботизации и тех отраслей, в которых она будет проявляться сильнее всего. К тому же станет очевидно, будут ли способны государства каким-то образом влиять на этот процесс и защищать посредством законодательства низкоквалифицированный человеческий труд от быстрого замещения машинами. Судя по прогнозам, скорости изменений будут стремительными, а для многих развивающихся держав они могут стать прочной проверкой политической стабильности.

По состоянию на сегодняшний день в промышленной отрасли занято 320 млн рабочих и 1,6 млн роботов по всему миру. Как говорилось выше, роботы основательно преобладают в выносливости, скорости и точности работы. Проще говоря, они значительно производительны и практически не допускают брака. Из этого следует, что роботизация, увеличивающая производительность, сокращающая затраты и удешевляющая производство, в целом будет безоговорочным благом и толчком для развития экономики.

На сегодняшний день, роботизация используется далеко не на полную мощность. Сейчас это осуществляется на уровне отдельных локальных проектов. К примеру, компания Adidas открыла почти полностью автоматическую фабрику, которая с легкостью способна изготавливать обувь любых моделей за считанные дни. На Баварской фабрике за несколько дней можно изготовить то, на что в Азии потребуется около двух месяцев. Не смотря на это, пока данный процесс не является масштабным: автоматическое производство составляет около 1,5% от общего. Для Adidas сейчас это не столько производственная задача, сколько оптимизация логистики и исправление ошибок маркетинга. Какие-то коллекции продаются очень хорошо, а какие-то, наоборот, медленно. Компания вынуждена что-то продавать, а что-то завозить из Азии – на это уходит время, следовательно, можно потерять и клиентов, и деньги. Владея автоматизированным производством в странах сбыта обуви, можно оперативнорассчитать, какие товары продаются хорошо и в течении нескольких дней пополнить ими склады прямо на месте.

Собственно, вопрос – смогут ли машины отобрать у людей работу – уже не стоит. Смогут. Вопрос только в том, насколько быстро это произойдет.

Роботизация повлечет за собой много разнообразных проблем, которые придется решать. Наиболее остро стоящая экономическая проблема будущего – переподготовка профессионалов, которые окажутся безработными из-за автоматизации производства. Значительную для выживания окажется роль образования. Для того, чтобы не отставать от постоянно меняющихся потребностей экономики, огромного количества конкурентов, вызванных аутсорсингом, а также быстро развивающихся технологий во всех областях, необходимо иметь качественное образование.

Роботизация – это вызов третьего тысячелетия, это не только опасность, но и возможность для роста. Нам, людям, которые будут отвечать на этот вызов, нужно постоянно учиться, быть гибкими по отношению к изменениям,

развивать личностные качества, аналитические способности и компьютерные навыки. «Мы должны вырастить наших детей очень креативными, научить их генерировать инновационные идеи», – говорит Джек Ма, основатель компании Alibaba Group. – Таким образом мы обеспечим их работой в будущем».

Литература

1. Роботизация как способ экономического выживания // Е. Надоршин. 2017. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/340091-robotizaciya-kak-sposob-ekonomicheskogo-vyzhivaniya> (дата обращения: 08.05.18).
2. Dancingwithrobots // Humanskillsforcomputerizedwork. 2013. URL: <http://content.thirdway.org/publications/714/Dancing-With-Robots.pdf> (дата обращения: 08.05.18).
3. Роботизация 2017: когда машины отберут у людей работу // Д. Мухамедзянова. 2017. URL: <https://hightech.fm/2017/01/08/robots> (дата обращения: 08.05.18).
4. Роботизация вместо глобализации // А.Зотин. 2018. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3526726> (дата обращения: 08.05.18).

Е.В. Лобарев
студент
(ГУУ, г. Москва)

ЦЕНОВЫЕ И НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для того, чтобы любая организация была прибыльной и могла развиваться, она должна обладать высоким уровнем конкурентоспособности. Помимо этого, любое предприятие может быть коммерчески успешным только в том случае, если оно имеет возможность выпускать на рынок конкурентоспособные товары, то есть те, которые лучше аналогов. В свою очередь влиять на конкурентоспособность можно как с помощью изменения цены на товар, так и посредством создания отличительных особенностей, которые будут привлекать потенциальных потребителей.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что условия на рынке постоянно меняются, а значит предприятиям для того чтобы развиваться необходимо разрабатывать и реализовывать различные ценовые и неценовые методы воздействия на потенциальных потребителей с целью улучшения своих позиций на рынке и повышения конкурентоспособности.

Как следует из названия, суть ценовых факторов повышения конкурентоспособности заключается в том, чтобы за счет изменения цены оказать влияние на спрос. При ценовой конкуренции основной взгляд компаний направлен на установление цены с учетом издержек, спроса и предложения, товаров заменителей и конкуренции. Одним из плюсов является то, что установление цен на товары или услуги это гибкий, отчасти быстрый и относительно простой процесс. Минусами же является то, что конкуренты могут установить цены на таком же уровне и тем самым «переманить» часть клиентов, помимо этого, конкуренты могут начать «ценовую войну», а также не

стоит забывать о контроле за ценовыми стратегиями предприятий со стороны государства.

Все ценовые факторы повышения конкурентоспособности основаны на том, чтобы продать товар или услугу по более низким ценам, нежели конкуренты.

Во-первых, повышения конкурентоспособности можно добиться за счет использования новых технологий, которые позволяют увеличить производительность, либо снизить уровень затрат на производство единицы продукции.

Во-вторых, необходимо обеспечить своевременное обновление основных производственных фондов, чтобы не допустить морального или физического износа.

В-третьих, снизить затраты можно посредством организации логистики на предприятии. В современном мире это является весьма важным фактором из-за того, что эффективно построенная логистическая цепь обеспечивает такое движение материалов и запасов, которое минимизирует образование лишних запасов готовой продукции на складе, а значит устранить затраты на складские помещения, их хранение и т.п.

Неценовые же факторы повышения конкурентоспособности основаны на создании отличительных особенностей собственной продукции, несвойственных или нереализованных конкурентами. В отличие от ценовых факторов их сложнее скопировать, потому что у каждой компании свои уникальные пути и они направляют основное усилие на различные факторы, чтобы добиться результата.

К неценовым факторам повышения конкурентоспособности можно отнести:

- 1) Обеспечение высокого уровня качества товара по сравнению с конкурентами;
- 2) Создание торговой марки, которая несет в себе индивидуальное выражение товара или услуги;
- 3) Создание портрета компании, который находит свое отражение в сознании людей;
- 4) Определение наиболее эффективных каналов распределения продукции;
- 5) Проведение рекламных кампаний посредством использования таких каналов передачи информации как интернет-ресурсы, баннеры, баннерообменные сети, контекстная реклама (Яндекс.Директ, GoogleAds), новостные группы, блоги, телевиденье и СМИ;
- 6) Брендинг, то есть последовательная и целенаправленная деятельность, направленная на создание популярного бренда с благоприятным имиджем;
- 7) Высококачественное послепродажное обслуживание;
- 8) Технологические, технические или эстетические новшества в товаре.

Каждая компания идет по своему уникальному пути, а значит методы, которые используются в борьбе за преимущество на рынке, различаются. Наиболее гибкой и относительно простой является ценовая конкуренция, так как изменение цены можно провести за относительно короткое время, но это подходит только крупным предприятиям, которые имеют привилегии при закупке сырья или материалов, выпускают большое количество продукции и за счет эффекта масштаба могут продавать товары дешевле нежели конкуренты, а также обладают большими денежными ресурсами. Для мелкого и среднего бизнеса более предпочтительным является использование неценовых факторов, так как часть из них основана, можно сказать, на творческих и

креативных процессах, на работе с людьми, а также на передаче информации о товаре или услуге. Помимо этого, не стоит забывать, что различные методы ценовой и неценовой конкуренции работают с разной эффективностью в различных сферах. К примеру, послепродажное обслуживание в сфере высокотехнологичных и технически сложных устройств является более важным, чем при продаже относительно простых устройств. В современных условиях компания, чтобы быть прибыльной и развиваться, должна управлять конкурентоспособностью, то есть эффективно и рационально использовать сочетания ценовых и неценовых конкурентных преимуществ.

Литература

1. Управление конкурентоспособностью: теория и практика: учебник для вузов / Е.А. Горбашко, И.А. Максимцев, Ю.А. Рыкова, Н.Ю. Четыркина ; под ред. Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 447 с.
2. Мокронос А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учебник. – Издательство Уральского университета, 2014. – 194 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Эксмо, 2005. – 544 с.
4. Белкин В.Н., Белкина Н.А., Владыкина Л.Б. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий // Журнал «Экономика региона». – 2015. – №1. – с. 144-155.
5. Романова А.И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения // Журнал «Современная конкуренция». – 2007. – № 5. – с.78 -84.
6. Экономика организации (предприятия): учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КноРус, 2016. – 407 с. – СПО.

П.Ю. Носкова
студент
(ГУУ, г. Москва)

КОРПОРАТИВНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ

В мире современного корпоративного управления большое внимание уделяется отношениям между компанией и акционерами, они регулируются с помощью корпоративных ценных бумаг (КЦБ). Формализация отношений между всеми стейкхолдерами зиждется на законодательной основе.

Данную тему можно назвать актуальной в связи с местом, которое корпоративные ценные бумаги занимают в современной экономике. Рынок корпоративных ценных бумаг (РКЦБ) занимает крупную часть финансового рынка. Обеспечивая изменение структуры капитала и образуя возможность формирования капитала при создании компании, корпоративные ценные бумаги подтверждают свою значимую роль.

Такие ценные бумаги, которые эмитируются фирмами, банками, инвестиционными фондами, другими коммерческими компаниями, а так же, обладают свойствами обращаемости, доступности, серийности, доходности, ликвидности и др, можно отнести к корпоративным ценным бумагам. Можно выделить:

- акция (долевая бумага);

- облигация;
- вексель;
- депозитный банковский сертификат (долговая бумага);
- производные ценные бумаги.

С позиции права, ценные бумаги – это специальным образом оформленные документы, фиксирующие определенные права владельца или предъявителя данной бумаги.

Ценные бумаги, являющиеся существенной частью экономической системы, не только регулируют экономические отношения, но и стимулируют их развитие, представляя собой, по сути, иную экономическую систему.

Ценные бумаги представляют собой иную форму существования капитала, отличную от классических – производительной, денежной и товарной. Владелец капитала не может «пощупать» его, а имеет лишь права на него, которые зафиксированы, собственно, в виде самой корпоративной бумаги. Таким образом, можно утверждать, что КЦБ – инструмент обмена капитала на права. Реальный капитал и КЦБ функционируют независимо. Первый может еще не завершить свой кругооборот, а владелец КЦБ уже может вернуть вложенные средства, продав ценные бумаги.

Упорядочивание многообразия различных ценных бумаг происходит по ряду признаков. В разрезе рынка корпоративных ценных бумаг следует уделить внимание понятию эмиссии. Ценную бумагу можно назвать эмиссионной, если она содержит совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с условием соблюдения формы и порядка, установленных Федеральным законом «О рынке ценных бумаг»; серийна, т.е. размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Ценные бумаги подразделяются на именные и на предъявителя. Именные ЦБ существуют только в бездокументарной форме, тогда как ЦБ на предъявителя выпускаются только в документарной форме. На первые, в случае перехода прав, потребуется идентификация правообладателя, на предъявительские – нет, они не содержат информации о владельце. Существуют также ордерные ЦБ, первый владелец которых может передавать их путем индоссамента.

Охарактеризовать рынок ценных бумаг достаточно сложно, необходимо проанализировать формы и методы выпуска и обращения ЦБ, а также отношений, связанных с ними.

Можно утверждать, что все операции на финансовом рынке сводятся к сделкам с КЦБ, что подчеркивает важность их функционирования в экономической системе в целом.

На рынок корпоративных ценных бумаг значительное влияние оказывает макроокружение: политика государства в области налогового и бюджетного регулирования, кризис и другие аспекты. Важно поддерживать эффективное функционирование рынка ЦБ, чтобы акционер мог с легкостью продать свои акции или купить другие.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 03.07.2016).
2. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» // Собрание законодательства РФ. – № 17. – 22.04.1996. – Ст. 1918.

3. Бочарова И.Ю. Раскрытие информации и прозрачность компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 7. – С. 9-15.

4. Рыманов А.Ю. Развитие теории корпоративного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2012. – № 5. – С.182-185.

А.Д. Степаненко
студент

Е.Ю. Кузьмина
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

МЕХАНИЗМЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

Одной из основных проблем, возникающих в корпоративном управлении, является урегулирование корпоративных конфликтов и споров. Под «конфликтом» понимается активное несогласие двух противоборствующих сторон, при котором каждая из них добивается того, чтобы другая сторона приняла противоположную точку зрения.

Основные действующие лица в корпоративных конфликтах – участники корпоративных отношений, так называемые «УКО», между которыми возникают разногласия и споры. Данные разногласия в корпоративном управлении являются неизбежными и даже естественными, так как тесное взаимодействие УКО в процессе работы выявляет принципиальные различия работников, такие как социальное неравенство, противоположность интересов, ценностной ориентированности, потребностей и любые другие расхождения.

В современных условиях рыночной экономики необходимо внедрять такие механизмы урегулирования корпоративных конфликтов в организации, которые будут способствовать конструктивному разрешению разногласий при соблюдении всех прав УКО. Для того, чтобы детально разобраться в данном вопросе необходимо обратиться к определению «механизм».

Механизм – (от греч. *mechané* – «машина») устройство или приспособление, в котором и посредством которого совершаются движения, определяемые законами природы. Иначе говоря, механизм – это налаженный процесс, который запускается и работает при определенных условиях. Исходя из этого определения, механизм разрешения корпоративных конфликтов будет запускаться тогда, когда возникает корпоративный конфликт и работать до тех пор, пока данный конфликт полностью не разрешится.

На данный момент в практике корпоративного управления не имеется совершенного механизма по разрешению корпоративных конфликтов, но существуют работают механизмы, которые доступны для широкого круга лиц. Рассмотрим основные пути разрешения корпоративных конфликтов.

- Проведение процедуры медиации;
- Обращение в третейский суд;
- Совет директоров и комитет по урегулированию корпоративных споров при нем;
- Заключение различного рода контрактов между УКО (договоры, акционерные соглашения).

Медиация – разрешение споров с помощью третьей беспристрастной стороны на основе добровольного согласия конфликтующих сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения. Данная процедура выглядит следующим образом: две конфликтующие стороны, нацеленные на урегулирование возникшего спора, заключают письменное соглашение о проведении процедуры медиации, где содержатся данные о предмете спора, о медиаторе, порядке и сроках проведения процедуры медиации. Данная процедура может проводиться только при условии соблюдения следующих принципов: взаимное волеизъявление сторон на проведение процедуры, равноправие и сотрудничество сторон, добровольность, конфиденциальность процедуры, и главное – беспристрастность и независимость медиатора для эффективного и справедливого разрешения конфликта. Стороны вправе отказаться от проведения процедуры на любом этапе и прекратить ее. Цель медиации – достижение оптимального решения конфликта, можно сказать, что итог процедуры для обеих сторон выглядит, как «выигрыш» – «выигрыш». Если не соблюдается какой-либо из принципов процедуры медиации, то конфликтующие стороны могут обратиться в третейский суд.

Третейский суд представляет собой единоличного арбитра или коллегия арбитров, избранных в согласованном порядке сторонами спора или назначенных арбитражным учреждением для разрешения спора, возникшего из гражданско-правовых отношений. Третейские суды могут быть постоянно действующими органами, а также временными, созданными для разрешения конкретного спора. Для того, чтобы обратиться в третейский суд стороны не обязаны сотрудничать друг с другом, а итог данной процедуры выглядит, как «выигрыш» – «проигрыш» сторон. Третейский судья или арбитр играет более авторитарную роль. Он выносит вердикт по конкретному спору, который обязателен для выполнения. Стоит отметить, что если оппоненты не согласны с вынесенным вердиктом, то они могут оспорить его в вышестоящих инстанциях.

Еще одним органом по урегулированию корпоративных споров может являться совет директоров (далее – СД). Для этого необходимо, чтобы в документах, регламентирующих деятельность СД, был оговорен порядок работы СД относительно данного вопроса. Для более полной и детальной проработки данного вопроса необходимо вводить комитеты по урегулированию корпоративных споров при СД. Данный комитет будет вести надзор за возникающими корпоративными спорами, детально изучать их, разрабатывать политику по их предотвращению и урегулированию, обеспечивать надлежащее отражение прав акционеров в уставе, внутренних документах и кодексе корпоративного управления компании.

Исходя из изложенного понятия «механизм», основными рычагами воздействия на корпоративный конфликт будут являться процедура медиации, обращение в третейский суд, а также совет директоров. Стоит отметить, что первым органом по выявлению споров будет являться СД и комитеты при нем (если данные органы существуют и работают в компании), далее в зависимости от специфики конфликта оппоненты могут прибегать к процедуре медиации или обращаться в третейский суд.

Литература

1. Федеральный закон «Об акционерных обществах»: [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 1.05.2018).

2. Федеральный закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»: [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103038/ (дата обращения: 1.05.2018).

3. Кодекс корпоративного управления РФ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36269/ (дата обращения: 1.05.2018).

С.Э. Степаненко
студент
(ГУУ, г. Москва)

КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ И КОНФЛИКТЫ ИНТЕРЕСОВ В XXI ВЕКЕ

С развитием корпоративного управления, корпоративной культуры, с увеличением количества акционерных обществ увеличивается и число корпоративных конфликтов, приводящих к последствиям, имеющих отрицательный характер.

Корпоративные конфликты – это разногласие между двумя сторонами (в качестве которых могут выступать: корпорация, участники корпорации, исполнительные органы корпорации, держатели ценных бумаг, инвесторы), обусловленное противоположностью целей и интересов сторон, направленное на получение одного из участников корпоративных отношений власти по отношению к другому участнику, а также на увеличение его состояния.

Конфликт интересов, в отличие от корпоративных конфликтов, рассматривается как ситуация выбора управленческого решения, когда у участника корпоративных отношений возникает противоречие между благом компании и своим узким интересом (близко к оппортунистическому поведению). Исходя из этого и определяется одна из главных задач совета директоров – сглаживание конфликтов, однако, одной важной составляющей в этом случае должно являться то, что совет директоров должен находиться на нейтральной стороне (т.е. не завися от акционеров и менеджеров корпорации).

Рассмотрим причины возникновения корпоративных конфликтов:

1. Информационная закрытость корпорации (противоречие между информационной прозрачностью и опасностью раскрытия информации);

2. Привлечение управляющих к ответственности сводится к минимуму;

3. Слабый контроль за проведением внутреннего аудита (отсутствие четкой регламентации системы внутреннего контроля);

4. Слабый контроль за корпоративными спорами (решение проблемы корпоративных конфликтов невозможно без контроля за ними, способность отслеживать вероятность наступления таких споров);

5. Слабо прописаны в документах принципы корпоративного права (очень важно при разрешении корпоративных конфликтов).

Конфликты интересов порождают корпоративные конфликты, т.к. в основном все конфликты возникают из-за того, что кто-то что-то не поделил, кто-то что-то не досказал, кто-то поставил свои интересы выше интересов других и захотел улучшить свое положение «идя по головам». В настоящее время нет такой организации, в которой не было бы явного или скрытого конфликта. Такие конфликты обусловлены, прежде всего, тем, что

экономические ресурсы компании ограничены, а если они ограничены то, следовательно, удовлетворять потребности и интересы участников корпоративных отношений получается не в полной мере.

Корпоративные конфликты бывают двух видов: внешние и внутренние. Чтобы защитить организацию от внутренних конфликтов (возникающих внутри организации между руководством и менеджерами) нужно улучшать управленческую политику, в которой должны быть прописаны и уточнены все интересы участников корпоративных отношений. Внешние корпоративные конфликты (возникающие в связи с возможным поглощением и захватом контроля (также рейдерские захваты) со стороны других корпораций) решаются путем проведения антирейдерских операций или создания антирейдерского комитета.

Для того чтобы предотвратить корпоративные конфликты и конфликты интересов, в последние 10 лет активно развиваются и разрабатываются в организациях кодексы корпоративного управления (свод добровольно принимаемых в корпорации стандартов и внутренних норм, устанавливающих и регулирующих порядок корпоративных отношений), в которых и пытаются хоть как-то законодательно урегулировать конфликтные ситуации, т.е. придать некоторым нормам силу закона.

Следующим пунктом предотвращения конфликтов хотелось бы отметить – информационную прозрачность и точность передачи информации. Вся информация, которая находится в корпорации и передается между участниками корпоративных отношений должна быть четко сформулированной, передаваться по информационным каналам без помех, не искажаться (т.е. без добавления какой-либо неактуальной информации, или информации о которой речи не было вообще). Потому что если будет какое-либо нарушение, то участники корпоративных отношений смогут не понять друг друга, сделать то, что им велено не так, как нужно, не в тот срок, который был указан, что приведет к корпоративным конфликтам, а тот, кто распространяет нужную информацию не так, как следует, действуя из собственных убеждений, порождает конфликт интересов, который и должен быть устранен.

Так, если вовремя не предотвратить корпоративные конфликты и конфликты интересов, то они могут привести к:

1. нарушению норм действующего законодательства, устава и внутренних документов общества;
2. досрочному прекращению полномочий действующих органов управления;
3. изменению в составе акционеров, нарушение их прав и интересов;
4. ликвидации общества.

Несмотря на то, что конфликты имеют объективную основу, их высокий уровень погубит корпорацию. Можно сказать, что одной из приоритетных задач, стоящих перед законодательством, является разработка системы мер по предотвращению корпоративных конфликтов. В то же время все должны понимать, что ни один закон не сможет разрешить появление корпоративных конфликтов в полной мере, т.к. законодатель не может просчитать всевозможные случаи возникновения конфликтных ситуаций. Поэтому и было принято, что в каждой организации в уставе прописываются все возможные случаи и ситуации, чтобы обеспечить баланс интересов и согласованность при принятии решений внутри данной корпорации.

Литература

1. Гританс Я.Н. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм. – М.: ВолтерсКлувер, 2005. – 160 с.

2. Калмыкова О.Ю., Гагаринская Г.П. Управление конфликтами в организации и профилактика профессионального стресса работников // Вестник самарского государственного технического университета. – 2013. – № 1 (7). – С. 120-130.

3. Щербаков И.Д. Конфликты в организации, причины их возникновения и способы разрешения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3. Ч. 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4610> (дата обращения: 05.05.2018).

О.С. Сучкова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ И ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

В современном мире компании испытывают на себе каждодневное влияние широкого круга заинтересованных сторон или стейкхолдеров (англ. *stakeholder*), причём их воздействие на компанию в значительной мере сказывается на успешности бизнеса, влияя, как и на путь развития организации, так и на деловую репутацию компании, которая, впрочем, отражается на стоимости бизнеса на рынке.

В современном виде концепция заинтересованных сторон нашла отражение в труде Р.Э. Фримена «Стратегическое управление: роль заинтересованных сторон», опубликованном ещё в 1981 году. В этой монографии были приведены ставшие каноническими определения заинтересованных сторон, их упрощённый перечень и их схематическое изображение. Согласно предложенному определению, к заинтересованным сторонам компании относятся «любые индивидуумы, группы или организации, существенно влияющие на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений [2].

Одним из инструментов практического применения теории заинтересованных сторон является модель идентификации значимости заинтересованных сторон Митчелла. В ней используется три условно обозначенных признака (стейкхолдер может приобретать или терять эти отличия в течение времени): власть, законность и срочность («power», «legitimacy», «urgency») [4]. С помощью данной модели можно распределить стейкхолдеров компании на семь групп, причём субъекты, не обладающие обозначенными выше отличиями вообще не будут являться стейкхолдерами. Визуальная интерпретация модели представляет собой пересечение трех множеств, каждое из которых несёт в себе один из признаков модели. В зависимости от того сколькими признаками обладает стейкхолдер его относят к соответствующей ему группе, имеющей отражение в определённой части визуальной модели.

Такая классификация помогает в определении дальнейшей работы компании с определёнными группами стейкхолдеров. Однако автор данной статьи считает, что эта концепция, придуманная в конце 20 века, требует доработки, а именно введение одного дополнительного параметра – достаточность ресурса (средства влияния) для осуществления управления. Этим ресурсом может быть что угодно, к примеру это владение большой долей

акций компании, положение в иерархии, владение стратегическим ресурсом и даже личные качества.

Следует иметь в виду, что некоторые субъекты, обладающие всеми отличительными признаками оригинальной модели Митчелла и возможно даже отнесённые к «категорической группе» не смогут должным образом воздействовать на компанию так как от них ожидали. Обычно получается, что к «категорической группе» в оригинальной модели Митчелла относят акционеров общества, но с характерной для нас моделью корпоративного управления у нас может возникнуть следующая ситуация. В компании «N» одному акционеру принадлежит контрольный пакет (50%+1 акция), другой владеет блокирующим пакетом (25% от всех акций) и стратегическим ресурсом, третий имеет 10%, остальной пакет расплывён между миноритарными акционерами. Рассматривая предложенный автором инструмент с позиции акционера, владеющего блокирующим пакетом, можно увидеть, что практически любые важные решения в отношении компании и ее деятельности может принимать акционер, владеющий контрольным пакетом, но в текущих условиях рассматриваемый акционер может оказывать равноценное влияние, так как компании необходим его ресурс для реализации стратегии. Подобные тонкости, к сожалению, невозможно увидеть в оригинальной модели Митчелла.

В связи с тем, что добавление дополнительного круга в модель сделает её трудной для прочтения и использования, автор предлагает следующее:

1. Необходимо с помощью оригинальной модели сгруппировать отобранных стейкхолдеров. Для первоначального отбора в компании можно применить известный всем метод мозгового штурма;

2. Определить, в каких случаях на текущий момент и ближайшую перспективу ключевой стейкхолдер может оказать значительное влияние на компанию. В этом нам и поможет проработка достаточности ресурсов для осуществления управления.

Доработанная автором статьи модель станет повседневным инструментом как для конкретного стейкхолдера, желающего оценить свои шансы в управлении компанией, так и для использования в компании для классификации стейкхолдеров и определения дальнейшей работы с ними, а также описанная модель удобна для применения на практике.

Одним из направлений приложения теории стейкхолдеров является стратегическое управление. Д. Шендел и Т. Хаттен определяют стратегический менеджмент, рассматривая его, как «процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям» [1]. Достичь этого можно путём действенного взаимодействия со многими стейкхолдерами, потому что в реальности закрытых систем существовать не может, да и реализация стратегии будет невозможна без продуктивной работы с внешней средой компании. В связи с этим автор предлагает введение должностей в компаниях по работе со стейкхолдерами. Конечно, сейчас уже существуют даже целые отделы по работе с общественностью, отделы по работе с клиентами, поставщиками, но компания, определив основных стейкхолдеров, должна ввести должность по работе с этими группами. Целью этой должности или отдела по работе с ключевыми стейкхолдерами является обеспечение бесперебойной работы компании в сфере текущей работы со стейкхолдерами.

В заключении следует подчеркнуть, что в современных условиях высокой конкуренции компаниям, чтобы добиться успеха, уже недостаточно показывать

высокую эффективность и растущие показатели прибыли. Нужно зарабатывать положительную деловую репутацию, организовывать прозрачную деятельность, соблюдать деловую этику, формируя вокруг себя положительную социальную среду.

Литература

1. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Т. Зуб. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 375 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс).
2. Благоев Ю.Е. Р. Эдвард Фримен и концепция заинтересованных сторон (предисловие к разделу) / Классика теории менеджмента // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2012. – № 1.
3. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Cambridge University Press, 2010.
4. Mitchell, R. K., Agle, B. R. and Wood. D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*, 22, 4: 853-886. – Режим доступа: http://www.jstor.org/stable/259247?seq=1#page_scan_tab_contents (дата обращения: 07.05.2018).

М.С. Шачинова
студент
(ГУУ, г. Москва)

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Баланс интересов – это характер взаимодействия участников корпоративных отношений, при котором вложения в бизнес являются оправданными для каждого участника [1]. Проблема баланса интересов в корпорациях очень актуальна, потому что происходит активное вытеснение человека из процесса производства. Это значит, что человек рассматривается в корпорации исключительно как ресурс. Обеспечение баланса интересов всех заинтересованных лиц является не только целью корпоративного управления, но и средством обеспечения эффективности деятельности организации [2].

Корпоративное управление – это процесс установления баланса между экономическими и социальными целями корпорации, между индивидуальными, групповыми и общественными интересами [3]. В корпоративных отношениях существует множество заинтересованных сторон, как внутри, так и вне компании.

Большое внимание при учете интересов сторон следует уделять акционерам. Это необходимо потому, что акционеры делают возможным существование корпорации путём вложения в неё денежных средств, то есть обеспечивают ее функционирование. Для эффективного взаимодействия работы компании с акционерами необходимо создавать внутреннюю документацию таким образом, чтобы в ней были прописаны все аспекты работы акционеров и общества.

Акцента на интересах требует работа менеджеров. Главным интересом менеджеров является не развитие организации, а собственный заработок. Исходя из этого, предложением автора является перевод оплаты работы

менеджмента с окладной оплаты на бонусную. Это позволит действовать менеджментам с учетом своего интереса заработка денег, но не даст им пустить работу компании на самотек, так как от успешности работы компании будет зависеть их заработная плата.

При ведении своей деятельности, общество не должно забывать об окружающем ее обществе в целом. К окружающему обществу относятся органы власти, средства массовой информации, конкуренты, банки и другие заинтересованные лица. Общество должно строго соблюдать закон для того, чтобы не возникало проблем с государственной властью, выплачивать налоги, вовремя раскрывать информацию. Также обществу необходимо учитывать экологическую составляющую своей деятельности, чтобы не нести вред обществу и окружающей среде.

По мнению автора, целью корпоративного управления является налаживание баланса интересов всех заинтересованных сторон компании. Только тогда организации удастся вести успешную деятельность, получать стабильную прибыль.

Литература

1. Пьянкова А.Ф. Концепция баланса интересов и ее место в гражданском праве России, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://отрасли-права.рф/article/2678> (дата обращения: 11.05.2018).
2. Рачек В.П. Управление открытыми акционерными обществами: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/4080476/#3> (дата обращения: 12.05.2018).
3. Иванов И.Н. Менеджмент корпораций. – ИНФРА-М, 2004. – С. 6.

Д.В. Шевченко
студент
(ГУУ, г. Москва)

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ: РЕСУРСНЫЙ И РЫНОЧНЫЙ ПОДХОДЫ

Для оказания содействия развитию бизнеса в условиях рыночной экономики требуется особый подход к формированию конкурентной стратегии предприятия. Конкурентную стратегию следует понимать, как комплекс правил и методов, которым должна следовать компания, при условии, что она хочет достичь своих целей, связанных с поддержанием конкурентоспособности в своей отрасли. Следовательно, на взгляд автора, конкурентная стратегия компании должна быть ориентирована на достижение конкурентных преимуществ, которые обеспечат наилучшее и устойчивое финансовое положение организации, и завоевание прочных позиций на рынке.

Можно определить два основных подхода к определению конкурентных преимуществ для создания конкурентной стратегии: рыночная ориентация и ресурсная ориентация.

Сторонники рыночной ориентации убеждены, что успешная стратегия компании должна ориентироваться на рынки сбыта и следовать одному из нижеперечисленных типов стратегии:

- лидерство в снижении издержек

- лидерство в дифференциации или сосредоточении внимания на одном из этих направлений, относительно определенной группы потребителей, определенной части продукции или на определенном географическом рынке [1].

Сторонники метода ориентирования на рынок считают, что стратегия успеха заключается в привлекательности отрасли, в которой находится фирма и конкурентного положения компании в этой отрасли.

Следует иметь в виду, что успех предприятия зависит от выбора привлекательной конкурентной позиции по отношению к выбранной отраслевой структуре, положения конкурентов и наличия возможностей самой фирмы, а также приведение совокупности видов деятельности организации в соответствие положению на рынке, которое было выбрано.

Однако стоит отметить, что рыночный подход недостаточно учитывает организационные, научно-психологические и социальные факторы организации по отношению к стратегии [2].

Альтернативой методу рыночной ориентации по поиску ключевого фактора успешной стратегии является ресурсный метод, основывающийся на утверждении, что положение фирмы на рынке зависит от ресурсов, которыми располагает компания. Так, ресурсы и управление ими играют ключевую роль при выборе стратегии.

Следовательно, обладание разнообразием ресурсов и возможностью их комбинирования со способностями самой организации являются основой при рыночном методе формирования конкурентной стратегии.

Недостаточный же анализ факторов внешней среды можно считать изъяном ресурсного подхода, т.к. организационные способности ценны лишь тогда, когда могут использовать возможности, предоставляемые извне, и противостоять негативному влиянию внешней среды, а также способны создавать и развивать конкурентные преимущества [5].

Однако ценность ресурсов проявляется только в контексте осуществления определенных видов деятельности, с целью достижения конкурентных преимуществ. Но за счет изменений в технологии, поведении конкурента или требований потребителей, конкурентная ценность ресурсов может увеличиваться и уменьшаться. Так, можно обозначить взаимосвязь ценности ресурса со структурой отрасли и с рыночной ситуацией [2].

Между тем, связь между ресурсами и видами деятельности является более основательной, но ресурсы занимают присущую им промежуточную позицию в цепочке причинности, объясняющей успех компании в конкурентной стратегии. Ресурсы могут появляться или в результате осуществления видов деятельности предприятия в течение времени, или путем приобретения на рынке, или некоего сочетания этих двух способов. Эти способы зависят от приоритета выбора топ-менеджмента.

Рассмотрев все вышеперечисленное, мы можем сделать вывод, что каждый из рассматриваемых подходов имеет свои преимущества и недостатки. Так, структурированный подход, ориентированный на рынок, может помочь упростить внешнюю среду организации и обозначить ее возможности и угрозы. В свою очередь ресурсный подход подчеркивает роль отдельно взятой компании в завоевании конкурентной позиции [3].

Таким образом, ресурсный подход к обоснованию выбора конкурентной стратегии не должен рассматриваться в качестве противоположного рыночному, по причине того, что он не может быть отделен от других составляющих конкурентного преимущества, включающих масштаб деятельности, оптимальную степень интеграции, специализацию, и т. д. По мнению автора,

рассматриваемые в данной статье подходы должен существовать едино в некой комбинации. Это даст возможность руководству компании более точно анализировать положение фирмы на рынке, учитывая при этом ее ресурсный потенциал, а также способность компании к его развитию, включая факторы отраслевой конкуренции [4]. По мнению автора, все это непременно поможет топ-менеджменту организации разработать эффективную стратегию для развития компании.

Литература

1. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 576 с.
2. Дубинина Н. А. Подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2010. – № 2.
3. Попович А.М., Антонова Е.В., Люфт С.А. Ресурсно-рыночный подход в стратегическом планировании предприятия // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 3.
4. Куликова А.В., Рокунова О.В. О важности интеграции рыночного и ресурсного подходов к разработке конкурентной стратегии предприятия // УЭКС. – 2012. – № 12.
5. Дюйзен Е. Адаптация ресурсно-рыночного подхода к выбору стратегии развития компании // Электронный журнал «Современные технологии управления». – № 8 (56).

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

Д.А. Авдеева
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОПУЛЯРНОСТИ ТВ-КАНАЛОВ В МОСКВЕ

Несмотря на то, что в настоящее время особой популярностью пользуется интернет, телевидение не утратило своей актуальности и продолжает транслировать разнообразные телепрограммы, не переставая развиваться. В последнее время наиболее часто стали появляться совершенно новые, тематические телеканалы, такие, как «НТВ-хит», «ТНТ4», детский канал «Мамонтенок» и другие. Практически на каждую сферу, будь то спорт, музыка, мода, религия, или политика, существует отдельный канал. Несомненно, подобное разделение удобно для телезрителей. В связи с этим актуальным представляется вопрос, какие каналы занимают высокие позиции в списке самых популярных каналов в Москве.

Для исследования самых популярных каналов в Москве использовались данные с сайта Mediascope, который осуществляет полный цикл работ в области медиа-измерений и мониторинга рекламы СМИ. Команда Mediascope

выступает экспертом в измерении аудитории основных каналов СМИ и мониторинге исследования, оценке рекламы и эффективности спонсорства. В данном случае будет приведена среднесуточная доля телеканалов за апрель 2018 года. (*Среднесуточная доля – это среднее количество человек, смотревших телеканал на протяжении суток, выраженное в процентах от общего количества телезрителей.*)

Исследуемая аудитория – население в возрасте от 4 лет и старше. Сбор данных для проекта происходит с помощью специальных приборов – пиплметров. Приборы устанавливаются на все работающие телевизоры домохозяйства, находящегося в панельной выборке проекта. С помощью пульта управления участники проекта регистрируют момент начала и окончания просмотра телевидения. Прибор автоматически фиксирует, какой канал смотрит каждый из членов семьи, когда и в течение какого времени происходит просмотр. Эта информация хранится в памяти пиплметра, затем передается в базу проекта и подвергается дальнейшей обработке.

Для изучения рейтинга и его результатов использовалась диаграмма, характеризующая рейтинги тв-каналов за апрель 2018 года. В ней представлены такие каналы, как «НТВ», «Первый», «Россия 1», «ТНТ», «СТС», «РЕН ТВ», «Россия 24», «5 канал», «ТВц», «ТВ 3», «Перец», «Домашний», «Звезда», «2x2», «Пятница», «Ю» и «Дисней». Данная диаграмма наглядно показала тройку лидеров. Канал «Россия 1» занял самую высокую позицию – 13,1%, канал «Первый» занял вторую позицию – 12,8%, канал «ТНТ» занял третью позицию – 12,6%, четвертую позицию занял канал «НТВ» – 10,2%. Самые низкие результаты получили такие каналы, как «Дисней» – 2,5%, «Перец» 2% и канал «Ю» – 2%.

Целевая аудитория телеканала «Россия» – это население в возрасте от 25 лет. В программе канала есть развлекательные и познавательные передачи, которые интересны практически всем возрастным группам телезрителей. Кроме того, на канале демонстрируются сериалы и многосерийные фильмы, публицистические передачи, различные ток-шоу, увлекательные телевикторины. Мужскую часть аудитории привлекают политические передачи и спортивные трансляции. Основное зрительское ядро составляют люди в возрасте от 45 до 64 лет.

Зрители «Первого канала» – это, в основном, взрослая, социально зрелая аудитория в возрасте от 25 лет. Шестьдесят три процента зрителей «Первого канала» составляют женщины.

Канал ТНТ смотрят люди всех возрастов и социальных положений. Основное ядро ЦА – зрители в возрасте от 18 до 35 лет. В основном это студенты, предприниматели, руководители разных уровней.

Для более полной характеристики данной темы автором был проведен опрос в социальной сети «ВКонтакте». Опрос был проведен анонимно, возраст целевой аудитории – от 17 до 35 лет, охват 100 человек. Пользователям был задан вопрос: «Какой ТВ-канал вы чаще всего смотрите?» и представлено 10 вариантов ответа: «1 канал», «Россия 1», «ТНТ», «СТС», «Пятница», «ТВ-3», «НТВ», «Матч-ТВ», «Муз ТВ» и 10 вариант ответа – «Не смотрю телевизор». Наивысшее число голосов было отдано пункту «Не смотрю телевизор» (39 голосов), вторую позицию занимает канал «ТНТ» (27 голосов), и, наконец, третью позицию, с большим отрывом, занимает канал «Пятница» (13 голосов). Наименьшее количество голосов было отдано таким каналам, как «Россия 1» (1 голос), «ТВ-3» (1 голос), «Муз ТВ» (1 голос) и «НТВ» (0 голосов)

Результаты были предсказуемы. Основная аудитория данной сети – подростки и студенты, которые чаще пользуются интернетом, через который

можно просматривать все те же программы, что и по телевидению, к тому же без перерывов на рекламу. Интересно то, что данные исследования с сайта Mediascope совершенно различаются, а единственной «общей» точкой является канал «ТНТ» который и в исследовании с сайта, и в проведенном самостоятельно опросе набрал наивысшее количество процентов и голосов. Программы, которые транслирует данный канал, популярны и среди телезрителей, и среди пользователей электронными гаджетами.

Каналы «Россия 1» и «Первый» являются более популярными для телезрителей, целевая аудитория которых от 18 лет и старше

Проанализировав данные результаты, можно сделать вывод: наиболее популярными каналами в Москве являются «ТНТ», «Россия 1» и «Первый».

Литература

1. <http://mediascope.net/services/media/media-audience/tv/national-and-regional/audience/>

О.А. Агеева

д-р экон. наук, проф.

А.В. Девянина

студент

(ГУУ, г. Москва)

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО И ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В современных экономических условиях повышается потребность в качественной информации, отвечающей таким критериям как своевременность, полнота и достоверность. Субъекты малого бизнеса в настоящее время, в большей степени, не обеспечены методикой внедрения управленческого учета и его элементов, в том числе методикой внедрения системы бюджетирования. Значимость постановки процесса бюджетирования деятельности малого бизнеса и недостаточная разработанность данной проблемы обусловили актуальность выбора темы, ее цель и содержание. По нашему мнению, целесообразно обеспечить сектор малого бизнеса передовыми методами управления на базе контроля выполнения планируемых показателей и соответствующего анализа.

Цель исследования: выявление и разработка методических и теоретических подходов к бюджетированию как инструменту для устойчивого и динамичного развития малого бизнеса. Объектом проведенного исследования явилась финансово-хозяйственная деятельность субъектов малого бизнеса. Предметом – организационно-методическое и теоретическое положение бюджетирования в системе управленческого учета малого бизнеса.

Авторами проведен анализ существующего положения малого бизнеса. Малое предпринимательство – это базовая составляющая рыночного хозяйства на современном этапе развития рыночной экономики.

В процессе исследования сформулированы особенности и преимущества, которыми обладает сфера малого бизнеса, а именно: специализация, кооперация и конкуренция, приводящие к повышению качества продукции; высокий уровень предложения и гибкая приспособляемость к

запросам клиентуры; возможность реализации разнообразных бизнес-идей; высокий уровень адаптации к изменениям рынка; относительно невысокие финансовые вложения и расходы на организацию, развитие и поддержание бизнеса. Малое предпринимательство имеет немаловажную роль в совершенствовании социально-экономического развития населения России: обеспечение занятости на рынке труда и капитализация человеческого потенциала, основной двигатель диверсификации, конкурентоспособности и производительности труда [1].

Проведя анализ современного положения малого бизнеса в России, авторы выявили также ряд недостатков, сдерживающих устойчивое и динамичное развитие малого предпринимательства. К ним, по мнению авторов, относятся: рисковый характер; низкий уровень первоначального капитала и отсутствие оборотных средств; резкое сокращение и дефицит финансирования государством и отсутствие свободного доступа к льготам поддержки сектора малого бизнеса; ограниченный доступ к банковским услугам кредитования; низкий уровень взаимодействия между малыми и крупными предприятиями; отсутствие изменений качественного состава в различных отраслях экономики, несовершенство налогового законодательства России [3].

Как свидетельствуют проведенные исследования, главные проблемы малого бизнеса носят финансовый характер. Это объясняется построением системы управления в сфере малого бизнеса – отсутствие необходимого учетно-аналитического обеспечения. Недостаточная разработанность данной проблемы обусловила важность постановки системы бюджетирования на малых хозяйствующих субъектах.

Прослеживая связь между прошлым, настоящим и будущим, в процессе исследования рассмотрена история возникновения процесса бюджетирования, исследована возможность использования исторического опыта при разработке современных бюджетов и его влияние на развитие методических и теоретических основ бюджетирования. Использование историко-логического подхода позволило раскрыть содержание современного бюджетирования, которое представляет собой процесс производственно-финансового планирования будущей деятельности предприятия, с последующим оформлением результатов в систему бюджетов; выявить, что бюджетирование является неотъемлемой частью системы управленческого учета и посредством бюджетирования можно эффективно управлять доходами и расходами хозяйствующего субъекта, а также минимизировать и устранить хозяйственные риски. Историко-логический подход позволил также дать уточненное определение бюджетирования: это подсистема управленческого учета, при которой разрабатываются и исполняются бюджеты в соответствии с тактическими и стратегическими целями предприятия и обеспечивается регулярный контроль за достижением целевых бюджетных показателей и проводится анализ отклонений от бюджетов.

Авторами исследован состав элементов системы управленческого учета и выявлена диалектическая взаимосвязь бюджетирования с другими элементами анализируемой системы. Обосновано, что бюджетирование является самостоятельной подсистемой управленческого учета с входной (исходной) информацией. Авторы проанализировали оптимальные подходы бюджетирования, основываясь на эффективном использовании возможностей малого предприятия, особое внимание уделено антикризисному бюджетированию [2,3].

Проведенное исследование обоснованно свидетельствует о том, что процесс развития малого предпринимательства требует совершенствования

форм и способов управления предприятием, необходим индивидуальный подход к организации и формированию бюджетирования на субъектах малого бизнеса в зависимости от специфики деятельности. Комплексный подход к построению системы бюджетирования малого бизнеса повысит значимость принимаемых управленческих решений в рамках поставленной цели. Эффективное распределение ресурсов, грамотная оценка и оптимальное использование возможностей при непрерывном мониторинге динамично меняющейся ситуации позволят оперативно управлять стратегией предприятия в различных экономических условиях.

Литература

1. Агеева О.А., Девянина А.В. Бюджетирование на малом предприятии в условиях кризиса // Universum: Экономика и юриспруденция: электронный научный журнал. – 2017. – № 2(35). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4187> (дата обращения: 08.05.2018).

2. Агеева О.А., Девянина А.В. Генезис бюджетирования и исследование его диалектической взаимосвязи с другими элементами системы управленческого учета // Вестник университета. – 2018. – № 2. URL: <http://vestnik.guu.ru/wp-content/uploads/sites/17/2018/03/Вестник-2.pdf> (дата обращения: 08.05.2018).

3. Агеева О.А., Девянина А.В. Особенности развития малого бизнеса в России на современном этапе // Вестник университета. – 2017. – № 6. URL: <http://vestnik.guu.ru/wp-content/uploads/sites/17/2017/02/6-1.pdf> (дата обращения: 08.05.2018).

А. Агибалова
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ

Культура выступает фактором социального развития человека и воздействует на все сферы жизнедеятельности общества. Вопросы развития культуры в последнее время стоят крайне остро, именно поэтому интерес вызывает комплексная статистическая характеристика состояния развития культуры.

Уровень культуры общества в целом характеризуют учреждения культуры, такие как библиотеки, театры, музеи, культурно-досуговые организации, кинотеатры и др.

Анализ динамики количества библиотек за период с 1992 по 2015 гг. показал, что оно уменьшилось с 57,2 тыс. до 38,9 тыс. (на 32%). В первую очередь это связано с развитием интернет-технологий. Согласно данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), в 2009 году 34% россиян покупали бумажные книги, а в 2014 году – 32%, тем временем скачивать книги из интернета за период с 2009 по 2014 гг. стали в 3,5 раза больше (с 5% до 18% соответственно). Книги из библиотек в 2009 г. брали 10% граждан, а в 2014 г. только 8%. Сейчас необязательно ходить по книжным магазинам и библиотекам в поисках любимого автора или какого-то редкого литературного произведения, не нужно искать место в квартире под собрание

сочинений, достаточно одного нажатия, чтобы скачать книгу из интернета, это занимает мало времени и места, все помещается в одном компактном устройстве. Таким образом, необходимость в библиотеках отпадает. Между тем, ученые из Великобритании и Норвегии доказали, что материал на электронном носителе воспринимается и запоминается гораздо хуже, нежели материал, изложенный на бумаге. Также американские ученые провели ряд исследований и доказали, что детали информации текста на бумаге запоминаются на 20% лучше, чем электронного текста.

Также уменьшение количества библиотек может быть связано с общим снижением интереса к чтению у граждан. Если в 2009 г. о том, что «почти не читают» сказали 27% россиян, а в 2014 на 7 проц. п. больше (34%). При этом в 2012 г. в среднем житель России прочитывал 3,94 книг, а в 1992 году этот показатель составил 5,14. Научно-технический прогресс приводит к тому, что интерес к чтению резко снижается, и за последние десятилетия Россия, некогда бывшая на первых строках рейтинга самых читающих стран, с каждым годом отдаляется от лидирующих позиций и в 2014 г. занимала лишь 6-е место, уступая таким странам как: Индия (1 место), Таиланд (2 место), Китай (3 место).

Ситуация с театрами показывает положительную динамику: за период с 1990 по 2016 гг. количество театров увеличилось на 70% (с 382 до 651). При этом их посещаемость снизилась с 44,1 млн. чел в год до 38,2 млн. чел (на 13,4%). В конце 80-х первой половине 90-х наблюдался резкий спад числа посещений театров, что связано сложной экономической и политической обстановкой того времени. С 2000 г. количество посещений театров имеет тенденцию к росту, что также связано с нормализацией экономики и политической обстановки в стране. В связи с этим увеличивается и количество театров. Но все же театры уступают по посещаемости кинотеатрам. Согласно исследованиям холдинга Ромир, в свободное время 17% респондентов предпочитают поход в кино и 11% – в театр.

Количество музеев также увеличилось на 94%. В 1991 г. количество музеев составило 1425 ед., а в 2015 уже 2758 ед., вместе с этим возросла и посещаемость музеев (с 69,0 до млн. чел. в год до 119,0 млн. чел. в год соответственно (на 72,5%), что говорит о растущем интересе людей к своей культуре и истории.

Большую популярность набирают интерактивные музеи, особенно среди детей, ведь в таких музеях можно трогать и даже разбирать экспонаты. Это повышает интерес детей к науке, у них появилась возможность изучать физику, химию, биологию не только по учебникам, но и с помощью интересных аттракционов.

Развитие кинотеатров также показывает положительную динамику. Согласно данным «Невафильм Ресёч» в 2000 г. число кинотеатров составило 58 ед., а число залов (экранов) 84 ед. А в 2016 1388 кинотеатров и 4393 зала (прирост 2293% и 5129% соответственно). Сейчас активно проводится политика популяризации кино среди граждан России. Отечественное кино укрепляет свои позиции. В 2017 году российское кино посмотрело 55 млн. зрителей, это рекорд за 26 лет. За период с 2012 по 2017 гг. касса отечественного кинопроката выросла в 2 раза с 6,1 млрд. руб до 13 млрд руб. (113%). А доля российских фильмов составила 24,3% по кассовым сборам. Самым кассовым отечественным фильмом был признан фильм «Движение вверх» режиссера Антона Мегердичева, сборы составили 3 млрд руб., при этом киноленту посмотрели 12 млн. зрителей.

Литература

1. Ефимова М. Р. Общая теория статистики: учебник / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.
2. Долгих Е.А., Поляков Н.С. Статистический анализ читаемости населения Российской Федерации // Инновационный вектор развития науки. Сб. статей Международной научно-практической конференции – Уфа: Аэтерна, 2014. – 142 с.
3. Росстат. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.04.2018).

А.С. Алексеева
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ КИНОПРЕДПОЧТЕНИЙ МОЛОДЕЖИ

Данная тема является актуальной, так как, во-первых, социально-экономические и культурные трансформации нашего общества изменили кино, его формы взаимодействия с аудиторией, а также повлияли на формирование кинопредпочтений. Во-вторых, исследования показывают, что в процессе просмотра фильмов, зрители приобретают определенные ценностные ориентации, у них формируются социальные установки и интересы, конструируются жизненные планы и паттерны поведения. И, в-третьих, изучение процессов, связанных с созданием кино, важно потому, что в них отражается состояние самого общества, и при изменении кинопредпочтений можно говорить об изменении мировоззренческих структур тех или иных социальных групп. Было опрошено 47 студентов 2 курса Государственного Университета Управления. Среди них 9 мужчин и 36 женщин, возраст 18-21 лет.

По итогам анкетирования были получены следующие результаты.

Около трети девушек смотрят кинофильмы раз в три дня (29%). Также многие смотрят раз в неделю (26%). Что касается молодых людей, то почти половина смотрит кинофильмы раз в неделю (44%). Результаты опроса показывают, что большинство женщин в возрасте от 18 до 21 года смотрят фильмы чаще мужчин того же возраста примерно 4 раза. Самыми популярными факторами, влияющими на выбор кинофильма, среди женщин является жанр фильма – ему отдали предпочтение 44,7% опрошенных. Также немаловажным фактором является актерский состав (21%). 16% опрошенных девушек следуют рекомендациям друзей. Что касается мужчин, то для них определяющим фактором также является жанр фильма (33% опрошенных). К рекомендациям друзей прислушиваются 22% опрошенных, актерский состав важен для 22% молодых людей. Таким образом, преобладающим фактором при выборе фильма как среди женщин, так и среди мужчин является его жанр. Также особое влияние оказывают такие факторы, как актерский состав и рекомендации друзей. При этом положительные отзывы критиков и создатели фильма менее остальных влияют на кинопредпочтения среди молодежи.

По итогам опроса и среди девушек, и среди молодых людей самой предпочитаемой к просмотру группой жанров стала «Комедия / Драма / Фантастика» (60,5% девушек, 44,4% молодых людей), на втором месте –

«Триллер/Ужасы/Детектив» (24% и 22% соответственно). Данные жанры позволяют человеку сделать психологическую «встряску»: таким образом, во время просмотра комедии происходит выработка эндорфинов (гормон радости), что позволяет человеку чувствовать себя счастливым, а, например, во время просмотра триллера или ужасов, происходит выброс адреналина (гормон страха), что помогает совершить эмоциональную разгрузку.

Ключевым моментом в анкете был вопрос, связанный с гипотезой о взаимосвязи выбора профессии и просмотра фильма. Всего 13,2% девушек сказали, что просмотр фильма не связан с выбором будущей профессии, при этом процент молодых людей, ответивших положительно на данный вопрос, выше, и составил 33,3%. Данные результаты подтверждают гипотезу о взаимосвязи, т.к. в ходе опроса были выявлены люди, сделавшие выбор сферы деятельности под влиянием кинокартин.

Также 34% опрошенных указали причину, по которой тот или иной фильм повлиял на них. Среди ответов встречались «вызывает бурю эмоций», «достаточно жизненно», «заставляет задуматься» и т.д. Из чего можно сделать вывод, что просмотр фильма может влиять не только на выбор профессии в будущем, но и на характер человека, приобретение качеств (таких как сочувствие и сожаление и не только) и манеру поведения (моделирование ситуации в реальной жизни, поиск выхода, решение проблемы).

Литература

1. Особенности кинопредпочтений современной молодёжи: [Электронный ресурс] – URL: <https://sites.google.com/site/rolkinodlastraseklassnikov/home/sociologia>.

И.Ю. Алимов
студент
Д.Г. Тыртычная
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ

За последние 20 лет экономика России переживала разные времена. Это экономический кризис 1998 года, успешный 2007 год, когда экономика России заметно восстановилась после кризиса. В 2008 году вновь последовал экономический кризис 2008-2010 годов. 2013 год продемонстрировал последствия кризиса и, как итог, стагнацию. Чтобы дать адекватную оценку состояния и развития экономики РФ на сегодняшний день, необходимо произвести статистический анализ динамики основных экономических показателей. В работе рассмотрено четыре фиксированных периода: 1999, 2007, 2013 и 2017 годы, а также шесть основных экономических показателей: ВВП, ВВП по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения, совокупный государственный долг, совокупный государственный долг на душу населения, уровень инфляции и уровень безработицы.

Показатель ВВП России за 1999, 2007, 2013 годы показывает стремительный рост. В 1999 году ВВП в текущих ценах составил 195,9 млрд \$

США, но в 2007 году уже 1299,7 млрд \$ США, что составляет увеличение ВВП в 6,6 раз по сравнению с прежним периодом. В 2013 году ВВП в текущих млрд \$ США составил 2297,1 млрд \$ США, что, в сравнении с 2007 годом, характеризует увеличение ВВП почти в 1,8 раз. Начиная с 2013 года показатель ВВП постепенно снижается. В 2017 году ВВП в текущих ценах составил 1578,0 млрд \$ США.

Показатель ВВП по ППС на душу населения России в течение всех рассматриваемых периодов также показывал рост своего значения. В 1999 году он составил 9889 \$ США. К 2007 году данный показатель уже составлял 21469 \$ США, что свидетельствует о росте на 217% относительно предыдущего периода. К 2013 году значение показателя составило уже 26046 \$ США. В 2017 году ВВП по ППС на душу населения России составил 27900 \$ США. По этому показателю Россия на последний рассматриваемый период занимает 44 место в мире (на 1 месте Катар со значением в 124122 \$ США).

Совокупный государственный долг Российской Федерации в 1999 году составлял 188,53 млрд \$ США. К 2007 году данный показатель увеличился более чем в 1,5 раза, составив 313,21 млрд \$ США. В 2013 году показатель увеличился в 2 раза относительно 2007 года, тем самым, достигнув отметки в 636,42 млрд \$ США. На данный факт повлиял международный экономический кризис 2008 года, как следствие, увеличение долговых обязательств Российской Федерации на внутреннем и внешнем рынке. К 2017 году показатель совокупного государственного долга РФ в связи с улучшением экономической ситуации скорректировался на 20% относительно 2013 года, составив 511,7 млрд \$ США.

Показатель совокупного государственного долга на душу населения России аналогичен предыдущему рассматриваемому показателю. При рассмотрении динамики по отношению к предыдущему периоду в относительном выражении разница с показателем совокупного государственного долга Российской Федерации составляет не более 2 – 6,5%, поскольку население России в 1999, 2007, 2013 и 2017 годах составляло разное значение (максимально в 1999 году – 147,5 млн человек, минимально в 2007 году – 142,2 млн человек). Так, значение совокупного государственного долга на душу населения России в 1999 году составило 1277,9 \$ США, в 2007 – 2202,3 \$ США, в 2013 – 4439,7 \$ США, в 2017 – 3485,6 \$ США.

Что касается показателя инфляции в России, то в течение выбранных фиксированных периодов времени наблюдается стремительное его снижение. Еще в 1999 году коэффициент инфляции составлял 36,6. В 2007 году уже 11,87, в 2013 – 6,45, в 2017 около 2,51. Следовательно, разница между показателями 1999, 2007, 2013 и 2017 годов составляет 24,73; 5,42; 3,94 соответственно, что свидетельствует о стремительном сокращении темпа роста показателя инфляции за выбранные периоды времени в среднем в 2,5 раза.

Динамика уровня безработицы в России аналогична динамике предыдущего рассматриваемого показателя. В период с 1999 по 2017 года показатель снижается, однако не так стремительно. В 1999 году уровень безработицы в стране составлял 13%, в 2007 сократился более чем в 2 раза и стал равен 6%. В 2013 году – 5,5%, в 2017 году – 5,1%. Следовательно, за последние 10 лет уровень безработицы сократился на 60,8%.

Статистический анализ основных тенденций экономики РФ за периоды с 1999 по 2017 годы позволяет сделать вывод, что ВВП и ВВП по ППС на душу населения России демонстрировали стабильный рост, что говорит об увеличении конкурентоспособности России на мировом рынке. Динамика показателей совокупного государственного долга России, в т.ч. совокупного

государственного долга на душу населения России говорит об увеличении внешних и внутренних долговых обязательств России. Несмотря на корректировку показателей в 2017 году относительно 2013 года, есть высокая вероятность того, что значение совокупного государственного долга России будет увеличиваться в дальнейшие периоды. Показатели инфляции и безработицы за рассматриваемый период (1999-2017) значительно снижались в течение всего времени, достигнув рекордно низких значений в 2,5% и 5,1% соответственно.

Литература

1. Ефимова М.Р. Общая теория статистики: учебник / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.
2. Бычкова С.Г. Социальная статистика: учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2014. – 863 с.
3. Социально-экономическая статистика: учебник для академического бакалавриата / М.Р. Ефимова, А.С. Аброскин, С.Г. Бычкова, М.А. Михайлов ; под ред. М.Р. Ефимовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 591 с.
4. Ефимова М.Р., Ганченко О.И., Петрова Е.В. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
5. Росстат. Федеральная служба государственной статистики: URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.04.2018).

А.А. Антуфьев
студент

А.Н. Михайлин
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В КОМПАНИИ-ИМПОРТЕРЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО ВАЛЮТНОГО КУРСА В РОССИИ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что как производитель, дистрибьютор, так и покупатель стремятся минимизировать риски, связанные с колебанием курсов валют, в частности на российском рынке – рубля РФ. Если с поставщиками все относительно ясно – инвойсы (счета) на товар выставляются, как правило, например, в евро, то и оплата будет производиться в евро и ни отсрочка платежа, ни курс не повлияют на доход предприятия. С деятельностью дистрибьютора-импортера и российским конечным покупателем ситуация с валютными колебаниями стоит более остро. Так как по большей части расчёты в России происходят в рублях, то изменение курсов может повлечь за собой потери как для продавца (дистрибьютора), так и для покупателя (клиента). Подымается вопрос ценообразования на импортный продукт (применительно на гидравлическое подъемное оборудование). В основном продавцы не придумывают ничего нового, а просто устанавливают цену в условных единицах и расчеты происходят по курсу ЦБ РФ на

определенную дату, как правило, на дату оплаты. Однако это может иметь и свои негативные последствия.

Так, при заключении договора с длительным сроком поставки не известно, как поведет себя валютный курс на дату оплаты, в результате чего от колебаний может выиграть или покупатель, если курс упадет, и соответственно поставщик теряет маржинальную прибыль, так как товар был завезен по более высокому курсу; или продавец, если курс наоборот вырастет, но он должен будет еще оплатить поставленный товар производителю в евро, и опять же теряет маржинальность на валютных курсах, так как он получит на расчетный счет рубли, а оплатить должен в евро.

Другим возможным вариантом является фиксация цены в отечественной валюте, в рублях, здесь все риски продавец берет на себя, закладывая определенный валютный коридор для колебания, например, 1-2 рубля, но если курс резко увеличивается, как в апреле 2018 года, то он теряет недополученные средства и может даже уйти ниже себестоимости, учитывая, что расчеты с производителем идут в евро. В результате чего продавец вынужден оперативно изменять прайс-лист, из-за чего возникает недовольство среди клиентов, которые привыкли ориентироваться на определенную цену. К тому же коммерческие предложения с фиксированной рублевой ценой на крупные проекты, которые давались перед резким скачком считаются официальными, и продавец вынужден поставлять товар с меньшей маржинальной прибылью. Здесь речь идет о валютном риске – это риск денежных потерь при покупке и последующей продаже валюты по разным курсам.

Решением данного вопроса ценообразования на импортный товар является хеджирование валютных рисков.

Хеджирование валютных рисков – это защита средств посредством фиксации их стоимости с помощью финансовых инструментов на межбанковском рынке Forex или на валютной бирже [2]. Валютное хеджирование – это заключение срочных сделок на покупку или продажу иностранной валюты с целью избежание колебания цен и возможных убытков от изменения курсов.

С учетом контролируемого риска выделяют валютное хеджирование продавца и покупателя. Хеджирование (страхование) покупателя проводится в связи с возможным ростом курса валюты. Соответственно хеджирование валютных рисков продавца представляет собою защиту от возможного снижения валютного курса [4].

Так как в основном крупные поставки идут с отсрочкой платежа, то в течении этого срока продавец несет риск того, что курс евро к российскому рублю повысится, также он может и уменьшиться, но главным является минимизация возможных потерь. Поскольку продавец не склонен рисковать, чтобы получить прибыль в результате падения курса, и хочет просто избежать риска повышения курса евро, импортер может купить Евро для оплаты, например, через три месяца уже сейчас воспользовавшись фьючерсным рынком. Он покупает фьючерс EUR/RUB с расчетами через 3 месяца по цене, сформированной на текущий момент времени. Через три месяца он получает евро за рубли по цене, то есть по известному курсу, сформированной в момент заключения сделки, то есть 3 месяца назад.

Таким образом, продавец-импортер на дату расчетов по договору на оборудование получает необходимую сумму в евро за свои рубли по цене, установленной уже сегодня, практически без отвлечения капитала. А банковское вознаграждение закладывается в цену товара. Так, при заключении договора на поставку оборудования, будет заключаться договор с банком на

покупку валюты в определённую дату, и цена будет рассчитываться для покупателя из расчета страхования рисков валютных колебаний.

От этого инструмента выиграют все: производитель получить оплату в евро в полном объеме без задержек, продавец не потеряет на возможном росте курса валют, а покупатель будет иметь фиксированную цену в национальной валюте и сможет предельно точно планировать свой бюджет

Литература

1. Володина А.А. Управление финансами. Финансы предприятий. – М., 2015. – 510 с.
2. Демиденко Д.В. Анализ валютных рисков как основа для разработки программ хеджирования // Бухгалтерский учет и анализ. – 2016. – № 1. – С. 16-21.
3. Мардеян Н.А. Основы международных валютно-финансовых отношений: учеб. пособие / Мардеян Н.А., Сокаева Б.Б. – Владикавказ: Владикавказский институт управления, 2013. – 224 с.
4. Перепелица В. Основные подходы к управлению рисками // Банковский вестник. – 2014. – № 7. – С. 31-36.

Е. Аринчина
студент

П. Строганова
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ТУРИСТСКИХ ПОТОКОВ В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Туристская индустрия является важной частью экономики Российской Федерации. Развитие туризма способствует созданию дополнительных рабочих мест, увеличению национального дохода, обновлению и расширению инфраструктуры территории, а также привлечению иностранной валюты.

Анализ современного состояния туризма в России на основании имеющейся статистической отчетности Росстата позволяет отметить стремительный рост спроса российских граждан на зарубежные поездки «ближнего зарубежья». Так, не маловажно исследовать статистику туристов из Российской Федерации в страны ближнего зарубежья. Данные, полученные в результате таких исследований, помогут прогнозировать отток потенциальных российских туристов и принимать соответствующие меры, а также послужат для других полезных исследований.

Из общего числа поездок российских граждан за границу в 2017 году приходится 31,87% на страны «ближнего зарубежья», на страны «дальнего зарубежья» – 68,13%. К Ближнему зарубежью относятся те страны, которые возникли в результате распада СССР в 1992 г. К странам «ближнего зарубежья» относятся: Абхазия, Казахстан, Украина, Эстония, Белоруссия, Грузия, Азербайджан, Литва, Латвия, Армения, Молдова, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан. Оживление интереса российских туристов к «ближнему зарубежью» был отмечен еще в 2013 году. К лидеру самой посещаемой страной «ближнего зарубежья» можно отнести Абхазию – 4,358 млн. поездок (в динамике

рост составил 1,95% по сравнению с 2016 годом). По данным агентства ТурСтат [3], которое проанализировало статистику выездного туризма из России, в первом квартале 2017 года объем выездного туризма составил 6,7 млн. туристических поездок из России, что на 24% больше, по сравнению с первым кварталом 2016 года – 5,4 млн. туристических поездок. По данным статистики, в первом полугодии 2017 года отмечен рост выездных турпоездов из России в Узбекистан возросло на 22%, (до 59 тыс. туристических поездок) [3]. Следует отметить, что Узбекистан занял 39-е место по числу зарубежных турпоездов из России. Число поездок из России в Казахстан составило 1,275 млн., в Азербайджан – 325 тыс., в Армению – 171 тыс., в Кыргызстан – 116 тыс., а в Грузию – 383 тыс. туристических поездок.

Армения вошла в первую тройку государств СНГ по росту турпоездов российских туристов в первом квартале 2017 года. Отмечено, что Армения входит в число самых популярных стран у российских туристов. В первом квартале 2017 года число турпоездов россиян в Армению выросло на 20% до 65 тысяч.

Кыргызстан в 2017 году прочно вошел в первую пятерку из стран СНГ по росту турпоездов российских туристов. Кыргызстан входит в число самых популярных стран у российских туристов. В первом квартале этого года число турпоездов россиян в Кыргызстан возросло на 16% – до 44 тыс. турпоездов.

Объем выездного туризма из России в страны Балтии (Прибалтику) в 2017 году также увеличивается: в Эстонию на 14% (393 тыс. туристических поездок) и Латвию на 15% (76 тыс. туристических поездок), а в Латвию отмечен спад туристического потока из России на 9% (-123 тыс. туристических поездок). Туризм из России в Республику Молдову увеличился на 22% и составил 205 тыс. туристических поездок в 2017 году.

Важно отметить, что темп роста в данном направлении гораздо ниже, чем выездные туристические поездки в страны «дальнего зарубежья» (27,9% – темп прироста туристических поездок). Самыми посещаемыми странами «ближнего зарубежья» в 2017 году являются Абхазия, Казахстан и Украина. Эти три страны занимают лидирующие позиции по направлению туристического потока в страны «ближнего зарубежья». В 2017 в Абхазию было совершено 3 493 000 туристических поездок, в динамике наблюдается рост посещений на 0,5% по сравнению с 2016 годом – 3 475 463 туристических поездок из России. Можно с уверенностью сказать, что посещение Абхазии является самым стабильным и популярным [2].

Казахстан в 2017 году также имеет положительную динамику посещений из России (рост 3,46%). В 2016 году было совершено российскими гражданами 2 248 181 выездных туристических поездок, в 2017 году – 2 326 000 [2].

Не снижается тенденция положительной динамики по выездному туризму в Украину. В 2017 году по сравнению с 2016 годом, в данную страну было произведено выездных поездок с целью туризма на 23,9% больше.

Во вторую тройку Топ-стран лидирующих позиций вошли Грузия, Азербайджан и Южная Осетия. Данное направление славится выездным гастрономическим туризмом.

В 2017 году в Грузию было произведено 802 000 туристических поездок, в динамике наблюдается рост посещений на 34,8% по сравнению с предыдущим 2016 годом – 595 140 туристических поездок из России. Данная динамика посещений свидетельствует о возрастающем интересе к данной стране [2]. Темп роста Азербайджана уступает темпу роста Грузии. В 2017 году в Азербайджан было зарегистрировано 567 000 туристических поездок российскими гражданами

против 487 600 туристических поездок 2016 года, что в динамике рост посещений в 2017 году составил 16,3% [2].

Южная Осетия на протяжении 2016-2017 годов удерживает позиции на одинаковом уровне. Однако, отмечен небольшой спад туристических посещений российскими гражданами на (0,6%) [2].

В следующую тройку Топ-стран лидирующих позиций по направлению стран «ближнего зарубежья» вошли Армения, Республика Молдова и Киргизия. В 2017 году по направлению страны Армении было зарегистрировано 279000 туристических поездок, в динамике наблюдается рост посещений на 32,2% по сравнению с предыдущим 2016 годом – 211 000 туристических поездок из России. Данная динамика посещений свидетельствует о возрастающем интересе к данной стране [2].

В 2017 в Республику Молдова было зарегистрировано 205000 туристических поездок, в динамике наблюдается рост посещений на 28,1% по сравнению с предыдущим 2016 годом – 160000 туристических поездок из России. Тенденцию посещений российскими гражданами в республику Молдову можно охарактеризовать как «набирающую обороты» [2].

Темп роста посещений в Киргизию, безусловно, уступает всем остальным странам «ближнего зарубежья». В 2017 году в Киргизию было зарегистрировано 199 000 туристических поездок российскими гражданами против 189 000 туристических поездок 2016 года, что в динамике рост посещений в 2017 году составил 5,9% [2].

Замыкают в ряде Топ-стран лидирующих позиций по направлению туристического потока в страны «ближнего зарубежья» такие страны как Таджикистан и Узбекистан. Темп роста посещений в Таджикистан также уступает всем остальным странам «ближнего зарубежья». В 2017 году в Таджикистан было зарегистрировано 91 000 туристических поездок российскими гражданами против 86 000 туристических поездок 2016 года, что в динамике рост посещений в 2017 году составил 5,8% [2].

Не смотря на том, что Узбекистан расположился на последней ступени Топ-стран, при этом на протяжении 2016-2017 гг. по числу туристических посещений имеет положительную динамику. Рост выездных туристических посещений российскими гражданами в 2017 году составил 22,4% [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что туристическое направление в страны «ближнего зарубежья» для российских граждан остается весьма привлекательным. Отмечены самые посещаемые и предпочитаемые страны «ближнего зарубежья», такие как Абхазия, Грузия, Армения, Южная Осетия. В целом, динамика по данному направлению туристического потока остается положительной, на протяжении длительного времени, и имеет тенденцию наращивания туристического интереса со стороны российских граждан.

Литература

1. Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) – <https://www.russiatourism.ru/contents/statistika/>
2. Федеральная служба государственной статистик (Росстат) – https://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/st..).
3. Агентство ТурСтат – <http://turstat.com>
4. Статистика туризма: учебник / кол. авторов; под ред. А.Ю. Александровой. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 464 с.

Е.В. Беляева
студент
А.Ф. Сарварова
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Одной из важнейших проблем в настоящее время является демографическая проблема перенаселения. В связи с быстрым ростом населения ухудшается ситуация с продовольствием, природными ресурсами. Их запасы уменьшаются. Одновременно возрастает отрицательное влияние на окружающую среду. Также растет безработица, и возникают трудности с образованием, здравоохранением. Именно по этой причине важно отслеживать демографическую ситуацию в странах и во всём мире в целом.

Объектом исследования в данной работе было выбрано население Центрального федерального округа Российской Федерации. Этот округ является самым населённым округом России: его население на конец 2016 года составляло 39 209,6 тыс. человек, что составляет 27% от общего населения страны. Так же в состав данного федерального округа входит столица нашей страны – Москва. Население Москвы составляет свыше 12 млн. человек.

Важным представляется проведение анализа численности, состава и размещения населения округа.

Численность женщин превышает численность мужчин во всех округах Российской Федерации. Можно предположить, что до сих пор на составе населения сказываются последствия Великой отечественной войны. В Центральном округе женщины составляют 54% населения, а мужчины – 46%. Иначе говоря, на 1000 мужчин приходится примерно 1178 женщин.

Распределение населения округа не однородно. Наибольшую численность населения на конец 2016 года можно отметить в Москве, а наименьшую – в Костромской области. В целом, если не брать во внимание выделяющиеся значения по Москве, Московской области и Воронежской области, распределение населения по областям примерно одинаковое и находится на уровне примерно равном 1600 тыс. чел.

Анализируя динамику численности постоянного населения с 2011 по 2016 гг., можно сделать вывод о том, что она имеет тенденцию к росту. Также можно предположить, что в дальнейшем численность населения будет продолжать расти. Наибольший прирост замечен за 2012 год – 187,2 тыс. чел. (по цепным показателям динамики). Прирост населения на протяжении этих 5 лет колебался от 105 до 187 тыс. чел.

Большая часть населения ЦФО – городское население. При этом женщин, проживающих в городах примерно в 4,5 раза больше, чем в селах. Соотношение мужчин, проживающих в городах также в 4,5 раза больше, чем в селах.

Средний возраст населения Центрального федерального округа – 41 год, при этом средний возраст мужчин ниже среднего возраста женщин. Наиболее часто встречающийся возраст по округу – 33 года (при этом у мужчин – 32 года, а у женщин – 71 год). У половины населения округа возраст больше 41 года (половина мужчин старше 38 лет, и половина женщин старше 44 лет).

Значение коэффициента старения по всему населению федерального округа показывает, что доля людей в возрасте старше 60 лет составляет 22,8%. По шкале демографической старости Э. Росчета данный уровень соответствует сильно развитому уровню старости населения.

Особое внимание в такой ситуации стоит обратить на коэффициент долголетия, показывающий состав людей старше 80 лет в составе пожилого населения. Долгожителями в Центральном федеральном округе являются 16,75% пожилого населения. При этом среди пожилых женщин долгожители составляют 19,35%, а среди пожилых мужчин – 11,96%.

Среди населения Центрального федерального округа большую часть (56,87% всего населения) занимает трудоспособное население – 22296,7 тыс. чел. (26,79% от всего трудоспособного населения Российской Федерации). Население старше трудоспособного возраста составляет 27,23% от населения ЦФО (29,11% от данной возрастной категории по стране). Оставшиеся 15,90% приходятся на население моложе трудоспособного возраста (23,18% от численности данной возрастной группы по РФ).

Численность населения в трудоспособном населении снижается на протяжении 6 лет. Группы населения в возрасте старше трудоспособного и моложе трудоспособного имеют тенденцию к росту.

В ЦФО на 1000 человек в трудоспособном возрасте приходится 759 человек за границами трудоспособного возраста, из которых 280 человек моложе трудоспособного возраста и 479 человек старше трудоспособного возраста.

Анализируя коэффициенты демографической нагрузки по стране, видно, что на 1000 человек в трудоспособном возрасте приходится 764 человека за границами трудоспособного возраста, из которых 323 человека моложе трудоспособного возраста и 440 человек старше трудоспособного возраста.

При анализе естественного движения населения ЦФО была замечена убыль населения на протяжении 6 лет. При этом убыль населения до 2015 года снижалась, но в 2016 году опять возросла на 1486 чел.

На протяжении анализируемого периода изменялось соотношение родившихся к умершим: в 2011 году на 1000 умерших приходится 770 новорожденных, а в 2016 – 876 новорожденных. Другими словами, за исследуемый период рождаемость возросла, а смертность снизилась.

Наибольший естественный прирост населения в 2016 году замечен в Москве, а наибольшая убыль населения – в Воронежской области. За 2015 год наибольший прирост населения так же был замечен в Москве, но наибольшая убыль населения была в Тульской области. Воронежская область была на 2-ом месте по наибольшей естественной убыли населения.

Наибольшая рождаемость замечена в Москве (32% от численности родившихся в Центральном федеральном округе) и Московской области (21% от численности родившихся в Центральном федеральном округе).

Наибольшая смертность наблюдается также в Москве (23% от численности умерших в Центральном федеральном округе) и Московской области (18% от численности умерших в Центральном федеральном округе).

Центральный федеральный округ в 2016 году занимает лидирующие позиции как по численности родившихся, так и по численности умерших. Он входит в список округов, где количество умерших превышает количество родившихся.

Наиболее частая причина смерти – болезни органов кровообращения, а среди внешних причин – все виды транспортных несчастных случаев. Помимо

этого следует обратить внимание на то, что вторая по частоте причина смерти – самоубийства.

Судя по данным, остро встает ситуация с брачностью населения, так как на протяжении лет количество браков уменьшается с увеличением количества разводов.

Миграционный прирост имеет положительное сальдо. В основном миграции происходят внутри Российской Федерации (как въезды в Центральный федеральный округ, так и выезды). Миграции за границу Российской Федерации малочисленны.

Обращает на себя внимание тот факт, что Центральный федеральный округ является местом пребывания 80% беженцев от числа беженцев в нашу страну. Не мало и лиц, получивших временное убежище в субъектах ЦФО (43%). Так же здесь остановились 12% вынужденных переселенцев. При этом основная часть этих трех категорий – люди трудоспособного возраста, что с одной стороны является плюсом (снизит пенсионную нагрузку в округе), а с другой может вызвать проблемы на рынке труда.

Литература

1. Бычкова С.Г. Социальная статистика: учебник для академического бакалавриата. – М.:Юрайт, 2014. – 864 с.

2. Ефимова М.Р. Социально-экономическая статистика: учебник. – М.: ЮРАЙТ, 2012. – 590 с.

3. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 416 с.

4. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 736 с.

Федеральная Служба Государственной статистики – Режим доступа: www.gks.ru/

Т.А. Бобылева
аспирант

В.Д. Гунько
студент

В.Я. Афанасьев
д-р экон. наук, проф.
(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ РОССИИ

В последнее время важным направлением для газовой индустрии России является рост спроса и, соответственно, добычи газа. В 2017 году объем добычи газа в Российской Федерации составил 690,5 млрд м³, что превышает аналогичные показателем 2016 года на 7,9%. ПАО «Газпром» добыто 68% газа от данного показателя (471 млрд м³) – на 12,4% больше, чем в 2016 году. Можно сказать, что такая динамика роста добычи является лучшей за всю историю компании. Помимо этого, увеличиваются показатели прироста запасов газа – порядка триллиона кубометров по отрасли, из них 800 млрд м³ приходится на

ПАО «Газпром». Растет биржевая торговля: на конец 2017 года объем торгов превысил 20 млрд м³ газа, что почти на 20% превышает уровень 2016 года.

Доступные цены и погодные условия способствуют успеху российского газа на внешних рынках, но главное – не в этом. Причины его высокой конкурентоспособности очевидны: по мнению некоторых экспертов, сегодня это один из самых оптимальных видов экологически чистой энергии с точки зрения добычи, передачи, хранения и использования. Такая энергия будет играть главную роль в переходе к низкоуглеродной экономике и улучшении экологии даже в самых жестких климатических сценариях. Эксперты говорят об этом все более уверенно.

В материалах, обосновывающих перспективное развитие газоснабжения регионов России, газификации потребителей и транспорта, в качестве возможных источников поставок газа рассматриваются:

- сетевое (трубопроводное) газоснабжение природным газом;
- технологии малотоннажного производства и распределение сжиженного природного газа (СПГ);
- компримированный (КПГ) и адсорбированный (АПГ) природный газ;
- нетрадиционные источники газоснабжения – метан из угольных пластов, газ подземной газификации углей (ПГУ), биогаз и пр. [1].

Россия имеет опыт реализации пилотных проектов использования малотоннажного сжиженного природного газа (СПГ) для газификации промышленных и коммунально-бытовых потребителей в Ленинградской и Свердловской обл., опытно-промышленного получения метана из угольных пластов в Кемеровской обл., применения компримированного природного газа (КПГ) для газификации коммунально-бытовых потребителей и на транспорте более чем в 50 областях [2].

В качестве подтверждения развития российской СПГ-индустрии хотелось бы отметить проект ПАО «НОВАТЭК» Ямал-СПГ. Данный проект – большой успех, который открывает новые возможности освоения Арктики, завоевания новых плацдармов на мировом рынке газа, а также открывает новую страницу в технологическом развитии отрасли. ПАО «НОВАТЭК» нацелен стать одним из лидеров мировой индустрии СПГ, что очень важно для нашей страны.

Но, несмотря на это, сегодня сформировались новые вызовы и тенденции, которые необходимо осознать. В первую очередь, это рост сезонной неравномерности потребления газа на фоне увеличения его доли в энергобалансе страны. Сегодня он покрывается за счет профицита производственных мощностей ПАО «Газпром», который оценивается в 160 млрд м³ в год. С одной стороны, потребитель может увеличивать спрос, никаких рисков для его удовлетворения в любых объемах нет. Но проблема заключается в том, что это ухудшает экономику газовой отрасли, означает неэффективно работающие инвестиции [3].

Помимо сезонной неравномерности потребления газа на внутреннем рынке речь должна идти, прежде всего, и о развитии газопереработки и газохимии, проектов газомоторного топлива. В части ГМТ процесс идет уверенными шагами. С 2012 по 2017 год объем потребления природного газа в качестве моторного топлива в России увеличился на 69%, при этом число газозаправочных станций выросло на 87%, а количество автомобилей, перешедших на газ, – на 61% [2].

ООО «Газпром газэнергосеть» управляет крупнейшей в стране сетью автомобильных газозаправочных станций (АГЗС) и популяризирует использование газа в моторах. Для клиентов действуют корпоративные

программы, которые позволяют перевести автомобили на газ с максимальной выгодой, а затем экономить на топливе. Специалистами Группы компаний «Газпром газэнергосеть» в 2017 году было проведено социологическое исследование, чтобы узнать ожидания российских автовладельцев, касающихся переоборудования автотранспорта на газовое топливо. Результаты показали, что 27,5% опрошенных респондентов допускают возможность перехода на другой вид топлива. При этом четверть из них предпочла бы дизель, остальные – газ. Экстраполируя эти данные на количество автовладельцев в РФ, можно говорить о потенциале рынка газомоторного топлива с точки зрения ожиданий автолюбителей. Таким образом, более 8 млн владельцев автотранспорта не исключают переход на газ, как альтернативу бензину и дизельному топливу [4].

Стоимость газа для автомобилистов будет в два раза ниже стоимости бензина, что, по данным исследования, является основной мотивацией перевода транспорта на газ. Но главными препятствиями для перевода транспорта на газ в настоящее время остаются затруднительная процедура регистрации и высокие затраты на переоборудование автомобиля. Именно это стало причиной спада продаж комплектов и установок газобаллонного оборудования. Введение в действие требований технического регламента ТС 018/2011, что повлекло за собой повышение цены и увеличение времени оформления на соответствующие документы, также оказало большое влияние.

Во всех странах, где достигнут значительный успех в развитии газомоторного топлива, широко действуют эффективные системы организационного, финансового, технологического обеспечения, включающие как меры поощрения, так и меры принуждения.

Литература

1. Генеральная схема развития газовой отрасли России на период до 2030 года // Москва. – 2008. – 145 с.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.energyland.info/files/library/112008/7579b56758481da282dd7e0a4de05fd1.pdf> (дата обращения: 11.05.2018).
2. Бобылева Т.А. Исследование проблемных вопросов газификации России и способов их решения / Т.А. Бобылева, А.С. Хрипунова // Вестник университета (ГУУ). – 2016. – № 7-8.
3. Маргулов Г. Природный газ в моторах // Газовый бизнес. – 2017. – № 4. – С. 22-27 (дата обращения: 01.05.2018).
4. Байкова О.В., Суменков А.О. Основные проблемы газификации республики Крым // Материалы 21-й международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2016». Вып. 3. – М.: ГУУ, 2016. – С. 100-103.

А.А. Бравая
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АУДИТОРИИ РОССИЙСКИХ ГОРОДСКИХ КИНОТЕАТРОВ

Российская киноиндустрия активно развивается в настоящее время. Каждый год на рынке появляется всё больше молодых талантливых компаний,

которые продвигают кино. Каждая привносит в мир искусства что-то новое, открывает его с новой стороны. Уровень отечественных фильмов также не стоит на месте – образование будущих управленцев, режиссёров, актёров улучшается и совершенствуется с каждым годом, доказательством тому служат статистические данные, где представлена информация о российском зрителе.

Так, Российский центр изучения общественного мнения и Фонд Кино провели исследование «Портрет аудитории российских городских кинотеатров». В исследовании приняли участие около семи тысяч респондентов (7034) в кинотеатрах разных городов России, а именно Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск, Казань, Ростов-на-Дону, Краснодар, Уфа, Екатеринбург и Омск.

Опрос был проведён по заказу Фонда кино в течение четырех периодов: 29-30 декабря 2016 года; 6-7 января 2017 года; 19-21 января 2017 года; 26-28 января 2017 года. Метод опроса – персональное формализованное интервью с использованием планшета. Результаты опроса были представлены на пресс-конференции, специально собранной по этому поводу.

Выяснилось, что только 5% россиян при выборе фильма изучают рецензии картин на специализированных порталах. А основывает свой выбор на рецензиях критиков вообще 1% зрителей. Радует лишь то, что рекомендации друзей или знакомых являются определяющим фактором только для 3% респондентов. Приоритетными факторами для выбора фильма являются его жанр и тематика (33%), сюжет (18%), актерский состав (17%). И только 9% опрошенных зрителей при выборе фильма в первую очередь ориентируется на страну производства.

Интерес представляет тот факт, что аудитория в России предпочитает отечественное кино. В ситуации выбора: пойти в кино на российский фильм прямо сейчас или ждать сеанс зарубежного фильма, 77% респондентов решат смотреть российское кино – им не столь важно, в какой стране создан фильм, главное, чтобы сюжет был интересным. Из опрошенных только 17% респондентов предпочтут подождать начала интересного им зарубежного фильма или уйдут из кинотеатра.

Большинство участников опроса (58%) подтвердило то, что качество российского кино улучшилось за последние несколько лет. Доля зрителей, отметивших положительную динамику качества российских фильмов, выше в категории киноманов и лидеров мнений, определяющих в своем кругу, на какой фильм идти.

Также интересно, что основной кинозритель в России совсем не юного возраста. В аудитории городских кинотеатров чаще всего можно увидеть людей 25-34 лет (33% – каждый третий посетитель кинотеатра).

Аудитория посетителей кинотеатров от 18 до 24 лет немного меньше – 27%, но именно она является так называемым «ядром киноаудитории» – посещает кинотеатры 1-2 раза в месяц и чаще. Причиной, чтобы сходить в кино, для данной возрастной категории чаще всего является просмотр новинок в компании друзей или с партнером. Подростки 14-17 лет составляют лишь 15% кинотеатральной аудитории, столько же зрителей в возрасте от 35 до 44 лет (15%).

Согласно данным опроса, поход в кино является самым распространенным способом проведения досуга россиян. Причем, коллективного – большинство опрошенных ходят в кино не одни. Чаще всего – парой (33%), друзьями (29%) или с родителями/детьми (21%). В кино ходят 1-2 раза в месяц 46% опрошенных. Каждый четвертый кинозритель (27%) стал ходить в кино в 2016 году чаще, чем в 2015-ом. Респонденты объясняли это в

первую очередь большим количеством интересных фильмов. Каждый второй (53%) ходил в кино с такой же частотой, как и в 2015 году. Некоторая часть зрителей, сокративших частоту похода в кино в 2016 году, составила 15%. Основной причиной тому стал недостаток свободного времени.

Что касается того, как в России планируют походы в кино: две трети респондентов (66%) выбирают фильм задолго до посещения кинотеатра (ранее, чем за день). Доля зрителей, выбравших фильм в день сеанса, но до прихода в кинотеатр, составила 17% (каждый шестой). Почти столько же (16%) кинозрителей выбирают фильм непосредственно в кинотеатре. Тщательность планирования более заметна в праздники, когда поход в кино с родными и близкими планируется заранее и воспринимается, как традиция (доля «спонтанного» посещения в этот период не превышает 14%).

Литература

1. <https://rg.ru/2017/02/27/statistika-fond-kino-izuchil-rossijskogo-zritelia.html>
2. Секретарь-референт. – 2016. – № 9: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/sr/9_2016 (дата обращения: 18.02.2016).

В.В. Брюхова
студент
(ГУУ, г. Москва)

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКИХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях национального рынка большое значение имеет развитие малого бизнеса, который является не только структурообразующим фактором национальной экономики, движущей силой ее развития, но и социально значимым элементом, обеспечивающим оперативное использование высвобождаемых и неиспользуемых трудовых ресурсов, активизирующим инициативу экономических субъектов. Малый бизнес положительно влияет на все социально-экономические процессы в развитых странах. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительскими товарами, создавать дополнительные рабочие места, способствовать созданию конкурентной среды. Но российский малый бизнес демонстрирует низкую динамику роста, что объясняется: противоречивостью законодательства, неразвитостью инструментария государственной политики регулирования развития малого предпринимательства, чрезмерным налоговым бременем, бюрократизацией. Отечественный малый бизнес не смог достичь уровня стран с развитой рыночной экономикой по вкладу в производство общественных благ, созданию рабочих мест. 22 августа 2012 г. РФ вступила в ВТО, что ослабило протекционизм российских малых производственных и торговых компаний в результате снижения ввозных пошлин и, как следствие, возрос риск потерь валового внутреннего продукта (ВВП).

Отсюда актуальность приобретают исследования по разработке экономических решений по совершенствованию государственного

регулирования развития малого бизнеса на макроэкономическом и региональном уровнях.

Малый бизнес как самостоятельная форма организации экономической жизни имеет отличительные особенности, преимущества и недостатки, закономерности развития.

Функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры рынка, непосредственная взаимосвязь с потребителем, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом – все эти черты малого предпринимательства являются его достоинствами, повышающими устойчивость на внутреннем рынке, но при определенных условиях становятся недостатками, сдерживающими его развитие.

С одной стороны, быстрое реагирование малых предприятий на изменения условий функционирования делает его более мобильным, а с другой – зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий. Относительно небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных ресурсов (научно-технических, финансовых, производственных и т.д.). Ограниченные масштабы производства и небольшое количество занятых обуславливают простоту и эффективность управления предприятием.

Малое предпринимательство сопряжено с многочисленными рисками.

По мнению ряда авторов, характерными закономерностями развития малого бизнеса являются [1, с. 85-87; 2, с. 52-67; 3]:

1. *Рост платежеспособного спроса населения*, приведший к «индивидуализации» потребления, ведет к сокращению массового и росту мелкосерийного производства. В этих условиях малое предприятие, должным образом оснащенное, становится не менее конкурентоспособным, чем крупное.

2. *Современные технологии*, оказывающие воздействие на размер предприятия. Гибкие производственно-технологические системы на основе новейшей технологии, не предъявляют жестких требований к размерам предприятия и численности занятых. Вместе с тем относительное удешевление современных средств производства снижает инвестиционный барьер для создания и начального этапа развития нового предприятия.

3. *Существенное изменение роли малого бизнеса в инновационной сфере*. Из субъекта, осваивающего передовую технику, малый бизнес превратился в не менее успешного разработчика современных технологий и средств производства. Этому способствуют высокий уровень специализации производства, гибкие, неформализованные структуры управления, наличие творчества в коллективе. В условиях малого бизнеса весь цикл: изобретение – освоение – готовый коммерческий продукт существенно сокращается по сравнению с циклом крупных компаний (в среднем – в 1,5 – 2 раза).

4. *Радикальное изменение государственного подхода к малому бизнесу*, развитие которого – основа социальной и политической стабильности. Причиной упрочения положения малого и среднего бизнеса стала поддержка государства.

5. *Интернационализация и транснационализация малого и среднего бизнеса*. Крупный транснациональный капитал практикует вынос вспомогательных операций или завершающих стадий за рубеж, где имеется реальная возможность экономии на стоимости рабочей силы, природоохранных издержках, транспортных расходах и др.

Малый бизнес – объективно необходимый элемент любого национального рынка, основу которого составляют крупные предприятия и крупный капитал, в

значительной мере определяющие уровень научно-технического и производственного потенциала, но значительное место в занимает и малый бизнес как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма делового предпринимательства, где создаются рабочие места, выпускается необходимая обществу продукция, создается конкурентная среда для среднего и крупного предпринимательства.

Малые предприятия приближены к потребителю, обладая гибким механизмом функционирования и высоким потенциалом обновления, способствуют расширению масштабов экономики, активны в тех сферах, где еще не работают или не могут работать крупные предприятия, занимаясь «многоассортиментным» и «мелкосерийным» производством и обслуживанием.

Литература

1. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство. Теория и практика: учебник. – М.: Дашков и К^О, 2013.
2. Макроэкономика. Основной курс: учебное пособие / И.Б. Родина [и др.]. – 2 изд., испр. – М.: Издательский дом ГУУ, 2015. – С. 52-67.
3. Родина И.Б., Владимирова А.Ф. Экономические санкции: юридический феномен и рычаг политического влияния / И.Б. Родина, А.Ф. Владимирова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С.113-119.

Н.Ю. Бурова

студент

А.А. Навоченко

студент

(ГУУ, г. Москва)

К ВОПРОСУ АНТИДЕМПИНГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Развитие рыночной экономики открывает как новые возможности для предпринимателей, так и порождает проблемы, с которыми они вынуждены справляться. Одна из таких актуальных проблем – проблема демпинга.

Прежде всего, чтобы разобраться с данной проблемой и найти пути решения, необходимо исследовать сущность понятия «демпинг».

Итак, как нам известно, одной из характеристик товара является его цена. Цена – это денежное выражение стоимости товара и услуг, сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать. На ее формирование оказывает влияние множество различных факторов, например, спрос и предложение [1]. Кроме этого, чтобы установить цену на свой товар, производителю необходимо также учесть уровень издержек (постоянных и переменных). Под ними понимают затраты, связанные с производством товаров. Именно издержки, как составляющая часть цены, позволяют определить уровень конкурентоспособности бизнеса на рынке [2]. Являясь довольно мощным рычагом воздействия, цена может стать оружием в руках недобросовестных конкурентов. Путем сговора они намеренно занижают цены. Конкуренты, дабы избежать потери спроса, вынуждены следовать их примеру. Вследствие этого, наиболее слабые и неконкурентоспособные из них

подвергаются банкротству и вынуждены уйти с рынка. Таким образом, демпинг – это реализация товаров и услуг по намеренно заниженным ценам.

На первый взгляд, если человек находится в роли покупателя, ему может показаться, что заниженные цены – положительное явление, но на самом деле демпинг является довольно опасным механизмом воздействия на экономику как одной страны, так и на экономику всего мира. Исходя из этого, Всемирной торговой организацией (ВТО) предусмотрено определенное законодательство, которое включает в себя меры по борьбе с демпингом. К таким мерам можно отнести различные антидемпинговые пошлины (таможенные тарифы, компенсационные пошлины, специальные защитные пошлины). Данные способы защиты экономики страны имеют массу преимуществ. Действительно, они способны повысить эффективность отечественного производства, продвинуть производителей на мировой рынок, а также помочь увеличить доходы предпринимателей. Однако меры по борьбе с намеренным занижением цен довольно сложно применить. Причиной этого является то, что в настоящее время отсутствуют четкие критерии для расследования дел по установлению антидемпинговой меры, что может привести к ошибкам и неразрешимым спорам на этот счет. Безусловно, эти разногласия оказывают негативное влияние на развитие международной торговли [3].

В современном мире известны случаи, когда различные государства вступают в конфликт из-за нечестного поведения на мировом рынке, в том числе и из-за демпинга. Например, в декабре прошлого года президент Соединенных Штатов Америки Дональд Трамп обвинил Китай в намеренном занижении цен, поставляя товары другими странам, не исключая и Америку [4]. Этими методами правительство Китая понижает эффективность национального производства в этих странах, что в дальнейшем может привести к полному захвату их рынка и экономическому доминированию Китая. Опыт развитых зарубежных стран показывает, что всякий раз, когда свобода торговли подрывает их экономическую безопасность, страны переходят в той или иной степени к протекционизму. Так получилось и с США. Они ввели антидемпинговые пошлины против Китая, чтобы обезопасить экономику своей страны. Однако абсолютно согласиться с высказыванием американского президента тоже нельзя, потому что товары из Китая в большинстве случаев уступают по качеству американским и импортируемым из других стран, что дает право Китаю занижать цены. Следует отметить, что ВТО высказалась против нападок со стороны США о демпинге в Китае, потому что США также часто прибегают к демпингу. Это характеризует их, как страну, которая ведёт политику двойных стандартов [5].

В то же время в России на данный момент действуют федеральные законы, регулирующие ввоз иностранной продукции в страну. Например, федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» [6]. Его функционирование заключается в дополнительных финансовых и правовых взысканиях с тех компаний, которые ввозят в Россию товары с заведомо завышенной конкурентоспособностью.

В заключении, можно сделать вывод о том, что демпинг, несомненно, является проблемой современного общества, которую необходимо решать. Исследование антидемпинговых мер должно выйти на новый уровень. Следует начать более детально работать над этим вопросом, охватывая все современные особенности. Например, Россия в целях укрепления своей экономической безопасности должна использовать все возможности для защиты своих интересов как внутри страны, так и за рубежом [7].

Литература

1. Понятие цены. Виды цен – Студопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/4_161842_ponyatie-tseni-vidi-tsen.html (дата обращения: 11.05.2018).
2. Издержки производства. Издержки производства – затраты, связанные с производством товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studopedia.org/8-55713.html> (дата обращения: 11.05.2018).
3. Антидемпинговая пошлина – виды, формула расчёта и пример обхода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ved.center/platezhi/antidempingovaya-poshlina> (дата обращения: 12.05.2018).
4. Ура-Информ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ura-inform.com/ru/politics/2017/12/16/tramp-obvinil-kitaj-v-dempinge-mirovoj-ekonomiki> (дата обращения: 11.05.2018).
5. Чернов С.Б. Двойные стандарты в экономической политике и теневая экономика // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 9. – С. 105-110.
6. Федеральный закон № 165-ФЗ от 8.12.2003 «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».
7. Чернов С.Б. Теория экономической безопасности в контексте достижений различных экономических школ. // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 7-8. – С. 112-118.

Е. Быку
студентка
(ГУУ, г. Москва)

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ В РОССИИ

Бедность является одной из самых острых социально-экономических проблем современной России.

Бедность необходимо рассматривать как в широком, так и узком значениях. К широкому относится бедность государства, которая появляется в результате финансовых, политических и социальных деформаций, происходящих внутри той или иной страны. К узкому значению относится бедность отдельных физических лиц.

Некоторые экономисты выделяют три типа бедности: относительную, абсолютную, и субъективную [1]. Относительная бедность – это несоответствие уровня жизни низших социальных групп стандартам жизни высших слоев общества. Абсолютная бедность определяется неспособностью человека удовлетворять свои основные потребности, необходимые для жизни. Субъективная же бедность устанавливается личной оценкой человека. По мнению данных авторов, бедность – это душевное либо социально-экономическое состояние человека [1].

Причины бедности экономисты подразделяют на несколько групп. К ним относятся:

- политические (например, война);
- общественные и медицинские (пожилой возраст, люди с инвалидностью);

- финансовые (кризис в стране, невысокая заработная плата);
- географические (неблагоприятные территории, их неравномерное развитие);
- демографические (неполные семьи, наличие иждивенцев);
- личностные (наркотическая или алкогольная зависимость и др.);
- квалификационные (ограниченность знаний и умений)
- и некоторые другие.

Для уменьшения уровня бедности российское государство использует целый набор специальных инструментов и методов: повышение уровня минимальной оплаты труда, разработка различных социально-экономических программ и др. Однако их применение до сих пор не принесло желаемых результатов. Акцентируя внимание на решение этой проблемы, Президент России В.В. Путин, выступая 1 марта 2018 года с Посланием Федеральному Собранию РФ, сказал: «Россия сегодня – одна из ведущих держав с мощным внешнеэкономическим и оборонным потенциалом. Но с точки зрения важнейшей задачи обеспечения качества жизни и благосостояния людей мы, конечно же, еще не достигли необходимого нам уровня. Но мы должны это сделать и сделаем это» [2].

По мысли Президента, сегодняшней России необходима новая экономическая модель, способная обеспечить прорывное развитие. Ее компонентами были названы:

- пространственное развитие;
- инвестиции в инфраструктуру;
- развитие образования и здравоохранения;
- улучшение экологической ситуации;
- инвестиции в новые технологии и науку;
- новые меры государственной поддержки экономики
- и ряд других.

По мнению Президента, реализация новой модели может позволить России «не только прочно закрепиться в пятерке крупнейших экономик мира, но и к середине следующего десятилетия увеличить ВВП на душу населения в полтора раза» [2].

Если нашей стране действительно удастся в столь короткие исторические сроки осуществить намеченный Президентом комплекс хозяйственных преобразований, то это может стать решающим фактором в деле борьбы с бедностью. Является непреложным фактом, что главным ресурсом социально-экономического прогресса выступает активность трудовой части общества. Именно она производит общественный продукт (часть которого используется для пополнения бюджетных средств, столь необходимых для решения социальных проблем). И поэтому, как сказал Президент, только на такой основе можно «решить одну из ключевых задач на предстоящее десятилетие – обеспечить уверенный, долгосрочный рост реальных доходов граждан, а за шесть лет как минимум вдвое снизить уровень бедности» [2].

Литература

1. Бедность – это что? Уровень бедности. Абсолютная и относительная бедность / Рябицкая Н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/173249/bednost---eto-chto-uroven-bednosti-absolyutnaya-i-otnositelnaya-bednost> (дата обращения: 07.05.2018).

2. Послание Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию 01 марта 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957> (дата обращения: 07.05.2018).

Д.А. Воронов
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КАРТЕЛЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

Картель представляет собой объединение предприятий одной отрасли, предполагающее проведение единой рыночной стратегии, на основе соглашения между ними по контролю над сбытом продукции с целью получения монопольной прибыли [3]. Данный вид объединения организаций имеет ряд особенностей, таких как: договорной характер создания объединения, производственная, финансовая и юридическая независимость участников картеля, единая рыночная стратегия, наличие системы принуждения, предполагающая санкции по отношению к участникам картеля, нарушившим договор. Таким образом, следует, что картель не является единым целым, а носит характер союза, в который входят участники одной отрасли, с целью получения монопольной прибыли.

В литературе можно найти две формы организации картелей:

1. Создается общая организация, занимающаяся сбытом товаров, производимых участниками картеля. Эта организация скупает товары у участников картеля по договорной цене, а реализовывает ее по другой, обычно завышенной, согласованной цене.

2. Участники картеля действуют на рынке по заранее установленным соглашениям.

В зависимости от способов взаимодействия, картели можно классифицировать следующим образом:

- Ценовой картель – устанавливает единые цены на сбыт товара, производимого участниками картеля;
- Долевой картель – устанавливает квоты на объем производства и реализации определенного вида товара. Данный вид картелей имеет подразделы: производственный, территориальный и сбытовой;
- Калькуляционный картель – устанавливает одинаковую структуру и содержание счетов;
- Кризисный (депрессивный) картель – создается для ограничения конкуренции в условиях стойкого снижения спроса или временного сокращения сбыта продукции участниками картеля.

Если обратиться к истории возникновения данной формы объединения организаций, то можно узнать, что первые картели начали появляться в конце XIX столетия. Этому поспособствовала высокая концентрация производства и централизация капитала. В некоторых странах картели сыграли важную роль, которая сводилась к регулированию координации промышленных фирм и модернизации производства [3]. Несмотря на это, в России в настоящее время картели запрещены. Однако, ФАС в 2017 году возбудила 423 дела об антиконкурентных соглашениях, 360 из них – картели. Они подрывают

экономическую безопасность страны, оказывая ряд негативных воздействий как на определенную отрасль, так и на экономику в целом [4].

В-первую очередь, вред картелей для экономики состоит в том, что они устраняют конкурентную среду в отрасли. Из-за отсутствия сильных конкурентов участники картеля становятся монополистами на рынке, что в свою очередь лишает возможности регулирования компаний со стороны покупателя (нет альтернативы продукту или услуге). В результате монополизации рынка участники картеля могут осуществлять неконтролируемые действия, которые не способствуют развитию или вредят отрасли. Примером является международный, так называемый, витаминный картель, который действовал с 1989 года. Он контролировал до 80% мирового рынка витаминов, за счет чего их конечные потребители переплачивали до 50% стоимости соответствующих продуктов.

Во-вторых, картели, ставящие перед собой цель получения максимальной монополизированной прибыли, вследствие своей запрещенности зачастую создаются на основании негласного договора или в устной форме «джентельменского соглашения» [2] (сговор), что усложняет и удлиняет во времени процесс выявления картеля и наказания его участников. Это позволяет в более продолжительный период времени нарушать ст. 178 УК РФ, что само по себе является преступлением и деятельность участников картеля, обычно несет экономический ущерб.

В-третьих, в условиях создания картеля на основании устной договоренности, может происходить обман потребителей и иных субъектов экономического процесса. Компании, тайно организовавшие картель, могут создать видимость здоровой конкуренции, при этом они будут вести переговоры и стараться монополизировать рынок с дальнейшим извлечением максимальной прибыли.

В-четвертых, в условиях постоянного спада, как этапа экономического цикла, компании могут организовывать так называемый кризисный картель. Данное объединение создается с целью преодоления кризиса. Данный вид картелей препятствует оздоровлению отрасли и экономики в целом, поскольку слабые и неэффективные компании, вступив в картель и приняв определённые условия, получают шанс на выживание. Обратной стороной данной ситуации является то, что в теории, во время экономического кризиса, на место исчезнувших неэффективных компаний должны прийти молодые, инновационные и гибкие организации.

В-пятых, еще одной существенной угрозой для экономической безопасности страны является картельный сговор в сфере государственных закупок. При объявлении тендера на государственный заказ группа компаний может договориться и предлагать выполнения условия контракта по заведомо завышенной цене. Это может повлиять не только на затраты на государственный контракт, но и на качество его выполнения. Данная ситуация приводит к растрате бюджетных средств и незаконному обогащению недобросовестных предпринимателей. При ежегодных закупках государства и госкомпаний более чем на 30 трлн руб. ущерб от сговоров на торгах можно оценивать в сотни миллиардов рублей, указывала ФАС [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что картели несут угрозу для экономической безопасности страны. В сложившейся экономической ситуации они могут навредить как определенной отрасли, так и экономике в целом. Из-за действия картелей цены на товары и услуги могут стремительно измениться за небольшой промежуток времени. В результате этого и с учетом возможной инфляции, при повышении цен на товары, необходимые для экономики,

снижается привлекательность экономики для инвестиций, что не позволяет развивать ни отрасль, ни всю экономику в целом. С течением времени прибыльные картельные соглашения становятся все запутаннее и сложнее. Из-за этого приходится применять более трудоемкие процедуры для их обнаружения и пресечения [1]. Работа по выявлению картелей и соглашений, нарушающих конкурентную среду, является трудоемкой, поскольку высокая доходность картельных соглашений очень привлекательная для предпринимателей, что заставляет государство тратить ценные трудовые ресурсы.

Литература

1. Артемьев И.Ю., Цариковский А.Ю., Кинев А.Ю. От «спичек до «соли». Борьба с картелями. Лучшие практики 2008–2013 гг. – М.: Федеральная антимонопольная служба России, 2013.
2. Кинев А.Ю. Административно-правовая защита конкуренции: проблемы и пути совершенствования. – М., 2014.
3. Корпоративный менеджмент / С.А. Орехов, В.А. Селезнев. – 4-е изд. – М.: Дашков и К, 2017. – 440 с.
4. Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.fas.gov.ru (дата обращения: 08.05.2018).

И.М. Гаджиев
студент
(ГУУ, г. Москва)

К ВОПРОСУ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КАРТЕЛЬНЫМ СОГЛАШЕНИЯМ

Картель – незаконный сговор между двумя или более компаниями, является одной из форм монополии, главной задачей которой стоит, сведение конкуренции на нет, причиной тому является получение сверх прибыли на контролируемом участке рынка, последствиями которого являются уменьшение объемов выпуска продукции и искусственное повышение цен. Данную проблему не исключал основатель классической школы экономики А. Смит, который отметил: «Монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и никогда не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы...» [1, с. 115]. А. Смит считал, что большое количество продавцов снижают риск возникновения монополий [1]. Эту же проблему затронул В. Ленин в своей книге «Империализм, как высшая стадия капитализма». Как писал Ленин: «Свободная конкуренция порождает концентрацию производства, а эта концентрация на известной ступени своего развития ведёт к монополии» [2, с. 17]. Следствием этого «образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир» [2, с. 88]. Кроме того, ссылаясь на немецкого экономиста Кестнера, В. Ленин описывает инструменты ведения борьбы «к которым прибегают союзы монополистов: 1) лишение сырых материалов; 2) лишение рабочих рук посредством «альянсов»; 3) лишение подвоза; 4) лишение сбыта; 5) планомерное сбивание цен; 6) лишение кредита» [2, с. 23]. Большой опасностью является случай, когда «Иностранные компании практикуют подкуп

должностных лиц для получения конкурентных преимуществ на территории Российской Федерации» [3, с. 14].

Картельное соглашение имеет устный или письменный характер. В них фиксируют: стоимость продукции, закупочные цены у поставщиков, территорию сбыта, объемы производства и пр. С появлением новой цифровой техники, картели возникают на основе электронных соглашений, переписи, документации. Уличить такой картель иногда представляется чрезвычайно трудным. Картель в отличие от других форм монополии имеет финансовую и производительную самостоятельность, входящих в него фирм. Цель картелей – ликвидация конкуренции на контролируемом участке рынка, с возможностью влияния на факторы рынка: регулирование объемов производства, формирование цен, правила ведения торговли, трудоустройство рабочих. Основные виды картелей: закупочный, денежный, долевого, калькуляционный, ценовой. Сила картельных соглашений определяется: антимонопольным законодательством, типом производимого товара, стабильностью рынка, количеством производителей и продавцов, отношением компаний-союзников. В соответствии с федеральным законом «О защите конкуренции» Федеральная антимонопольная служба (ФАС) имеет полномочия возбуждения дела в отношении картелей и привлечения их к административной ответственности [4]. Согласно КоАП РФ предусмотрены штрафы: для должностных лиц – штраф в размере от 40 тыс. руб. до 50 тыс. руб., для юридических лиц от 0.03% от выручки и не менее 100 тыс. руб. [5]. Лица, добровольно заявившие в ФАС России об участии в картельном сговоре, освобождаются от административной ответственности. ФАС взаимодействует с органами внутренних дел и прокуратурой при проведении оперативно-розыскных мероприятий для нахождения прямых улик. При наличии уголовного преступления, дело передается в правоохранительные органы. Уголовная ответственность предусматривает: «лицо, совершившее деяние, причинившее крупный ущерб, сумма которого превышает 10 млн. руб.: наказывается штрафом от 300 до 500 тыс. руб., либо лишением свободы на срок до трех лет» [6]. 8 августа 2017 года президентом России В. Путиным было поручено главе ФАС создание межведомственного координационного органа с участием ФСБ, МВД и Генеральной прокуратурой для борьбы с картелями [7].

В США сумма штрафа может составлять 50% от убытков или прибыли в большую сторону [8]. В соответствии с договором о функционировании ЕС «запрещаются любые соглашения между предприятиями» [9]. Штрафная система ЕС достаточно суровая, где штрафы порой достигают в отметку 3 млрд. евро [10]. В соответствии с программой лояльности, заявивший соучастник имеет шанс избежать ответственности от возможного штрафа или избежать частично [10, 11].

Предлагается: 1. Создать межведомственный орган с участием IT-отдела для отслеживания серверов подозреваемых компаний. 2. Увеличить административные штрафы. 3. Создать комфортные условия для возникновения новых независимых производителей. 4. Соучастников картелей-рецидивистов лишать права ведения бизнеса. 5. Создавать почву для разрушения картеля изнутри, используя подставные фирмы.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. / Предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007.

2. Ленин В. Империализм как высшая стадия капитализма // Полное собрание сочинений. Изд. 5. Т. 27. – С. 299-426.
3. Чернов С.Б. Коррупция: социально-экономическая характеристика и последствия / Экономические науки. – 2014. – № 11. – С. 11 – 15.
4. ФЗ-№135 РФ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/e4fc8565fd326e3c6fb3c1c436b07ef9a662e6d8 (дата обращения: 10.05.2018).
5. КоАП РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/75c352cb0ec8362d1d8f2d0691cse22d668fc2fe (дата обращения: 10.05.2018).
6. УК РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/e8e8c98df722e05999230271e054b6a1f6f70f80 (дата обращения: 10.05.2018).
7. Путин поручил ужесточить ответственность за создание картелей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20170808/1499961235.html> (дата обращения: 10.05.2018).
8. Свод законов США «Уголовный процесс «Штрафы». Приговор к уплате штрафа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://constitutions.ru/?p=8105> (дата обращения: 10.05.2018).
9. Договор о функционировании ЕС. Общие правила о конкуренции, налогообложении и сближении законодательств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/tfeu> (дата обращения: 10.05.2018).
10. Еврокомиссия оштрафовала производителей грузовиков на рекордные 2,93 млрд евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/07/19/649784-evrokomissiya-gruzovikov-rekordnie-293>(дата обращения: 10.05.2018).
11. Антимонопольное правоприменение: опыт ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vegaslex.ru/analytics/publications/antitrust_enforcement_the_eu_experience (дата обращения: 10.05.2018).

А. Денисова
студент

А. Косичкина
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВОДОВ В РОССИИ

Семья – социальный институт, ячейка общества, которая имеет огромное значение в социальном становлении каждого человека. В ней осуществляется производство и социализация человека, реализуется потребность в коллективности существования. Стабильность этого социального института имеет общественное значение. Общество заинтересовано в том, чтобы институт семьи совершенствовался, преодолевал кризис, потому что от стабильности в семейных отношениях зависит стабильность всего общества в целом. Но, к сожалению, в настоящее время во всех развитых странах мира, в том числе и в России, институт семьи находится в кризисе. Вследствие

разводов обостряются проблемы, связанные с жильём, усугубляется демографическая ситуация.

По данным РИА Новости, Россия уже три десятилетия держится в «топе лидеров» по количеству разводов. По данным Росстата, за вторую половину XX века число разводов в стране увеличилось в пять раз. Если в 50-е годы прошлого века коэффициент официально распавшихся браков не превышал 0,5, то в 2002 году страна побила рекорд за всю историю наблюдений – 5,9. Высокие показатели сохранились и в новом тысячелетии: в 2016-м показатель разводов составил 4,1.

Анализ динамики количества разводов в России за период с 2012 по 2017 гг. показал, что оно увеличивалось вплоть до 2016 года. Если в 2012 году на 1213598 браков приходилось 644101 разводов (53%), то в 2016 году на 985836 браков приходилось уже 608336 разводов (61,7%), стоит отметить, что это на 9% больше, чем в предыдущем году. Можно предположить, что резкий скачок количества разводов в 2016 году связан с валютным кризисом в России, который произошел в 2014-2015 гг.). Но в 2017 г. ситуация немного улучшилась: насчитывалось 611428 разводов (58,3%) при 1049725 браков. Таким образом, можно сделать вывод, что в России разводится каждая вторая пара. На наш взгляд, это связано:

- с изменением в отношениях полов (женщины становятся все более ответственны за свою судьбу и положение в браке);
- развод перестал быть осуждаемым в обществе явлением;
- алкоголизм одного из супругов;
- раннее вхождение в брачные отношения, хотя сейчас браки до 25 лет имеют всю меньшую популярность;
- продолжительность жизни людей в целом в мире существенно выросла. Это также делает отношения в браке на всю жизнь мало возможными – люди существенно меняются от одного жизненного периода к другому, поэтому все сложнее найти человека, который проходил все эти жизненные стадии абсолютно идентично.

Также был проведен анализ статистики количества разводов по регионам в 2017 году. Лидерами разводов на тысячу браков по областям являются Ленинградская (1119), Алтайская (1063), Республика Коми (1033), Кировская (1031), Брянская (1028), Калмыкия (1028), Владимирская (1006) области.

Однако в таких регионах, как Ингушетия (186), Тува (282), Дагестан (324), Кабардино-Балкария (632), Северная Осетия (635) количество разводов на 1000 браков существенно меньше. Можно предположить, что это связано с религией, которую исповедуют большинство жителей приведенных регионов.

Литература

1. Ефимова М.Р. Общая теория статистики: учебник / М.Р. Ефимова Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.
2. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики.
3. www.ria.ru – РИА Новости.

В.А. Джигоев
магистр
(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Необходимым условием регионального развития России, несомненно, является формирование устойчивой экономики субъектов Российской Федерации. Основой экономического роста являются инвестиции, от качественных и количественных характеристик которых зависит отраслевая и воспроизводственная структура производства, его модернизация, инновационное обновление и развитие. Инвестиции являются ресурсом, определяющим эффективную деятельность любых социально-экономических систем, в том числе и региона.

Эффективная инвестиционная политика должна способствовать улучшению инвестиционной привлекательности региона как для государства, так и для частных инвесторов. Исследование инвестиционной привлекательности региона призвано помочь как потенциальным инвесторам выбрать наиболее подходящий для ведения их бизнеса регион, так и властям создать благоприятные условия для притока инвестиций и эффективного развития региона [1]

На данный момент в Российской Федерации законодательством не определен конкретный орган, а также конкретная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, в связи с чем различными структурами как государственными, так и коммерческими применяются различные методики расчета показателей инвестиционной привлекательности. Среди всего многообразия методик оценки инвестиционной привлекательности региона наибольшей популярностью пользуются:

- методика «РАЭксперт»;
- методика Минэкономразвития РФ;
- методика Агентства стратегических инициатив;
- методика Национального рейтингового агентства;
- авторские методики (Барда, Сивелькина, Смаглюковой, Хуснуллина, Климовой);
- зарубежные методики (Euromoney, Forbes, Fitch, Moody's, S&P) [2].

Каждая из вышеописанных методик имеет собственные преимущества и недостатки. Так, целью методик инвестиционных рейтинговых агентств является независимая социально-экономическая оценка субъекта РФ с точки зрения его привлекательности для реализации инвестиционных вложений, они обладают открытостью и доступностью результатов для инвесторов, имеют достаточно аргументированные суждения экспертов, знакомых с состоянием дел в регионах, а также обладают популярностью предоставляемых рейтингов и узнаваемостью их конечных результатов, однако при оценке инвестиционной привлекательности региона не учитывают такие параметры, как отраслевая структура экономики региона, реальный уровень инвестиционной активности [3].

Кроме того, в условиях высокой дифференциации регионов России по уровню инвестиционной привлекательности создается такая ситуация, при которой образуются регионы с очень высоким рейтингом инвестиционной привлекательности и регионы с очень низкой, а основная часть субъектов Российской Федерации

Федерации остается в середине. При этом, несмотря на значительные изменения показателей регионов, попавших в середину рейтингов в условиях подобной поляризации, положительная динамика зачастую не ощутима и не способствует увеличению притока инвестиций потенциальных инвесторов. Таким образом, утрачивается главное назначение составление рейтингов – служить индикатором для инвесторов, способствуя привлечению их в регион.

Методика Минэкономразвития и авторские методики, в отличие от рейтингов, учитывают инвестиционную активность, отраслевую специфику регионов, исследуют обоснованный набор микро- и макроэкономических факторов инвестиционной привлекательности региона, полностью или частично избегают субъективности. Однако существенным недостатком данных подходов является их недостаточное распространение, отсутствие периодичности в оценке публичного доступа к её результатам, как следствие, непопулярность у инвесторов.

Таким образом, по результатам проведённого анализа можно сделать вывод, что все рассмотренные методики имеют ряд недостатков и полностью не учитывают специфику инвестиционной привлекательности регионов России. В связи с чем можно предложить характеристики которыми должна обладать эффективная методика оценки инвестиционной привлекательности региона:

- популярность среди потенциальных инвесторов;
- наличие периодичности и публичного доступа к результатам оценки;
- учет качественных и количественных показателей, исследования микро-и макроуровня;
- учет отраслевой специфики региона;
- учет инвестиционной и инновационной активности региона;
- обоснованность применяемых инструментов и результатов оценки, в том числе оценки рисков [4].

Разработка и внедрение унифицированного алгоритма проведения оценки инвестиционной привлекательности субъектов РФ должно стать прерогативой не только федеральных властей, но и региональных, поскольку именно на органах власти субъектов РФ лежит ответственность за привлечение ресурсов на свои территории.

Открытая, обоснованная и унифицированная процедура оценки инвестиционной повысит доверие к инвестиционным рейтингам регионов и позволит инвесторам использовать результаты оценки в процессе принятия инвестиционных решений.

Литература

1. Вологдин Е.В. Оценка инвестиционной привлекательности региона: теория и практика (на примере Алтайского края): монография. – Барнаул: ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», 2017.
2. Жадан А.Э. Методика оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере ЮФО) // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 5 (57). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona-na-primere-yufo> (дата обращения: 11.05.2018).
3. Методика составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России компании «РАЭК-Аналитика» URL: <https://raexpert.ru/docbank/109/d31/3e8/5564b5d35605a92af9b47c6.pdf> (дата обращения: 11.05.2018).
4. Риск-менеджмент инвестиционного проект: учебник / под ред. М.В. Грачевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 663 с.

Л.Н. Добрышина
д-р экон. наук, проф.
О.А. Шорникова
магистр
(ГУУ, г. Москва)

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Банковский механизм санации осуществляет воздействие на весь банковский сектор экономики, воздействуя, в свою очередь, на денежно-кредитную, финансово-инвестиционную и социальную политику.

В целях укрепления стабильности банковского сектора, обеспечения его устойчивого развития, а также защиты интересов кредиторов и вкладчиков банков и было создано «Агентство по страхованию вкладов». Основной целью деятельности АСВ является защита прав и законных интересов вкладчиков банков РФ, укрепление доверия к банковскому сектору РФ и стимулирование привлечения сбережений населения в банковский сектор РФ, путем создания системы страхования вкладов [1]. Под системой страхования вкладов понимается эффективный механизм защиты, предусматривающий страхование вкладов физических лиц государством. При наступлении страхового случая, который возникает в результате отзыва лицензии у кредитной организации или моратория на удовлетворения требований кредиторов кредитных организаций, Агентство выплачивает страховое возмещение по вкладам, а также управляет фондом обязательного страхования вкладов.

В законе предложены три основных механизма финансового оздоровления кредитных организаций. *Первый механизм* заключается в оказании финансовой помощи новому инвестору, который входит в капитал банка и самостоятельно осуществляет меры по предупреждению банкротства, принимая на себя ответственность за дальнейшую судьбу кредитной организации. Данным механизмом является основным, с помощью которого осуществляется санация кредитных организаций, переданных АСВ. Такой механизм санации предполагает ряд мероприятий, которые должны выполнить все его участники, а именно заключается Генеральное соглашение, согласно которому финансовая помощь предоставляется при условии выполнения инвестором и банком принятых на себя обязательств, в том числе по предоставлению АСВ всей необходимой информации, свободного доступа во все помещения кредитной организации, к любым его документам и информационным системам. Инвестор обязуется также разработать план финансового оздоровления кредитной организации и представить его в АСВ для согласования. В период действия Генерального соглашения инвестор должен ежемесячно направлять в АСВ отчет о ходе выполнения запланированных мероприятий. В случае выявления нецелевого использования полученных от АСВ денежных средств, а также, если финансовое положение инвестора не позволяет ему осуществлять запланированные мероприятия, инвестор обязан возратить полученные средства в полном объеме. Таким образом, ни о какой безвозмездной и бесконтрольной раздаче государственных средств речь не идет.

Второй механизм – перевод активов и обязательств проблемной кредитной организации в здоровую кредитную организацию. Данный механизм

заключается в следующем: финансово-устойчивая кредитная организация принимает на себя обязательства перед вкладчиками несостоятельной кредитной организации. На эквивалентную стоимость ему передается часть сохранившихся активов кредитной организации. Для вкладчиков это означает сохранение полноценного банковского обслуживания на прежних условиях. Передача активов и обязательств – достаточно распространенная практика решения финансовых проблем кредитных организаций.

Третий механизм реализуется при отсутствии нового инвестора, но необходимость финансового оздоровления кредитной организации остается. Тогда кредитная организация передается временной администрации, функции которой выполняет АСВ, которая в свою очередь предоставляет капитал и становится ее основным акционером. Данным механизм предполагает ряд мероприятий по финансовому оздоровлению кредитной организации, к которым можно отнести: создание плана участия АСВ в предупреждении ее банкротства, который утверждается АСВ и ЦБ, а его выполнение в дальнейшем постоянно контролируется; проведение непрерывного мониторинга финансового положения кредитной организации и ее инвесторов; при восстановлении финансовой устойчивости кредитной организации, АСВ направляет в ЦБ отчет о завершении проведения мер по предупреждению ее банкротства. В случае если ЦБ рассматривает и принимает его, мероприятия по финансовому оздоровлению банка завершаются, а сама кредитная организация продолжает осуществлять свою деятельность на общих условиях.

Вступил в силу с 16.06.2017 г новый механизм финансового оздоровления кредитных организаций. К основным целям нового механизма оздоровления кредитных организаций можно отнести: сокращение расходов Банка России на санацию; повышение эффективности контроля за расходами на санацию и прозрачности санации; исключение зависимости санации от финансового состояния банка-инвестора; создание равных конкурентных условий для saniруемых и иных банков [2].

К основным положениям можно отнести следующее: дополнение процедур санирования новым инструментом – прямой докапитализацией saniруемого банка Банком России; создание Фонда консолидации банковского сектора; учреждение Банком России в качестве единственного участника ООО «Управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора».

Выбор механизма санации зависит от перспектив восстановления кредитной организацией нормальной деятельности.

Литература

1. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 02.06.2016 № 172-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации – [Электронный источник]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
5. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов – [Электронный источник]. Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/>.
6. Официальный сайт Управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора – [Электронный источник]. Режим доступа: <http://www.amfbc.ru/>

В. Загоруйко
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Образование является актуальной проблемой, так как оно выполняет общественно-социальную роль: обеспечивает системой знаний, умений, приобщает к культуре, способствует формированию человека как личности, воздействует на социальные процессы. В современном мире роль образования возрастает. Роль образования подтверждается в законодательном провозглашение и закрепление сферы и системы образования РФ в качестве приоритетной в социально-экономическом развитии страны. Существует несколько видов образования: дошкольное, общее (начальное, основное – неполное среднее, среднее-полное) и профессиональное (среднее, высшее, послевузовское).

Особое внимание следует уделить анализу высшего образования в России. Система высшего образования на данный момент объединяет 607 государственных и 358 негосударственных вузов, где обучается около 4,3 млн. человек. Российские вузы готовят будущих профессионалов по более чем 350 специальностям. При этом у негосударственных вузов популярность ниже, чем у государственных. Статистика образования в России показывает, что более 60% студентов выбирают государственный вуз.

Однако, статистика показывает не лучшие стороны российского образования. Так, общее количество студентов в Российской Федерации на данный год составляет около 4,3 миллиона человек, когда в 2009 году их было около 7,4 миллиона человек. Таким образом, в 2017 году численность студентов вузов снизилась более, чем на 40% в сравнении с 2009 годом.

С 2006 года стало уменьшаться число поступивших студентов в вузы на бюджет, ведь конкуренция на бюджетные места возросла в 2 раза. Так, в 2005 году было подано около 203 заявления на одно бюджетное место, а в 2016 году 426 заявлений. Следует обратить внимание на то, что расходы бюджета на развитие образования в 2016 году сократились примерно на 9,5%. В сравнении со странами ОЭСР по расходам на одного бюджетного студента Россия в 6,5 раз ниже. В США сумма расходов бюджета на образование составляет примерно 20 000 долл., в Канаде 15 000, в Великобритании 25000 долл., а в России всего 2000 долл. Таким образом, Россия отстает от стран ОЭСР и не может обеспечить достойную конкуренцию на мировом образовательном рынке.

Отметим, что прием в вузы на платной основе составляет около 60% от количества студентов, принятых на бюджет. Доля принятых на платную основу с каждым годом растёт. В 2011 году на платные места было зачислено 99 131 студентов, в текущем году 154 293 студентов. Таким образом, за исследуемый период численность студентов, обучающихся на платной основе, выросло на 1,5%.

В настоящее время растет число студентов, которые обучаются дистанционно с помощью образовательных технологий, базирующихся на использовании компьютеров и телекоммуникационной сети (с 10,5% в 2016 г. до 10,8% в 2017 г.). Дистанционное обучение удобно и доступно для любого студента. И статистическими данными доказано, что дистанционно обучающиеся студенты лучше сдают сессию, нежели студенты очной, заочной

формы обучения. Но дистанционное обучение в нашей стране не слишком развито. По статистике Россия находится на 71 месте, лишь 15% студентов занимаются по данной системе.

Для того чтобы выйти на конкурентоспособный уровень на рынке образования, необходимо хорошее финансирование.

Литература

1. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/
2. <https://минобрнауки.рф/>
3. <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/562abf3b9a794742ab5980b2>
4. <http://vawilon.ru/statistika-obrazovaniya/>

М.В. Карп

д-р экон. наук, проф.

Я.И. Зубова

магистр

(ГУУ, г. Москва)

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Для создания в России системы налогообложения рыночного типа важное значение имеет разработка системы налогообложения – для применения в государстве федеративного типа с учетом его особенности развития. Особенности состава и структуры налогообложения определяются переходом экономики к рыночному типу и решением проблем, связанных с взаимоотношением федерального центра и регионов.

Если говорить в целом о характеристике системы налогообложения в России, то она основывается на следующих принципах [1], [5]:

- единства налоговой системы;
- подвижности (эластичности);
- стабильности;
- множественности налогов;
- исчерпывающего перечня региональных и местных налогов;
- однократности налогообложения;
- равенства и справедливости налогообложения.

Состояние экономики в кризисное время отразилось на состоянии предприятий в строительной отрасли, где наблюдалось сокращение инвестиций в условиях прогрессирующего старения и износа основных фондов.

В значительной степени оказывающим влияние на объемы строительства, относятся [2], [5]:

- высокий уровень налогообложения;
- неплатежеспособность заказчиков;
- высокая стоимость строительных материалов и конструкций.

По данным компании «Index Vox», которая занимается маркетинговыми исследованиями, рынок строительных и отделочных материалов в период с 31.01. по 01.05.2016 прогрессировал под действием следующих факторов [3], [4]:

- Уменьшение объемов жилого строительства (-16,1%);
- Незначительный рост объемов нежилого строительства (+3%);
- Снижение объемов добычи строительного сырья и производства базовых строительных материалов (-4,3% и -8%, соответственно);
- Рост объемов производства отделочных материалов (+5,3%)
- Сокращение объемов инвестиций в строительство на 1,6% от объемов 2015 года.

В случае если часть строящегося объекта будет подлежать продаже, а другая часть – использоваться им в собственной деятельности, то у застройщика возникают трудности в учете и налогообложении.

В этом случае застройщику, исходя из фактической стоимости строительно-монтажных работ (СМР) выполненными своими силами, придется разделить их на две части. Первая часть относится к доле остающейся в распоряжении застройщика по окончании строительства, а вторая часть – к доле подлежащей продаже. Такое распределение можно сделать пропорционально проектной площади, в общей площади строительства, подлежащей продаже. В этом случае НДС облагается часть уже зафиксированных расходов по работам, выполненными собственными силами, относящаяся к доле, которая остается в распоряжении застройщика.

Налогоплательщику нужно вести учет расходов на незавершенное строительство, так как процесс стройки не всегда заканчивается в пределах того года, в котором начинаются строительно-монтажные работы, и это является еще одной важной трудностью с которой сталкивается застройщик. В этом случае организации надо рассчитывать отложенные налоговые обязательства.

Литература

1. Крутяк З.И., Калининская М.В. Налоговый учет и отчетность в современных условиях. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 352 с.
2. Митюкова Э.С. Налоговое планирование: более 60 законных схем – М.: Издательство АйСи, 2017. – 362 с.
3. Федеральная служба государственной статистики. Строительство в России – 2016 г. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (дата обращения: 5.03.2018).
4. Маркетинговые исследования рынка: URL:<http://www.indexbox.ru> (дата обращения: 7.03.2018).
5. Налоговые новости и статьи. Бухучет и налогообложение в строительстве (нюансы): URL: <http://nalog-nalog.ru> (дата обращения: 6.03.2018).

К. Киракосян
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Миграция населения – это сложное социально-экономическое явление, которое связано с различными аспектами социально-политической и хозяйственной жизни общества. Подобное перемещение людей из одного

региона, государства или страны в другой, в ряде случаев большими группами и на большие расстояния, безусловно, имеет место в любой стране.

В последнее время в Российской Федерации миграционный вопрос стоит довольно остро, причем он охватывает как переселение иностранных жителей в страну, так и переселение российской части населения. Именно поэтому требуется подробная статистическая характеристика состояния миграционных потоков в России.

Анализ динамики числа международных мигрантов в России за период с 2011 по 2016 гг. показал, что оно увеличилось с 356,5 тыс. чел. до 575,2 тыс. чел. (на 61,3%). Прежде всего, это происходит из-за политической ситуации в странах, из-за безработицы, низкого уровня жизни. Большинство мигрантов являются переселенцы из стран СНГ (89%). В 2011 на 1-ом месте был Узбекистан (64493), на 2-ом – Украина (43586), на 3-ем – Киргизия (41562) и т.д. В 2016 году ситуация немного изменилась: 1-ое место – Украина (178274) – связано с нестабильной политической ситуацией в стране, на 2-ом – Казахстан (69356) – проблемы безработицы, на 3-ем – Узбекистан (60977) – также проблемы трудоустройства.

Остальные 11% мигрантов – это жители стран дальнего Зарубежья. В 2011 году на первом месте по числу мигрантов – Китай (7063), на 2-ом – Грузия (7325), на 3-ем – Германия (4520). В 2016 году: на 1-ом – Китай (8027), на 2-ом – Корейская Народная Демократическая Республика (7377), на 3-ем – Грузия (6511). Этот небольшой процент обусловлен, прежде всего, более высоким уровнем жизни в этих странах.

Рассмотрим ситуацию с выбывшими из Российской Федерации мигрантами. В период с 2011 по 2016 гг. заметен резкий скачок числа выбывших человек. С 36,8 тыс. чел. до 313,2 тыс. чел., а это в 8,5 раз больше, чем в базисном году. Такой резкий отток эмигрантов обусловлен, прежде всего, тем, что трудовым мигрантам невыгодно работать в России из-за изменения курса рубля, а также из-за того, что теперь сложнее получить разрешение на работу.

Разность между числом прибывших и выбывших мигрантов выражается в таком показателе, как миграционный прирост. В 2011 году миграционный прирост в Российской Федерации составил – 319,8 тыс. чел., а в 2016 году – 262 тыс. чел.

По данным, опубликованным фондом «Общественное Мнение», около 60% россиян негативно относятся к миграции населения, они считают количество мигрантов очень большим и что нужно ужесточить миграционные законы. По данным ВЦИОМа (Всероссийский центр изучения общественного мнения) 71% россиян не поддерживает идею упрощения процедуры получения российского гражданства для мигрантов из стран СНГ, в том числе 36% опрошенных выступают за ужесточение требований, 35% – за сохранение в нынешнем виде.

Изучив статистику Миграционной службы Российской Федерации, можно сказать, что большое количество россиян выезжают в страны СНГ. Лидерами по приему являются Армения и Казахстан, куда приехало 31936 и 32226 соответственно. Также можно выделить Азербайджан, Узбекистан, Таджикистан, Молдова и другие. Лидерами стран дальнего Зарубежья являются Германия, Грузия, Китай, Корея. Около 1000 граждан выехало в США, такое же число отправилось в Эстонию и Турцию. Это обусловлено различием уровней экономического развития стран, спросом на профессии и т.д.

Литература

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения URL: <https://wciom.ru/> (дата обращения 25.04.2018).
2. Росстат. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.04.2018).

А.В. Кожанова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КРУПНЫХ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУРАХ

В бизнес-среде сформировалось устойчивое понимание того, что будущее любого предприятия или крупного холдинга, их успех напрямую зависит от эффективности системы бюджетирования. Большинство крупных компаний уже обладают значительным опытом построения этих систем в целом. Однако бюджетирование отдельных бизнес-процессов в компаниях часто отсутствует. Недостаточная изученность специфики управления отдельными бизнес-процессами, востребованность широкого использования инструментария бюджетирования в этом направлении подтверждают актуальность темы исследования.

Целью исследования является выявление способов совершенствования управления системами бюджетирования в крупных холдинговых структурах при управлении отдельными бизнес-процессами для повышения эффективности деятельности компании в целом.

Анализируемый опыт построения бюджетных систем и управления ими в практике крупных холдинговых структур (ОАО «РЖД», Трансмашхолдинг, Газпром-нефть, Роснефтьи ряда других) дал возможность выбора подходящей модели бюджетного управления для крупной компании [1, 3, 4, 5]. В исследовании доказывается эффективность бюджетирования как способа принятия управленческого решения для отдельного бизнес-процесса—управления имущественным комплексом компании ОАО «РЖД». Этот бизнес-процесс выбран после проведенного анализа финансового состояния ОАО «РЖД» в целом, который показал, что одной из наиболее существенных проблем в компании является нерациональная структура ее имущества: большая доля производственных внеоборотных активов и незавершенного строительства.

Основными причинами такого состояния являются: низкая производственная эффективность (удельные затраты на содержание и текущий ремонт 1 кв. м. объектов недвижимости ОАО «РЖД» по железным дорогам значительно различны) и низкая эффективность управления. Текущая система бюджетирования в ОАО «РЖД» не гибкая, не достаточно прозрачна, работает по методу «бюджетирования, ориентированного на затраты» [2].

Для наиболее эффективного решения возникшей проблемы предлагается новая модель бюджетирования, разработанная на среднесрочную перспективу со сценарными условиями развития событий и применением методики «гибкого бюджетирования».

Эта модель обеспечит:

- Возможность доработки и корректировки бюджетных форм, которая бы позволила учитывать отраслевую специфику деятельности филиалов и при этом сохранить общую схему разнесения затрат.
- Возможность составления подробных среднесрочных бюджетов по всем направлениям деятельности компании с использованием методики «скользящего бюджетирования» и сценариями развития событий по направлениям деятельности. Возможность выбора стратегии дальнейшей деятельности на среднесрочную перспективу.
- Возможность процесса электронного согласования, утверждения и корректировки созданных бюджетов всех подразделений и филиалов компании.

По предложенной модели рассчитывается прогнозный бюджет управления имуществом комплексом компании ОАО «РЖД» по двум вариантам: по первому варианту компания производит эксплуатацию и управление объектами недвижимости самостоятельно (централизовано); по второму варианту – отдает управление объектами на аутсорсинг – единому независимому оператору.

С помощью построенной бюджетной модели определяется наиболее эффективный вариант управления.

Эффективность предлагаемой системы бюджетирования оценивается с помощью индекса качества бюджетного управления. Критерием эффективности служит сумма экономии денежных средств при реализации наиболее экономически выгодного варианта, соответствующего текущим тенденциям развития внешней среды.

Научная новизна исследования состоит в следующем:

1. Теоретически обоснована и разработана концепция бюджетирования как способа повышения эффективности деятельности крупных холдинговых структур, основанная на адаптации проектно-ориентированного бюджетирования.

2. Разработана новая модель бюджетного планирования для крупной холдинговой структуры, адаптированная под сложившуюся систему учета затрат внутри компании и требования Бюджетного кодекса и Министерства экономического развития.

3. Разработан регламент внедрения новой модели бюджетного планирования для всех крупных компаний.

Литература

1. Альмяшова Е.А. Совершенствование системы бюджетирования в ПАО «Газпром нефть» // Вектор экономики: электронный научный журнал. – 2017. – № 9(15), URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/9/economicmanagement/Almyashova.pdf> (датаобращения: 03.04.2018).

2. Организация бюджетного процесса: учебник / И.М. Соломко [и др.]; под ред. И.М. Соломко. – М.: КРОНУС, 2017. – 178 с.

3. Траченко М.Б. Бюджетирование в системе управления финансами: монография. – М.: ГУУ, 2011.

4. Траченко М.Б. Моделирование данных в системах управленческого учета и бюджетирования // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – № 20 (434). – С. 1183-1201.

5. Шаповалов И.Ю. Совершенствование системы бюджетирования на примере ПАО «НК «РОСНЕФТЬ» // Инновационное развитие. – 2017. – № 5(10).

И.С. Крючков
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕПАРАМЕТРИЧЕСКИХ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КОЭФФИЦИЕНТА РАНГОВОЙ КОРРЕЛЯЦИИ СПИРМЕНА)

При анализе данных маркетинговых исследований наиболее часто используемыми инструментами изучения взаимосвязи двух переменных являются двумерные методы анализа таблицы сопряженности. Это позволяет наглядно выявить наличие взаимосвязи двух переменных.

Далеко не всегда в рамках прикладных исследований используются другие методы статистического анализа, в частности расчет коэффициентов корреляции. Применение данных инструментов часто игнорируется из-за абстрактности их значений и сложности наглядного оформления результатов в отчете исследования.

В связи с этим представляется актуальным раскрытие специфики использования коэффициентов корреляции при анализе данных маркетингового исследования.

На примере анализа эмпирических данных исследования потребительского поведения на российском рынке пластиковых карт будет предпринята попытка показать возможностей использования коэффициента ранговой корреляции Спирмена.

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена применяется для определения степени связи между двумя рядами сопоставляемых количественных показателей.

Анализируемые показатели могут быть представлены в непрерывной шкале (например, величина ежемесячного дохода респондента), или в порядковой (например, оценка удобства использования платежных систем в баллах от 1 до 10). Данный показатель – коэффициент корреляции, может принимать значения от минус единицы до единицы, в первом случае речь идет о наличии строгой прямой связи между признаками, во втором – о строгой обратной связи. Чем ближе коэффициент к единице (по модулю, тем сильнее связь между признаками).

Опции расчета коэффициента Спирмена содержатся в пакетах программ, используемых для анализа статистических данных, таких как Excel, SPSS и другие.

При анализе статистического массива данных исследования потребительского поведения населения на рынке пластиковых карт данный инструмент статистического анализа был использован нами для рассмотрения тесноты связи ряда ключевых показателей потребительской активности респондентов. Для анализа были взяты социально-демографические характеристики (возраст и уровень дохода респондента), частота использования банковских карт (в месяц), частота обращения к иным банковским сервисам (в месяц), количество используемых карт, оценка удовлетворенности от использования платежных систем (в баллах) и другие. Проведение корреляционного анализа позволило успешно выявить систему ключевых связей между рядом признаков, определяющих поведение потребителей. Так, значения коэффициента Спирмена указывают на заметную взаимосвязь между

интенсивностью использования респондентами банковских карт и уровнем удовлетворенности потребителей работой платежных систем. Для системы Visa эмпирическое значение коэффициента корреляции составило 0,571, Master Card 0,530; American Express 0,497; Мир 0,413, при показателе значимости от 0,02 до 0,01. Приведенные данные свидетельствуют о наличии умеренной степени связи и наглядно отражают степень популярности перечисленных платежных систем на российском рынке. Вместе с тем, ряд проанализированных переменных не обнаружили взаимных связей. Отрицательные или незначимые значения коэффициента корреляции Спирмена были получены при рассмотрении зависимости возраста респондентов и их оценками работы платежных систем (в диапазоне от -0,295 до -0,671). Так, отрицательная зависимость была зафиксирована между показателем величины доходов респондентов и количеством используемых ими банковских карт (-0,302).

Корреляционный анализ позволил выделить в общем массиве анализируемых данных ключевые пары признаков, прочность статистических связей которых формирует тренды потребительского поведения держателей банковских карт. Совокупность этих пар является моделью поведения потребителей на рынке. Последующий анализ выявленных связей, проведенный методом двумерного анализа таблиц сопряженности, позволил осуществить детальную сегментацию групп держателей банковских карт и клиентов других систем безналичных расчетов. Значимыми факторами формирования лояльности держателей банковских карт были определены: социально-профессиональная сфера деятельности респондентов, продуктовая линейка платежных систем, опыт использования систем безналичного расчета респондентами, их финансовое положение и характер позиционирования бренда платежной системы на рынке. Исходя из этого были смоделированы «портреты» брендов платежных систем, в частности: Visa характеризовалась пользователями как «удобная, надежная, международная, престижная»; Master Card – «безопасная, простая, универсальная»; American Express – «высокотехнологичная, для обеспеченных людей».

Опыт проведения данного исследовательского проекта позволяет говорить о возможности успешного применения методики расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена для решения прикладных задач, в частности в сфере маркетинга. Использование данного инструмента статистического анализа позволяет достоверно выявлять совокупность связей между переменными, определяя степень влияния тех или иных факторов на исследуемые процессы и явления.

Литература

1. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: учебник. 5-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена, URL. <http://medstatistic.ru/theory/spirmen.html> (дата обращения: 17.03.2018).
3. Пахунов А., Аскеров П., Пахунова Л. Общая и прикладная статистика: учебник. – М., 2014.
4. Расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена. // Математическая статистика для психологов. URL. <http://statpsy.ru/spearman/raschet-spearman/> (дата обращения: 21.03.2018).
5. Учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу / Ноздрева Р.Б., Крылова Г.Д., Соколова М.И., Гречков В.Ю. – М.: Юристъ, 2000. – 752 с.

Д.С. Левая
студент
(ГУУ, г. Москва)

КРАУДФАНДИНГ

Для человека, который никогда не изучал английский язык, слово «краудфандинг» на первый взгляд является довольно странным и непонятным. Хотелось бы пояснить, что на самом деле смысл этого слова достаточно прост. В переводе с английского «crowd» – толпа, «funding» – деньги, финансирование.

Краудфандинг – способ коллективного финансирования проектов, при котором деньги на создание нового продукта поступают от пользователей, получающих взамен какие-либо товары или услуги, в том числе итоговый продукт [1, с. 8].

У человека-автора есть та или иная идея: творческая, общественная, социальная, благотворительная и так далее. И безусловно для реализации этой идеи или какого-либо этапа этой идеи возникает необходимость в денежных средствах. Деньги можно получать различными способами: кредиты, займы или грабеж, но есть и дополнительный альтернативный источник – краудфандинг. Как он работает?

Мне хотелось бы рассмотреть возникший вопрос на конкретном примере, потому что так гораздо проще и нагляднее понимать сущность. На российской площадке для краудфандинга Boomstarter был проект создания нейростимулятора Brainstorm, который бы помогал сосредоточиться на учебе/работе, улучшить память и ускорить обучение. Планировалось собрать 300000 рублей к 16 августа 2016 г. За каждое вложение средств людям предлагались уникальные дизайнерские футболки, набор веселых открыток о нейростимуляции, возможность покупки нейростимулятора со скидкой и бесплатную доставку. Проект настолько заинтересовал людей, что было собрано 1225250 рублей, и сейчас нейростимулятор уже можно купить на официальном сайте [3].

Для успешного проведения краудфандинга необходимо иметь тщательно продуманную, конкурентоспособную и заслуживающую внимания идею. Желательно, чтобы идея изобретения, проекта или бизнеса была по возможности единственной в своем роде и инновационной, являть собой способ решения той или иной задачи, предлагать явные преимущества или новый вариант того, что уже присутствует на рынке [4, с. 13].

Когда используют краудфандинг, должно быть три элемента: цель, четкие финансовые средства (сколько денег необходимо) и дедлайн (до какого числа деньги нужно собрать, чтобы всё было реализовано). Более того, краудфандинг в обязательном порядке предлагает ранжированную систему бонусов, то есть за каждый вклад человек получает какую-то отдачу (вознаграждение, бонус). Если к установленному дедлайну деньги собраны – проект считается успешным, реализованным, если деньги в заявленный срок не собраны, то они в полном объеме возвращаются людям.

На мой взгляд, чаще всего люди, услышав слово краудфандинг и поняв его сущность, думают о попрошайничестве, благотворительности, легких деньгах, «с миру по нитке» и так далее. Но на самом деле ни один из них не относится к краудфандингу, потому что народное финансирование – это взаимовыгодное сотрудничество с честными условиями: если деньги собраны к установленной дате – автор идеи получает возможность реализовать свой

проект, а люди, которые поддержали проект, так или иначе внесли свой вклад и повлияли на реализацию интересующего их проекта, также получили вознаграждение; если деньги не собраны – люди получают в полном объеме средства, которые они внесли, а создатель идеи получает опыт и ничего не теряет. Т.е. никто не делает ничего на безвозмездной основе и никто не остается в минусе. В этом и есть главное отличие и преимущество краудфандинга.

В заключение хотелось бы сказать, что насколько новым бы ни был краудфандинг для России, это очень действенное и взаимовыгодное сотрудничество между автором идеи и аудиторией. Люди настолько привыкли к мошенничеству, связанному с привлечением денежных средств, что такое предложение без каких-либо потерь оценят абсолютно все, кто будет заинтересован в проекте. На мой взгляд, пока народное финансирование применяется больше в социальных целях, но думаю в будущем это перерастет во что-то гораздо большее, ведь люди всегда хотят видеть результат своих вложенных ресурсов.

Литература

1. Горовая В.В. Практическое пособие по краудфандингу / под ред. Ф.В. Мурачковского. – М., 2016. – 125 с.
2. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
3. <https://boomstarter.ru/> [Электронный ресурс].
4. Джейсон Рич. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств / И-трейд. – М., 2015. – 344 с.

А. Месропян
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Бедность является актуальной проблемой, так как она определяет ограниченность доступа большей части населения к ресурсам развития: качественным услугам образования и здравоохранения, возможности успешной социализации детей и молодежи.

В статистике к бедным относятся те люди, которые имеют уровень доходов ниже прожиточного минимума. Это те люди, чьих средств хватает только на удовлетворение первичных потребностей – еда, коммунальные услуги, аренда жилья.

Характеристикой бедности в России принято считать показатель прожиточного минимума, который представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, включающую наименьшие наборы товаров и услуг, необходимых для поддержания удовлетворительного уровня жизни человека.

По данным Росстата к такой группе относится 20,3 млн человек, чьи доходы ниже прожиточного минимума (16160 рублей). Это 13,8% от всего населения по данным Росстата по состоянию на 14.12.2017.

Согласно данным Росстата на 2015 год, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Центральном – 14,05%; Северо-Кавказском – 18,7%; Дальневосточном – 15,1%; Приволжском

– 14,4%; Южном – 17,6%; Северо-Западном – 13,6% федеральных округах, выше среднероссийского – 13,3%. В Уральском федеральном округе данный показатель ниже среднероссийского и имеет минимальное значение из всех округов – 13%.

В Сибирском федеральном округе численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума имеет максимальное значение – 18,8%.

Согласно данным Росстата, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Северо-Кавказском – 20%, Дальневосточном – 15,7%; Приволжском – 14,9%; Южном – 17,2%; Северо-Западном – 13,9% федеральных округах, по состоянию на 2016 год, выше среднероссийского – 13,4%.

В Уральском федеральном округе данный показатель ниже среднероссийского – 13,3%. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Сибирском федеральном округе имеет максимальное значение – 20,6%, а в Центральном – минимальное – 11,8%.

Сравнив 2015 и 2016 года, можно заключить, что в целом по России численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума увеличилась на 0,1%.

Самый большой рост численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе (на 1,8%).

Это связано с тем, что на Северном Кавказе существует проблема неразвитости и монополизированности посредников между сельскохозяйственными производителями и торговлей. Человек хочет трудиться, но из-за данной ситуации не имеет возможность продавать свой продукт.

Уменьшение роста численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума наблюдается в Центральном федеральном округе (на 2,25) и Южном федеральном округе (на 0,4%).

Это связано с тем, что Южный и Центральный федеральные округа обладают значительным потенциалом социального и экономического развития. В эти регионы активно привлекаются инвестиции, что способствует развитию экономики и социальной сферы. Вследствие этого появляются рабочие места с заработной платой, позволяющей поддерживать достойный уровень жизни.

Литература

1. Росстат. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 23.04.2018).

А.В. Москаленко
студент
(ГУУ, г. Москва)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАН БРИКС

В современной мировой экономике страны БРИКС играют важную роль, т.к. темпы развития их экономик сопоставимы с темпами развития стран

«Большой двадцатки» и «Большой семёрки». Одной из основных задач оценки их деятельности является определение места и роли в мировой экономике, выявление различий между ними по основным показателям и оценка тенденций их развития. Доля стран-членов БРИКС в мировом ВВП по паритету покупательной способности составляет около 25%, на страны союза приходится около 50% трудоспособного населения планеты и около 30% электроэнергии, производимой в мире [1].

Экономики стран БРИКС имеют существенные различия, вытекающие из особенностей их экономического развития.

Для сравнительного анализа в данной работе были выбраны следующие макроэкономические показатели: ВВП, ВВП на душу населения, уровень занятости, уровень безработицы, объемы экспорта и импорта, сальдо торгового баланса. При этом также в работе было уделено изучение позиций стран БРИКС в рейтинге глобальной конкурентоспособности, дабы рассмотреть экономический потенциал стран в мировом сообществе.

Анализ динамики ВВП за период 2011-2016 г. показал, что наибольший вклад в производство ВВП среди стран БРИКС вносит Китай, чей объем ВВП, составляющий половину от их общего объема, в несколько раз превышает показатели других стран группы (в 2016 г. ВВП КНР составил 11203 млрд. долл., в то время как ВВП Индии – всего 2373 млрд. долл.). Наименьший вклад оказывает ЮАР – его доля колеблется около 2%. На втором месте Россия, объем ВВП которой имел тенденцию роста до 2014 г., в последствии, в 2015 г., его объем сократился на 34,2%, что повлекло снижение ее доли в совокупном объеме с 12% до 8%.

Изучение динамики ВВП на душу населения по исследуемым странам показало, что наибольший объем отмечен в России на протяжении всего периода, хотя после 2014 г. произошло заметное снижение: в 2014 г. – 14279 долл., а в 2015 г. – уже 9372 доллара. Значение показателя снизилось на 4 907 долл. или в 1,52 раза. Наименьший объем ВВП на душу населения отмечен в Индии. По данному показателю Китай находится на третьем месте после РФ и Бразилии. При этом следует отметить, что в КНР, в отличие от указанных стран, объем показателя продолжал расти: средний ежегодный темп прироста за весь период составил +7,6%.

Важную роль в развитии экономик стран играют показатели занятости и безработицы. Наибольший уровень безработицы наблюдается в ЮАР, где его значение на протяжении всего периода составляло больше 24%, а в 2016 г. – 26,7%. Для сравнения, в США времен знаменитой «Великой безработицы» этот показатель в критической точке достигал 25%. В других странах БРИКС, за исключением Бразилии, уровень безработицы не доходит даже до 6%. В Бразилии же показатель колеблется около 10%, превысив это значение только в 2016 г. – 11,3%. По показателю занятости ситуация следующая: наименьшее значение наблюдается в ЮАР, что ещё раз говорит о проблемах с использованием трудового потенциала страны и развитием производства в этой стране. Наибольший же уровень занятости наблюдается в Китае – больше 65%.

Среди сравниваемых показателей в расчет принимаются объем экспорта, объем импорта и сальдо торгового баланса. По объему экспорта наибольший объем занимает Китай, чья доля составляет больше 60% от общего объема. Наименьший удельный вес приходится на ЮАР, чья доля и здесь колеблется около 2-3%. Темпы роста экспорта Китая значительно опережают аналогичный показатель по другим странам союзу – на протяжении исследуемого периода наблюдался прирост экспорта – он составил 1,82%, в то время как в других странах БРИКС этот показатель неуклонно снижался. Самый

заметный спад объемов экспорта был отмечен в России: в 2015 г.: экспорта снизился на – 169387 млн. долл. или на 30,1%.

Ситуация в структуре импорта стран БРИКС схожа с экспортной ситуацией: наибольшую долю снова составляет Китай, а наименьшую – ЮАР. Однако по сравнению с экспортной структурой, после Китая заметно явное преобладание в последние годы индийской доли в общий объем импорта над оставшимися странами: индийские ввозимые товары превышают примерно на 6-7% бразильскую и российскую доли, что может говорить о большой важности импорта для экономики Индии. Показатели динамики импорта стран БРИКС снова говорят нам о ведущей роли Китая по очередному макроэкономической составляющей. Как и в случае с экспортом, только Китай сохранял положительные темпы прироста импорта на протяжении всего периода. В целом в странах БРИКС наблюдаются схожие тенденции в экспорте и импорте.

Также стоит обратить внимание на сальдо торгового баланса. Только в Китае и России оно было положительным. В других же странах сальдо оставалось отрицательным, что говорит о большом значении импортных товаров для многих стран БРИКС.

Теперь рассмотрим положение стран БРИКС в рейтинге глобальной конкурентоспособности. На текущий момент индекс (рейтинг) ГК является главным полным комплексным показателем для оценки конкурентоспособности стран. Он содержит в себе 113 микрокомпонент. При этом все составляющие объединяются в 12 контрольных показателей, которые, в свою очередь, сводятся в три группы субиндексов: «базовые требования», «показатели эффективности» и «факторы инноваций и сложности».

Наивысшую позицию в рейтинге на протяжении исследуемого периода с 2014 по 2017 гг. занимал Китай: 28 место в 2014-2016 и 27 место в 2017 г.у. На втором месте до 2016 г. располагалась Россия, однако в 2016 её обогнала Индия(43 место у РФ против 39 у Индии). Однако же в 2017 г. Россия заняла уже 38 место, а Индия 40-е). Следом за Индией и Россией идёт ЮАР, наивысшей позицией которого было 47 место в 2016 г., но в 2017 г. произошло резкое падение в рейтинге до 61 места. Последнее место же среди стран БРИКС в рейтинге принадлежит Бразилии – в 2016-2017 гг. она занимала 80 и 81 места соответственно.

Эксперты выделяют несколько главных проблем, которые влияют на инвестиционную привлекательность стран БРИКС: коррупция, несовершенство налоговой системы, неэффективность бюрократического аппарата и неразвитость инфраструктуры [3].

Если говорить о БРИКС в целом, то можно сказать, что у союза есть и виден значительный потенциал, который способен изменить расстановку сил в мире. Несомненно, у стран БРИКС присутствуют общие проблемы, но именно их взаимодействие при желании развивать свою дальнейшую кооперацию поможет переступить через присущие вопросы, поможет увеличить эффективность экономик каждой из стран и укрепить положение союза в глобальной системе в целом.

Литература

1. Астахов Е.М. БРИКС: Перспективы развития // Вестник МГИМО-Университета. – 2016.
2. Долгих Е.А., Гудошникова Н.А. Анализ положения стран БРИКС в рейтинге глобальной конкурентоспособности, 2015.
3. Саенко В.И. Конкурентоспособность стран БРИКС как элемент развития мировой экономики, 2015.

4. [электронный ресурс] www.gks.ru.
5. [электронный ресурс] www.reports.weforum.org.

Нгуен Ву Дай
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВЬЕТНАМА В ВТО

После присоединения СРВ к ВТО произошли изменения в национальной экономике [2, 3, 4]. Государственное регулирование затрагивает процессы слияния и поглощения; конкурентоспособным предприятиям, в том числе и с иностранным участием, государство предоставляет льготы, право перехода в статус холдинга или вьетнамского аналога финансово-промышленной группы (ФПГ).

Вьетнам расценивает присутствие иностранного капитала в национальной экономике как форму подготовки современных топ-менеджеров в совместных предприятиях, филиалах иностранных фирм, через стажировки в странах-донорах вьетнамских специалистов, научных сотрудников и студентов, рабочих кадров.

Одна часть иностранных инвестиций в национальную экономику СРВ идет по линии международных и национальных благотворительных организаций, объединений зарубежных вьетнамских диаспор, другая – по линии организаций ООН (ЮНЕСКО, ФАО, МОТ), МВФ, Азиатского банка развития. Данные программы объединены в рамках Консультативной группы доноров Вьетнама, средства, которого составляют 12% всех инвестиций в национальную экономику СРВ и примерно 40% внешних поступлений.

Во Вьетнаме меняется нормативно-правовая база по иностранным инвестициям (среди новых актов, предшествующие присоединению СРВ к ВТО, отметим: «Закон о предприятиях», «Закон об инвестициях», декреты, разъясняющие условия их правоприменения).

В валовом объеме иностранных инвестиций во вьетнамской экономике значительна сфера зарубежных диаспор, капиталы которых направляются в импортозамещающие производства, в сферу услуг, пищевую промышленность, организацию производства и сбыта сувенирной продукции, организацию экспорта традиционных вьетнамских продовольственных товаров, товаров для домашнего обихода, национальной одежды. Данное направление экспорта организуется целевым назначением для зарубежных вьетнамских диаспор (вьет-киеу), которые заинтересованы в покупке недвижимости, туристическом бизнесе, гостиничном деле. Чаще всего, инвестиции вьет-киеу направляются в средний бизнес.

Россия как иностранный инвестор занимает позицию в середине второго десятка зарубежных стран. Компании РФ демонстрируют значительные объемы деятельности в сфере нефте- и газодобычи (совместная компания «Советнефть» – самая первая и самая мощная нефтедобывающая корпорация), строительства гидро- и атомных электростанций, совместного производства грузовых автомобилей, дорожной техники и др. Отношение вьетнамской стороны к сотрудничеству с Россией дружественное. Вьетнамские

делегации, российские политические и хозяйственные руководители самого высокого ранга обмениваются взаимными визитами.

Сотрудничество России и СРВ поступательно развивается, в истории их взаимоотношений не было похолодания. Заслуги РФ в подготовке национальных кадров Вьетнама высоко оцениваются в СРВ [1, 2].

Налоги на перечисление прибыли за рубеж зависят от размера инвестиционного капитала: чем больше капитал, тем ниже налог на перечисление прибыли за границу. Выделяют семь преимуществ Вьетнама для иностранных инвесторов: 1) высокий уровень образования большей части трудоспособного населения; 2) богатые и разнообразные природные ресурсы; 3) высокая плодородность сельскохозяйственных земель; 4) длинная протяженность морского побережья (3,2 тыс. км), что существенно снижает транспортные расходы; 5) широкие возможности для иностранного туризма; 6) стабильная внутривнутриполитическая обстановка; 7) высокие темпы развития Юго-Восточной Азии.

Как новое явление вьетнамского общества, ПИИ являются предметом дебатов. При лицензировании всех важных проектов учитываются разные взгляды от многочисленных государственных органов, массовых организаций, а также от многих физических лиц. Высказывается обеспокоенность по проблемам, связанным с ПИИ (расположение, промышленность, формы инвестиций, инвестирование экономики и т. д.). Они должны быть учтены в процессе принятия решений при достижении консенсуса, приемлемого для всех заинтересованных сторон. Несмотря на многообразие точек зрения, в современных условиях официальной позицией Вьетнама является подход, что ПИИ конструктивно и позитивно влияют на развитие национальной экономики.

За 2015-2017 гг. Вьетнам обогнал РФ по интегральной оценке среды для развития бизнеса (СРВ занимает 78-е место, РФ – 123-е место). Практически все показатели в международных рейтингах (Всемирного Банка и Международной финансовой корпорации), характеризующие инвестиционный климат на 2017 г., по сравнению с 2007 г. улучшились (несмотря на увеличение количества исследуемых стран). Отметим, что по ряду показателей инвестиционный климат России в 2017 г. ухудшился. Однако по ряду показателей Вьетнам находится в конце первой сотни из анализируемых в 2016 г. 183 стран, т.е. бизнес-климат нуждается в существенном улучшении.

Вьетнам превосходит РФ по таким важным показателям, характеризующим инвестиционный климат, как: а) доступность кредитов, б) получение разрешения для строительства, в) простота осуществления экспорта и импорта. В то же время ряд факторов (защита инвесторов, простота уплаты налогов) говорит о большей жесткости административного ресурса во Вьетнаме по сравнению с РФ, что следует учесть при взаимном сотрудничестве, когда наиболее благоприятные условия получают проекты, одобряемые правительствами двух стран. Партнерами с вьетнамской стороны крупные госкомпании выступают не случайно, т.к. СРВ при выборе иностранных инвесторов предпочитает компании с государственным участием.

ПИИ позволили модернизировать менеджмент и корпоративное управления, обучить значительное число менеджеров; 300 000 рабочих, 25 000 техников и менеджеров прошли переподготовку, в том числе около 6000 человек прошли обучение за границей. ПИИ помогают ускорить процесс международной интеграции, углубление культурного обмена с другими странами.

Литература

1. Ле Хыонг Линь. Прямые иностранные инвестиции в экономику Вьетнама 1988–2015 гг. // Молодой ученый. – 2017. – № 14. – С. 164-167. [Электронный ресурс]: – URL <https://moluch.ru/archive/148/41512/> (дата обращения: 20.12.2017).
2. Министерство планирования и инвестиций Вьетнама // Официальный сайт Министерства планирования и инвестиций Вьетнама. [Электронный ресурс]: <http://www.mpi.gov.vn/en/Pages/default.aspx> (дата обращения: 20.12.2017).
3. Родина И.Б., Владимирова А.Ф. Экономические санкции: юридический феномен и рычаг политического влияния // Вестник университета (ГУУ). – 2016. – № 5. – С. 113-119.
4. Родина И.Б., Владимирова А.Ф., Урунов А.А., Ашурова М.А. Российское внешнеторговое эмбарго в системе инструментов нетарифного регулирования международной торговли // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 9 (ч. 3) (86-3). – С. 48-54.

А.И. Синах
студент
Ю.С. Горшенева
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Актуальность исследования заключается в том, что в настоящее время все большее количество людей путешествуют либо по стране, либо за рубеж. В связи с этим интерес представляет изучение того, в какие страны планируют поехать летом 2018 года люди из различных городов России, а также сколько они готовы потратить.

Для проведения исследования был проведен опрос 80 человек в возрасте от 15 до 37 лет из разных городов России.

В ходе проведения данного исследования были получены следующие выводы:

В целом люди назвали 28 стран, в которые хотели бы поехать летом, включая Россию. В европейские страны летом 2018 г. хотели бы поехать 47,5% (38 человек), по России планируют путешествовать 22,5% опрошенных (18 человек). Посетить страны Азии собираются 26,25% людей (21 человек). Меньше всего людей выбрали Америку (включая Южную и Северную) всего 3,75% (3 человека). 10 человек из 80 (12,5%) хотели бы поехать в Италию, а 8 человек (10%) в Испанию. Эти страны занимают 2 и 3 места соответственно. 100% людей, которые собираются поехать в Японию, готовы потратить по 100 000 руб. (3 чел.)

Любям нравится не только пляжный отдых, но и активный. Данный вывод был сделан исходя из того, что люди выбрали не только страны у моря, но и страны, где его нет, т.е. страны, где больше развит активный отдых: музеи, экскурсии, шоппинг, ходьба в горы, рафтинг, полеты на парапланах и т.д. 62 человека хотели бы поехать за границу. Они готовы поехать не только в страны

Европы, но и в страны Азии и Америки. Однако, европейские страны лидируют. Их выбрали 38 человек, что составляет около 61% от всех людей, выбравших границу. 100% опрошенных, собирающихся поехать во Францию, хотят посетить именно Париж. На данное путешествие они готовы потратить в среднем 77000 руб.

На путешествие по России респонденты готовы потратить в среднем 33056 руб. А на поездку в Испанию и Италию респонденты готовы потратить 64286 руб. и 59000 руб. соответственно. На поездку в зарубежные страны люди готовы потратить в среднем 47968 руб., что больше, чем на путешествие по России (как уже упоминалось выше, данная средняя сумма составляет 33056 руб.).

В среднем жители Москвы и Московской области готовы потратить на отдых 68077 руб. Это больше, чем в любом другом регионе.

Жители северных и южных регионов готовы потратить на отдых в среднем около 53000 руб. А жители центральных регионов – 44679,5 руб.

Жители Калининграда готовы потратить на путешествия меньше всех. В среднем 35 000 руб., т.к. они живут достаточно близко к европейским странам и билеты у них будут стоить меньше.

Около 76% опрошенных (61 человек) имеют возраст 18-21 год. Люди в возрасте 18-21 год готовы потратить на отдых в среднем 61731 руб., причем данная сумма больше, чем у опрошенных людей иных возрастов. Таким образом, чем старше люди, тем меньше они готовы потратить на отдых. Возможно, причиной этому служит то, что в старшем возрасте люди сами зарабатывают и уже более экономны, а молодые люди, которые живут еще на обеспечении родителей, не всегда задумываются об экономии.

Литература

1. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики: учебник. – 2-е изд. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

В.С. Солопаева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАТИСТИКИ В БОЛЬШОМ ТЕННИСЕ

Большой теннис в настоящее время – это вид спорта, который популярен среди людей всего мира. Интересен он тем, что представляет собой красоту, скорость, координацию движения, силу, выносливость, хитрость, точность. Многие поклонники, тренеры, игроки, которые следят за каждым матчем, за турнирами используют статистику.

Статистика в большом теннисе является одним из важных компонентов при анализе результатов и построении прогноза на матч. А также может помочь дать качественный прогноз на победу того или иного игрока.

Одними из параметров статистики являются: личные встречи теннисистов, данные за год и за весь период игрока, а также время игры на корте.

При изучении личных встреч игроков изучается статистика встреч теннисистов, последние результаты игроков, результаты на определённых

покрытиях кортов (грунтовые, травяные, хард). Эти данные показывают, в какой форме находится спортсмен, где он играл до этого матча, сколько игр провёл за последнее время. Данное соотношение цифр говорит о том, насколько удобен или неудобен один спортсмен другому.

Статистика за год представляет собой количество побед и поражений спортсмена в течение сезона. Статистика за весь период – это соотношение количества побед и поражений игрока в течении всей карьеры.

Время игры на корте – это количество часов, проведённое игроком за матч, турнир, сезон.

Перечисленные виды статистических данных применяются во многих видах спорта, при этом особое внимание следует уделить теннисной статистике, которая может быть представлена в виде стандартного и дополнительного набора данных.

1. Стандартный набор данных:

- % попадания первой подачи – это количество попаданий первым мячом в поле подач;
- эйсы – это подача на вылет;
- двойная ошибка – это совершение подающим игроком два раза ошибки на подаче;
- % выигрыша первой подачи – это доля розыгрышей, выигранных после попадания на первой подаче, во всех подачах;
- % выигрыша на второй подаче – это доля розыгрышей, выигранных после попадания на второй подаче, во всех подачах;
- реализация брейк-пойнтов (в % и числовом выражении) – это возможность игрока выиграть чужую подачу в следующем розыгрыше;
- выигранные на приёме мячи (в % и числах);
- общее количество выигранных очков.

2. Дополнение к стандартному набору:

- невынужденные ошибки – ошибка игрока при игре из удобного положения;
- «виннерсы» или активно выигранные мячи – когда проигравший не смог отбить мяч;
- выходы к сетке – это количество выигранных розыгрышей у сетки;
- скорость подачи.

Интерес представляет статистика величайшего матча в мировой истории тенниса, который состоялся между американцем Джоном Изнером и французом Николя Маю (Уимблдонский турнир, 2010 год). Продолжительность матча составила 11 часов и 5 минут, или 3 игровых дня.

Н. Маю	Показатель	Дж. Изнер
502	Всего выиграно мячей	478
103	Эйсы	113
21	Двойные ошибки	10
244	Активно выигранные мячи	246
39	Невынужденные ошибки	52
67 (328 из 489)	Процент попадания 1-й подачи	74 (361 из 491)
87 (284 из 328)	Процент выигрыша на 1-й подаче	81 (292 из 361)
63 (101 из 161)	Процент выигрыша на 2-й подаче	63 (82 из 130)
23 (117 из 501)	Процент выигрыша на приёме	20 (104 из 510)
72 (111 из 155)	Процент удачных выходов к сетке	67 (97 из 144)
33% (1 из 3)	Реализация брейк-пойнтов	14% (2 из 14)

Таким образом, мы можем смело утверждать о том, что теннисная статистика даёт чёткое и грамотное видение матча, что во многом упрощает и наглядно характеризует результат матча.

Литература

1. Теннис для начинающих. Людмила Хасанова. 2013.
2. Приведение статистики матча с сайта Wimbledon.com

У.В. Толкачева
студент
(ГУУ, г.Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СВЕЖЕЙ ВОДЫ В РЕГИОНАХ РФ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В современном мире решение экологических проблем занимает одно из ведущих мест, и с каждым годом к данной теме возрастает все больший интерес. Сейчас влияние людей на окружающий мир уже находится на угрожающем уровне. Вырубка лесов, производственные отходы, сброшенные в водоемы или воздух, чрезмерная эксплуатация природных ископаемых и многое другое приводит к нарушению экологического равновесия, из-за чего все заметнее становятся глобальные изменения, происходящие на Земле. Наша планета – это наш дом, поэтому важно сохранять нормальные условия жизнедеятельности.

2016 год был объявлен годом экологии Российской Федерации. За этот период было проведено множество мероприятий и реализованы программы по улучшению экологического состояния страны. Использование водных ресурсов – тема, которая привлекает внимания многих исследователей. Так, один из показателей, который на протяжении не одного десятилетия интересует российских ученых, это уровень использования свежей воды в нашей стране.

По данным Росстат за 2016 год было использовано 54 692 млн.куб.м. свежей воды, что на 8, 7% меньше, чем в 2010 году (59455 млн.куб.м.).

За период с 2010 по 2016 гг. больше всего воды было использовано в Северо-Западном федеральном округе – 72756 млн.куб.м., а из всех регионов данного округа наибольшей показатель имеет Ленинградская область – 40347 млн.куб.м. Меньше всего свежей воды за эти 7 лет израсходовал Дальневосточный федеральный округ – 12165 млн.куб.м. Связано это с тем, что в ДФО наименьшая численность населения, нежели в других округах РФ.

В крупнейшем федеральном округе России – Центральном федеральном округе, наибольший уровень использования свежей воды был в 2011 году и составил 10369 млн.куб.м., а такой регион как Московская область использовал рекордное для себя количество воды за 7 лет – 2 747 млн.куб.м. Меньше всего свежей воды в период с 2010 по 2016 гг. израсходовала Орловская область (563 млн.куб.м.)

Поволжский федеральный округ занимает 3 место по уровню использования свежей воды – 15% от общего количества использования свежей воды за 7 лет. Больше всего воды расходуется в Пермском крае (в среднем – 2093 млн.куб.м.), а меньше всего в республике Мордовия (в среднем – 61 млн.куб.м.).

Южный федеральный округ в 2010 году израсходовал 7 465 млн.куб.м. свежей воды, а в 2016 году этот показатель вырос и стал равен 7 474 млн.куб.м. Стоит отметить, что в данном округе уровень использования свежей воды почти не меняется на протяжении 7 лет.

В Северо-Кавказском федеральном округе регионом, расходующим наибольшее количество воды за 2010-2016 гг. является Ставропольский край – 22 809 млн.куб.м. А меньше всего свежей воды использовала Карачаево-Черкесская республика – 448 млн.куб.м.

Уровень использования свежей воды в Уральском федеральном округе – 8% от общего количества использования за 7 лет. В среднем было израсходовано 4 195 млн.куб.м. Меньше всего использовано свежей воды в Курганской области. В 2010 г. – 62 млн.куб.м., а в 2016 г. – 49 млн.куб.м.

В республике Алтай (Сибирский федеральный округ) зафиксирован наименьший показатель использования свежей воды (2014 г., 2016 г.). Он составил 7 млн.куб.м. В то время как средний уровень использования в СФО за 2010-2016 гг. равен 7428 млн.куб.м.

Таким образом, исходя из данных показателей, можно сделать вывод о том, что использование свежей воды в РФ на 98% зависит от региона и на 2% от других факторов и в среднем с каждым годом уменьшается. Люди все больше задумываются о том, насколько важно бережно относиться к природе, в частности к водным ресурсам.

Вода покрывает 2/3 (71%) поверхности земного шара, но лишь 2,5-3% воды на Земле составляет пресная вода. В связи с расширяющимся загрязнением источников воды, ростом населения, освоением новых территорий встает задача искусственного получения пресной воды. Безусловно, поиск альтернативных вариантов получения пресной воды важен, но не менее важно сохранить имеющиеся в мире запасы. Использование свежей воды в малых количествах даст возможность природе возобновить утраченное, а человеку найти новые пути решения экологических вопросов.

Литература

1. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики

К.Е. Фирсова

магистрант

О.А. Агеева

д-р экон. наук, проф.

(ГУУ, г. Москва)

ГУДВИЛЛ И ЕГО ОЦЕНКА В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В современной экономике стремление компаний достичь роста за счет альянсов и приобретений можно смело считать повсеместной устойчивой тенденцией. При приобретении компании большое значение имеют ее клиентская база, навыки и опыт персонала организации, торговая марка, наработанные связи, что одним словом можно назвать деловой репутацией или гудвиллом.

Данный показатель является нематериальным активом, представляющим собой оценку деятельности юридического лица с точки зрения его деловых качеств. Может оказаться, что в результате предприятия с одними и теми же техническими и финансовыми характеристиками будут иметь разную стоимость чистых показателя в зависимости от оценки их деловой репутации.

Многие специалисты отождествляют понятия «гудвилл» и «деловая репутация» в связи с тем, что оба показателя возникают в результате несоответствия покупной цены и стоимости приобретаемых чистых активов компании. Для уточнения понимания данных понятий сравним методологию их учета.

Во-первых, согласно и российским, и международным методам учета, российская деловая репутация и международный гудвилл отражаются только при приобретении предприятия как имущественного комплекса, что является сходством анализируемых понятий в РСБУ и МСФО.

Во-вторых, согласно ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов», под деловой репутацией понимается разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [2]. Международные стандарты определяют гудвилл (goodwill) как превышение затрат на приобретение компании над справедливой стоимостью чистых активов, полученных собственниками в результате такого приобретения [3].

Балансовая и справедливая стоимость активов и обязательств приобретаемой компании чаще всего не совпадают: перед покупкой комплекс активов и обязательств приобретаемой компании переоценивается профессиональным оценщиком от балансовой до справедливой стоимости [1]. Понятие «справедливой стоимости» вызывает острые дискуссии среди отечественных и зарубежных специалистов. В российских бухгалтерских нормативных документах справедливая стоимость пока не фигурирует.

Положительные гудвилл и деловая репутация по-разному отражаются в финансовой отчетности. Гудвилл выделяется в отчете о финансовом положении отдельной строкой в составе внеоборотных активов. При этом по другой строке этого же раздела указываются нематериальные активы без учета гудвилла. Деловая репутация, в свою очередь, не выделяется отдельной строкой и отражается в балансе в составе нематериальных активов.

Таким образом, гудвилл согласно МСФО не является нематериальным активом, поскольку он не отвечает одному из требований по признанию актива в таком качестве: не является идентифицируемым ресурсом (а именно не удовлетворяет критериям идентифицируемости), контролируемым компанией, который может быть надежно оценен. В то время, как деловая репутация согласно РСБУ – как положительная, так и отрицательная является нематериальным активом.

В-третьих, следует отметить, что приобретенная деловая репутация амортизируется в течение 20 лет, в то время как амортизация гудвилла запрещена в связи с тем, что невозможно достоверно оценить срок его полезной службы. На смену амортизации в 2003 году пришло тестирование гудвилла на обесценение, которое позволяет отразить его реальную стоимость. В соответствии с IAS 36 «Обесценение активов» гудвилл проверяется на обесценение не реже одного раза в год, но при наличии признаков обесценения может тестироваться чаще. На дату составления отчетности гудвилл отражается за вычетом убытков на обесценение.

В-четвертых, если вернуться к вопросу отражения деловой репутации в отчетности, то согласно РСБУ данный показатель характерен как и для индивидуальной отчетности (это возможно благодаря включению деловой репутации в состав нематериальных активов), так и для консолидированной. Что касается МСФО – гудвилл возникает только в консолидированной отчетности.

В целом ПБУ 14/07 свидетельствует о преодолении принципиальных расхождений с IAS 38 «Нематериальные активы» по вопросам состава, критериев признания и переоценки объектов нематериальных активов, уценки при их обесценении, пересмотра срока полезного использования, способа начисления амортизации, регламентации учетной информации в бухгалтерской отчетности.

В зарубежной практике расчет гудвилла в целом является более детальным и объективным в отличие от российских стандартов.

Несмотря на то, что в ПБУ 14/07 выделен целый пункт под деловую репутацию, в нем практически не раскрывается сущность данного показателя. В связи с этим можно рекомендовать реформирование РСБУ с целью гармонизации с МСФО.

Литература

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 447 с.
2. Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)".
3. IFRS 3 «Business Combinations» (МСФО 3 «Объединения бизнеса»).

С.В. Цыганова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Одним из наиболее перспективных источников роста инвестиционного потенциала РФ являются сбережения домашних хозяйств. Большинство граждан со средним доходом нерационально распоряжаются своими сбережениями и накоплениями по причине низкого уровня финансовой грамотности [1]. На фоне роста психологической неопределенности происходит увеличение пассивных форм сбережений.

В настоящее время проблема инвестирования в РФ с целью сохранения денег и дополнительного заработка особенно актуальна, так как, по прогнозам экспертов, в скором времени наступит очередной экономический кризис. Частному лицу необходимо заранее готовиться к периоду экономической нестабильности, чтобы благополучно преодолеть его влияние и последствия.

Граждане РФ уверены, что надежнее свободные денежные средства держать «при себе», нежели заставить эти деньги работать и приносить дополнительный доход. Причиной тому служат многочисленные случаи мошенничества на инвестиционном рынке. Например, «Пирамида ГКО в РФ»

17 августа 1998 года, финансовая пирамида «МММ», организованная Сергеем Пантелеевичем Мавроди в 1994 году [4].

Реализация инвестиционной функции домашними хозяйствами имеет важное значение в масштабах экономики страны. Направление сбережений на инвестирование в различные финансовые инструменты – фактор, способствующий росту инвестиционных потоков в различных секторах экономики РФ [2].

Каждое домохозяйство должно быть заинтересовано в формировании собственного инвестиционного портфеля с целью увеличения благосостояния или поддержания уровня потребления. На современном секьюритизированном рынке перед домашними хозяйствами раскрывается огромный спектр возможных инвестиционных решений: вложение в финансовые активы (ценные бумаги, иностранную валюту), вклад в сберегательный банк, вложения в негосударственные пенсионные фонды, страховые полисы по страхованию жизни и т.д.

Для эффективного инвестирования денежных средств следует изучить набор базовых правил, как вкладывать деньги самостоятельно, во что, на какой срок, где это делать, а также как пользоваться инвестиционными фондами [3].

Эффективное инвестирование предполагает не только наличие теоретических знаний и опыта практической работы. Важно также общее умение ориентироваться в финансовом мире, понимать специализированные термины и профессиональный жаргон, извлекать уроки из прошлого и проецировать исторические факты на текущую рыночную ситуацию.

Наиболее доходным из наименее рискованных способов является инвестирование в государственные облигации. Высокая надёжность облигаций федерального займа связана с тем, что они гарантированы государством. Данный способ инвестирования не требует наличия большой суммы свободных денежных средств, так как каждая облигация размещается по цене номинала равной 1000 рублей. В настоящее время, с 21.03.2018 до 25.12.2019, проводится размещение именных облигаций федерального займа (ОФЗ-52002-ИН) на срок 3605 дней. Периодичность выплат по купону – два раза в год, со ставкой 3% годовых, то есть один купон составляет 1,5% на каждую купленную облигацию. ОФЗ позволяют получать гарантированный стабильный доход в положенный срок, что также даёт возможность для реинвестирования получаемых средств. Срок обращения облигаций достаточно долгий, что требует длительного отвлечения средств. Однако ОФЗ являются высоколиквидными активами, что даёт возможность легко и быстро перепродавать их на вторичном рынке, если инвестору понадобятся вложенные средства раньше срока погашения облигаций.

Итак, при вложении в ОФЗ-52002-ИН, например, 500000 руб., будет приобретено 500 облигаций, через полгода будет получен доход по ним $(1000 \cdot 1,5\%) \cdot 500 = 7500$ руб., а через год 15000 руб. В конце срока обращения облигаций общий доход по облигациям составит $7500 \text{ руб.} \cdot 20$ купонных выплат = 150000 руб.

Для сравнения рассмотрим другой вариант вложения временно свободных денежных средств – депозитный вклад в банк. Данная инвестиция является более рискованной, так как в 2013 году начались массовые «зачистки» банковских учреждений, под руководством главы Центрального банка Эльвиры Набиуллиной активизировалась деятельность по лишению неблагонадёжных банков лицензий.

Для примера взят достаточно надёжный банк с хорошей репутацией – банк ВТБ. Рассмотрим депозитный вклад на срок 5 лет той же суммы денег.

Наиболее выгодным является предложение «Вклад Выгодный», со ставкой 3,34% годовых и выплатой процентов один раз в год. Возможность досрочного снятия инвестируемых средств предусматривается только по ставке до востребования, то есть в данном случае дохода почти не будет. Если вклад находился в банке 181 и более дней, проценты по вкладу начисляются и уплачиваются по процентной ставке, равной 0,60 процентной ставки, установленной по вкладу при заключении договора.

По истечении срока 5 лет полученный доход составит $500000 \cdot 3,34\% = 83500$ руб. В данном случае доход без учёта реинвестирования получается больше относительно ОФЗ, что связано со степенью ликвидности и надёжности данных активов, о которых было сказано выше.

Таким образом, на сегодняшний день существует множество вариантов и альтернатив инвестирования временно свободных денежных средств, при которых практически исключается возможность потери вложений. Инвестиционная деятельность не требует специальной профессиональной подготовки, если перед инвестором не стоит цель получения крупного дохода. Инвестирование становится доступным не только крупным субъектам рынка, но также физическим лицам, не располагающим большим количеством свободных денежных средств.

Литература

1. Адамова К.Н., Цыганова С.В. Проблемы финансов домашних хозяйств // Реформы в России и проблемы управления – 2017. Москва, 26-27 апреля 2017 г.: сб. ст. по материалам 32-й Всероссийской научной конференции молодых ученых. – М.: ГУУ, 2017. – С. 5-7.
2. Каплун А.А. Финансы домашних хозяйств: сущность и роль в развитии инвестиционного потенциала России // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 4. – С. 80-91.
3. Полякова В.В. Личное финансовое планирование – инструмент реализации инвестиционной функции финансов домохозяйств // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – С. 148-150.
4. Крупнейшие финансовые пирамиды в России и за рубежом [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/spravka/20120531/661330965.html> (дата обращения 23.03.2018 г.).

М.И. Шевченко
студент
(ГУУ, г. Москва)

К ПРОБЛЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КАРТЕЛЯМ

С начала XX века и по сей день в экономике существует такое понятие как картель. Картель – это сговор предпринимателей, конкурирующих друг с другом, целью которого является заключение тайных негласных соглашений, которые направлены на ограничение существующей между ними конкуренции – то есть образование картеля препятствует борьбе входящих в него фирм за ограниченный объем спроса и потребителей на определенных сегментах рынка – и извлечение большей прибыли. Соглашения наиболее часто достигаются во

время встреч руководителей фирм, входящих в картель, и почти никогда не оформляются документально, в письменном виде. Картельное соглашение может быть представлено в форме тайной дополняющей какой-либо документ приписке или статье, либо в устной форме «джентльменских соглашений». «Скрытый характер деятельности, насилие как форма существования теневого бизнеса приводят к монополизации теневых рынков» [1, с. 27].

В зависимости от вида картеля в соглашении ставятся условия, выполнять которые обязаны все его участники. То есть негласное соглашение включает определенные положения, касающиеся коммерческой деятельности находящихся в сговоре организаций. При этом фирмы, образовавшие картель, не теряют свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность. И свою деятельность они осуществляют, опираясь на созданный договор.

Картельные соглашения помогают «новоиспеченным» небольшим предприятиям прогрессировать и расти, способствуют их выходу на рынок, а также противостоят развитию производственного кризиса входящих в него фирм. Однако, несмотря на данную положительную черту, картели считаются самым опасным нарушением антимонопольного законодательства во многих странах мира. Прежде всего, картельные образования – это мощнейший ограничитель рыночной конкуренции, возникающей между хозяйствующими субъектами за наиболее полное удовлетворение потребностей общества и граждан. Нельзя не упомянуть, что частные интересы тоже находятся под угрозой – потребитель может быть вынужден приобретать товар по завышенной цене, нанося себе этим самым скрытый имущественный ущерб. Невыгодна картелизация и в отношении государственных интересов. По данным ФАС, на государственных и муниципальных торгах Россией ежегодно закупается продукции на сумму около 30 триллионов руб. [2]. Участники картелей, стремясь контролировать цены на соответствующих торгах, наносят ущерб бюджету государства, добиваясь заключения контракта на аукционе по максимальной цене путем проведения определенных манипуляций и реализации специальных схем на торгах.

Опираясь на антимонопольное законодательство, можно сделать вывод, что в подавляющем большинстве стран картельные образования запрещены. Как правило, законодательно запрещаются картели, связанные с фиксированием цен, делением рынка и ограничением выпуска продукции и производственных мощностей. Входящие в картель фирмы принимают согласованные меры, которые направлены на искажение или ограничение конкуренции.

Основными методами борьбы с картельными соглашениями являются предусмотренные антимонопольным законодательством штрафные санкции, а также меры административного и уголовного наказания, в том числе изъятие незаконно полученной прибыли. Эти методы характерны как для российской, так и для мировой практики, однако в России случаи уголовного наказания чрезвычайно редки. На российском рынке картели почти всегда преследуют цель установления чрезмерно завышенной цены с последующим извлечением сверхприбыли. Это одна из основных причин борьбы государства с картелями посредством проведения соответствующей политики. В настоящее время предусмотренная антимонопольными службами система санкций не служит достаточно эффективным препятствием создания картелей, несмотря на постоянное обновление и совершенствование.

Самый эффективный способ борьбы с картельными соглашениями – это получение информации от самих участников сговора. Поскольку не допустить возникновение благоприятных условий для создания картелей достаточно

сложно в силу устойчивости современных экономических систем, действенным инструментом в борьбе со сговором на рынке является его раннее распознавание и последующая нейтрализация, также наложение санкций и штрафов. Поэтому повышенное внимание стоит уделить привилегиям вышедших из картеля участникам, как например реальная правовая и экономическая защита, освобождение или частичное освобождение от административной ответственности, а именно уплаты штрафов и др.

Это ускорит темпы обнаружения картелей следующим образом. Заметить картель на каком-либо рынке достаточно несложно, благодаря современным методам анализа экономической ситуации. Протекание действий на одном рынке, высокая совокупная доля хозяйствующих субъектов, подозреваемых в сговоре, отсутствие факторов рыночной среды, которые могли бы поспособствовать одномоментному и синхронному повышению цены – все это свидетельствует о наличии на рынке картеля [3]. Однако после выявления результатов деятельности картельного соглашения сложность составляет доказать его существование, что в силу недостатка улик представляется нелегкой задачей. Однако участники картелей будут понимать, что раскрытие тайной договоренности лишь вопрос времени и начнут опасаться за свои доходы. Увеличив размеры привилегий, получаемых вышедшими из картеля фирмами, можно повысить шансы на досрочное и чистосердечное признание одной или несколькими из них, что уже можно использовать в качестве реальных доказательств. Более того, это будет препятствовать появлению тайных соглашений вообще. Фирма будет идти на большой риск, становясь частью картеля, и будет понимать, что в любой момент по инициативе других участников сговора картель может быть распущен, о нем сообщат в службы монопольного противодействия.

Важной составляющей борьбы с картельными соглашениями является антикоррупционные методы, применяемые в сфере государственной службы, так как необходимо не только выявить картельные соглашения, но и реализовать установленные законодательством картельные санкции в отношении их участников [4].

Литература

1. Чернов С.Б. Теневые экономические отношения: монография. – М.: ГУУ, 2013. – 118 с.
2. Картель – понятия и виды. Модель картеля.12.05.2018. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/kartel.html>.
3. Проблема картелей в российской экономике. 12.05.2018. – Режим доступа: <https://pravo.studio/ekonomika/keys-problema-karteley-rossiyskoy-39691.html>.
4. Чернов С.Б. Коррупция: социально-экономическая характеристика и последствия / Экономические науки. – 2014. – № 11. – С. 11-15.

А.М. Эрматов
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ

Феномен криптовалюты возник совсем недавно, поэтому в настоящее время существует очень мало теоретических исследований, связанных с этой проблемой. При этом, следует отметить, что интерес научного сообщества к цифровым деньгам растет с каждым годом. Еще в 2012 году Европейский Центральный банк опубликовал исследование «Virtual currency schemes» [1], в котором излагается логика подхода официальных финансовых властей к проблемам, связанным с цифровой валютой. Все экономически развитые и развивающиеся государства начали уделять проблемам, связанным с функционированием рынка криптовалют самое пристальное внимание.

Главная проблема регулирования такого рынка со стороны государства – правовой статус криптовалют.

На законодательном уровне криптовалюты могут быть признаны неизвестными инструментами, которые по причине новизны не могут подчиняться уже существующим законам. Тогда создаются законопроекты, стремящиеся охватить всю криптосферу.

Второй вариант законодательного регулирования – когда криптовалюты предстают либо аналогом существующих явлений (криптовалюта как аналог обычной валюты), либо существующим явлением (криптовалюта как разновидность существующих валют). Здесь вносятся точечные поправки и дополнения к имеющимся законопроектам.

На исполнительном уровне главной проблемой регуляторов является невозможность технического контроля. Так, практически невозможно определять личность человека, который совершает транзакции, невозможно воздействовать на эти операции, например, отменять их, ограничивать или проверять.

У исполнителей остается две возможности:

- регулировать движение криптовалют в тех точках, где они соприкасаются с правовым полем;
- внедрить криптовалюты в разные сферы деятельности и регулировать их с помощью инструментов, которые регулируют эти сферы.

Среди инструментов регулирования криптовалютного рынка можно выделить следующие:

- Налоговое регулирование. Налогообложение касается чаще всего торговли на биржах, но может затронуть майнинг, ICO и в целом любые операции с криптовалютой. Применяется в США, Аргентине, Сингапуре. Но в некоторых странах в налоговый кодекс внесены противоположные поправки, которые освобождают пользователей от налогов на потребление (Япония) или налогов на криптопредпринимательство (Беларусь).
- Лицензирование. Предполагает выдачу лицензий на обмен валют, торговлю валютами и так далее. Применяется, например, в Японии.
- Приравнение майнинга к предпринимательской деятельности. Чаще вводится для взимания налогов, но иногда просто для регистрации майнеров. Применяется, например, в Беларуси.

- Официальная регистрация бирж. Позволяет открыть криптобиржи в юрисдикции государства на определенных условиях. Условиями может быть предоставление информации о пользователях, о торгах, запрет или ограничение суммы транзакций для определенных пользователей (которые не предоставили полные личные данные, например) и так далее. Применяется в США, Японии, Люксембурге, России, Беларуси и других странах.
- KYC-процедура при регистрации на биржах, сайтах-обменниках и кошельках. KYC-процедура предполагает предоставление пользователем личных данных – как правило, паспортных (включая сканы), хотя в разных странах и на разных ресурсах могут требоваться разные данные. Применяется в США, Великобритании, хотя предоставлять личные данные требует большинство признавших криптовалюты стран – Швеция, Швейцария, Австралия, Норвегия, Беларусь, Япония и другие.
«KYC – (англ. knowyourcustomer – знай своего клиента) термин банковского и биржевого регулирования для финансовых институтов и букмекерских контор, а также других компаний, работающих с деньгами частных лиц, означающий, что они должны идентифицировать и установить личность контрагента прежде чем проводить финансовую операцию» [2].
- Признание законности ICO. Зачастую требует раскрывать личность организаторов. Вводится с целью налогообложения ICO и с целью регулирования ICO. С целью налогообложения и регулирования признает ICO, например, Россия, а с целью защиты инвесторов – например, Беларусь.
- Признание криптовалют или определенной криптовалюты инвестиционным активом. Предполагает регулирование со стороны финансовых структур, привлечение инвестиций и защиту инвесторов. Применяется, например, в США (фьючерсы на биткоин), Польше (фьючерсы), Гонконге (где криптовалюты приравнены к ценным бумагам).
- Признание криптовалют или определенной криптовалюты платежным инструментом. Предполагает регулирование оборота со стороны финансовых структур. Государство обычно получает с помощью банков сведения о физических или юридических лицах, пользующихся криптовалютами. Признаны, например, в США (как виртуальная валюта) [3], в Японии и Германии (денежная единица), в Люксембурге (платежное средство), в Швеции (наравне с традиционными валютами), в Швейцарии (наравне с иностранными валютами) и так далее.

Литература

1. Ежегодный журнал, опубликованный на сайте Европейского Центрального Банка Virtual currency schemes (Схемы Цифровых Валют): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (дата обращения: 13.05.2018).
2. Положение Центрального Банка Российской Федерации «об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и

финансированию терроризма» от 15.10.2015 № 499-П (с изменениями на 20 июля 2016 года): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21721425-it-may-also-spawn-valuable-innovations-market-initial-coin-offerings> (дата обращения: 13.05.2018).

3. Постановление департамент казначейства США при министерстве финансов США. Remarks of Jennifer ShaskyCalvery director. Financial crimes enforcement network. National cyber-forensics training alliance (Сеть по борьбе с финансовыми преступлениями. Учебное объединение кибер-криминалистики) от 16.04.2013: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fincen.gov/sites/default/files/shared/20130416.pdf> (дата обращения: 13.05.2018).

СЕКЦИЯ «РОССИЯ И МИР: ИСТОРИЯ И ПОЛИТОЛОГИЯ»

А.И. Афанасьева
студент
(ГУУ, г. Москва)

МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ РОМАНОВ – ПОСЛЕДНИЙ РУССКИЙ ИМПЕРАТОР?

Ни для кого не будет секретом, что у Николая II был родной брат, в пользу которого император отрекся от престола. Существует такое мнение, что Михаил был последним русским императором. Так ли это? Рассмотрим биографию великого князя Михаила Александровича и попытаемся выяснить, был ли он действительно последним русским монархом из дома Романовых.

Михаил родился в 1878 году и был младшим сыном императора Александра III. Он унаследовал от отца невероятную физическую силу. После смерти Александра III в 1894 году на престол взошел его старший брат Николай, а средний, Георгий, стал наследником престола. Но в 1899 году чахотка унесла жизнь Георгия. Михаил официально был назначен цесаревичем и оставался им вплоть до рождения в семье императора Николая II в 1904 году сына. Объясняется этот факт тем, что все старшие дети в императорской семье были девочками, а по закону престол мог перейти лишь к наследнику мужского пола. Таким образом, ближайшим по степени родства наследником и был в течение нескольких лет Михаил. Так же он носил титул регента – «Правителя Государства» до 1912 года [1].

В 1912 году, находясь за границей, Михаил заключил в тайне морганатический брак с Натальей Шереметьевской, которая родила от него сына за два года до этого [1]. Это событие поставило под удар отношения между ним и Николаем II. Более того, оно лишило его титула регента, так как по «Закону о престолонаследии» в России такой брак был запрещен [4].

Так как Михаил с детства увлекался военным делом, в 1914 году он упросил брата разрешить ему вернуться на родину и служить в армии. Он стал командующим Кавказской туземной конной дивизии и получил чин генерал-лейтенанта [1].

2 марта 1917 года император Николай II под давлением своего окружения решает отречься от престола за себя и за цесаревича Алексея в пользу великого князя Михаила. Брату же он написал телеграмму называя того Императорским величеством Михаилом II [6].

Великий князь всегда говорил, что не готов править. Одним из аргументов для отказа от престола для Михаила было то, что Николай II отрекся за цесаревича Алексея. Михаил считал неправильным взойти на престол при живом наследнике. 3 марта в 10 часов утра началось совещание Совета министров о принятии Михаилом императорских обязанностей. «Один я не решу. Я решу вместе с этими господами», – заявил великий князь [5]. Из всех присутствующих лишь П.Н. Милюков и А.И. Гучков поддерживали князя, убеждая его принять престол. Но, учитывая, что большинство было против, Михаил подписал акт о непринятии престола и передачи власти Временному правительству. Вопрос о сохранении монархии «ожидал» решения Учредительного собрания, поэтому подписание акта оставляло Михаилу право на престол [6], [3].

Через два дня после отречения вышло постановление Гатчинского совета об аресте царской семьи, в том числе и Михаила. Он предпринимал попытки иммигрировать в Великобританию, но Временное правительство было против. Отказ Великобритании предоставить политическое убежище был аргументирован негативными последствиями для короля Англии Георга V, который приходился двоюродным братом Михаилу [6].

В марте 1918 года Михаил был сослан в Пермскую губернию. С 12 на 13 марта князь вместе со своим личным секретарем Н. Джонсоном были похищены из гостиницы, в которой проживали, группой местных чекистов и милиционеров, и убиты [1]. Сделано это было без какого-либо видимости законных оснований, более того, гибель Михаила пытались скрыть. Именно со смерти Михаила Александровича началась череда убийств членов императорского дома Романовых. Логично предположить, что великий князь воспринимался большевиками как угроза, ведь он имел все права на российский престол.

Вернёмся к поставленному в начале вопросу. Может ли Михаил Александрович считаться императором? Приведём аргументы положительного и отрицательного ответа на данный вопрос.

Сначала аргументы в пользу нашего утверждения.

Во-первых, с момента отречения Николая II до момента отречения Михаила прошло около суток. То есть, в это время Михаил Александрович мог считаться императором.

Во-вторых, приводя в пример больных и малолетних монархов, П.Н. Милюков и В.Д. Набоков заявляли, «что жестоко ошибаются те, кто считает, что раз у него не было власти, то не было и царствования».

В-третьих, отречение Михаила будет действительно, лишь если признать, что он юридически был монархом.

Так же, формально, Михаил еще имел возможное право на престол в случае решения Учредительного собрания о сохранении монархии. Он лишил возможности тем самым других Романовых заявить свои права на престол.

Но, несмотря на вышесказанное, более весомым аргументом является законность отречения Николая II в пользу своего брата, в обход законного наследника. С учетом акта о престолонаследии 1797 г. и Основных Законов Российской Империи 1906 г. царствующий император не может отречься от престола. Единственное условие смены правителя – его смерть (статья 53 ОГЗ 1906г.) [2]. В этой же статье указано, что «по кончине Императора, Наследник

Его вступает на Престол силою самого закона о наследии». То есть юридически недействительной была не только передача верховной власти Михаилу, но и само отречение Николая.

Таким образом, юридически Михаил Александрович Романов никак не мог быть Императором Всероссийским, так как само отречение Николая Второго за себя и за сына противоречило тогдашним законам.

Литература

1. Михаил Александрович (сын Александра III) – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Михаил_Александрович_\(сын_Александра_III\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Михаил_Александрович_(сын_Александра_III)) (дата обращения: 09.05.2018).

2. Основные Законы Российской Империи – Режим доступа: https://ru.wikisource.org/wiki/Основные_Законы_Российской_Империи (дата обращения 09.05.2018).

3. Отречения государя Николая II акт непринятия власти Великим Князем Михаилом Александровичем – Режим доступа: <http://www.dk1868.ru/statii/Tstvetkov9.htm> (дата обращения: 09.05.2018).

4. Акт о Престолонаследии (1797) – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Акт_о_престолонаследии_\(1797\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Акт_о_престолонаследии_(1797)) (дата обращения: 09.05.2018).

5. Пчелов Е.В. Романовы. История великой династии. (изд. 2001) Отречение Николая II – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Отречение_Николая_II (дата обращения: 09.05.2018).

Л.А Балашова
бакалавр
(ГАУГН, г. Москва)

НОВАЯ ЭРА МИРА И ПРОЦВЕТАНИЯ НА КОРЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ ИЛИ МЕЖКОРЕЙСКИЙ САММИТ 2018 ГОДА

В 2015 году все СМИ начали масштабно выпускать новости о Восточной Азии, а именно пиком популярности стала Северная Корея и ее ядерные испытания. Не в первый раз Северная Корея начала возводить тоннель на полигоне Пхунгери на севере страны, в 2006 и 2009 годах так же были проведены ядерные испытания [1]. И тут насторожились другие страны, так как мир снова был на грани третьей мировой, но уже ядерной войны, способной уничтожить миллионы жизней.

Совершенно неожиданное событие, которое удивило всех, – это историческая встреча между президентом Южной Кореи Мун Чжэ Ином и председателем КНДР Ким Чен Ыном. Она состоялась 27 апреля 2018 года, в пограничном пункте Пханмунджом, расположенном в демилитаризованной зоне на военно-демаркационной линии между двумя странами. Первым к месту встречи прибыл Мун Чжэ Ин, вскоре к линии, разделяющей две Кореи, подошел и Ким Чен Ын. Они обменялись рукопожатиями, затем лидер КНДР по приглашению коллеги сделал шаг через границу. Ким Чен Ын стал первым северокорейским лидером, который пересек границу с Южной Кореей со времени окончания войны 1950-1953 гг. [2]. Межкорейский саммит стал третьим в истории двух Корей. Вернемся к тому, с чего все началось, а именно август

1945 года. Как мы знаем, Корея с 1910 года до окончания Второй мировой войны была колонией Японии. В августе, 1945 в соответствии с соглашением, заключённым с США, СССР объявил войну Японской империи. Советские войска вошли в Корею с севера, американские высадились на Корейский полуостров с юга. 10 августа 1945 года, в связи с неизбежной японской капитуляцией, США и СССР договорились разделить Корею, предполагая, что японские войска к северу от неё сдадутся Красной армии, а капитуляцию южных формирований примут США. Полуостров, таким образом, был разделён на северную советскую и южную американскую части. Предполагалось, что такое разделение является временным. В декабре 1945 года США и СССР подписали договор о временном управлении страной. В обеих частях, северной и южной, были сформированы правительства. Через некоторое время Корея должна была воссоединиться, однако в условиях начинающейся холодной войны, СССР и США не смогли договориться о деталях этого воссоединения, поэтому в 1947 году Организация Объединённых Наций с подачи Президента США Трумэна, приняла ответственность за будущее Кореи на себя. Так образовались две разные по идеологии страны: Корейская Народная Демократическая Республика во главе с Ким Ир Сенем (Северная Корея) и Республика Корея во главе с Ли Сын Маном (Южная Корея). Обе страны хотели объединить ту или иную часть под своим началом [3]. И тогда Северная Корея вторглась на территорию Южной, объявив изменником Ли Сын Мана. Так эта трехлетняя война, длившаяся с 1950 по 1953 год, разделила некогда единое государство на две части, поселив в сердцах людей, традиций, развития стран множество противоречий, вражду и соперничество на долгие десятилетия.

И вот спустя долгое время состоялся первый Межкорейский саммит, прошедший 13-15 июня 2000 г., который дал заметный толчок активизации межкорейских отношений. 29-31 июля 2000 г. в Сеуле прошли **первые переговоры Юга и Севера на уровне министров**. Северокорейскую делегацию возглавлял ответственный советник кабинета министров КНДР Чон Гымчжин. А Южную президент Ким Дэжун лично принял северокорейскую делегацию. В последующие годы переговоры возглавлялись делегацией Республики Корея Министром объединения. Вторая половина 2000 г. может рассматриваться как *первый сдвиг* в межкорейских отношениях. С 4 по 12 августа 2000 г. КНДР посетила группа представителей 46 южнокорейских средств массовой информации, с которыми Ким Чен Ир встречался *лично*. В интервью Ким Чен Ир заявил, что он наметил совершенно иной курс лидера КНДР в сфере международной политики, в сфере отношений с Южной Кореей и имеет намерение организовать встречу членов разделенных семей [4, с. 482]. Второй межкорейский саммит состоялся в Пхеньяне в октябре 2007 года. Президенты двух стран подписали совместную декларацию о мире и совместном процветании [5].

Однако теперь, спустя 11 лет, на третьем межкорейском саммите лидеры двух стран твердо намеренны, подписать к концу года мирный договор, который не был заключен после войны. Это историческое событие, пересечение двух границ, свертывание ядерной программы КНДР, показывает прогресс в отношениях двух стран. 27 апреля 2018 года, лидеры двух Корей провели успешные переговоры, по итогам которых была подписана декларация о мире и объединении Корейского полуострова. Ким Чен Ын и Мун Чжэ Ин договорились отказаться от любых враждебных действий по отношению друг к другу, заключить уже в этом году мирный договор и добиваться полной денуклеаризации Корейского полуострова.

Эту тему я считаю важной и актуальной в наши дни, так как это касается не только КНДР и РК, но и всех ее соседей. Ядерная война не была угрозой со времен Карибского кризиса. Или мы на пути к новой холодной войне? Неужели две Кореи, такие разные по устройству и развитию, действительно устали от вражды и готовы к миру?

Заклучат ли мир две Кореи, и к чему это приведет, покажет лишь время.

Литература

1. Сюжет: Испытание водородного боезаряда в КНДР. 2017. РИА Новости <https://ria.ru/spravka/20170903/1501650356.html> (дата обращения: 12.05.2018).

2. Историческая встреча двух Кореи. Кепински О. 2018. <http://ru.euronews.com/2018/04/27/ru-kim-moon-summit-wrap> (дата обращения: 12.05.2018).

3. Корейская война. 2018. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B2%D0%BE%D0%B9%D0%BD%D0%B0 (дата обращения: 12.05.2018).

4 Курбанов С. История Кореи: с древности до начала XXI в. Глава 3. Межкорейские отношения в 2000-2005 годах.

5. Сюжет: Второй межкорейский саммит. 2007 РИА Новости <https://ria.ru/world/20071004/82349967.htm> (дата обращения: 12.05.2018).

Е.А. Бочарова
студент
(ГУУ, г. Москва)

СУДЬБА РОССИИ В ЭПОХУ ЕКАТЕРИНЫ II

В своей работе я рассмотрю период управления Россией великой императрицей Екатериной II. Её правление оказало большое влияние на последующие события. Личность Екатерины II, ее долгая жизнь и длительное царствование являются интересным и богатым материалом для анализа. Идеи и деятельность императрицы связаны с эпохой преобразований. Актуальность данной темы заключается в том, что оценка деятельности Екатерины II вызывает разные точки зрения на проведенные ею реформы. Можно долго перечислять величайшие заслуги и способности этой женщины, однако какие же действительно мероприятия она провела и каков был итог?

Цель работы: изучение и анализ управления страной во время царствования Екатерины Великой, влияние её деяний на судьбу России.

Придя к власти, новая императрица сразу намеревалась завоевать доверие своих подданных, что удалось добиться весьма быстро. Ее управление было спокойное и мягкое. Екатерина самостоятельно занималась реформами и внешней политикой.

Екатерина II была прямой последовательницей Петра I. Во внешней политике она также ровнялась на Императора Петра, считала, что расцвет государства возможен только после завоевания новых территорий и установления права выхода к моря. После Петра Великого на российском престоле не было другого такого упорного и трудолюбивого правителя, как она. Но в отличие от него, Екатерина составила для себя распорядок дня с обозначением часов для каждого дела, то есть обладала такими качествами, как

сдержанность и дисциплинированность. Она могла подстроиться под любое обстоятельство, под любой случай. Наблюдательность и сообразительность помогали выбрать оптимальный вариант решения неожиданно возникшей проблемы. Екатерине II присущи и столь необходимые для верховного правителя качества, как твердость, решительность, мужество. Управляя государством, Екатерина действовала как гибкий политик, тщательно выбирала тот или иной подход: «Действовать нужно не спеша, с осторожностью и с рассудком». Она относилась к таким людям, которые любят всему знать причину», и в соответствии с этим старалась принимать адекватные решения конкретной ситуации.

Екатерина сформировала образ сильной, справедливой, внимательной к своим подданным и просвещенной правительницы. С самого первого дня восхождения на престол императрица четко сформулировала свои цели и начала активно их реализовывать. Она задумала и провела реформы в Российской империи, которые затронули все сферы жизни населения. Правительница стремилась сделать Россию сильной, цивилизованной страной.

В процессе своего управления Екатерина II активно опиралась на дворянство. Однако, большую часть населения страны составляли крестьяне, которые находились в крепостной зависимости. Несмотря на их тяжелейшее положение и надежды на будущую свободу, крепостнический режим уничтожен не был. Издавались, наоборот, указы, которые ухудшили положение народа, вследствие чего последовало крестьянское восстание. В процессе правления Екатерины II можно увидеть противоречивую борьбу между идеалами просвещенного абсолютизма и суровой российской реальностью.

Внешняя политика правительницы была последовательной и честной. Она самостоятельно принимала все решения. Во время её правления Российская Империя достаточно расширила свои западные и южные границы государства. Завоевание Крыма стало ключевым этапом на пути освоения черноморского побережья. Кроме того, российское государство окончательно утвердилось в статусе мировой державы.

При Екатерине страна стала играть одну из ведущих ролей в мировой политике, это позволяло воздействовать в своих интересах на решение международных вопросов. Именно в екатерининскую эпоху была создана «единая и могучая» империя: это многонациональное государство со своей мощью и силой.

Многие историки восхищаются преобразовательной деятельностью императрицы, которая смогла обеспечить процветание страны на несколько веков. Екатерину Великую называли таким государственным деятелем, реформы которого сравнимы с деятельностью величайших королей Европы. Она прожила насыщенную, многотрудную жизнь. Можно только догадываться о том, какая сложилась бы судьба у нашей страны, если бы на престоле не оказалось такой великой и сильной правительницы, как Екатерина Великая.

Таким образом, несмотря на то, что во время своего правления Екатерина приучила Россию к мировому лидерству и этот период царствования признан великим, в её эпоху неизбежно возникали проблемы управления.

Литература

1. История: Россия в мировом процессе с древности до наших дней: учебник / под общ. ред. С.П. Кострикова. – М.: ГУУ, 2011.
2. Ключевский В.О. Курс русской истории. Т. 5. – М., 1988.
3. Масон К. Секретные записки о России времени царствования Екатерины II и Павла I. – М., 1996.

А.В. Бурмистрова
студент
(ГУУ, г. Москва)

МИНИСТЕРСКАЯ РЕФОРМА АЛЕКСАНДРА I И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Рассматривая внутреннюю политику Александра I в целом, следует отметить, что самым успешным оказалось реформирование государственного аппарата, которое длилось около десяти лет [5].

В рамках коллегий Петровского образца решения принимались коллегиально, и члены коллегии не несли персональной ответственности за принимаемые решения. Отсутствие личной ответственности работников данной системы создавало трудности для верховной власти, которая старалась проводить реформы с большей эффективностью [5].

Для государственных органов были характерны неясность функций и отсутствие четкого регламента делопроизводства. Государственные учреждения не имели строгого плана и ограничения компетенций. В 1802-1811 годах произошло преобразование петровских коллегий в министерства, отличавшиеся от своих предшественников не только принципами единоначалия, но и появлением ведомств, т.е. местных учреждений, находившихся в ведении соответствующих министерств, что существует и по сей день [6].

В 1802 году система коллегий, введенная еще Петром I, была преобразована. Были созданы первые восемь министерств, которые способствовали усилению централизации государственного аппарата и таким способом укрепляли старую чиновничье-бюрократическую систему. В первую очередь произошло преобразование органов центрального управления из коллегий в министерства. Впервые в истории России центральные учреждения исполнительной власти стали называться министерствами. Так, были образованы министерства: Военное, Морское, внутренних дел, иностранных дел, коммерции, юстиции, финансов и народного просвещения. Губернаторы отныне подчинялись Министерству внутренних дел, прокуроры, уездные суды и губернские судебные палаты ведались министерством юстиции. Министерство финансов управляло казенными палатами и уездными казначействами, Министерство народного просвещения – университетами и гимназиями, Военное министерство – сухопутными вооруженными силами государства. Большинство министерств имели аналоги в предыдущей системе органов исполнительной власти, а именно в числе Петровских коллегий были: Военная, Адмиралтейская, Юстиц- и Коммерц-коллегия, но что касается Министерства внутренних дел и Министерства народного просвещения, то у них не было предшественников [3], [5].

После 1802 года в каждом центральном государственном учреждении был только один человек, который напрямую отвечал перед императором. Это был министр. С этого момента происходило упорядочивание системы государственного управления. Первоначально функции и структура министерств еще не были четко установлены. Однако это им не мешало действовать оперативно, усиливая индивидуальную ответственность, расширяя полномочия канцелярий и делопроизводство. Функции министерств были обширными и зачастую выходили за рамки их названий. Происходила централизация исполнительной власти. Император имел возможность

воздействовать на каждое направление политики через соответствующего министра [3], [6].

С 1801 года действовал Негласный комитет Александра I, где группа близких к нему лиц с ним за чашкой чая обсуждала государственные дела. Представители этого Негласного комитета заняли две ключевые позиции в министерствах, а именно А.Е. Чарторыйский был министром иностранных дел, а В.А. Кочубей был министром внутренних дел [1].

Подлинным создателем министерской системы стал сделавший стремительную карьеру сын сельского священника, статс-секретарь М.М. Сперанский, составивший в 1809 году по поручению царя план новой реформы системы управления. В основе плана лежал принцип разделения властей: законодательная власть должна была принадлежать Государственной Думе, исполнительная – министерствам, а судебная – Сенату [4].

Именно разработанное под руководством М.М. Сперанского «Общее учреждение министерств» определило правовой статус новых органов. Высшая исполнительная власть государства принадлежала министрам, которые подчинялись непосредственно императору. Структурными элементами министерского аппарата стали департаменты по направлениям деятельности и канцелярии, в чьем ведении было делопроизводство. Точно разграничены были функции министерств, их организация проводилась по единым принципам, среди которых особое место занимали единоначалие и иерархичность. Впервые с 1802 года был выработан общий порядок прохождения дел, число министерств было увеличено до двенадцати [2], [1].

Параллельно с министерствами создавался Комитет министров, в который помимо министров также вошли председатели департаментов Государственного совета, государственный секретарь, главы ведомств и некоторые назначенные императором высшие чиновники. Особенностью этого совещательного органа при государе были его межведомственные и надведомственные функции, а также то, что в отсутствие императора он заменял его [1].

Таким образом, реформы государственного устройства, включающие учреждение Государственного совета и министерские преобразования, завершили процесс реорганизации органов центрального управления. Сформированная под руководством М.М. Сперанского министерская система просуществовала до 1917 года, претерпев лишь незначительные изменения. И хотя либеральные преобразования эпохи Александра I не смогли коренным образом изменить вектор развития Российской империи, реформы М.М. Сперанского все же могут быть признаны состоявшимися, вопреки тому, что проведение преобразований уже существующих государственных учреждений и параллельно создание новых осложняло ход реформ [1].

Литература

1. <http://studbooks.net/> 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studbooks.net/547418/istoriya/vvedenie/> (дата обращения: 09.05.2018).
2. Пискарева Л.Б. Государственное управление России в первой четверти XIX века: замыслы, проекты, воплощение – М.: Новый хронограф, 2014. – С. 207-210.
3. <http://mirznayki.ru/> 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mirznayki.ru/aleksandr-i/> (дата обращения: 09.05.2018).
4. Сперанский М.М. Юридические произведения. – М.: Зерцало: Система Гарант, 2008.

5. <http://dalmate.ru> 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dalmate.ru/muzej/item/309.html> (дата обращения: 09.05.2018).

6. <http://stud24.ru> 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stud24.ru/history/vnutrennyaya-politika-imperatora-aleksandra-i/482430-1850619-page1.html> (дата обращения: 09.05.2018).

А.Г. Геокчакян
студент
(ГУУ, г. Москва)

ФИНАНСОВАЯ РЕФОРМА АЛЕКСАНДРА II (К 155-ЛЕТИЮ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ РЕФОРМЫ И 200-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ АЛЕКСАНДРА II)

В апреле этого года историческая общественность Москвы отметила 200-летний юбилей Александра II – царя-освободителя, с именем которого неразрывно связаны Великие реформы. Одной из важнейших из них была финансовая реформа.

Отмена крепостного права оказала серьезное влияние на экономику Российской империи и вызвала, по выражению историка Б.Г. Литвака «цепную реакцию реформ» [3, с. 213].

Прежде всего, Российской империи были необходимы огромные кредиты, которые требовались для проведения выкупных операций (крестьяне получали землю при раскрепощении), однако нужного количества золотовалютных запасов не было – страна в это время находилась в кризисном состоянии. Деньги также были необходимы развивающимся отраслям промышленности и транспорту. Огромный существовавший дефицит государственного бюджета увеличивался ежегодно, и, чтобы его покрыть, страна была вынуждена брать кредиты и займы, осуществлять дополнительный выпуск казначейских билетов (денег). Такие действия привели к падению курса рубля, что грозило стране еще более тяжелым кризисом.

В 1860 г., незадолго до реализации крестьянской реформы, был создан Госбанк, который должен был стать центром осуществления всех выкупных операций. Для нормального осуществления этого процесса, государство было вынуждено предоставлять крестьянам выкупные суммы, используя государственные займы. Освободившийся крестьянин получал ссуду от государства для того, чтобы выкупить себя у помещика (бывшего хозяина). Эту ссуду крестьянин выплачивал государству на протяжении долгих 49 лет. Это привело к значительному возрастанию внутреннего долга страны.

Для предотвращения серьезных экономических последствий, было решено провести еще и финансовую реформу. Существовавшая финансовая система перестала отвечать современным экономическим вызовам [1, с. 20-21].

«Мозговым центром» реформ стал государственный контролер В.А. Татаринов. Проект его реформ был, в первую очередь, направлен на упорядочивание и совершенствование работы финансового аппарата страны, а не на его преобразование. Изучив опыт финансового управления в передовых странах Европы, В.А. Татаринов разработал ряд предложений, которые должны были в значительной мере снизить процент злоупотребления государственными средствами в ряде ведомств, а также побороть хозяйственный

произвол, творившийся в то время в министерствах (денежные средства, перераспределявшиеся между различными министерствами, ведомствами и отделами, периодически просто «исчезали», и их нельзя было учесть). Министр финансов М.Х. Рейтерн (1862-1878 гг.) неоднократно убеждал Александра II в том, что бюджет слишком обременен непроизводительными расходами и в необходимости проведения денежно-валютной реформы [2, с. 206].

Начало финансовой реформы было положено 22 мая 1862 г. и ознаменовалось вступлением в силу «Правил о составлении, рассмотрении и исполнении государственной росписи и финансовых смет министерств и главных управлений». Теперь органы государственной власти должны каждый год составлять сметы по специально утвержденной форме и подробно расписывать состав всех своих расходов. Общая смета расходов государства составлялась министерством финансов, потом утверждалась государственным советом и самим императором Александром II, после чего принимала статус государственного закона Российской империи. С этого же года смета государственных расходов стала публиковаться для всеобщего доступа.

В 1864-1868 гг. все доходы государства сосредотачивались в кассах государственного казначейства, подотчетного министерству финансов. Оттуда денежные средства, согласно утвержденным сметам и кассовым расписаниям, распределялись между соответствующими ведомствами и шли на целевые расходы. Благодаря таким преобразованиям, в Российской империи значительно возросла степень государственного контроля над финансовыми средствами, денежные средства перестали теряться в недрах исполнительных органов власти, а законность всех осуществляемых расходов тщательно проверялась специально созданными надзорными органами. В 1865 г. были сформированы контрольные палаты – местные органы, осуществляющие финансовый контроль.

Также осуществлен ряд серьезных изменений в сфере торговли. Винный откуп заменен на существующие до сих пор акцизные марки, это же в 1866 г. произошло и с табачной продукцией. Для этого созданы специальные местные акцизные управления, занимавшиеся выдачей акцизов, регулированием и контролем процесса продажи алкоголя и табака. Система налогообложения была разделена на две части – прямые (окладные) и косвенные (неокладные) налоги, для этого были созданы соответствующие государственные органы.

Созданная система показала достойные результаты, однако их невозможно было достигнуть без ряда увольнений, проведенных в финансовых органах власти страны. Александр II распрощался с частью старых чиновников, заменив их более образованными и неподкупными людьми. Это дало возможность набрать более быстрый темп осуществляемым преобразованиям.

Благодаря реализуемым мероприятиям финансовая система страны стала более прозрачной и эффективной – велся строгий учет всех денежных средств, теперь чиновники отвечали за каждый потраченный ими рубль. Это позволило государству начать выбираться из сложившегося финансового кризиса и нивелировать негативные последствия от освобождения крестьян и других «великих» реформ.

Однако сказать, что финансовая реформа была слишком успешна, нельзя. К сожалению, как и многие другие преобразования XIX в., она была слишком непоследовательна. Наряду с проявлением строгого финансового контроля за денежными средствами государства, в России так и оставались некоторые пережитки феодализма, такие как подушная подать (налоги); а сам государственный контроль распространялся далеко не на все органы власти. Кроме того, запланированная денежная реформа (предполагался размен

бумажных денег на золото и серебро) в это время так и не состоялась из-за недостатка металла. Негативно сказались на ходе реформы и русско-турецкая война 1877-1878 гг. [2, с. 207].

Литература

1. Геочакян А.Г., Жукова Л.А. История денежного обращения в России (IX-XX вв.): Научно-популярное издание. – М., 2016.
2. Захарова Л.Г. Александр II. В кн. Российские самодержцы. 1801-1917. – М., 1994.
3. Литвак Б.Г. Переворот 1861 г. в России: почему не реализовалась реформаторская альтернатива. – М., 1991.

М.С. Германова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ЗЕМСКАЯ РЕФОРМА ИВАНА ГРОЗНОГО

В середине XVI века в России назрела очевидная необходимость всесторонних государственных реформ. Именно в это время правительство Ивана IV проводит несколько успешных реформ, а также разрабатывает ряд мер, призванных ограничить произвол наместников, создав там адекватный требованиям времени государственный бюрократический аппарат. Проводится земская реформа.

По мнению А.А. Зимина, земскую реформу можно считать четвертым ударом по кормленческой системе, нанесенным в ходе реформ [1, с. 184]. Она должна была привести к ликвидации власти наместников путем замены ее местными органами управления, выбранными из зажиточного черносошного крестьянства и посадских людей. В осуществлении земской реформы были заинтересованы зажиточные круги посадского населения и волостного крестьянства. Усиление классовой борьбы и неспособность наместнического аппарата успешно осуществить подавление народных масс – вот основные причины, которые делали проведение реформы местного управления неотложной. Губная и земская реформы по мере их осуществления приводили к созданию сословно-представительных учреждений на местах, отвечавших интересам дворянства, верхов посада и зажиточного крестьянства. Феодалская аристократия поступалась своими привилегиями, но смысл реформы был направлен по преимуществу против трудящихся масс в деревне и городе.

Земская реформа стала одним из важнейших направлений деятельности Избранной Рады. Вместе с тем, она тесно переплеталась с другими реформами. Так, изданный в 1550 году Судебный устав был объявлен единственным источником права, регулирующим различного рода взаимоотношения, как, например, ограничение полномочий властных органов в регионах, снижение полномочий региональных наместников и волостелей, закрепление системы штрафов, регулирование судопроизводства и так далее.

Земская реформа, в свою очередь, получила для себя законодательную базу. Так, местная власть теперь не могла судить крестьян и простых горожан без участия доверенных лиц самого населения – своеобразных присяжных. Кроме того, в распоряжение общин теперь переходило самостоятельное управление, сбор подати и поддержание порядка своими силами. Крестьянская

община признавалась полностью равноправной с городской. Отныне ее избранники – дворские, деревенские старосты, десятские, сотские – считались государственными служащими. Земская реформа предоставила возможность всем общинам подавать прошение царю об освобождении от несправедливых наместников и волостелей. Эти прошения активно удовлетворялись, поскольку, напомним, одной из главнейших целей реформы было освобождение народа от произвола наместников и умиротворение широких масс. Правда, в случае такого освобождения общины обязывались внести положенные оброки прямо в государственную казну (а не наместникам, как раньше).

По авторитетному мнению В.О. Ключевского, «земская реформа состояла в попытке совсем отменить кормления, замени наместников и волостелей выборными общественными властями, поручив самим земским мирам не только уголовную полицию, но и всё местное земское управление вместе с гражданским судом» [2, с. 92].

Литература

1. Зимин А.А., Хорошкевич А.Л. Россия времени Ивана Грозного. – М., 1982.
2. Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех книгах. – М., 1993.

О.В. Голошубова
студент
(ГУУ, г. Москва)

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА КНЯГИНИ ОЛЬГИ

До 945 года правители Древнерусского государства славились своими завоевательными походами, множественными войнами. Но в это время приходит к власти резко отличающаяся от предшественников княгиня Ольга, придерживающаяся достаточно миролюбивой внешней политики и делающая акцент на внутреннем благоустройстве страны.

Править государством она стала после ужасной гибели своего мужа – киевского князя Игоря, которого убили древляне за его корыстолюбие, за произвол при взимании дани. Что предприняла новая правительница? Реализовав свою жажду мести и совершив поход на древлян, княгиня занялась повышением престижа Руси в глазах других государств. Ведь Ольга понимала: с супругом её расправились из-за его собственной алчности. Теперь её задачей стало исправление его ошибок. «В осуществлении этого замысла правительница полагалась не на меч, а на мудрость» [1, с. 16].

Одним из самых значимых вкладов в судьбу России стала государственная налоговая реформа. Княгиня Ольга объехала русские земли и ввела нормированные размеры дани, которые теперь назывались «уроками» и заменила полюдье «повозом». «Повоз» заключался в вывозе племенами дани, предназначенной для государственных нужд и для собственного удела правительницы, в установленные административные центры – «погосты». Их возглавляли назначенные княгиней должностные лица – «посадники». Объезжала правительница Русь самостоятельно неспроста. «Знаки пути, по которым Ольга проезжала, виднелись долгое время после ее смерти; через сто

лет и больше указывали на её становища, ловища, погосты и перевозки. На многие годы сохранилась в людской памяти добрая слава о её праведных судах и распорядках» [2, с. 231]. Своим объездом Ольга проконтролировала ввод новой системы налогообложения на всех территориях, а также продемонстрировала силу и строгость самому народу, чтобы избежать непокорства, которое было нормой ещё при покойном князе Игоре.

Дани, устанавливаемые теперь, были менее обременительными. Историки называют и признают княгиню мудрой, ведь ей удалось одновременно снизить налоговый гнёт, что могло положительно повлиять на уровень благосостояния народа, и упорядочить взимание даней и податей (даже вёлся учёт сборов), что в свою очередь увеличило приход в казну государства.

Таким образом, результатом реформы стало укрепление финансовой базы княжеской власти. Теперь доход был урегулирован особым порядком и был систематическим. Создавался аппарат местного государственного управления, что дало возможность вести контроль повсеместно. Благодаря «уставлению» Ольги княжеская власть освобождалась от ежегодного объезда земель, а это немаловажное достоинство, ведь экономилась время и средства, которые могли быть использованы на развитие. Реформа княгини Ольги имела огромное значение для укрепления государства и формирования его культурного единства.

Литература

1. Знаменитые женщины. Судьба удивительных людей / Пекер П.Б. – Ростов н/Д: Феникс; Донецк: Кредо, 2007. – 320 с.: ил. – (Энциклопедии для всех). – С. 15-17.
2. Древняя Русь в лицах: Боги, герои, люди / Путилов Б.Н. – СПб.: Азбука, 1999. – 368 с. – С. 227-232.

А.А. Диева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ЗНАЧЕНИЕ ВОЕННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ИВАНА IV ДЛЯ УСИЛЕНИЯ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ РУССКОГО ГОСУДАРСТВА

Очень важную роль в укреплении Русского государства и самодержавной власти сыграло правление Ивана Грозного. Из-за вынужденной необходимости в повышении боеспособности армии и требований власти о повышении качества военных соединений государства Иван Грозный был вынужден провести военную реформу.

Московское государство значительно увеличило свои территории и окрепло в социальном и экономическом плане, но войско все еще формировалось по образцу XII – XV вв. Военные реформы были проведены Иваном Грозным в период 1550-1557 годов для увеличения эффективности и численности войсковых соединений. Одним из важнейших шагов был приговор об «избранной тысяче», благодаря которому несколько сотен боярских детей наделялись земельными уделами в окрестностях Москвы. Это новое поместное дворянство стало ядром армии, которое должно было стать опорой власти самодержца.

Одним из не менее важных событий в военной реформе являлось учреждение стрелецкого войска, которое было вооружено новейшим огнестрельным оружием – пищалями. Численность стрелецкого войска достигала 3 тыс. человек, в числе которых было незначительное количество иностранцев. В основе стрелецкого войска были горожане и свободные крестьяне, которые за переход на службу получали не только жалование, но и собственные небольшие земельные наделы. В мирное время стрельцы занимались охраной дворца, торговлей и ремеслом. Стрельцы стали наиболее привилегированным родом войск в русской армии, а впоследствии войско стало опорой трона и одной из наиболее сильных военных единиц [1, с. 283].

Военная реформа коснулась и местничества. В приговоре царя и боярской думы 1550 года местничество упразднилось во время боевых походов. Вне зависимости от происхождения «боярские дети» числились рядовыми, первый воевода одного полка не мог спорить со вторым воеводой другого полка, так же был установлен запрет на местнические споры во время боевых действий. Благодаря составлению «Уложения о службе» дворянин мог служить с 15 лет, а служба могла передаваться по наследству [2, с. 114].

Таким образом, благодаря проведению ряда военных реформ существенно увеличилась численность, эффективность и боеспособность русской армии. Были созданы специализированные органы военного управления, разработан устав пограничной службы, была повышена дисциплина в войсках, а общая численность артиллерии в Русском государстве достигала 2000 единиц.

Литература

1. Цечоев В., Власов В.. История отечественного государства и права: учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2003. – 576 с.
2. Зимин А.А. Реформы Ивана Грозного. Очерки социально-экономической и политической истории XVI в. – М., 1960.

В.Д. Дорохова
студент
А.Ю. Ревин
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПЕТРА ВЕЛИКОГО – ПРОЦЕСС ДОГОНЯЮЩЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ?

Пётр I Великий – один из наиболее выдающихся государственных деятелей и полководцев в русской истории. Оценка преобразований первой четверти XVIII в. одна из самых сложных проблем в исторической науке, поскольку они настолько колоссальны по своим последствиям, что существуют основания говорить о допетровской и послепетровской России. Мнения различных специалистов в данной ситуации расходятся. Одни утверждают, что Петровские реформы привели к сохранению феодально-крепостнической системы, нарушению прав и свобод личности, а другие утверждают, что это был огромный шаг на пути к прогрессу. Для А.С. Пушкина Пётр I, с одной стороны, гениальный полководец и политик, а с другой – «нетерпеливый помещик», чьи указания «писаны кнутом» [2, с. 219]. Так оно и было, государственный интерес Пётр Великий всегда ставил выше личного и требовал этого от остальных. Он

мог смело сказать: «Государство – это я». При его страстности, нетерпеливости, огромном объёме власти ему постоянно казалось, что положение можно изменить к лучшему, для этого нужно всего лишь постараться, послужить Отечеству, но в то же время он понимал, что одним лишь окриком Россию не вытащить из отсталости, для этого необходимы знания, образование.

В истории России Петр I запомнился как человек, который большое внимание уделил именно военному потенциалу страны. Петр Алексеевич понимал, что для победы в Северной войне 1700-1721 года требовались преобразования, а именно нужен был флот и армия. Готовясь к войне со Швецией, Петр I велел в 1699 году произвести общий рекрутский набор и начать обучение солдат по образцу, заведённому у преображенцев и семеновцев. Служба в армии и на флоте была пожизненной. Этот первый рекрутский набор дал 29 пехотных полков и 2 драгунских [1]. В 1705 году каждые 20 дворов должны были выставлять одного рекрута. Русские вооружённые силы состояли из сухопутной армии и военно-морского флота. В свою очередь сухопутная армия, как и военно-морской флот, делилась на подразделения и у каждого уровня были определенные обязанности перед правительством. При Петре I был создан летучий конный корпус численностью 6-7 тысяч человек. В 1716 году был издан воинский устав, строго определяющий службу, права и обязанности военных [1]. В основе устава лежало требование сознательного отношения к воинскому долгу, воспитания у солдат и офицеров чувства долга. Количество артиллерии к 1725 году составляло 16 тысяч орудий вместо 4 тысяч в конце 17 века [1]. В ходе реформирования армии была введена единая система воинских званий, окончательно оформившаяся в Табели о рангах 1722 года. Служебная лестница включала 14 классов от фельдмаршала и генерал-адмирала до прапорщика. В основу службы и чиновничества Табеля о рангах была положена не родовитость, а личные способности. Происходит модернизация вооружения, и появляются такие оружия, как мортиры, гранаты и ружья со штыком.

Особой частью военной реформы было создание регулярного военно-морского флота, строительство верфей и подготовка военных моряков. Открылось 10 судостроительных верфей и спущено на воду 70 кораблей. До 1725 года было открыто ещё 15 верфей и построено 725 судов [1]. Основу парусного флота составляли линейные корабли и фрегаты. В ходе реформ было создано три флота: Азовский, Балтийский и Каспийский. В 1715 году в Петербурге была открыта морская академия. В 1700 году был учреждён Приказ адмиралтейский дел. В 1718 году образовался единый орган управления военно-морским флотом Адмиралтейская коллегия. Так же был издан Морской устав, состоящий из пяти книг.

Значительные изменения при Петре I произошли в промышленности. Уже к началу XVIII в. в стране было около 100 предприятий, появлялись новые центры индустрии, такие как Урал и Петербург. Достаточно быстрыми темпами совершенствовалась металлургия, и к середине XVIII в. Россия заняла ведущее место по производству металла, стала в 1,5 раза больше изготавливать чугуна, чем Англия. В 1719 году была опубликована Берг-привилегия. Суть её заключалась в том, что абсолютно все жители страны могли заниматься поиском полезных ископаемых и основывать заводы, т.е. «провозглашала горную свободу» [2, с. 209]. Также начали появляться новые отрасли производства: судостроение, стеклянное и фаянсовое дело, шелкопрядение, производство бумаги. После произошло развитие ремесла, текстильной промышленности, которая по большей части работала на армию. Но основной проблемой являлось то, что страна нуждалась в рабочей силе, поэтому нанимались иностранные мастера, солдаты, беглые крестьяне, купцы.

В сельском хозяйстве особо никаких изменений не наблюдалось. Продолжалось активное исследование новых земель на юге страны, в Поволжье и Сибири. Разводились наиболее практичные породы скота, увеличивались посевы технических культур (льна, табака, винограда и т.п.).

Рост внешней и внутренней торговли производился благодаря получению России выхода к Балтийскому морю и немалому развитию промышленного и ремесленного производства. Строились каналы, которые соединяли Волгу с Невой, улучшались пути сообщения. Главным центром внешней торговли стал Петербург, именно туда приходило несколько сотен торговых судов в день. Одновременно с серебряными монетами стали изготавливать медные деньги. Пётр активно развивал политику протекционизма, оказывал поддержку торговцам и капиталистам. К середине XVIII в. импорт товаров был в два раза ниже, чем экспорт.

Огромное личное влияние Пётр I оказал на развитие культуры, и науки в стране: были открыты училища и школы, Морская академия, Кунсткамера и библиотеки, Академия наук, стали выходить газеты. Он настоял на введении одежды европейского образца, устраивал балы и различные празднества. Но что характерно: многие из его начинаний вводились так, чтобы исключить всякое возможное сопротивление, под страхом жестоких наказаний.

Пётр Великий творил, внедрял, указывал всем и вся – дворянам, крестьянам, купцам, военным, губернаторам, судьям, прокурорам. «Неволя» жёсткой петлей была накинута на шею России и в этом была особенность реформ в государстве, основывающемся на крепостничестве и абсолютизме [3, с. 89]. Сам Пётр был гениальной личностью и потрясающим тружеником, его взгляд проникал во все сферы общественной жизни. Не щадить «живота своего» за Россию – таковым был девиз Петра I до конца его жизни.

Литература

1. Военные реформы Петра I [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ote4estvo.ru/sobytiya-xvi-xviii/111-voennye-reformy-petra-i.html> (дата обращения: 01.05.2018).
2. Орлов А.С., Георгиев В.А., Георгиева Н.Г., Сивохина Т.А. История России. 2-е изд. 2016. – 209 с., 219 с.
3. Сахаров А.Н. История России XVII-XVIII веков. 2004. – 89 с.

А.А. Егорова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В ИСТОРИИ РОССИИ

О проблеме коррупции в нашей стране мы знаем из средств массовой информации. Что способствовало возникновению этой проблемы? И с каких времен россияне живут и борются с данной ситуацией в родной стране? Для того чтобы ответить на эти вопросы, обратимся к определению «коррупции». Коррупция – это ситуация, при которой чиновники, злоупотребляя своими властными полномочиями, нарушают правовые и моральные нормы, извлекая для себя выгоду. Коррупция всегда будет процветать там, где имеет место взяточничество и продажность политических деятелей в государственном аппарате, несмотря на то, какой политический режим существует в том или

ином государстве. Казалось бы, демократия, принципами которой являются верховенство закона, должна пресекать подобного рода поведение представителей власти. Но так ли это на самом деле? Согласно Конституции РФ гл. 1 п. 1: Российская Федерация есть демократическое федеративное правовое государство. Однако это не значит, что демократия полностью свободна от коррупции. Не будем свято верить в то, что взяточничество существует только в преступных сообществах и организациях, которые функционируют за рамками закона, и разберемся в истоках происхождения коррупции такого демократического государства, как Российская Федерация.

В соответствии с данными, сохранившимися в источниках, примеры коррупции встречались уже в Древней Руси. В Московской Руси наместникам не платили жалованья, верховная власть переложила обеспечение наместников на посадских и уездных людей, не создав при этом четкого механизма оплаты их труда из казны. Наместники получили право кормиться за счет сборов с населения, что, возможно, в будущем и дало начало российской коррупции. Однако со времён Избранной рады шёл процесс постепенной ликвидации кормлений. Воевод переводили по возможности на денежный оклад, но выполнение данного решения растянулось во времени, и многие воеводы и позже злоупотребляли этой «традицией», хотя юридически она уже была вне закона [1]. Только при Петре Великом все «государевы слуги» стали получать фиксированную ежемесячную плату, а любые взятки стали считаться преступлением. Но, к сожалению, такие меры, как учреждение института фискалов, осуществлявший тайный надзор за всеми чиновниками, даже президенту Военной коллегии А.Д. Меншикову были не указ. В таком случае Петр Великий решил прибегнуть к более действенным мерам – наказаниям. Особо злостных казнокрадов казнили. Таким образом, Петр I пытался выстроить в государстве систему борьбы с коррупцией, однако вскоре после его смерти правительство Екатерины I было вынуждено вернуться к прежним «кормлениям от дел», которые вновь стали для госслужащих единственным средством существования [2]. Впрочем, затем ситуацию попыталась исправить Екатерина II. Она понимала, что действовать надо решительнее своих предшественников, и вновь издала указ о выплате фиксированных сумм чиновникам, находящимся на государственной службе, но в этот раз жалования были гораздо выше, чем при Петре. К сожалению, и установление высокого материального стимулирования не решило проблему. При Павле I ситуация только обострилась. Ассигнации, которыми выплачивалась зарплата чиновникам, стали обесцениваться. В XIX веке коррупция едва ли не превратилась в неотъемлемую часть государственного управления. Николай I, взойдя на престол, взялся за коррупционеров всерьез и начал свое царствование с создания Третьего отделения, которое должно было помочь, в том числе, в искоренении данной проблемы в государстве [3]. В изданном при Николае I Своде законов предусматривалась ответственность за взяточничество, в основном, такие наказания, как денежные штрафы и лишения должности. Но, несмотря на целеустремленность в этом деле, в России при Николае I коррупция, наоборот, еще больше укоренилась. Уголовное уложение, изданное в царствование последнего императора Николая II, в вопросах коррупции было проработано гораздо лучше по сравнению с предыдущим законодательством. Так, было введено определение понятий «взяточничество» и «лихоимство» [5]. С началом Первой мировой войны борьба с коррупцией ужесточилась. В России был принят закон, по которому существенно повышалось наказание за мздоимство и лихоимство.

Советское государство, особенностью которого является огосударствление общества, взяло контроль над всеми сферами жизнедеятельности

человека, и число чиновников стало в несколько раз больше, чем в дореволюционной России. Наделенные широкими полномочиями госслужащие часто злоупотребляли ими. Так, в мае 1918 года Совету народных комиссаров пришлось издать декрет о взяточничестве, согласно которому за взятки предусматривались тюремное заключение сроком на пять лет и конфискация имущества. А уже в 1922 году по Уголовному кодексу за это преступление предусматривался расстрел. Меры пресечения ужесточались постоянно, но на практике они вовсе не ограничивали масштабы взяточничества чиновников [4]. Конечно же, говорить о коррупции в родной стране как о проблеме, с которой нужно бороться, было бы слишком мягко, ведь, несмотря на те меры, которые постоянно ужесточаются по отношению к взяточникам, количество преступлений существенно не сокращается. И, самое главное, не искореняются причины коррупции. Проблема переросла в реальное бедствие. О чем это говорит? Скорее всего о том, что непрозрачность системы управления и отсутствие обратной связи с гражданами, к сожалению, стали традицией в России. Как следствие, развивается бесконтрольность представителей власти, их безнаказанность, происходит подчинение общественных задач личным интересам. Также из-за того, что чиновники ради уверенности в завтрашнем дне дополняют свои доходы взятками, подрывается авторитет власти в государстве, что, конечно же, ведет к снижению заинтересованности рядовых служащих и рабочих в добросовестном выполнении их работы. Тем не менее, среднестатистический гражданин тоже, в свою очередь, пытается найти способ достижения личных целей вразрез с существующими законами. Но все-таки коррупция в России не является проблемой частного лица, это государственная проблема, которая нуждается в системных решениях верховной власти.

Литература

1. Всё о преступности и криминале. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://all-crime.ru/korruptiya/korr-history-1.htm>.
2. Коррупционные преступления в царской России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://poisk-ru.ru/s6448t4.html>.
3. История коррупции в России. Третья беда России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alex-kopein.livejournal.com/63754.html>.
4. Центральная библиотека им. П.Н. Ромахина. Информационно-библиографический отдел. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://anivalib.ru/downloads/istoriya_kor.pdf.
5. Непобедимое зло. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2013/11/12/nepobedimoe-zlo/>.

Ю.С. Ивашова
студент

Д.В. Ситников
студент
(ГУУ, г. Москва)

ФРОНТОВОЙ БЫТ СОЛДАТ ВО ВРЕМЯ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

С течением времени все сложнее и сложнее современному человеку вообразить себе, как оставались в живых бойцы в то трудное время. По этой

причине мы хотим реконструировать фронтовой быт солдат, уклад жизни, который окружал будущих героев. Авторы воспоминаний, заметок, дневниковых очерков, неизданных документов пробуют восстановить некоторые эпизоды фронтовой жизни Великой Отечественной войны. Как выживали солдаты на передовой, при каких обстоятельствах воевали, во что были одеты, чем питались, чем радовали себя в пятиминутные паузы между поединками – всё это очень важно, ведь решение этих бытовых вопросов в том числе обеспечило победу над противником.

Когда война только началась, солдатам выдавалась гимнастерка с отложным воротником, с нашивками в области локтя. Как правило, эти нашивки изготавливались из брезента. Помимо гимнастерки солдаты носили штаны, которые тоже имели брезентовые нашивки около колен. Форму для летнего периода кроили из хлопчатобумажной материи, которая была светло-зеленого цвета, а для зимнего периода – из шерстяной материи, которая обладала более насыщенным, темным цветом. Старшие по званию опоясывались широким ремнем из кожи с закрытой латунной пряжкой, на которой была изображена пятиконечная звезда. Рядовые же имели более скромный ремень с открытой пряжкой. Ноги обували в ботинки и заматывали обмотками, или в сапоги, предварительно намотав на ноги портянки. Именно обувь доставляла солдатам много неудобств, так как она была дискомфортной, недолговечной и тяжелой.

Верхнюю одежду бойцы чистили сами, поскольку офицеры следили за внешним видом солдат, ведь даже в боевых условиях бойцы обязаны были быть опрятными и побритыми. В летнее время солдатам выпадала возможность искупаться в речках, озерах, собрать дождевую воду. Посещение бани обычно происходило весной и осенью, так как зимой не всегда выпадал случай не только найти уже растопленную баню, построенную местными жителями, но и соорудить самим – на какое-то время.

Питались солдаты скромно, это точно выражается пословицей – «Щи да каша – пища наша». А в первые месяцы войны лучшим лакомством красноармейца был сухарь, особенно в походных условиях. Так сложилось, что раз в сутки старшина притаскивал термос с похлебкой, которая и звалась пищей. Если это выпадало на вечер, то это был ужин, а если на середину дня, что происходило очень нечасто, – обед. Готовили то, на что хватало продуктов. Кусок хлеба разрезали ножовкой, из-за того, что на холоде он становился твёрдым как кусок льда. Солдаты хранили свой паек под шинелью, чтобы хоть чуть-чуть разморозить еду. Нормой ежедневного довольствия рядовых и офицеров являлось: 850 грамм ржаного хлеба, 400 грамм картофеля, 300 грамм овощей, 180 грамм круп и макарон, 120 грамм мяса, 100 г рыбы и 30 грамм сахара. Курившие военнослужащие должны получать вдобавок каждый день 15 г махорки и 3 коробка спичек. Спирт выдавался исключительно на передовой. В бидоне, который привозил старшина, находилась жидкость непонятного цвета. На отделение выдавался небольшой сосуд, а далее каждому отмеряли напиток колпачком от 76-мм снаряда. Никому не известно, какой крепостью обладала жидкость. Так как с тыла фронта жидкость «с градусом» добиралась до передовой через множество лиц, уменьшались и ее объем, и «спиртосодержание».

У пехотинца все находилось с собой в вещмешке. Каждый боец в тот период прятал в сапоге ложку, как ее называли, «шанцевый инструмент» – алюминиевая штамповка. Но она служила не только столовым прибором, но и была так называемой «визитной карточкой». Это объяснялось тем, что существовала легенда: если при тебе имеется солдатский медальон – небольшой черный пенал, в котором хранится записка с личными данными

(фамилия, имя, отчество, год рождения, откуда призван), – то тебя непременно убьют. Из-за этого большое количество солдат просто-напросто не записывали свои данные. На ложках же иногда солдаты выцарапывали свои фамилии.

В военное время было актуально применение различных мазей, известен был и метод Демьяновича, из которого следует, что раздетые больные для избавления от кожных заболеваний втирали в тело 6-% раствор соляной кислоты.

Любопытную информацию про жизнь солдат можно узнать из воспоминаний, фронтовых дневников и писем, которые меньше всего подвержены идеологическому влиянию. Например, обычно полагалось, что солдаты спали в блиндажах и дотах. Это не совсем правда, большое количество бойцов устраивалось в окопах, траншеях или просто в лесу, нисколько об этом не жалея, ведь в дотах было всегда невероятно холодно, так как на тот момент еще не было произведено систем автономного отопления и автономного газоснабжения.

Перемещение частей в определенные моменты были настолько многократными, что не только военные оборонительные сооружения, но и жилые помещения часто забрасывались вскоре после их строительства. На новой земле все устраивались, как могли. В момент наступления солдаты были вынуждены мокнуть в вырытом на скорую руку окопе и спать вместе с убитыми. Когда переходили к обороне, старались обустроиться получше, обзавестись хоть временным, но домом.

Но нередко солдаты жили в окопе, месяцами не раздеваясь. Только могли сменить обувь. Сапог снял, портянку перемотал другим концом. Она на ноге и подсохла. Главной задачей у солдат в весеннее и осеннее время являлось обустройство окопа так, чтобы его не затопило.

Нехватка базовых бытовых условий требовала от солдата особой изобретательности. Для дезинфекции одежды военные придумали приспособление, названное позже поджаркой. Выглядело оно как бочка литров на 200, на дне которой 2-3 ведра воды, сверху крышка с сеткой, на нее накидывалось обмундирование, а под бочкой находился небольшой костер. Все насекомые во время процедуры выпаривались.

Многим являлись для солдат на войне письма от родных, друзей. Не каждый солдат получал их, и тогда, слушая читаемые вслух письма, присланные товарищам, любой беспокоился и радовался как о своём родном. В ответных письмах рассказывали обычно про фронтовые солдатские развлечения, про друзей и про командиров.

Были на фронте и минутки отдыха, ведь солдатскую рутину трудно было пережить без песен, музыки и книг, которые порождали хорошее настроение и поднимали бодрость духа, заряжали позитивным настроением. Звучали гитары, играла гармонь. И не существовало более признательного зрителя и слушателя, чем боец, которому, возможно, через несколько минут предстояло двинуться в бой [1].

Литература

1. Абдулин М.Г. 160 страниц из солдатского дневника. – М.: Молодая гвардия, 1985.

Е.И. Кабанова
студент
(ГУУ, г. Москва)

«СОЛЯНОЙ БУНТ» 1648 ГОДА В МОСКВЕ

События в России середины XVII века были наполнены широкомасштабными народными волнениями впервые со времен Смуты. Именно в этот период, во времена царствования Алексея Михайловича Романова, произошло множество городских и крестьянских восстаний. Одним из наиболее значительных конфликтов являлся «Соляной бунт» в Москве.

Чтобы понять, почему же возникло массовое выступление, в котором приняло участие посадское население, стрельцы, присоединившиеся спустя несколько дней, некоторые недовольные дворяне, для начала стоит разобраться в предпосылках.

Данное восстание можно охарактеризовать как реакцию населения на проводимую в то время социальную и экономическую политику правительства во главе с боярином Б.И. Морозовым. Будучи воспитателем царевича Алексея, он фактически стал правителем государства. Активное участие в управлении делами страны принимал государев тесть боярин И.Д. Милославский, который, используя свое должностное положение, предоставил чиновничьи места своим родственникам.

Деятельность правительства Морозова привела к повышению прямых налогов и к дальнейшему распространению коррупции. Милославский руководил приказом Большой казны, в ведении которого находился Монетный двор. Но монеты чеканили не только для казны. Из собственных запасов меди Милославского на Монетном дворе чеканили также медные монеты для самого Ильи Даниловича, становившиеся его собственностью. Также Милославский ввел ограничения на торговлю. Например, нельзя было пропускать через мосты более трех возов сена за один раз. Для того чтобы обойти запрет, купцу достаточно было заплатить мзду в пользу Милославского. Еще один родственник Ильи Даниловича – боярин Л. Плещеев, управляя Земским приказом, привлекал к суду состоятельных горожан, на которых специальные люди писали ложные доносы. Помощники Плещеева предлагали родственникам арестованных освободить их за деньги. Боярин П. Траханиотов, шурин Плещеева, был главой Пушкарского приказа. Он не выплачивал половину жалования пушкарям, принуждая их расписываться за всю сумму [2]. Неудивительно, что посадское население Москвы стало добиваться улучшения своего положения.

Чтобы немного разрядить обстановку в обществе, власти приняли решение частично заменить прямые налоги, которые взимались непосредственно с человека, косвенными, заложенными в цену товара. Это привело к снижению и даже отмене некоторых тягот, при этом дополнительную пошлину взывали с некоторых товаров, в частности продуктов первой необходимости.

Непосредственным поводом для недовольства послужила попавшая в 1646 году под косвенный налог соль. Последствием стало резкое увеличение цены на соль с пяти копеек до двух гривен за пуд, т.е. в 4 раза. Вскоре это привело к снижению потребления соли, обнищанию населения и спровоцировало рост возмущения. Стоит отметить, что соль являлась наиболее востребованным, по тем временам, консервантом, использование которого

спасало народ в неурожайные годы. Данные ограничения вызвали бурное негодование среди посадских людей и крестьян.

Вследствие нарастающего напряжения в 1647 году косвенный налог на соль был отменен. Но в скором времени для пополнения полупустой казны правительство вернуло ранее отмененные прямые налоги. В результате неравномерного распределения сборов в среде посадского населения усилилось имущественное и социальное расслоение [1]. Таким образом, все вышеперечисленное определило причины восстания.

Началом «Соляного бунта» принято считать 1 июня 1648 года. «Точкой кипения» стала первая отверженная челобитная Алексею Михайловичу. Протестующие встретили царя при въезде в город, когда тот возвращался с богомолья из Троице-Сергиева монастыря. Народ выдвинул несколько простых требований: созвать Земский Собор, утвердить новые нормативно-правовые акты и отправить в ссылку провинившихся чиновников. Однако по приказу Морозова толпа была разогнана стрельцами. Около двух десятков горожан попали под арест, в том числе предводители выступления.

Игнорирование обращения протестующих только усугубило ситуацию. Арест никак их не успокоил. 2 июня 1648 года бунтовщики составили вторую челобитную и ворвались в Кремль. Они настаивали выдать им чиновников, виновных, по их мнению, во всех бедах населения. Но в который раз от бояр последовал отказ, и с царем диалог так и не состоялся. Тогда восставшие пустились «во все тяжкие».

Ситуация в Москве приняла угрожающий для властей характер. Разъяренные горожане разгромили дворы ненавистных бояр, учинили поджоги в Китай-городе и Белом городе. Для подавления восстания были отправлены стрельцы. Но вскоре большое количество их перешло на сторону бунтовщиков. Толпа жаждала в первую очередь растерзать виновников. Так, в ходе беспорядков были казнены инициатор введения соляного налога Назарий Чистый, глава Пушкарского приказа Пётр Траханиотов и судья Земского приказа Леонтий Плещеев [1]. 11 июня Борис Морозов был отлучен от власти и отправлен в ссылку в Кирилло-Белозерский монастырь. Но уже в октябре того же года Морозова возвратили в Москву и вновь включили в состав правительства, однако особой роли в управлении государством он больше не играл.

Бунт продолжался в течение 10-12 дней. Все предводители и наиболее активные участники были арестованы и казнены. Но всё же царь Алексей удовлетворил основные требования восставших. Разыгравшиеся в Москве грозные события привели к тому, что молодой монарх впервые стал принимать решения самостоятельно. В связи со сложной экономической ситуацией в некоторых городах России на протяжении 1648-1650 годов возникали волнения, имевшие те же причины, что вызвали московский «Соляной бунт».

Результатами восстания стали созыв нового Земского Собора в сентябре 1648 года, и принятие Соборного Уложения 1649 года [1], действовавшего в стране на протяжении последующих двух столетий. Также царем был подписан указ об отсрочке взимания недоимок по прежним налогам и податям. Стрельцам и другим служилым людям государь велел давать удвоенное денежное и хлебное жалованье.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод о том, что «Соляной бунт» представлял собой важное судьбоносное событие, существенно определившее дальнейшее развитие всей страны. Так, посадское население Москвы, объединившись, сумело отстоять свои сословные интересы перед произволом властей. А царь изменил свое отношение к населению и удовлетворил его многие социально-экономические требования.

Литература

1. Соляной бунт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%BB%D1%8F%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B1%D1%83%D0%BD%D1%82 (дата обращения 11.04.2018).
2. Фомин В. Мир криминала // Заговоры и мятежи. – 2017. – № 17.

М.С. Кабардина
студент
(ГУУ, г. Москва)

КАК НЕУДАЧНЫЕ ПОКУШЕНИЯ ВЕДУТ К ЭКСКАЛАЦИИ ТЕРРОРА

14 апреля в 1879 году состоялось очередное покушение на императора Александра II. Утром в тот день император вышел из дворца для совершения своей регулярной пешей прогулки. По обыкновению царь гулял без телохранителя, хотя по маршруту его прогулки находились полицейские посты. Спутников, однако, у него тоже не было.

На набережной Мойке близ ворот штаба Гвардейского корпуса ему повстречался А.К. Соловьёв, народоволец, из дворян, коллежский секретарь (этот чин в армии соответствовал штабс-капитану). Соловьёв быстро направился навстречу царю, выхватил револьвер и открыл огонь. Император бросился прочь в направлении Певческого моста. На бегу, Соловьёв сделал второй и третий выстрел, но опять не попал. Тут подоспел штабс-капитан жандармов Кох, который ударил Соловьёва плашмя по спине своей шашкой, из-за чего Соловьёв споткнулся, и сделав четвертый выстрел, снова промахнулся. Террорист понял, что пора убегать и выстрелил пятый раз в окружающую уже его толпу и полицейских. Но видя, что пути к отступлению нет, принял яд, правда ему успели дать противоядие и спасти для суда. На суде Соловьёв сказал: «Идея покушения на жизнь Его Величества возникла у меня после знакомства с учением социалистов-революционеров. Я принадлежу к российской секции этой партии, которая считает, что большинство страдает ради того, чтобы меньшинство пользовалось плодами народного труда и всеми благами цивилизации, недоступными большинству». В итоге Александр Соловьёв был приговорен к казни через повешение.

Его смерть, как и казнь Каракозова, не остановили народовольцев. На человека, инициировавшего отмену рабства в России, была объявлена настоящая охота. В результате седьмого покушения, 1 марта 1881, Александр II был смертельно ранен и скончался. Прав оказался Г.В. Плеханов, утверждавший, что смерть царя ничего не изменит: вместо двух палочек к имени «Александр» добавится три. По его мнению, террор отвлекал от главного дела – подготовки крестьянской революции [1, с. 11].

Народовольцы рассматривали индивидуальный террор как тактику революционной борьбы после кровавой массовой акции «хождения в народ». На пропагандистскую работу молодежи в деревне правительство ответило жестокими репрессиями. Царствование Александра III началось с казни лидеров народовольчества (А. Желябова, С. Перовской, Н. Кибальчича, Т. Михайлова и Н. Рысакова). В ответ революционеры организовали на него несколько покушений. Новая волна террора вспыхнула в 1905-1907 гг. И снова

образовался порочный круг: правительственные репрессии и революционный террор.

Осуждение террористических акций особенно актуально сегодня, когда международный терроризм стал повседневной реальностью, унося десятки и сотни человеческих жизней[2].

Литература

1. Левандовский А. Конец реформатора // Знание-сила. – 1992. – № 2.
2. Радзинский Э.С. Александр II. Жизнь и смерть / под ред. М.П. Николаева– М., 2011.

И.А. Кирилин
студент
(ГУУ, г. Москва)

АГРАРНАЯ РЕФОРМА П.А. СТОЛЫПИНА

Петр Аркадьевич Столыпин – государственный деятель Российской империи. В разные годы занимал посты уездного предводителя дворянства в Ковно, предводителя дворянства Ковенской губернии, Гродненского и Саратовского губернатора, министра внутренних дел, а также премьер-министра. Деятель начала XX века, когда история нашего государства развивалась достаточно противоречиво и непоследовательно.

Возглавив правительство Российской империи, П.А. Столыпин имел смелость взять на себя историческую ответственность за крутой поворот в стратегическом курсе страны. Избранный курс Столыпину приходилось защищать в упорной борьбе, преодолевая сопротивление императора, правоконсервативных и леворадикальных сил. Столыпиным разрабатывался и осуществлялся целый комплекс преобразований общегосударственного характера. Цель реформ – превращение России эволюционным путем в современную сильную капиталистическую державу. Столыпин действовал разными методами, несомневаясь, вводил чрезвычайные меры, в том числе полевые суды для подавления Первой русской революции.

Все же главным мероприятием правительства Столыпина стала Аграрная реформа. Указ от 09.11.1906 г. [1] создал условия для разрушения крестьянской общины. На выбор крестьянам было предложено два варианта: отруб и хутор. Отрубом назывался участок земли, который в общине был закреплен за крестьянином, а при выходе из нее передавался в частную собственность. Другими словами, от общинной земли отрубался кусок в пользу частного собственника. Хутором же назывался участок земли, который получал вышедший из общины крестьянин и переселялся из деревни в другое место. В этом случае общинные земли не страдали, и заселялись ранее никем незанятые участки земли. Однако разрушение общины не могло решить проблему нехватки земли, поэтому другой важной задачей стало переселение из центральных губерний в Сибирь и Среднюю Азию. Переселения в такие районы несло много трудностей, поэтому государство помогало таким крестьянам деньгами, вещами и льготами.

Своей целью Столыпин видел создание класса мелких собственников, которые были заняты улучшением своего благосостояния, а, следовательно, у

них не было большого интереса к политике. И действительно, смотря на статистику, можно сказать, что частные хозяйства опережали по производству общинные, так как люди в них работали на себя и были этим сильно мотивированы. Однако очень немногие воспользовались возможностью получить землю, в основном это сделали зажиточные крестьяне, у которых было желание и возможность начать самостоятельную деятельность. За 10 лет реформы вышло из общины около 2 млн. хозяйств.

Аграрная реформа Столыпина не имела большого значения для экономики Российской Империи, но, стоит отметить, что впервые внутри страны были изменения такого рода. Очевидны положительные сдвиги, но нужно время. Неслучайно сам Столыпин говорил: «Дайте стране 20 лет покоя внутреннего и внешнего и Вы не узнаете Россию» [2], но, к сожалению, у России не было 20 лет тишины.

Литература

1. Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. – СПб., 1909. – Т. XXVI. – 1906. – № 28528.
2. Ковальченко И.Д. Столыпинская аграрная реформа // История СССР. – 1992. – № 2.
3. Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. – М.: Политиздат, 1991.

А.С. Козлова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИЗ ИСТОРИИ МОЛОДЕЖНЫХ ДВИЖЕНИЙ: СКАУТИНГ И ПИОНЕРИЯ

В наше время проблема воспитания юного поколения весьма актуальна. Все родители хотят, чтобы их дети выросли порядочными, ответственными людьми. В XX веке в СССР вопросами воспитания и развития детей, в том числе, занималась и пионерская организация. Прототипом для советской организации стало скаутское движение.

Скаутинг определяется как добровольное, неполитическое, воспитательное движение для всех молодых людей, чтобы молодежь могла занять достойное место в обществе. Скаутское движение было основано в Великобритании английским полковником Робертом Баден-Пауэллом в 1907 г. Начало этому движению положил эксперимент Баден-Пауэлла, в котором он собрал 20 мальчиков и отвез на остров Броунси, чтобы практиковать скаутские мероприятия, проводимые им во время военных действий. Позже он написал книгу «Скаутинг для мальчиков», которая стала популярной и была переведена во многих странах [1]. Главной задачей скаутского воспитания является подготовка к военной службе: ребята обучались искусству разведчика, развитию выносливости, поведению в обществе и выживанию в походных условиях. У английских скаутов был свой девиз: "Вера в Бога, преданность королю и Родине. Будь готов!" Одним из символов принадлежности к скаутам является значок в виде лилии, перевязанной ленточкой. Каждый лепесток цветка что-то символизирует: левый – преданность королю, правый – Родине, а средний – веру в Бога. На листочке написан призыв: "Будь готов!"

Форма скаута состояла из фланелевой рубашки цвета хаки, брюк до колен, шляпы с плоскими полями, платка, свободно завязанного вокруг шеи, и пучка лент на левом плече, цвет которых совпадал с цветом отряда. Необходимым атрибутом был посох высотой по плечо, который помогал скаутам ощупывать ночью дорогу [2].

Салют скаутов – это так называемый «тайный знак», которым скауты приветствуют друг друга. Они поднимают правую руку на уровне плеча с тремя вытянутыми пальцами, при этом большой палец и мизинец сложены вместе. Старших приветствуют полным салютом: рука поднимается к полам шляпы.

У скаутов есть свои законы, а каждый отряд имеет отрядный флаг (в цвет галстука), на котором изображен скаутский знак. С этим флагом ходят в походы, а также используют во время скаутских игр.

Скаутское движение существует и в современности. На сегодняшний день во Всемирную организацию скаутского движения входят 150 национальных организаций. Ни одна из них не зависит от государства, поэтому финансовая поддержка оказывается, прежде всего, Всемирным скаутским фондом, а также благотворительными учреждениями и предприятиями.

В России в начале XX века существовали скаутские движения, которые были созданы по образцу английских, но в 1923 г. скаутинг был запрещен. Ему на смену пришла пионерская организация. Идейным вдохновителем пионерской организации стала Н.К. Крупская, выступившая с докладом «О бойскаутизме». Название организации и её участников было выдвинуто И. Жуковым. 19 мая 1922 г. на Всероссийской конференции Российского советского союза молодежи было решено распространить опыт московских пионерских отрядов по всему СССР. С 1926 г. Всесоюзная пионерская организация носит имя В.И. Ленина, до этого она была названа в честь Спартака.

Приём в пионерию был добровольным. Пионерами становились дети от 10 до 14 лет. Вступивший в пионерскую организацию на пионерской линейке давал Торжественное обещание пионера Советского Союза. Коммунист, комсомолец или старший пионер вручал ему красный пионерский галстук и пионерский значок [3]. Три конца галстука, которые символизировали единство трёх поколений; коммунистов, комсомольцев и пионеров. На значке в виде красной звезды, прикрепленном на левой стороне груди, был изображён портрет Ленина, под которым на ленте написан главный пионерский девиз «Всегда готов!», а поверху три языка пламени [4].

В праздники пионеры надевали парадную форму, которая состояла из привычного школьного костюма и белой рубашки. В обычные дни форма совпадала с общешкольной, но, обязательно, дополнялась красным галстуком и значком.

Ключевыми элементами методики пионерской организации считались коллективизм, самодисциплина, общественно-полезная направленность деятельности, самодеятельность и сочетание ответственных работ с увлекательной формой их проведения.

Главным отличием пионерской организации от скаутского движения являлась её цель, а именно то, что она носила идеологический характер: воспитание юных борцов за дело Коммунистической партии Советского Союза. Основой отношений внутри коллектива являлось товарищество и коллективизм.

Салют пионеров также отличался от скаутского: он, подобно скаутскому, выполнялся правой рукой с выпрямленными пальцами, но она поднималась так, чтобы ладонь оказывалась немного выше головы и была обращена ребром к голове. Этот жест показывал, что пионер ставит общий интерес выше личного.

Как и у скаутов, у пионеров были отрядные флажки, дружинное знамя, в добавок к этому пионеры имели барабан и горн, которые использовались на всех торжественных мероприятиях. Пионерские будни были наполнены общественными работами такими как сбор макулатуры, помощь пенсионерам, сбор металлолома и т.п. Во время Великой Отечественной войны пионеры организовали движение тимуровцев и помогали в тылу. За это многие из них были награждены правительственными наградами.

В современном мире существует множество молодежных движений, но, пожалуй, ни одно из них не имеет такой популярности, как скаутинг и пионерия. В этих движениях много различного, но много общего. Их объединяют ключевые цели: коллективизм, самодисциплина, саморазвитие молодежи. Молодежи XXI века было бы неплохо перенимать опыт скаутов и пионеров.

Литература

1. Бондарь Л.А. Что есть скаутинг. Книга для скаутского лидера. М. Клейтон, Ф. Ивье, М. Стенли. – Женева, 1992. – 64 с.
2. Баден-Пауль Р. Юный разведчик // Р.Баден-Пауль, В.А. Березовский ; пер. с англ., изд-е 3-е отред. – Петроград: Изд-во Березовского, 1916. – 356 с.
3. День пионерии URL:http://www.softmixer.com/2011/05/blog-post_5753.html (дата обращения 17.04.2018)
4. Кирсанов С. Идеология и еще 5 отличий пионеров от скаутов URL:<http://rg.ru/2014/02/08/scout-site.html> (дата обращения 17.04.2018).

И.А. Козлова
студент
(ГУУ, г.Москва)

КРОВАВОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ КАК ИМПУЛЬС К НАЧАЛУ ПЕРВОЙ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

9 января 1905 года... О чем говорит эта дата? В этот день произошло массовое событие, которое запомнится в нашей стране надолго – Кровавое воскресенье.

Чтобы понять, почему произошло это страшное событие, унесшее жизни множества человек, необходимо обратиться к предпосылкам. Из-за чего же, все-таки, произошел этот инцидент? Главной причиной было недовольство работающими политикой императора, Николая II, так как войска русской армии потерпели поражение 21 декабря в Порт-Артуре во время русско-японской войны. Также росло недоверие со стороны самой армии, так как люди не понимали, за кого и за что они воюют, им достаточно было знать, что за царя. Во-вторых, значительной предпосылкой также был 11,5-часовой рабочий день.

Стоит рассмотреть внимательнее саму забастовку. Она состоялась в воскресный день 9 января 1905 года, предводителем которой был священник Георгий Гапон, прозванный в народе «provokatorom». Петиция, сформулированная Гапоном, с которой народ пошел на митинг к Зимнему дворцу содержала следующие требования: отмена косвенных налогов и замена их подходящим; прекращение русско-японской войны и выход из Первой мировой войны; передача земли народу; предоставление и расширение прав и свобод

граждан; 8-часовой рабочий день; всеобщее обязательное народное образование; отмена сверхурочных работ.

Шествие имело исключительно мирный характер, так как большое количество митингующих все еще поддерживало монархию и верило в царя. Но толпу встречали массивные отряды полиции, которые не пропускали ни на единый метр толпу дальше. Полицейские требовали прекратить движение, но работающие оставались при своем и продвигались вперед через заграждения. После этого полиция решила применить радикальные меры и открыла огонь! Началась невероятная паника, в давке погибло несколько сотен человек, тысячи были ранены [1, с. 353].

Из всего этого последовали такие события в Российской империи, как: провозглашение в стране свободы слова; были отменены выкупные платежи для крестьян; началось создание правового государства [2].

Об этом страшном событии говорят до сих пор. К единому мнению историки пока не пришли, а, наоборот, делятся на 2 группы: одни осуждают действия правительства, бессердечность и бездействие Николая II, другие же – оправдывают, говоря, что другого выхода из этой ситуации быть не могло и это было сделано для того, чтобы избежать вооруженного переворота.

Именно Кровавое воскресенье стало первым импульсом к дальнейшей революции, которая произошла в 1917 году и является одним из примеров проблем управления в истории нашей страны.

Литература

1. История для бакалавров: учебник / П.С. Самыгин. – Ростов н/Д: ФЕНИКС, 2012.

2. Семанов С.Н. Кровавое воскресенье. 1991. – Режим доступа: <http://net.knigi-x.ru/24istoriya/287283-1-odna-samih-tragicheskikh-dat-rossiyskoy-istorii-yanvary-1905-goda-znachenie-etogo-sobitiya-o.php> (дата обращения: 10.04.2018).

Т.В. Коняшкина
студент
(ГУУ, г. Москва)

БРЕСТ-ЛИТОВСКИЙ МИРНЫЙ ДОГОВОР

В этом году исполнилось 100 лет с момента заключения Брестского мирного договора. Сепаратный мирный договор означал поражение и выход России из Первой мировой войны. Вопрос о Брестском мире стал одним из самых спорных в истории Российского государства, вызвав раскол правительственной коалиции [6, с. 264].

Конец 1917 года ознаменовался для страны экономической разрухой и политической нестабильностью, поэтому первоочередной задачей для Совета Народных Комиссаров стал выход из войны. Большевики и левые эсеры выдвинули лозунг «общего перемирия на фронтах» и приступили к переговорам со странами Четверного союза о перемирии [1, с. 11].

С конца ноября начались переговоры Советского правительства с представителями Центральных держав о перемирии, и уже 2 декабря было достигнуто временное соглашение, согласно которому перемирие заключалось

на 4 недели с возможностью возобновления переговоров, а в случае его расторжения стороны были обязаны предупредить противника за 7 дней.

Начало переговоров о заключении мира началось 9 декабря 1917 года в Бресте. Если германская сторона тщательно прорабатывала важные для себя аспекты договора, то советская сторона, напротив, хотела оттянуть время. Л.Д. Троцкий писал: «Ленин отстаивает следующий план: в течение первых двух-трех дней переговоров как можно яснее и резче закрепить на бумаге аннексионистские притязания немецких империалистов и оборвать на этом переговоры на недельный срок и возобновить их либо на русской почве в Пскове, либо в бараче нейтральной полосы между окопами. Я присоединяюсь к этому мнению. Незачем ездить в нейтральную страну» [5, с. 105].

В обсуждении партийного руководства большевиков 18 января мнения разделились. На подписании этого договора прежде всего настаивал В.И. Ленин во имя «спасения русской революции». Н.И. Бухарин, напротив, отвергал возможность заключения на германских условиях. Тогда как Троцкий принял решение воздержался от голосования по вопросу о Брестском мире и в дальнейшем предложил компромиссный вариант: принять декларацию о выходе России из войны в одностороннем порядке, не подписывая мира – это было небывалое предложение в истории дипломатии [4, с. 80].

27 января Германское и Австро-Венгерское правительства заключили мир с делегацией Центральной Рады Украины в обмен на военную помощь в противостоянии большевикам. Это стало поводом к наступлению германских войск от Прибалтики до Украины.

С 18 февраля германские войска все ближе продвигались к Петрограду. Советское правительство было вынуждено отправить радиogramму в Берлин с выражением протеста по поводу нарушения перемирия, но армия агрессора не думала останавливаться и продвигалась все глубже. 23 февраля от Германии был получен ультиматум, на обдумывание которого давалось 48 часов. Ленин потребовал от ЦК партии большевиков согласия на заключение мира, пригрозив в случае отказа подать в отставку.

Но разногласия были не только среди большевиков. Мнение большевиков не разделяли левые эсеры, входившие в состав Советского правительства. Большевики в своей массе были согласны принять мирный договор как временный выход из войны ввиду невозможности и нежелания её вести, ведь среди большевиков было много солдат-фронтовиков. С точки зрения большевиков для советской власти Брестский мир был альтернативой: «первое столкновение между интересами международной революции и потребностями закрепления власти компартии в России» [2, с. 3].

Но левые эсеры были против заключения такого мира, они были уверены в том, что для Советского государства оно не даст ничего положительного: ни хлеба, ни мира; а для Германии это было хорошей возможностью восстановить свои силы и задавить впоследствии Советское государство [1, с. 13].

3 марта 1918 года был подписан Брест-Литовский мирный договор между Советской Россией с одной стороны и Германией, Австро-Венгрией, Болгарией и Турцией – с другой. По нему от России отторгались: Польша, Литва, часть Латвии, Белоруссии, Закавказья. Войска, подчинённые Советскому правительству, выводились из Латвии и Эстонии, Финляндии, Украины. Советское правительство обязалось заключить мир с Украинской Центральной Радой и одновременно признать ранее провозглашённый мирный договор Украины и стран Четверного союза. К тому же Россия должна была выплатить огромную контрибуцию и прекратить революционную пропаганду в центрально

европейских державах. 14 марта 1918 года на IV Чрезвычайном съезде Советов этот договор был ратифицирован.

Подписание договора вызвало ещё более резкие разногласия, в результате которых произошел правительственный и партийный раскол. Левые эсеры вышли из состава Советского правительства. Логическим завершением противостояния большевиков и левых эсеров стало вооруженное столкновение между ними в июле 1918 года.

В партии же большевиков выделилась оппозиционная группа «левых коммунистов». Они заявили, что подписание договора противоречит социалистическим принципам и повели кампанию за «революционную войну».

Брест-Литовский мир не принес советскому народу ни «передышки», ни мира. Положительную роль он сыграл для германского государства, которому дал возможность перебросить часть войск на Западный фронт и продержаться до ноября 1918 года. Военные действия на востоке также продолжались. Германия стала занимать территории, не включенные в договор, ставила новые ультиматумы. Но Советское правительство всё же получило возможность заняться внутренними делами.

6 июля 1918 года произошло убийство германского посла, графа Мирбаха. Германское правительство послало Советской России ультиматум, который был отклонен и в дальнейшем предан огласке немцами. Это убийство лишь подтвердило мнение о том, что Германия не будет рисковать: возобновление наступления ставило под угрозу удержание оккупированных территорий, а также могло спровоцировать революционный подъем в самой Германии. 13 ноября 1918 года, после свержения в Германии монархического правительства, с которым был подписан мир, ВЦИК расторг Брестский мирный договор [3, с. 16].

Литература

1. Измайлович А. Послеоктябрьские ошибки. – М.: Революционный Социализм, 1918. – 32 с.
2. Архивные материалы. Итоги русского эксперимента. Пути развития российского большевизма. 1917-1941.
3. Фельштинский Ю. Крушение мировой революции. Брестский мир: Октябрь 1917 – Ноябрь 1918. – М.: ТЕРРА, 1992. – 656 с.
4. Верт Н. История Советского государства. 1900 – 1991: Пер. с фр. – М.: Прогресс: Прогресс-Академия, 1992. – 480 с.
5. Михутина И. Украинский Брестский мир. – М.: Европа, 2007. – 288 с.
6. Ильюхов А. Конфликт в благородном семействе: Брестский мир и распад коалиции большевиков и левых эсеров в 1918 г. // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 20. – С. 263-269.

Ж.В. Лосич
студент
(ГАУГН, г. Москва)

ПОЛИТИКА ДЕНАЦИФИКАЦИИ В ПОСЛЕВОЕННОЙ ГЕРМАНИИ

После сокрушения военной машины гитлеровского государства, безоговорочной капитуляции Германии и Потсдамской конференции, главным в

деле решения германского вопроса стало осуществление политики «четырёх Д» [1]. Одним из направлений этой политики был процесс денацификации, главной целью которого было уничтожение и предотвращение возможности возрождения НСДАП, нацистских движений и пропаганды [2]. В случае последовательного и синхронного осуществления данная политика должна была привести к созданию нового, миролюбивого демократического немецкого государства.

Установленный оккупационный режим в 1945 году в Германии США, Великобританией, Францией и СССР повлиял на различные подходы проведения политики денацификации. Но, несмотря на всё это, как со стороны СССР, так со стороны западных стран проводилась всеобъемлющая денацификация, то есть, иначе, данный процесс прямо или косвенно затрагивал каждого немецкого гражданина. Так, в Законе 104 были прописаны пять степеней вовлеченности в национал-социализм: главные преступники, уличенные (активисты), вовлеченные, пособники и освобожденные. Каждая степень вовлеченности предусматривала определенное наказание [3]. Однако были и те, кому удалось избежать наказания, что вызывало недовольство со стороны местного населения. Во-первых, судебные процессы начались не с основных виновников, а больше с обычных граждан, которые были под подозрением. Во-вторых, многие ведущие члены или приверженцы НСДАП были со временем реабилитированы и даже поставлены на высокие посты. Таким образом, страны-оккупанты, проводя политику денацификации, старались как наказать виновных, так и интегрировать их в новое общество. Это было подобие «кнута и пряника», где сначала следовала жёсткая позиция относительно всего немецкого населения, в особенности его верхушки, например на Нюрнбергском процессе; затем следовала политика «прощения», с целью позволить людям реабилитировать себя, работая на благо нового немецкого общества.

Политика денацификации – это не только судебные процессы, это также и изменение мышления немецкого народа. Для этого было много сделано в сфере культуры, образования, СМИ. Так, например, поначалу бывшим нацистам было запрещено преподавать в школах и университетах. Это было сделано, чтобы воспитать новое поколение людей, на которых бы не повлияли идеи национал-социалистов. Трудно оценить успешность данного мероприятия, так как со временем многие преподаватели в западной зоне вернулись на свои должности. В советской же зоне чистка была проведена гораздо глубже и первоначальное преодоление прошлого оказалось более однозначным. СВАГ серьезно подошла к полному устранению национал-социалистов из политической и общественной жизни. Побочная же цель этих чисток заключалась в том, чтобы поставить на важные посты в органах управления, особенно в полиции и юстиции, коммунистов или левых социал-демократов [1].

Показательным является 1968 год, когда практически во всём мире прошли студенческие забастовки, не осталась в стороне и Германия. Именно здесь мы можем увидеть столкновение двух уже совершенно разных поколений: тех, кто остался обременён нацистским прошлым, кто стыдился своего прошлого и тех, кто уже мог честно посмотреть на свою историю, приняв и даже осудив её [4].

Денацификация коснулась и немецких СМИ. Сразу же после прихода войск стран-победительниц на территорию Германии были запрещены все радиостанции и газеты, работали лишь союзнические СМИ. Сначала издание газет всецело было подконтрольно союзникам, в частности в американской зоне оккупации. Затем всё же был создан «отдел выдачи лицензий» на издание

газет силами самих немцев, который руководствовался строгими критериями в выборе кандидатов из массы желающих, и на первом плане стоял не уровень профессиональной квалификации, а отсутствие сомнений в их политической благонадежности, прежде всего, неучастие в журналистской работе в нацистское время [5].

Очень показательным моментом в процессе денацификации были показы фильмов об ужасах нацизма, а также всеобщие работы по перезахоронению жертв нацизма [6]. Данные акции были очередным способом вызвать чувство стыда за содеянное, способом возложить ответственность за войну на плечи всего немецкого народа, в чём большой минус политики денацификации. С другой стороны, в итоге удалось создать новое общество, которое не просто стыдилось своего прошлого, но могло критически посмотреть на него.

Не только державы-победительницы руководили данным процессом. С марта 1946 года военная администрация американской зоны передала основную работу по денацификации в руки самих немцев [1]. Такая политика «мягкой денацификации» была опасна тем, что американская зона могла стать убежищем для военных преступников. Но, с другой стороны, привлекая бывших нацистов к работе и используя их знания, американцы создавали условия для более быстрого восстановления экономики и решения наиболее острых социальных проблем.

Несомненно, политика денацификации повлияла на всё немецкое общество. Она не просто заставила осознать вину за содеянное, но и принять свою историю. Данная политика заложила фундамент нового немецкого общества, в итоге и фундамент современной Германии. Политика денацификации явилась примером того, что каждый имеет право быть прощённым, каждый имеет право изменить свою жизнь.

Литература

1. Бонвеч Б., Галактионов Ю. В. История Германии. Т. 2: От создания Германской империи до начала XXI века. – М.: Университет, 2008. – С. 343-348.
2. Денацификация в Германии. Как это было. // URL: <https://snob.ru/profile/27504/print/95864> (дата обращения: 9.05.2018).
3. Денацификация в Западной Германии: элиту отмыть, общество трансформировать // rossaprimavera.ru: Красная весна. 2016. 26 нояб. URL: <https://rossaprimavera.ru/article/denacifikaciya-v-zapadnoy-germanii-elitu-otmyt-obshchestvo?gazeta=/gazeta/205> (дата обращения: 9.05.2018).
4. Томас Хандрих. Политика денацификации в Германии. Конспект лекции // urokiistorii.ru: Уроки истории XX век. 2009. 13 дек. URL: <http://urokiistorii.ru/article/714> (дата обращения: 9.05.2018).
5. Возвращение из преисподней: денацификация послевоенной Германии // Полит.ру URL: <http://polit.ru/article/2007/07/04/kun/> (дата обращения: 9.05.2018).
6. Кино и похороны: как американцы проводили денацификацию Германии // ttolk.ru: Толкователь. 2013. 14 июня URL: <http://ttolk.ru/?p=17478> (дата обращения: 9.05.2018).

С.А. Макеева
студент
(ГАУГН, г. Москва)

РОЛЬ РОССИИ В УРЕГУЛИРОВАНИИ АРАБО-ИЗРАИЛЬСКОГО КОНФЛИКТА

Палестинский вопрос уже целый век стоит в основной повестке дня. Этот конфликт является одним из самых затяжных и острых, потому что касается не только непосредственно Израиля и Палестины, но затрагивает интересы и Египта, и Сирии, и Ливана, и Ирака, и Саудовской Аравии, и Йемена, и Судана, и, конечно же, таких глобальных мировых игроков как РФ и США. Именно из-за него мы можем говорить о таких полномасштабных вооружённых столкновениях, как шестидневная война 1967 года, события 1973 (вошли в историю как Октябрьская война, война Судного дня), первая, вторая и третья «интифада», военные столкновения ноября 2008 года [4, с. 145].

Начиная ещё с 1917 года, когда мандат Лиги Наций принадлежал Великобритании, и заканчивая сегодняшним днём, вопрос данного противостояния пытались решить как отдельные государства, так и альянсы – сначала Лига Наций, а потом ООН [5, с. 45]. И действия последнего объединения хотелось бы рассмотреть более подробно. После прекращения мандата Великобритании, именно ООН утвердил ОНВУП, которая и в настоящее время действует на Ближнем Востоке [5, с. 40]. А резолюция ГА под номером 181 (II) от 29 ноября 1947 года, которая была принята на основании предложения большинства членов Специальной комиссии, была одним из первых документов ООН по данному вопросу в рамках работы ЮНСКОП¹, и именно в ней закреплялся раздел палестинских земель на арабское и еврейское независимые государства и специальный международный статус Иерусалима – то действие, которое является отправной точкой в этом конфликте.

Далее ситуация развивалась стремительно – ООН не удалось удержать Израиль от противостояния с арабскими государствами – Шестидневная война 1967 года, Война Судного дня. И если сначала крупные игроки, в том числе и Советский Союз, выступали от лица ООН, то в начале 70-х ситуация коренным образом поменялась. 31 мая 1974 года под давлением СССР и США было согласовано разъединение израильских и сирийских войск, были учреждены Силы Организации Объединённых Наций по наблюдению за разъединением (СООНН), которые продолжают нести службу на Голанских высотах вплоть до настоящего времени². В период с 1980-х по 1991 годы более 1000 палестинцев были убиты, десятки тысяч – ранены, помещены в тюрьмы Израиля, задержаны или депортированы с палестинской территории. Великие державы понимали, что так больше продолжаться не может. И в октябре 1991 Советский Союз выступил инициатором переговоров по вопросу о Палестине на Мирной конференции по Ближнему Востоку в Мадриде и поддержал Соединённые Штаты в их тезисе «мир в обмен на территории» [1, с. 123]. А в апреле 2002 года там же состоялась встреча представителей России, США, Европейского союза и ООН – это событие стало отправной точкой для нового формата

© С.А. Макеева, 2018

¹ Специальная комиссия по вопросам Палестины (ЮНСКОП), целью которой являлось изучение проблемных аспектов и рассмотрение предложений по урегулированию. Учреждена на основании Резолюции ГА ООН A/RES/47/106.

² Резолюция СБ ООН S/RES/350 (1974).

миротворчества в рамках Ближневосточной проблемы. Казалось бы, острота всей ситуации должна была сойти на «нет»... Однако в 2006 году, в результате выборов в новый Палестинский законодательный совет, большинство мест получило радикальное исламистское движение «Хамас», не признававшее существования Израиля, не принимавшее предыдущие соглашения и не отвергавшее насильственных методов. В Израиле, США, а также некоторых странах ЕС «Хамас» была названа террористической организацией (этот статус актуален и сегодня). В связи с этим данные страны заявили о непринятии итогов выборов и прекратили оказание финансовой помощи Палестине. Условием возобновления оказания помощи они ставили признание Израиля движением «Хамас» и принятие им предыдущих соглашений и обязательств, включая «Дорожную карту», предусматривающую мирное существование двух государств. Российская Федерация, напротив, признала итоги выборов. Российские представители заявили, что избрание «Хамас» – результат свободного и законного волеизъявления палестинцев. При этом руководство РФ также выразило готовность оказывать ПНА различную помощь – финансовую и техническую.

Весной 2006 года из-за внутренних противоречий ПНА началась вооружённая борьба между ФАТХ и «Хамас», а 27 ноября 2007 года США провели конференцию в Аннаполисе, целью которой была попытка возобновления мирного процесса и возрождение «Дорожной карты». Участниками являлись премьер-министр Израиля Эхуд Ольмерт и президент Палестинской администрации Махмуд Аббас, а также представители соседних стран. Российская делегация на конференцию приглашена не была, что, безусловно, усугубило кризис Квартета. Итогом работы конференции стало достижение совместной договоренности – стороны согласились «немедленно начать дружественные двусторонние переговоры с целью заключения мирного соглашения, разрешив все открытые вопросы, включая все без исключения ключевые проблемы в соответствии с прежними соглашениями», итогом стало перемирие 13 июня 2008 года между Израилем и «Хамасом». Однако в ноябре 2008 года вооружённые столкновения между ними возобновились, и Израиль заявил о прекращении переговоров о создании ПНА до прекращения боевых действий и терактов. 17 января 2009 года Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию, требовавшую немедленно прекратить боевые действия, а уже 20 января Израиль вывел войска из сектора Газа, что привело к провалу «Дорожной карты».

Сегодня ситуацию мы, к сожалению, по-прежнему не можем назвать стабильной. Например, признание США Иерусалима столицей Израиля не способствует стабилизации и разрешению конфликта. Но, думаю, если удастся доказать факт того, что Израиль оккупировал территорию Западного берега реки Иордан, включая Восточный Иерусалим и Голанские высоты, если будут предприняты более явные поступки и решения по отношению к глобальному решению вопроса беженцев, и будут стабилизированы отношения между правительствами Палестины и Израиля при посредничестве Российской Федерации в том числе данный международный конфликт будет разрешён [2, с. 189].

Литература

1. Звягельская И. Ближневосточный клинч: конфликты на Ближнем Востоке и политика России. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 207 с.

2. Эпштейн А.Д. Израиль и (не)контролируемые территории: уйти нельзя остаться М./ Иерусалим: Институт Ближнего Востока, Ассоциация «Мосты культуры», 2008. – 288 с.
3. Вопрос о Палестине и Организация Объединенных Наций // ООН. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/peace/palestine/>.
4. История международных отношений. 1945-2008: учеб. пособие / А.Д. Богатуров, В.В. Аверков. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 510 с.
5. Современные международные отношения: учебник / под ред. А.В. Торкунова, А.В. Малыгина. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 688 с.

Т.А. Масалова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ В XIX ВЕКЕ

В современной России железнодорожный транспорт является одним из самых востребованных способов перевозки пассажиров и грузов, а также самым дешёвым. Железнодорожное строительство в нашей стране ведётся постоянно, начиная со второй четверти XIX в. Разрабатываются наиболее удобные и выгодные маршруты передвижения. Сегодня большое внимание уделяется развитию Великого Северного железнодорожного пути. В связи с этим очень интересно рассмотреть вопрос зарождения и развития российских железных дорог в XIX веке.

В начале XIX столетия в России широкое развитие получают такие отрасли промышленности, как горнодобывающая и металлургическая. Всё больше обостряется проблема перевозки на дальние расстояния железной руды, угля, лесных и строительных материалов, начинает активно развиваться торговля между регионами России. Кроме того, вопрос о связи Петербурга с центральными районами страны требовал немедленного разрешения. В то же время перед правительством страны поставлена задача – объединение, освоение и заселение огромных территорий государства. Именно железная дорога должна была стать решением всех этих проблем, так как она позволила бы снизить затраты на перевозку и увеличить скорость доставки грузов и пассажиров.

Своё начало история российских железных дорог берёт в 1834 году. Именно тогда русский промышленный инженер Ефим Черепанов и его сын Мирон построили чугунную дорогу и два паровоза от Нижнетагильского завода к медному руднику. Но из-за невыгодности использования паровых машин локомотивы Черепановых не нашли поддержки для дальнейшего развития.

Идея развития железных дорог в России пришла по душе императору Николаю I. В том же 1834 году российское правительство пригласило в Петербург знаменитого инженера Франца фон Герстнера, строившего железные дороги в Австрии и Чехии. Он долго путешествовал по городам России, а затем составил для царя подробный отчёт, в котором писал: «...нет такой страны в мире, где железные дороги были бы более выгодны и даже необходимы, чем в России, так как они дают возможность сокращать большие расстояния путем увеличения скорости передвижения...» [3].

15 апреля 1836 г. вышел указ Николая I, в котором говорилось о решении строительства Царскосельской железной дороги. В соответствии с планом, она брала своё начало в Петербурге на левом берегу Фонтанки. Далее дорога по одной колее должна была проходить вдоль Введенского канала и двигаться в сторону Царского Села и Павловска. 30 октября 1837 г. произошло торжественное открытие Царскосельской железной дороги.

Всего величина дороги была равна 27 км, так как нужно было оценить, как она переживёт русский мороз. Ширина колеи составляла 6 футов (1829 мм), то есть была шире, чем у европейских дорог. Это было сделано для того, чтобы повысить вместительность вагонов и получить возможность перевозить большие грузы. К тому же, это давало возможность в будущем поднять мощность паровозов.

Позиция населения по поводу Первой железной дороги была различна. Некоторые долгое время считали ее аттракционом, презрительно называя «увеселительной». Эксперты же понимали истинное значение дороги для дальнейшего развития экономики в России.

Большое значение в формировании железнодорожного дела имело строительство линии Петербург – Москва. 1 февраля 1842 г. Николай I подписал указ о сооружении первой русской железнодорожной магистрали. Дорогу собирались протянуть по кратчайшей дистанции между столицами, длину ее определили в 604 версты (644 км). Пропускная способность дороги проектировалась с учётом перспективы. Были отобраны специальные уклоны, радиусы кривых и другие характеристики. Было запланировано строительство путей в обоих направлениях.

Строителям для прохождения водных препятствий нужно было построить 8 больших и 182 средних и малых мостов. Созданы 2 больших вокзала в Москве и Петербурге по проектам выдающегося архитектора К.А. Тона, которыми мы можем любоваться и в настоящее время.

1 ноября 1851 года самая большая по протяженности двухпутная железная дорога была открыта. Объёмы перевозок увеличивались очень быстро. Уже в следующем году дорога перевезла 719 тысяч пассажиров и 164 тысячи тонн грузов.

Во второй половине XIX века в России началось бурное строительство железных дорог. Правительство решает построить железную дорогу к Поволжью – важнейшему хлебному региону страны. В октябре 1874 года открывается Моршано-Сызранская железная дорога. Ещё через 3 года вводится в эксплуатацию Оренбургская железная дорога, которая проложена через Самару. Её открытие было важнейшим событием в истории России, поскольку возник выгодный путь для перевозки российских товаров на азиатские рынки, а также для вывоза сырья из Азии.

30 августа 1880 г. был открыт мост через Волгу. Это событие было приурочено к празднованию 25-летия царствования императора Александра II. В честь императора Сызранский мост называли Александровским. Долгое время мост оставался единственным звеном, через которое соединялись центральные районы России с Заволжьем, Уралом и Сибирью. Сызранский мост стал не только самым длинным в Европе, но и самым совершенным по выполнению и расчету. Для освоения Сибири и Дальнего Востока в 1857 году приняли решение строить Транссибирскую магистраль. Эта дорога по своей протяженности и скорости сооружения до сих пор не знает равных в мире. Транссиб был признан величайшим техническим достижением рубежа XIX и XX веков [1].

Таким образом, возникновение и развитие российской железной дороги в XIX столетии имело большое значение для страны. Строительство велось очень быстрыми темпами, строили не только железнодорожное полотно, но и всю соответствующую инфраструктуру.

Стоит отметить, что построенные до революции 1917 года железные дороги составляют почти 80% современной сети ОАО «РЖД».

Литература

1. Лисицын А.Л. Железнодорожный транспорт России: из XX в XXI век // Вестник Всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта. – М., 2001.

2. Павлов В.П. Железнодорожная статистика // Железнодорожный транспорт. – М., 1995.

3. Фадеев Г.М., Бурносов Н.М. и др. История железнодорожного транспорта России. – М., 1994. Т. 1.

С.А. Наседкина
студент
(ГУУ, г. Москва)

В.И. ЛЕНИН КАК ПОЛИТИК В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ПОСЛЕ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Владимир Ильич Ульянов, вошедший в историю под политическим псевдонимом «Ленин», является одной из самых ярких личностей в истории России. Его главной целью было создание социалистического государства, и ради этого было необходимо разрушить предыдущую форму российской государственности, что он и его партии реализовали. Их политическая цель перекликается со строками популярной в то время среди социалистов песни «Интернационал»: «Весь мир насилья мы разрушим до основанья, а затем мы наш, мы новый мир построим, кто был ничем, тот станет всем» [1]. К разрушению старых порядков в России привела непродуманная политика императорского правительства, ошибки в деятельности Временного правительства, и только затем процесс разрушения завершили большевики. По заявленным изначально целям это был самый смелый, масштабный и гуманный проект, однако, несмотря на известные социальные, экономические и культурные достижения, по применяемым средствам этот социальный эксперимент оказался довольно жестоким. В СССР в разных вариациях этот проект осуществлялся в течение 70 лет, при этом появилось огромное количество идейных последователей Ленина в разных уголках Земли.

Главными идеями для достижения поставленной цели – построения социалистического общества – были: ликвидация частной собственности на средства производства и установление социального равенства. Ленин был человеком, который всегда стремился добиться поставленных целей. Однако борьба за достижение этих целей сопровождалась гражданскими конфликтами и репрессиями, в результате которых инакомыслящие подлежали изоляции и нередко физическому уничтожению. Несмотря на то, что Владимир Ильич был жестким и бескомпромиссным политиком, он тем не менее стремился найти оптимальное решение в любой ситуации. В самые трудные моменты для его

партии он умел брать ответственность на себя и принимать весьма рискованные решения. Многие из них впоследствии были признаны оправданными. Авторитет руководителя партии среди большевиков оказался в результате настолько высоким, что даже сложилось мнение, что Ленин всегда прав. При жизни Ленин так и не определил, кто может стать его политическим преемником. В своем «Письме к съезду» он дал соратникам неоднозначные характеристики, из-за чего никто из них в первое время оказался не готов однозначно претендовать на роль лидера. До сих пор никто не знает истинной цели Ленина в данном случае. Хотел ли он предупредить партию о недостатках ее вождей? Есть и такая точка зрения: Ленин рассчитывал на сохранение своего места на вершине партийно-государственной пирамиды [1]. После смерти Ленина его соратники и последователи создали настоящий культ вождя мирового пролетариата, моральный и политический авторитет которого на протяжении долгих десятилетий освящал коммунистическую идею и процесс строительства нового общества в СССР. Несмотря на то, что Ленин не дожил до реализации целей, заявленных в программе РКП(б), принятой в 1919 г., осуществлённая под его руководством Октябрьская революция и проводимая им во главе государства политика определяющим образом повлияли на дальнейшую историю нашей страны.

Литература

1. Журнал «Историк». – № 4, апрель 2015.

Д.Ю. Непокрытов
студент
(ГУУ, г. Москва)

О МУЖАХ В РУССКОЙ ПРАВДЕ

В наше время мало внимания уделяется структуре общества Древней Руси. А тем временем для подробного анализа нынешнего российского общества необходимо понять структуру общества Киевской Руси и положения свободных людей в этой структуре, их права и обязанности, их обычаи. Источником для исследования данной проблемы является Краткая редакция Русской Правды, дошедшая до нас в Академическом списке пятнадцатого века. Оригинал этого документа был составлен в одиннадцатом веке, и первая часть – Правда Ярослава как раз и дает нам информацию по этому вопросу. Данный источник весьма хорошо подходит для освещения проблемы, ибо в каждой статье упоминаются эти самые «мужи», что помогает нам охарактеризовать этот источник как весьма полный и достоверный. Однако стоит упомянуть, что этот законодательный свод не регулирует все сферы общества, также в нем нет разделения на привычные сферы права – гражданское, уголовное, административное, то есть вполне можно называть его синтетическим.

Если говорить об историографии этого вопроса, то здесь на помощь может прийти монография академика Бориса Дмитриевича Грекова «Киевская Русь». В своем труде он говорит о существовании института кровной мести, о том, что «мужи» могли платить штрафы за проступки свои, но Греков говорит и о неравенстве среди них, упоминая долги. Также Греков говорит о наличии зависимой от этих «мужей» челяди, то есть людей подневольных. В том числе

Греков отмечает в Русской Правде разложение родового строя и превращение его в раннефеодальный [1, с. 128]. Например, о распаде изначальных родовых отношений свидетельствует тот факт, что кровную месть стало позволено осуществлять достаточно узкому кругу родственников.

Если же исследовать данную проблему на основе самой Русской Правды, то необходимо рассмотреть каждую из статей, касающихся того слоя, который мы называем «мужами». Так в первой статье говорится об обычае кровной мести, также в этой статье показана иерархия в семье, то есть после убийства сначала мстить должен брат убитого, а после него сыновья, отец убитого, последними же идут племянники. Также в данной статье упоминается определенная мера (мера наказания) за убийство в том случае, когда мстить некому – 40 гривен серебра – весьма большая сумма. Там же говорится и о людях князя – ябетниках (дружинниках, связанных с судебным процессом), гриднях (княжеских дружинниках, призванных охранять князя), мечниках (воинах, обученных искусству владения мечом, главная обязанность которых была именно судебная), это указывает нам на существование княжеского суда. Кроме княжеских людей рассказывается и о разных этнических группах по типу словен и русин, что определяет наличие определенного уровня самосознания в разных племенах. В следующей статье рассказывается о действиях человека в случае побоев. Там прямо говорится о том, что если есть знак того, что человека побили, то в суд обращаться можно и без свидетеля; однако если свидетельств побоев нет, то дело не рассматривается. Также говорится о замене мести на уплату виры в 3 гривны. Смысл же следующей статьи в том, что человек может мстить обидчику, только если он его поймал; в противном случае дело оканчивается штрафом в 12 гривен, то есть за удары палкой или другим орудием штраф увеличивается. Тот же смысл заключен в следующей статье, где рассказывается о нанесении вреда мечом, не вынутым из ножен [2, с. 54].

Далее говорится о нанесении тяжкого вреда потерпевшему. За отсечение руки или ноги штраф такой же, как и за убийство – 40 гривен, а для того времени это была немалая сумма. Весьма интересно также то, что за отсечение бороды или усов штраф больше в четыре раза, чем за отсечение пальца, то есть ношение бороды и усов являлось признаком чести. Также упоминается и о словесном оскорблении, в статье говорится, что обидчик понесёт наказание только при наличии двух свидетелей [2, с. 58].

Следующие положения говорят о кражах чужого имущества. Так, например, укрывательство челядина и невыдача его хозяину в течение трех дней карается штрафом, точно таким же штрафом наказывался человек, без спроса поехавшем на чужом коне, о таком же размере виры говорится в статье о похищении вещей на территории «своего мира». В данном контексте мир означает общину, вервь (в Русской Правде – судебно-административная единица, члены которой связаны круговой порукой), это говорит о том, что при розыске вещей ограничивались общиной. В следующей статье упоминается некий «свод», под чем может скрываться некое мероприятие, где найденные вещи возвращаются к своим владельцам [2, с. 64].

Следующая статья рассказывает о случаях невыплаты долгов. В таком случае человек должен был идти на извод, то есть на суд перед 12 людьми. Нигде не упоминается об их происхождении, однако можно догадываться, что этот институт извода свидетельствовал о развитости правовой системы Киевской Руси. В пособии Тихомирова, которым обычно пользуются при изучении русских законов, автор говорит о родстве этого института с похожим правовым институтом у южных славян.

Далее объясняется понятие «свод» – это процесс, при котором человек ищет владельца краденой вещи с помощью ее перекупщиков. Свод, по мнению Тихомирова в упомянутом ранее пособии, представляет собой институт, с помощью которого можно было доказать свою невиновность.

Предпоследняя статья, посвященная мужам, рассказывает о наказании в том случае, когда холоп (человек, находящийся в зависимости) ударит другого свободного человека и сбежит в дом хозяина: если хозяин его не выдаст, то он (господин холопа) должен заплатить 12 гривен, однако если потерпевший встретит холопа после, то он имеет право его убить. Это опять же указывает нам на обычай кровной мести [2, с. 68].

В заключение можно сказать, что при анализе первой части Русской Правды можно заметить, что положение мужа весьма высокое: он имеет право держать у себя челядь, имеет достаточно большой доход для того, чтобы давать долги или оплачивать штрафы. Однако родовой обычай кровной мести еще не изжил себя, и она пока что является одним из главных орудий правосудия в общине Киевской Руси. Но в то же время заметно возрастание христианских традиций, при которых кровная месть заменяется уплатой штрафа. Окончательно кровная месть исчезнет с принятием Правды Ярославичей, которая отменит этот родовой институт. И все-таки не стоит забывать, что на основе этого источника муж – это свободный человек, живущий в «миру» – общине.

Литература

1. Греков Б.Д. Киевская Русь. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1953.
2. Тихомиров М.Н. Пособие для изучения Русской Правды. – М.: Издательство Московского Университета, 1953.

А.И. Николаева
студент
(ГУУ, г. Москва)

СУДЕБНАЯ РЕФОРМА 1864 ГОДА (К 200-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ АЛЕКСАНДРА II)

Александр II, вошедший в мировую историю как Освободитель, является одним из величайших российских императоров. Именно Александр II путём многих широкомасштабных реформ укрепил государственную власть, направил страну на новый уровень развития, а также повысил авторитет России на международной арене.

В апреле 2018 года была годовщина 200 лет со дня рождения Александра II. Несомненно, имя императора российского навсегда увековечено в истории нашей страны, ведь благодаря его реформаторской деятельности Россия встала на путь возвеличивания и становления в качестве великой мировой державы. Однако, согласно опросу Левады-центра, сегодня он не входит в первую двадцатку самых выдающихся деятелей российской истории.

Одной из наиболее важных и успешных его реформ стала Судебная реформа, проведенная в 1864 г. Необходимость проведения данной реформы признавалась как высшими органами управления, так и народными массами.

Стоит отметить, что дореформенная судебная система носила ярко выраженный сословный характер и обладала рядом недостатков, которые в большой степени сказывались на качестве и характере судебного процесса. Особенную роль в её разработке сыграла отмена крепостного права, которое несомненно «тормозило» процесс модернизации России. Отмена крепостного права была важна для дальнейшего изменения судебной системы, а именно для введения бессословного суда, что в сущности уравнивало дворянство и крестьян. Произошла, по выражению Б.Г. Литвака, «цепная реакция реформ» [1, с. 213]. По мере изменения одной стороны социально-экономической жизни крестьян, необходимо было менять и остальные. Таким образом, Судебная реформа была необходима для эффективного управления населением, так как ранее эту власть осуществляли помещики и крепостное право, которое после реформы 1861 г. перестало быть эффективным способом регулирования жизни крестьян, а также для удовлетворения амбиций дворянства, которое выступало за ограничение самодержавия. Судебная реформа, разрабатываемая органами государственной власти и статс-секретарём С.И. Зарудным, носила радикальный характер и кардинально меняла систему судопроизводства, формируя направленность на истинное разрешение судебных конфликтов сторон, невзирая на классовые различия и происхождение. После введения сословного характера суда и процессуальной независимости судей население получило право на защиту своих интересов, отстаивание своей позиции в суде. Кроме того, новая судебная система существенно облегчила порядок рассмотрения судебных исков, а также обеспечила ускоренный процесс рассмотрения дела. В связи с развитием судебной системы и появлением состязательности суда, появилась потребность в квалифицированных специалистах юридического профиля, таких как адвокаты, прокурор, судьи.

Судебная реформа Александра II не потеряла своего значения и по сей день. Нововведения данной реформы нашли свое отражение в современной судебной системе: состязательность суда, равноправие сторон, независимость судей.

Литература

1. Литвак Б.Г. Переворот 1861 года в России: почему не реализовалась реформаторская альтернатива. – М., 1991.

Е.А. Новикова
студент
(ГУУ, г. Москва)

АГРАРНАЯ РЕФОРМА П.А. СТОЛЫПИНА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Одним из наиболее известных реформаторов эпохи царствования последнего российского императора был Петр Аркадьевич Столыпин, российский государственный деятель, с 26 апреля 1906 года назначенный министром внутренних дел, а вскоре, 8 июля того же года, Председателем Совета министров, и ставший самой обсуждаемой фигурой того времени, о которой говорят до сих пор. Интерес к его личности во многом связан с его знаменитым проектом земельной реформы, вызвавшим резонанс в обществе и заслужившим внимание потомков [1].

Будучи сторонником эволюционной теории развития государства, П.А. Столыпин считал, что помимо аграрных преобразований необходима и коренная перестройка всего уклада жизни, воспитание гражданственности. При этом он учитывал, что большинство населения составляло крестьянство, превышающее численностью все остальные сословия в десять раз. Большой социальный вес крестьянства в обществе, а также уровень жизни большинства крестьян, их мировоззрение препятствовали зарождению и развитию гражданского общества в России. Такое общество предполагает наличие широкого спектра прав и свобод его граждан. Актуальность анализа аграрной реформы заключается в том, что для России она была самой масштабной в аграрном секторе после отмены крепостного права в 1861 году. Для понимания значения преобразования необходимо рассмотреть причины, процесс проведения и результаты реформы [2].

Основными причинами проведения реформы в этот период являлось нарастающее в стране противоборство крестьян и помещиков, связанное с разногласиями в отношении использования земли и деления ее на частную собственность помещиков и общинную собственность крестьян. В результате роста численности населения, в том числе крестьянского, к началу XX века возникло аграрное перенаселение. Следствием этого стало сокращение и без того невеликих земельных наделов, которыми община наделяла крестьянские семьи. Постепенно состояние напряженности в деревне достигло апогея. Во время начавшейся революции 1905 года стало ясно, что мирному сосуществованию помещика с общиной пришел конец [3].

Путем аграрной реформы П.А. Столыпин хотел решить как политические, так и социально-экономические задачи создания сильного класса земельных собственников, который должен был стать опорой власти. Кроме того, он собирался изменить формы землевладения. На практике осуществление планов П.А. Столыпина проводилось в двух направлениях: передача надельной земли отдельным лицам в частную собственность, которую премьер-министр считал стимулом для хозяйственного прогресса, и уничтожение крестьянской общины. Для достижения поставленных задач П.А. Столыпин провёл несколько законопроектов через Государственную Думу, предшественником которых стал Высочайший Указ 9 ноября 1906 года «О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающихся крестьянского землевладения и землепользования», позволивший крестьянам выделять свое хозяйство из общины вместе с землёй [4].

Земельная реформа П.А. Столыпина проводилась последовательно и состояла из нескольких мероприятий, преследовавших достижение двух главных целей: прекращение аграрных волнений и в долгосрочной перспективе развитие и процветание сельского хозяйства. На первом этапе проведения реформы (1906-1910) шло превращение крестьян в землевладельцев. Для решения проблемы аграрной перенаселенности и малоземелья крестьян осуществлялась также переселенческая политика, прежде всего в Сибирь, для освоения целинных земель, и выдача ссуд для благоустройства. При всём этом лишь десятая часть выходцев из общины – бедняки, которые продали свои земли соседям и уехали в Сибирь. Не все крестьяне, вышедшие из общины, захотели переезжать, некоторые продолжали жить в деревне, их участок назывался отрубом, или же эти крестьяне выделялись из деревни на хутор. Помимо этого, крестьяне могли покупать земли в рассрочку через Крестьянский банк.

К моменту смерти П.А. Столыпина в сентябре 1911 года реформа еще не была завершена, но это не мешало ее продолжению. Развивалось кооперативное движение. Таким образом, второй этап реформы ознаменовался

принятым от 29 мая 1911 года законом «О землеустройстве», устанавливающим порядок землеустройства участков, приобретаемых не только крестьянами, но и коллективными землевладельцами. Закон приравнивал надельную землю к общегражданской частной собственности [5].

Аграрная реформа П.А. Столыпина, определенно, является одним из наиболее важных событий начала XX века в Российском государстве. Нельзя сказать, что все задуманное осуществилось, результаты реформы оказались противоречивыми: с одной стороны произошел рост сельскохозяйственного производства, увеличился экспорт товаров, а с другой усилилось расслоение крестьянства, образовалась масса бедняков.

Следует отметить, по статистике, за время аграрной реформы возрос спрос на сельскохозяйственную технику в 2,8 раз на период с 1906 по 1913 года [6]. С 1909 года наблюдался устойчивый рост сельскохозяйственной продукции. Однако существовали некоторые трудности. Социальная напряженность в деревне сохранялась. Многие вышедшие из общины крестьяне разорились. Из-за не совсем удачной организации переселенческого процесса росло число вернувшихся переселенцев [6].

Несмотря на то, что П.А. Столыпин по своим политическим взглядам был монархистом и верил, что монархия является хранительницей государства, он понимал: чтобы развиваться, России необходимо измениться. Программа аграрной реформы не являлась совершенной, но это был значительный толчок развитию сельского хозяйства в России.

Литература

1. Шалаева Г.П., Кашинская Л.В., Капица Ф.С., Ситников В.П., научный ред. Славкин В.В. Всё обо всех. – М.: Филолог. Об-во «СЛОВО», Компания «Ключ-С», АСТ, 1996. Т. 2. – С. 286-288.
2. Могилевский К.И., Соловьёв К.А. П.А. Столыпин: личность и реформы. – М.: 2007. – С. 26-28.
3. <http://studbooks.net/2018>: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/524317/istoriya/predposylki_agrarnoy_reformy#96_2018 (дата обращения: 08.05.2018).
4. Зайцева Л.И. Аграрная реформа П.А. Столыпина в документах и публикациях конца XIX – начала XX века. – М.: ИЭ, 1995. – С. 5-7.
5. <http://www.stolypin.ru/2018>: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stolypin.ru/proekty-fonda/entsiklopediya-petr-arkadevich-stolypin/?ELEMENT_ID=109_2018(дата обращения: 08.05.2018).
6. Аграрная реформа П.А. Столыпина и современность: Сб. материалов республиканской научной конференции, посвященной 140-летию со дня рождения П.А. Столыпина. – Уфа: БГАУ, 2002. – С.174-175,199-200.

М.Д. Павленко
студент
(ГУУ, г. Москва)

СТАРООБРЯДЧЕСТВО: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Людей всегда сопровождала вера в высшие силы. С развитием человеческой цивилизации развивалась и религия, возникали новые

верования, на смену одним религиозным течениям приходили другие. Старообрядчество – это небольшое по численности направление Православия. Представители данной веры подвергались гонениям со стороны власти, но, несмотря на это, старообрядчество смогло дойти до наших дней в неизменном виде. Сегодня оно продолжает существовать как самобытная, устойчивая к изменениям культура.

Старообрядчество выделилось как отдельное религиозное направление из Православия в 1650-1660 гг., когда патриарх Никон проводил церковную реформу. Её содержание заключалось в том, что креститься следовало тремя пальцами вместо двух, имя Христа писать с двумя «И» вначале, крестный ход вокруг церкви совершать против солнца и др. Данная реформа вызвала сопротивление части населения и духовенства, так как они не желали отказываться от привычных традиционных обрядов. Народ воспринял это как навязывание западной идеологии и посягательство на традиционные, естественным путём сложившиеся ценности, и отказался принять новую богослужебную традицию. Таким образом, реформа Никона послужила причиной раскола церкви. Людей, отказавшихся следовать нововведениям, стали называть старообрядцами (раскольниками) и стали подвергать преследованиям.

В 1670-1680 годах гонения на старообрядцев усилились: их отлавливали, судили и пытали. После трех предупреждений их сжигали заживо, а их прах развеивали по ветру. По такому принципу было сожжено много старообрядцев: их сгоняли целыми семьями в одну избу и поджигали ее. Тех, кто был готов раскаяться и отказаться от старообрядчества, ссылали в монастырь на всю оставшуюся жизнь. За сокрытие информации о староверах полагалось публичное избиение плетью и ссылка. Такс помощью страха правительство решило запугать людей для подчинения, но результат оказался противоположным. Лидер старообрядцев Протопоп Аввакум призывал принимать смерть от огня, но не принимать новую веру. По всей Руси горели избы – так заживо сжигали старообрядцев. В XVII веке около 20000 семей в знак протеста новой вере сожгли сами себя в своей избе [1]. Многие старообрядцы ушли жить в лес.

В начале XVIII в., при Петре I отношение к старообрядцам немного изменилось. Раскольникам была предоставлена возможность полулегального существования, так как было признано более полезным применять экономические меры в виде выплаты двойной величины налога. Однако это не означало отмены прежних гонений. При этом был усилен контроль и наказание тех, кто уклонялся от регистрации и двойного налогообложения. Неплательщиков предписывалось штрафовать, каждый раз увеличивая сумму взыскания, и даже ссылать на каторгу. За агитацию в раскол (агитацией считалось всякое старообрядческое богослужение) полагалась смертная казнь.

Во второй половине XVIII в. политика властей в отношении старообрядцев меняется кардинально. В 1761 г. всем им, бежавшим от преследований за границу, было разрешено вернуться обратно в страну. Для их поселения были выделены места в Поволжье и в Сибири. С 1782 года раскольники освобождаются от двойного налогообложения, а с 1783 года последователей старой веры стали официально именовать старообрядцами.

17 апреля 1905 года Николай II подписал Указ «Об укреплении начал веротерпимости», тем самым фактически провозгласив свободу вероисповедания. Этот документ имел огромное духовное значение для разных конфессий, в том числе, для старообрядчества. С этого момента начался тот

период, который именуется «золотым веком старообрядчества» (правда, продолжался этот век меньше пятнадцати лет).

На протяжении веков старообрядцы не боялись перемен и даже нуждались в полном пересмотре религиозной и социальной жизни. «Говоря о старом обряде, вожди сопротивления Никону...на самом деле вели своих последователей не обратно к древнемосковской вере, а вере новой, вере, основанной на желании более горячей, более активной и более ценной религиозной жизни, чем та, которую они находили в своих приходах и обителях» [2]. Представители старообрядчества смогли соединить религиозную строгость со свободой интерпретации и толкования Священного писания и демократизмом в устройстве внутрицерковной жизни. «Старообрядцы воплотили в социальных, культурных и экономических практиках альтернативную, основывающуюся на национальных традициях, органичную, а не навязанную... модель» [3].

В настоящее время старообрядческие общины распространены практически по всей территории России и в некоторых странах Европы. Их поселения существуют также в Турции, Аргентине, Бразилии, США, Канаде и др. странах. Русская Православная Старообрядческая церковь имеет два центра – в Москве и Браиле, Румыния. На территории России насчитывается более 200 общин, другие поселения просто не зарегистрированы. Общая численность старообрядцев в России, по приблизительной оценке, свыше 2 млн чел. Среди них преобладают русские, но есть также украинцы, белорусы, финны, карелы, удмурты, чуваша, коми и др.

В старообрядческой среде сохранились исконно русские национальные традиции. Это касается образа жизни, построек, ведения хозяйства, патриархального уклада, традиций, обрядов и обычаев, а самое главное – сохранилась вера, мировосприятие, нравственные устои. Старообрядцы сохраняют и признают исключительно Веру своих предков. Их главным религиозным атрибутом является восьмиконечный крест, который отличается отсутствием изображения распятия. Семейный уклад направлен на формирование таких черт, как трудолюбие, терпение, уважение старших. Вера в Бога, библейские заповеди учат людей отношениям к людям, природе, к труду. Именно отношение к труду является главным в мировосприятии старообрядцев.

Вопреки гонениям со стороны официальной церкви и властей, большинство старообрядцев не отступились от своей веры, продемонстрировав способность приспосабливаться к самым тяжелым условиям. Они создали новую самобытную и устойчивую культуру, согласно которой жизнь каждого человека подчинялась общинным, соборным решениям. Будучи гонимыми, они понимали, что только единство поможет им выжить. Необходимость скрываться также выработала у старообрядцев ряд особенностей в менталитете. Их замкнутость способствовала консервации и сохранению исконно русских национальных традиций.

Литература

1. Староверы и старообрядцы: кто они такие? <http://ezoterika1.ru/content/starovery-i-starobryadcy-cto-oni-takie> (дата обращения: 27.04.2018).
2. Зеньковский С.А. Русское старообрядчество: духовные достижения семнадцатого века. – 1995. – 487 с.
3. Журнал Свободная мысль // В. Иноземцев, П.П. Александров-Деркаченко, А.И. Антипов, Н.Н. Сибиряков. – 4 мая 2006. – 114 с.

А.И. Проценко
студент
(ГУУ, г.Москва)

СУДЕБНАЯ РЕФОРМА АЛЕКСАНДРА II: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Александр II по праву считается величайшим реформатором в истории Российского государства. Помимо Крестьянской реформы 1861-го года, отменившей крепостное право, им был проведён ещё целый ряд реформ разной степени завершенности, получивших название «Великих».

Одной из наиболее важных и в то же время наиболее удачных реформ стала судебная, проведённая в 1864 году. Её необходимость назревала в Российской Империи уже достаточно долго, а первые проекты были выдвинуты ещё во время правления его отца. Судебная система имела весьма далекий от идеала характер, к её недостаткам относилась огромная протяжённость судебных тяжб (были случаи рассмотрения дел на протяжении 20 лет), сложная структура судебной власти, ограниченность прав подсудимых, а также запутанность судебных правил, которая приводила к вынесению неверных решений.

В первую очередь Александром была перестроена сама структура судебной системы и созданы три типа судов: мировой суд, окружной суд и судебная палата. Между ними были распределены дела разной степени тяжести. Кроме того, существовал Верховный уголовный суд, созываемый только в крайних случаях, которых было всего два (покушения на императора в 1866 и 1879 годах). Вместе с изменением системы сменился и сам характер судебных разбирательств – они стали куда более демократичными, и в них появился состязательный характер. Связано это было с появлением института присяжных и института адвокатов [1, с. 287]. Создание института присяжных в определенной степени повлекло за собой появление принципа гласности судебных процессов, что вместе с несменяемостью судей, принципом состязательности и отделением суда от администрации стали основными положениями судебной реформы Александра II.

Безусловно, у данных преобразований был целый ряд положительных черт. К ним можно отнести обретение судом независимости, которая позволяла выносить наиболее справедливые решения без давления сверху. Существенно сократились масштабы путаницы в ходе судебных разбирательств, что привело к их более быстрому течению. Подсудимые получили право на обжалование приговоров и возможность отстоять свою сторону перед лицом суда, что также повысило честность выносимых вердиктов. Но, к сожалению, повсеместного распространения на территории империи реформа не получила, а в местах, где она была принята, ее принципы продолжали нарушаться. Кроме того, к негативным последствиям можно отнести и остаточную сословную делимость судов [2, с. 138].

Однако, несмотря на все негативные черты, судебная реформа стала наиболее важным шагом Александра II к правовому государству. Посредством введения новых институтов развивался демократический элемент судопроизводства, гласность процессов способствовала формированию современных норм правосудия и законности, а институт адвокатуры в краткие сроки смог стать одним из лучших в Европе.

Литература

1. История для бакалавров: учебник / П.С. Самыгин – Ростов н/Д: Феникс, 2012.
2. Россия в XIX веке. Курс лекций / Н.А.Троицкий. – М.: Высшая школа, 1999.

А.Ю. Семёнова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ЖЕНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ ПРИ АЛЕКСАНДРЕ II

Особенностью феминизма в России является борьба за женское образование, основоположницей которого по праву считается Екатерина II. Именно она является основательницей первого в России женского учебного заведения – Смольного института благородных девиц в Санкт-Петербурге.

После её смерти император Павел I передал дела «Воспитательного общества» в руки своей жены Марии Фёдоровны, которое в честь неё было названо Ведомством Марии Фёдоровны. На собственные средства она открыла в Петербурге первое училище для беднейших сирот мещанского сословия, впоследствии названное Мариинским институтом. В дальнейшем в Москве и Петербурге ею были созданы ещё четыре аналогичных женских училища; созданы епархиальные училища для дочерей священников и дьяков. Местным властям было предписано открытие специальных женских школ [5].

Несмотря на то, что в Российской империи накануне проведения Александром II реформ существовало шесть университетов: в Москве, Санкт-Петербурге, Харькове, Казани, Киеве и Дерпте, девушкам учиться в них было запрещено [2].

Реформирование женского образования в период правления Александра II началось 1856 году с доклада министра народного просвещения А.С. Норова, в котором говорилось о необходимости открытия женских школ в губернских и уездных городах. По прочтении данного документа императором был издан указ: приступить к рассмотрению устройства женских школ в губернских городах, которые были бы приближены по курсу к гимназиям. 15 марта 1858 года Александр II утвердил проект нового всесословного женского учебного заведения [1].

19 апреля этого же года в Санкт-Петербурге под покровительством императрицы Марии Александровны было открыто первое в России женское среднее учебное заведение – Мариинское училище, в дальнейшем переименованное в гимназию. Оно послужило образцом для создания подобных учебных заведений и в других городах. Из 162 принятых в 1858 году девушек 97 были дочерьми дворян и чиновников (около 70%), 20 из купеческих семей (14%), 12 – дети духовенства (8%), 10 – из мещан (7%) и только одна крестьянка (менее 1%) [3].

30 мая 1858 года Александр II утвердил положение о женских училищах, в соответствии с которым женские открытые училища подразделялись на два разряда: с шестилетним сроком обучения, подобные институтам благородных девиц, в которых преподавались Закон Божий, русский язык, арифметика с понятием об измерениях, география, всеобщая и русская история,

чистописание, рисование и рукоделие, а за дополнительную плату – иностранные языки, танцы, музыка, пение; и неполные училища с трехлетним сроком обучения, подобные уездным, в которых изучались Закон Божий, краткая русская грамматика, русская история и география сокращенно, четыре действия арифметики, чистописание и рукоделие.

В результате женские учебные заведения стали открываться по всей стране.

Открытие новых всеобщих открытых женских учебных заведений происходило по двум направлениям: под покровительством Ведомства учреждений императрицы Марии и Министерства народного просвещения.

Стоит также отметить, что все женские учебные заведения в рамках Ведомства императрицы Марии были платными, и стоимость обучения в них превышала плату в мужских гимназиях.

10 мая 1860 года Александр II утвердил новое Положение о женских училищах, в соответствии с которым разрешалось учреждение подготовительных классов в учебных заведениях, снижалась плата за обучение. Таким образом происходила демократизация социального состава учащихся.

Кроме того в 1850-1860 годы учреждались Попечительские советы при женских училищах. Главная попечительница в учебных заведениях первого разряда назначалась императрицей, а в заведениях второго – министром народного просвещения. Расширялось общественное участие в сфере женского образования, начинала всё более ясно проявляться общественная инициатива.

В права Попечительского совета входила теперь возможность самостоятельного финансирования учебных заведений. Таким образом, правительство снимало с себя обязанность финансирования.

В 1864 году при Петербургских женских гимназиях были организованы педагогические курсы, а с 1872 года начали открываться частные женские гимназии.

12 января 1878 года профессором А.Н. Бекетовым были учреждены частные Высшие женские курсы, названные в честь их официального учредителя К.Н. Бестужева-Рюмина «Бестужевскими». Бестужевские курсы включали три направления: физико-математическое, словесно-историческое и специально-математическое. К курсам допускались лишь обладательницы золотой медали за отличные успехи в женской гимназии, сдавшие экзамены по латинскому языку и математике, а также свободно владеющие немецким и французским языками. Обучение длилось 3 года, и плата за семестр составляла от 25 рублей в 1880-х годах до 100 рублей в 1900-х годах. Курсы располагались в специально построенных зданиях и имели собственные библиотеки, лаборатории и даже астрономическую башню-обсерваторию [6].

После смерти Александра II (1881 год) в 1886 году прием на курсы был приостановлен, а в 1889 году вновь возобновлен. В 1918 курсы преобразовали в 3-й Петроградский университет, который в 1919 году объединили с 1-м Петроградским университетом.

Бестужевские курсы по праву считаются первым в стране женским институтом.

Женское образование в России в период правления Александра II стало развиваться наиболее активно. Таким образом, изменилось представление о роли женщины в обществе, что способствовало росту народного самосознания.

Литература

1. Тончу Е. Женщина и образование. – М., 2010.
2. Теплов В. Пятидесятилетие высшего женского образования в России // Вестник воспитания. – 1910. – № 9.
3. Константинов В.М., Недосекина И.Б. У истоков женского образования в России // Высшее образование в России. – 1992. – № 4.
4. Вахабова А. Женское образование во Франции и России в XIX столетии // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 9.
5. Учебные заведения ведомства учреждений императрицы Марии: Краткий очерк. – СПб., 1906.
6. Коншина Л. История женского образования в России. – 2016.

Я.Ю. Сергеева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕНЕЖНОЙ РЕФОРМЫ АЛЕКСЕЯ МИХАЙЛОВИЧА

Во время правления Алексея Михайловича (1645 – 1676 гг.) государство нуждалось в денежных средствах из-за трат в связи с войной и эпидемией чумы, поэтому была проведена попытка денежной реформы, при которой номинальная стоимость не соответствовала стоимости металла, использованного для монеты. Существовавшие в то время монеты тормозили крупные и мелкие торговые сделки из-за отсутствия крупных номиналов и значительной нехватки разменных монет.

Вначале предполагалось реформировать всю денежную систему. Необходимо было начать чеканить новые номиналы и ввести медь, в качестве материала для монеты. Несмотря на это, старые деньги решили оставить в обращении. Денежная система государства организовывалась по стандартам Европы, в этом случае значительно упрощалась внешняя торговля [1, с. 201].

Все экспортируемые за границу товары обменивались на серебряные талеры, из которых изготавливали русские деньги. Один талер был равен 50 копейкам, а монет выходило на 64 копейки [1, с. 202]. Поэтому введение в русскую денежную систему талера, как самой крупной монеты, решило бы множество проблем. Так в 1654 году начинается преобразование талеров в рубли. Изображение на иностранных монетах сглаживалось и поверх чеканилось новое. Лицевую сторону монеты занимал двуглавый орел, на обратной изображался привычный для русских монет царь-всадник. В 1655 году талеры стали начеканивать лишь с одной стороны из-за сложности изготовления штемпелей рубля, такую монету назвали «Ефимок с признаком» [1, с. 203].

Чтобы осуществлять внутреннюю торговлю, осенью 1655 г. было решено выпускать копейки из медной проволоки, идентичные по оформлению серебряным. С 1658 года сбор налогов и пошлин производился серебром, а выплаты из казны осуществлялись медными монетами [2, с. 1]. Таким образом, денежная реформа в полном объеме была переориентирована лишь на фискальные цели.

Изначально население положительно относилось к медным копейкам, но вследствие неумеренного выпуска медные монеты обесценились. Это повлекло за собой рост цен, голод и сбой денежного обращения. Купцы отказывались продавать товары, а крестьяне – зерно за медь. После Медного бунта 1662 года и народных волнений, выпуск медных копеек был остановлен, а оставшиеся монеты были выкуплены у населения по 100 медных копеек за 1 серебряную [2, с. 1].

Попытка введения новых монет провалилась, из-за неудавшейся реформы подорвалось доверие населения к царю. Вопреки этому можно отметить и положительную сторону реформы, ведь за этот период казна государства пополнилась значительными запасами серебра, обменянного у населения на медные монеты.

Литература

1. Мельникова А.С. Русские монеты от Ивана Грозного до Петра Первого (история русской денежной системы с 1533 по 1682 год): [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://bookre.org/reader?file=596322&pg=206> (дата обращения: 9.04.2018).

2. Денежная реформа Алексея Михайловича. Медный бунт [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://www.russian-money.ru/articles/reform-aleksei-mihailovich> (дата обращения: 9.04.2018).

Е.А. Сидорчук
аспирант

А.Г. Геокчакян
студент
(ГУУ, г. Москва)

ФАКТОР БИТВЫ ЗА СЕВАСТОПОЛЬ В ОБЩЕМ ХОДЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

В истории России, как многонационального государства, имеющего великое историческое и культурное наследие, значительная роль всегда уделялась обеспечению обороноспособности. Защита суверенитета подразумевала проведение эффективной внешней и внутренней политики, что приводило к многочисленным войнам и военным конфликтам с другими государствами. О связи войны и политики говорил ещё немецкий теоретик фон Клаузевиц, подчёркивая, что «Война есть не что иное, как продолжение государственной политики иными средствами» [5, с. 27]. Часто в ходе войн и военных конфликтов решался вопрос о независимости и самом существовании государства. В российской истории и историографии закрепился особый статус Отечественных войн, среди которых особое место занимает Великая Отечественная война Советского Союза. Это была война, в ходе которой непосредственно решался вопрос самого существования Российского государства, физического сохранения многонационального народа и его культурно-исторического наследия. Как отмечают исследователи Второй Мировой войны, говоря о советско-германском противостоянии, – «операция Барбаросса отличалась от предыдущих компаний еще и тем, что в Советском Союзе вермахту предстояло вести войну не только против регулярных частей

Красной Армии, но и против гражданского населения, поскольку эта война имела ясно выраженную идеологическую окраску. Иными словами, война в России, служила ярким примером «войны на уничтожение» [4, с. 542]. Победа в Великой Отечественной войне ковалась в Ставке Верховного Главнокомандования, на производственных площадках в советском тылу, в партизанских краях и областях, но сам ход и исход войны решался непосредственно на полях сражений. В истории Великой Отечественной войны есть немало событий, которые стали «поворотными или ключевыми» в ходе противостояния с нацистской Германией и ее странами-сателлитами. Одним из сражений, которое оставило значительный след в истории Великой Отечественной войны, является борьба за главную базу Черноморского флота, проходившая с 30 октября 1941 г. по 3 июля 1942 г. Севастопольская оборонительная операция, является одним из важных сражений Великой Отечественной войны, которая оказала влияние не только на Черноморский регион, но и на весь ход вооруженного противостояния.

Битва за Севастополь была наиболее значимым сражением, решавшим военно-политическую обстановку во всем Причерноморском регионе в период с осени до середины лета 1942 г. Она оказывала серьезное влияние на проведение наступательных и оборонительных операций на советско-германском фронте, например, в одной из первых удачных советских контрнаступательных операций под Ростовом или в период Крымской оборонительной операции в 1941г. [6, с. 3]. В дальнейшем, в 1942 г., в рамках Севастопольской оборонительной операции, была осуществлена Керченско-феодосийская десантная операция. Одновременно, советские войска и флот, оборонявшие Севастополь, сами проводила тактические десантные операции, например, для отвлечения противника от Керчи и Севастополя, была проведена Евпаторийская десантная операция в 1942 г. [1, с. 126]. Кроме того, Севастопольский оборонительный район был значительным фактором, оказывающим влияние на партизанское движение Крыма в 1941-1942 гг. В свою очередь, для немецко-румынской группировки, штурм Севастополя стал «пирровой победой», которая не позволила задействовать 11-ую немецкую армию, понесшую серьезные потери в ходе третьего штурма города, в битве за Сталинград. Помимо немецкой 11-й армии существенные потери понесла и крымская румынская группировка, а именно 7-й румынский корпус и румынский горный корпус, которые участвовали в штурме Севастополя [7, с. 48]. А помимо этого, тяжелая немецкая артиллерия под Севастополем, которая насчитывала 80% от всей имеющейся у Германии подобной артиллерии, по окончании штурма города, выработала ресурс живучести своих стволов и израсходовала большинство из крупнокалиберных боезапасов, созданных еще в предвоенный период [2, с. 188].

В целом, оценивая значимость Севастопольской оборонительной операции, исследователями отмечалось, что «героическая оборона главной базы Черноморского флота продолжалась 250 дней и ночей. Она началась в сентябре 1941 г. и продолжалась до июля 1942 г. Севастопольцы совершили великий ратный подвиг. Они приумножили славу русских солдат и матросов, защищавших Севастополь от иноземного нашествия в 1853-1856 гг. Тридцать семь самых храбрых воинов получили звание Героя Советского Союза. В знак признания бессмертной славы и героизма защитников города Президиум Верховного Совета СССР учредил медаль «За оборону Севастополя», которой награждено более 39 тыс. человек. В историю Великой Отечественной войны Севастополь вошел как город-герой. Оборона его имела важное военно-политическое значение. Сковав надолго крупные силы немецко-румынских войск, защитники Севастополя нарушили планы фашистского командования. Они

обескровили 11-ю немецкую армию. Гитлеровцам потребовалось немало времени, чтобы восстановить ее боеспособность» [3, с. 161].

Литература

1. Басов О.В. Крым в Великой Отечественной войне 1941-1945. – М.: Наука, 1987. – 336 с.
2. Береговые войска ВМФ. Береговая оборона- фундамент 250 дневной неприступности Севастополя. – М.: Кучково поле, 2014. – 304 с.
3. Великая Отечественная война Советского союза 1941-1945. – М.: Второе Военное издательство МО СССР, 1970. – 556 с.
4. Кершоу Р. 1941 год глазами немцев: Березовые кресты вместо железных. – М.: Яуза, 2010. – 545 с.
5. Клаузевиц К. О войне. – М.: Издательская корпорация «Логос»; Международная академическая издательская компания «наука», 1998. – 448 с.
6. Оборона Севастополя. Оперативно-тактический очерк. – М.: Издательство Народного комиссариата обороны, 1943. – 70 с.
7. Падалка Ю.В. Румынские войска под Севастополем в 1941-1942 гг. // Севастополь. 75 лет начала обороны 1941-1942 гг.: материалы научно-практической конференции «Севастопольские чтения». 24.03.-26.03.2016. – Севастополь: Телескоп, 2017. – 43-51 с.

А.А. Синева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СССР НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ

В годы существования Союза Советских Социалистических Республик проводились различные реформы, которые воздействовали на жизнь государства и народа в целом. Эти реформы оказывали как положительное, так и отрицательное влияние на различные сферы общественной жизни. В 1921 году новая экономическая политика (НЭП) после «военного коммунизма» и дезорганизации в хозяйстве становится неким возобновлением реформ П.А. Столыпина и С.Ю. Витте. Заглянем в историю. Министр Витте Сергей Юльевич провел денежную реформу, а также упрочил российский рубль, благодаря чему в СССР свободная торговля наполнила города товарами – правда, по очень высоким ценам. В 1922 году в стране вводится «твердая» валюта – червонец, т.к. находившиеся в обращении деньги обесценились. В 1924 году эту валюту признали западные биржи. Обратимся к истории. Петр Аркадьевич Столыпин с 1906 года начал проводить аграрную реформу. Он делал упор на крепких хозяйственников, а таких в селе было 15% [5, с. 357]. После указа 1906 года, крестьяне могли покупать землю по праву, т.к. общинные наделы становились частными (отрубы). Столыпин предпринял попытку переселить крестьян за Урал с целью освоения и заселения окраин страны. И в 20-е годы XX века полная национализация (переход во владение государства различных имуществ) земли позволила распоряжаться ею сельским общинам. Крестьяне должны были выплатить налог, который установило государство, а остаток средств оставался в их распоряжении. И это сработало: набирали силу

трудовые хозяйства, те люди, которые много и качественно работали, добивались лучших успехов и, соответственно, результатов; крестьяне стали выходить из общин на хутора и отруба.

Самые важные и значительные заводы при новой экономической политике оставались у государства. Их объединяли в тресты и переводили на хозрасчет. Они определяли самостоятельно, что производить и в каком объеме, окупали себестоимость производства. К 1925 году 17% промышленных предприятий были частными. Работа шла очень продуктивно, но в 1926 году свободный обмен валюты был запрещен. Работать этим предприятиям мешали высокие налоги и частые проверки. В 1927 году возник кризис хлебозаготовок. Распределение продуктов стало нормированным. Крестьяне бойкотировали хлебозаготовки, так как рыночные цены на хлеб чрезмерно превысили государственные закупочные цены. В деревнях начались обыски и конфискации хлебных запасов. В конце 20-х годов крестьян против их воли объединяли в колхозы, которые были подотчетны государству. Зажиточных крестьян раскулачивали и отправляли в ссылку.

После смерти Сталина Маленков предложил приняться за производство товаров потребления и сельского хозяйства вместо тяжелой индустрии. Он планировал развивать сельское хозяйство интенсивным путем, т.е. добиваться увеличения урожайности текущих плодородных почв [2, с. 93]. Далее на посту главы государства Георгий Максимилианович Маленков сменил Никита Сергеевич Хрущев. Экономическая реформа Н.С. Хрущева 1954 г. в сельском хозяйстве началась с освоения целины [3, с. 122]. Он считал, что необходимо расширять количество посевных земель. Земли для освоения были выбраны в Западной Сибири и Казахстане, но они оказались неэффективными. Но все-таки были и плюсы в этой реформе: снижение налогов для колхозников, а также списание предыдущих долгов; снижены налоги на подсобное хозяйство, крестьянам разрешили увеличить подсобные хозяйства в 5 раз; колхозы стали оснащаться техникой и инструментами, необходимыми для их работы. В 1959-1965 гг. закрыли машинно-транспортные станции. Всю технику предлагали выкупить колхозам. Этот выкуп был обязательным по завышенной цене государства. В 1960-х годах подсобное хозяйство становится практически незаконным. Хрущев говорил о том, что крестьяне должны работать на колхозы, а не на собственных полях. В это время сокращаются посевные площади пшеницы и ржи, а увеличиваются посевные площади кукурузы. Случился огромный кризис сельского хозяйства [4, с. 87]. В СССР впервые за многие годы стали закупать зерно за границей. Реформа Хрущева в сельском хозяйстве провалилась. В 1964 г. Хрущева сменил Леонид Ильич Брежнев. При нем Алексей Николаевич Косыгин решил провести реформы экономики: селу выделяли огромные средства, технику, удобрения. Долги колхозам прощали и списывали, но с производством продуктов ситуация не улучшалась, а становилось все хуже [1, с. 36]. Косыгинская реформа обещала заводам экономические стимулы и хозрасчет. Но волна нововведений и реформ быстро спала, и с конца 60-х годов в стране наступил период застоя.

В 1985 г. страну возглавил Михаил Сергеевич Горбачев. Он объявил об ускорении развития страны. При нем началась масштабная перестройка. Последовала шумная кампания борьбы за всеобщую трезвость, которая длилась недолго. В плане очередной пятилетки 1986-1990 гг. подразумевался экономический рост на 22%, а рост главных оборонных отраслей – на 45%. Горбачев провозгласил в стране гласность и демократию: издавалась ранее запрещенная литература, была сказана страшная правда о прошлом. В стране дискутировали на тему о том, как жить дальше. В это время образовывались

политические партии. Но пока страной правила по-прежнему Коммунистическая партия Советского Союза [5, с. 358].

В 1988 г. правительство попыталось внедрить идеи косыгинских реформ: внедряли хозрасчет на заводах и фабриках, открылись кооперативы. Но государство контролировало цены и удерживало монополию на собственность, а также боролось с нетрудовыми доходами, в которых можно было обвинить с легкостью любого кооператора. В стране наблюдалась повышенная политическая активность. Люди устали ждать реальных перемен. Они с требованиями вышли на демонстрации. Производство в стране падало, и стремительно возрастал дефицит товаров. Старая система разрушалась, а новая пока не работала. В 1991 году СССР распался.

Литература

1. Белкин В. О реформе Косыгина – из первых уст // Прямые инвестиции. – 2013. – № 3. – С. 36-38.
2. Гуменюк А.А. Человек и реформы в СССР 1953-1985 годы // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: История. Международные отношения. – 2009. – Т.9. – № 2. – С. 92-102.
3. Развитие социалистической экономики в послевоенный период. – М.: Политиздат, 2008. – 448 с.
4. Ситнин В.К. Главные идеи хозяйственной реформы 1965 г. и причины ее неудачи // Экономическая политика. – 2007. – № 2. – С. 80-96.
5. Энциклопедия для детей. Т. 12. Россия: физическая и экономическая география. – 3-е изд., испр. / ред. колл.: М. Аксенова, Д. Володихин, Д. Люри и др. – М.: Аванта+, 2005. – 704 с.

А.В. Соколовская
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИЗ ИСТОРИИ ПОВОЛЖСКИХ НЕМЦЕВ В РОССИИ

История российских немцев пишется уже более двухсот лет. Их предки не были завоевателями России, они не искали какого-либо убежища в стране. Долгое время сам термин «российские немцы» толковался неправильно и воспринимался большинством предвзято, а информация об их появлении фальсифицировалась. Это, естественно, мешало нормальному развитию немецкой этнической общности. До сих пор остаются нерешёнными вопросы касательно положения этого народа в России, поэтому разобраться в истории возникновения российских немцев достаточно интересно и актуально.

В настоящее время большую часть немецкого населения России и стран СНГ составляют потомки немецких крестьян-колонистов. На территории нашей страны существует множество групп российских немцев, каждая из которых прошла свой исторический путь. Немцы Поволжья обладают уникальной историей и судьбой. Местом их проживания с 60-х годов XVIII века и до 1941 года были берега великой российской реки к северу и югу от города Саратова.

Идея организовать земледельческие колонии появилась ещё в конце царствования Елизаветы, но претворить её в жизнь получилось только при правлении Екатерины Великой. 4 декабря 1762 года Екатерина II подписала

Манифест, о поселении иностранцев, за исключением евреев, на территории России, с целью освоения новых необжитых земель и тех земель, которые не вошли в аграрный оборот страны [2].

Не возникает сомнения, что немецкая принцесса адресовала данный Манифест в первую очередь своим соплеменникам, зная их как выдающихся земледельцев. Переселенцами были в основном крестьяне, поэтому никакого отношения к политике Манифест не имел. Согласно реестру, приложенному к вызывному Манифесту, колонистам разрешалось «селиться, где кто пожелает во всех губерниях», но принимавшему в Ораниенбауме и составлявшему списки колонистов Ивану Кульбергу было поручено уговаривать их селиться вокруг Саратова.

Тысячи немцев стали переселяться в 1764 году на обширные пустующие территории Поволжья по нескольким причинам: во-первых, Екатерина Великая предоставляла переселенцам немало привилегий. Колонисты были освобождены от уплаты налогов, несения военной службы, имели право на свободное вероисповедание (однако было запрещено ущемлять интересы православной церкви), на самостоятельный выбор места для поселений. Во-вторых, на тот момент Германия не могла предоставить землю всем желающим работать на ней, к тому же немцы чувствовали значительные экономические притеснения со стороны властей.

Поволжские немцы сформировали обособленную в этнокультурном отношении группу. Немецкой диаспоре удавалось долгое время сопротивляться ассимиляционному процессу, благодаря этнически однородному составу населения колоний.

Религиозного единства у немцев Поволжья не было. Лицо немецкой общины определяли в основном лютеране, это было связано во многом с некоторыми архитектурными доминантами. Историк Марат Сафаров отмечает, что во многих поволжских населенных пунктах Саратовской и Волгоградской областей до сих пор сохранились старые здания лютеранских кирх. Фактически, немцам были выделены анклавные территории, поэтому соседних поселений неоднородность немецкой религии не касалась. Немцев Поволжья в принципе можно назвать отдельным этносом. Существует выражение, что они как «дети, родившиеся из смешанного брака».

За короткий промежуток времени немецкие колонисты Поволжья достигли огромных результатов в развитии хозяйства. Основная масса немцев были хлебопашцами, поэтому в первую очередь колонисты принялись за распашку своих новых земель. Другие занимались рыбным промыслом и скотоводством. Особый интерес у русского правительства вызывали мастера горного дела, военного дела, лекари и инженеры.

Помимо прибытия новых переселенцев существовали и периоды их оттока (первая волна эмиграции была связана с распространением на колонистов воинской повинности). В 1870-1880-е годы из-за нехватки земель и не соблюдения властями договора началась миграция многих колоний в Америку. С 1914 года немцы Поволжья разделили вместе с народами Российской империи их судьбу и все тяготы начавшейся Первой мировой войны, считая за честь служить родине в трудные времена. Однако Первая мировая война усилила и без того популярные в то время антинемецкие настроения. Немцев-колонистов начали подозревать в двойной лояльности. В итоге это привело к массовому выселению немцев из Поволжья «в места компактного проживания» – на Урал и в Сибирь.

Массовая депортация немцев произошла и с началом Великой Отечественной войны. В августе 1941 года был издан указ «О переселении

немцев, проживающих в районах Поволжья», и к концу октября было депортировано уже 446 480 человек [3]. Это было сделано по разным причинам, в том числе и для того, чтобы защитить немцев от праведного народного гнева. После окончания Великой Отечественной войны постепенно началось смягчение режима проживания немцев, фактически им разрешили вернуться на Родину – в Поволжье, но отстаивать свою автономию колонистам так и не удалось. У Советского правительства были свои веские причины не давать ход решению этого вопроса.

На данный момент на территории Российской Федерации численность поволжских немцев составляет примерно четыреста тысяч человек [4].

Немцы сделали огромный вклад в развитие России, трудно представить какой была бы страна без переданного переселенцами своей новой Родине опыта и знаний. Поволжские немцы подарили нам сотни великих талантливых личностей, таких как М.Б. Барклай-де-Толли, И.Ф. Крузенштерн, Ф.Ф. Белингсгаузен, В.И. Даль и т.д. В России немцы за два с половиной века существования диаспоры стали самостоятельной, полноценной народностью, сумевшей сохранить свою уникальность и самобытность.

Литература

1. Вормсбехер Г.Г. Международный общественный журнал «Свободная мысль». Трудные судьбы российских немцев // Г.Г. Вормсберхер, В.И. Дашичев, В. Зайферт. – 2009. – 124 с.
2. Герман А.А. История немцев Поволжья: учеб. пособие. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2002. – 12 с.
3. Рогачев М.Б. Трагедия российских немцев: XX век. URL: <http://www.gedenkbuch.rusdeutsch.ru/upload/files/Issledovania/002.pdf> (дата обращения: 18.04.2018).
4. Народы России – немцы: URL: <http://www.narodru.ru/peoples1250.html> (дата обращения: 18.04.2018).

О.С. Спицына
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОТМЕНА КРЕПОСТНОГО ПРАВА КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА К ИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ

В середине XIX века в России наблюдался социально-психологический и политический кризис, причиной которому являлась отсталость феодально-крепостнической системы. При крепостничестве было невозможно уменьшить отставание от передовых держав, развивать промышленность и поднимать сельское хозяйство. Только за первую четверть XIX века было зарегистрировано около 650 волнений, что свидетельствовало о необходимости новой реформы, способной уменьшить или вовсе отменить эксплуатацию крестьян. Александр II это осознавал, о чем свидетельствуют его слова: «Лучше отменить крепостное право сверху, чем дожидаться времени, когда оно само собою начнет отменяться снизу» [3, с.12-13].

В 1857-1858 гг. были созданы губернские комитеты, которые и начали разрабатывать проекты реформы. Затем идеи и предложения направлялись в

редакционные комиссии, где и разрабатывался их окончательный вариант. Но большинство дворян и помещиков не поддерживали идею об отмене крепостного права и старались сохранить свои привилегии, что в конечном итоге отразилось в проектах законов.

Окончательно реформа вступила в силу 19 февраля 1861 года, когда Александр II подписал манифест и «Положения о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости». Данный манифест обеспечил крестьянам личную свободу, право распоряжаться своим имуществом, общегражданские права, которые все же были неполными по сравнению с другими слоями общества. Однако принадлежавшие помещикам земли оставались их собственностью, а крестьянам же выделялся земельный надел, за который они обязаны были платить выкуп [1, с. 15-17]. До уплаты выкупа крестьянин оставался временно обязанным, а потому вынужден был выполнять прежние повинности. Но основная масса помещичьих крестьян получала недостаточные наделы, или наблюдалось несоответствие установленного оброка и продажными ценами, что вызывало большие недовольства с их стороны и отказ от земли. Все это указывало на помещичий характер реформы и на ее несовершенство [2, с. 125].

Тем не менее, реформа 1861 года была огромным шагом вперед для России, позволявшим открывать широкие перспективы в развитии экономики, политики и других сферах жизни общества. Однако положение крестьян все еще оставалось крайне тяжелым, несмотря на то, что российское крестьянство стало полноценным носителем прав и обязанностей.

Литература

1. Коренева Д.А., Чернышева П.Н. Отмена крепостного права. Александр II // Актуальные проблемы права: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/law/archive/179/8963/> (дата обращения: 10.04.2018).
2. Зайончковский П.А. Отмена крепостного права в России. – М., 1968 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docplayer.ru/28261056-Petr-andreevich-zayonchkovskiy-otmena-krepostnogo-prava-v-rossii-m-1968-g-oglavlenie.html> (дата обращения: 10.04.2018).
3. Хрестоматия по истории СССР 1861-1917 гг. – М., 1990.

В.Е. Тоцев
студент
(ГАУГН, г. Москва)

КРИЗИС ООН

Сегодня система международных отношений находится в кризисном состоянии. Это ясно дали показать авиаудары 13 апреля 2018 года по сирийской территории со стороны коалиции, возглавляемой США. Сирийская акция ясно продемонстрировала, что странам не нужно одобрение или неодобрение для действий со стороны ООН. Но, стоит отметить, что данная проблема не нова и возникла ещё в начале XXI века.

К началу века в международной иерархии лидирующее положение заняли Соединённые Штаты. Старая биполярная система, в которой

поддерживалось относительное равновесие, ушла со сцены, поэтому очень быстро воля США стала считаться волей всех остальных. И интервенция НАТО 1999 г. в Косово, как и война в 2003 г. в Ираке, хорошо демонстрируют, что США и его партнёрам не нужно было разрешение со стороны ООН или каких-либо других стран [2]. Со стороны Организации Объединённых наций также не было каких-либо активных действий, направленных на предотвращение данных акций. И, во многом, данная организация даже использовалась как очередной инструмент по реализации США и их союзников своей политики.

Такое положение дел было характерно для всего XXI века. Ярким примером, помимо Сирии, может быть Ливия. Так, во время данного конфликта множество раз нарушались резолюции ООН. После принятия резолюции 1970, было наложено эмбарго на поставку оружия в Ливию. Но оно неоднократно нарушалось, в частности со стороны Катара, который согласовывал все свои действия в данной области с Великобританией и Францией [3]. Из-за несостоятельности резолюции 1970 была принята резолюция 1973, которая предполагала приостановку действий всех наёмнических группировок на территории Ливии, сохранение эмбарго на поставку вооружений, расширение санкционного списка, но самое главное запрещались любые полёты над воздушным пространством Ливии [3]. Постепенно начала складываться картина того, что можно мирными способами разрешить ливийский конфликт. И даже 8-ой Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун называл эту резолюцию исторической. Но, несмотря на это, в марте 2011 года французские бомбардировщики нанесли авиаудары по Ливии, тем самым перечеркнув возможность мирного разрешения данного конфликта.

Таким образом, первой причиной кризиса ООН, очевидно, является то, что на данный момент для государств любая резолюция организации является лишь формальностью. И как Ливия, так и Сирия показали, что государства предпочитают действовать в соответствии со своими интересами, нежели в интересах мира. Также миротворческие операции ООН являются ещё одним элементом, который переживает кризис уже достаточно давно, и тому есть несколько причин.

Во-первых, в ООН важную роль играют только пять государств, с политикой которых часто вынуждены считаться другие страны. Из-за этого миротворческие операции часто разворачиваются там, где нет сильного столкновения интересов стран P5 (5 постоянных членов СБ ООН). Именно поэтому многие операции по поддержанию мира развёрнуты в Африке.

Во-вторых, сама ООН часто вместо сотрудничества с локальными международными организациями, такими как Африканский союз, вступает с ними в соперничество. Поэтому миротворческая операция в Мали, стала одной из затяжнейших и кровопролитнейших в истории миротворчества организации. Причиной этому, во многом, послужило преждевременное развёртывание MINUSMA (многопрофильная комплексная миссия ООН по стабилизации в Мали), которую предполагалось организовать на основании AFISMA (международная миссия под африканским руководством по стабилизации в Мали) [1]. Организация объединённых наций не захотела давать возможность АС усилиться в регионе, из-за чего и устроила данную «гонку». И, хотя ООН не хотела потерять собственный престиж и авторитет, она в итоге потеряла доверие, в частности со стороны самих малийцев.

Сегодня кризис в ООН достиг наивысшей отметки. Об этом говорит состоявшееся 9 апреля заседание Совета Безопасности ООН по вопросу «угрозы международному миру», которое было инициировано Россией [5]. Сама формулировка говорит о том, что Организация Объединённых Наций не

справляется со своими обязанностями, а именно – не может поддерживать мир и международную безопасность [4]. Во многом это диктуется невозможностью основных акторов международной политики договориться друг с другом. И чрезмерное право вето, излишняя бюрократизация процесса только лишь усугубляют данную проблему. Осложняет ситуацию и то, что многие решения зависят лишь от пяти государств, остальные же вынуждены подстраиваться под них. Поэтому в последнее время слышно всё больше призывов по реформированию ООН, в частности Совета безопасности. И сегодня кардинальные реформы ООН как никогда актуальны, ведь уничтожение данной системы отношений будет фатальной ошибкой всего мира, так как на данный момент альтернатив ей не существует.

Литература

1. Karlsrud J. The Un At War. Peace Operations in a New Era/ J. Karlsrud – Oslo:NUPI, 2017 – 204 p.
2. Богатуров А. Международный порядок в наступившем веке. – М.: Международные процессы, 2003. Т. 1, № 1. – С. 6-23.
3. Зонова Т. Дипломатия принуждения. Казус Ливии / Т. Зонова – М.: Международные процессы, 2017. Т. 15. № 1 (48). – С. 35-48.
4. Лукьянов В.Ю. ООН в современном мире: проблемы, тенденции, перспективы. – СПб.: Журнал Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, 2015.
5. Россия инициировала заседание СБ ООН по вопросу угрозы международному миру: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/world/607453>.

Н.А. Ундрицов
студент
(ГУУ, г. Москва)

ТАНК Т-34 В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

С момента Великой Победы прошло уже 73 года, но мы постоянно помним об этой славной странице истории нашей страны. Исход Великой Отечественной войны определили социальные, технологические и стратегические факторы. Ощутимый вклад в Победу внесли танковые войска – главная ударная и маневренная сила сухопутных войск Советской Армии.

В первые дни Великой Отечественной Войны при поддержке авиации бронетанковые войска вермахта стремительно пробирались вглубь нашей страны. У немецких войск была информация об устаревшей бронетехнике Красной Армии, они были уверены в превосходстве своих танков. К концу 1930-х годов основным средним танком Красной армии являлся Т-28. Всем было очевидно, что защиту этих машин требуется значительно усилить. На Т-28 добавили броню, но при этом увеличилась масса агрегата, как следствие ухудшилась скорость и проходимость, нужно было новое решение.

Изобрели новую машину, которая имела гармоничное сочетание основных боевых свойств: высокой огневой мощи, надежной броневой защиты и высокой подвижности. Она могла поразить танки противника на дистанции 1,5 километра. Т-34 был прост в изготовлении, по сравнению с танками противника,

что давало ещё одно существенное преимущество. До 1943 Т-34 превосходил любую бронетехнику противника, одним из важнейших качеств являлось его ремонтпригодность, его могли ремонтировать в полевых условиях.

О роли нового экземпляра в период ВОВ красноречиво говорят такие цифры: в начале 1941 года выпуск Т-34 составлял 40% от всего отечественного производства танков, в 1942 году – 51%, в 1943 году – до 79%, в 1944 году до 86% [1]. Машина показывала свою эффективность и блестящие результаты.

Уже в первый период войны было видно качественное превосходство советских танков над новыми танками вермахта Т-Ш и Т-1У, которые, как известно, были созданы для ведения «молниеносной войны». Благодаря своей универсальности новые машины успешно использовались для решения широкого круга боевых задач: действий в наступлении и обороне, борьбы с танками противника, пехотой и артиллерией, с разнообразными противотанковыми средствами. Курскую битву, часто называют «битвой моторов». Советские войска дали решительный отпор фашистам. Ключевым фактором победы было техническое превосходство танков Красной Армии. Встречное танковое сражение 12 июля 1943 года в районе Прохоровки, в котором с обеих сторон участвовало 1200 танков и САУ. Именно тогда был сломлен психологический настрой войск вермахта, а Т-34 в очередной раз продемонстрировал свое превосходство.

Широкое применение танков – на юге и на севере, в украинских степях, в лесах Белоруссии и Литвы, на болотах Восточной Пруссии и на горных перевалах Карпат – придавали ударам Советской Армии по гитлеровским войскам особую мощь. Советские танкисты прорывались в глубину обороны гитлеровцев, громили подходившие резервы, преграждали противнику пути отхода на новые оборонительные рубежи, создавали условия для полного его уничтожения. Особую роль в этом играл советский танк Т-34 – машина Победы.

Литература

1. Слободин К.М., Листровой В.Д. Т-34: путь к Победе. – Киев, 1989.
2. Меллентин Ф. Танковые сражения. Боевое применение танков во Второй мировой войне. – М., 2006.

К.А. Чугунова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА ЕКАТЕРИНЫ II

Императрица Екатерина II является значимой личностью в истории нашей страны. Её правление – одно из самых важных событий, оказавшее огромное влияние на дальнейшее развитие России со своими положительными и отрицательными моментами.

Придя к власти, императрица Екатерины II провозгласила основой своей политики идеи либерализма, принципы «естественного права»: свобода слова, уменьшение вмешательства государства в общественную жизнь, разделение властей, введение конституции. Екатерина II открыла эпоху «Просвещённого абсолютизма», манифестом которого был «Наказ», содержащий план по созданию нового законодательного кодекса. Основная идея: необходимость

ограничения самодержавия властью закона, чтобы «люди боялись законов и никого бы кроме них» [1]. Законы должны запрещать то, что вредно обществу. В манифесте провозглашались принципы вольности и равенства граждан. Однако осуществить намеренные идеалы Екатерина II не могла, так как сильно зависела от правящего сословия.

Поставив цель, установить в стране «тишину и порядок», укрепить тем самым своё пребывание на престоле, Екатерина созвала в 1767 году специальную комиссию для создания нового свода законов – «Уложения». Комиссия определила два важнейших аспекта: устойчивость идеала самодержавия у привилегированных сословий, а также выявила резкие противоречия между сословиями. Дворянство хотело полностью завладеть крестьянами, землёй, её недрами, лишь некоторые предлагали ограничить крестьянские повинности и закрепить за ними право на собственность. Эти факты показали Екатерине II, что общественные силы не готовы к поддержке либеральных предложений. Противоречия наказов сильно затянули работу комиссии, а через год она была распущена, так ничего и не издав.

Отношение императрицы к либералам изменилось после пугачёвского восстания. В начале 1775 года были внесены изменения в план реформ Екатерины II, но всё-таки некоторые принципы либерализма сохранились. В этом же году была проведена губернская реформа, разделившая Россию на 50 губерний. Впервые произошло официальное разделение власти на административную, судебную и финансовую. За соблюдением законов наблюдал прокурор. Заседатели судов стали избираться всеми сословиями, но крепостные крестьяне право на это не имели. Стали появляться благотворительные учреждения, которые ведали строительством школ, больниц, приютов для сирот. Роль дворянства была преобладающей, особенно она усилилась с изданием в 1785 году «Жалованной грамоты дворянству», которая отменяла обязательную службу дворян, подушную подать, физические наказания.

Стоит отметить, что реформы Екатерины II имели особое значение. Она провела ряд мероприятий, которые улучшили жизнь народа, впервые в российском законодательстве понятие права было поставлено выше обязанностей, что означало начало поиска компромиссов между государственными и общественными интересами.

Литература

1. Ионов И.Н. Российская цивилизация. – М., 1998. – С. 186-190.
2. Орлов А.С. Георгиев В.А. История России. – М., 2015.

М.М. Шумакова
студент
(ГУУ, г. Москва)

«ЛЕНИНГРАДСКОЕ ДЕЛО» И СВЯЗАННЫЕ С НИМ СУДЕБНЫЕ ПРОЦЕССЫ 50-Х ГОДОВ XX ВЕКА

Среди наиболее крупных событий внутренней политики СССР первого послевоенного десятилетия было «Ленинградское дело». Его истоки лежат в той роли, которую сыграли в организации обороны второго по значению города СССР – Ленинграда – его партийные и советские руководители в годы Великой

Отечественной войны. А также в той роли, которую стали играть представители Ленинграда в послевоенные годы в высших партийных и государственных органах страны. Политический вес выходцев из города на Неве резко возрос. Это выразилось в том, что А.А. Кузнецов занял пост секретаря ЦК ВКП(б), Н.А. Вознесенский – заместителя председателя Совета Министров СССР.

В годы Великой Отечественной войны исход обороны блокадного города во многом зависел от партийных и советских работников Ленинграда. Они решали вопросы мобилизации ленинградцев в ряды Красной Армии, эвакуации населения и предприятий из осажденного города, перестройки промышленности на военный лад, строительства оборонительных укреплений. Но впоследствии им не удалось избежать критики со стороны центрального руководства в том, что они не смогли избежать блокады города, хотя делали все возможное [3].

Ленинградцы, перешедшие на работу в Москву, в высшие партийные и государственные органы, высказывали альтернативную точку зрения на дальнейшие задачи развития всех сфер деятельности Советского Союза. В своём научном труде «Политическая экономия коммунизма» Вознесенский обозначил, что государству необходимо делать упор на решение социальных и экономических проблем, таких, как: обеспечение жилищного строительства, расширение сетей продовольственных и вещевых рынков, а также осуществление инфраструктурных проектов развития. Вокруг Н.А. Вознесенского и А.А. Кузнецова стал складываться круг единомышленников, к которым принадлежал и М.И. Родионов – председатель Совета Министров РСФСР. Н.А. Вознесенский и А.А. Кузнецов имели поддержку со стороны партийных руководителей Ленинграда: П.С. Попкова – первого секретаря Ленинградского обкома и горкома ВКП(б), Ф.Е. Михеева – управляющего делами указанных обкома и горкома. Назовём сторонников Вознесенского и Кузнецова условно «ленинградцами».

В то же время такие представители высших партийных и государственных органов, как Г.М. Маленков – секретарь ЦК КПСС, Н.С. Хрущёв – первый секретарь МК ВКП(б) и Л.П. Берия – заместитель председателя Совета Министров СССР, придерживались абсолютно противоположных подходов к определению основных государственных целей и задач. Назовём эту группу условно «москвичами». Так, Маленков и Берия считали, что в первую очередь нужно вложиться в расходы на оборону, а также все силы бросить на усиление и без того жёсткого контроля над странами Восточной Европы после окончания Великой Отечественной войны, высвободить все имеющиеся в СССР финансовые средства для противостояния Америке в «холодной войне».

Кроме двух абсолютно полярных точек зрения на дальнейшее развитие страны, одной из причин репрессий «ленинградских» политических деятелей стало противоборство между «ленинградцами» и «москвичами» за право стать возможными преемниками И.В. Сталина. Сам Генеральный секретарь хотел видеть в качестве своих преемников Вознесенского и Кузнецова. Берия, Маленков и Хрущёв всякими способами этому противостояли. Дабы не потерять в будущем собственное положение в руководстве СССР, Маленков периодически доносил Сталину о якобы имевших место властных злоупотреблениях Вознесенского. Путём закулисных интриг Маленкову и Хрущёву удалось дискредитировать Вознесенского и Кузнецова в глазах Сталина [1].

Маленкова, Хрущёва, Берия и В.С. Абакумова – министра государственной безопасности СССР, которые были объединены общей политической целью, можно считать организаторами «ленинградского дела».

Одной из отправных точек для его возникновения стала Всероссийская оптовая ярмарка, проходившая в Ленинграде в период с 10 по 20 января 1949 года, с целью реализации на рынке экономически неликвидных товаров. Идея проведения данного мероприятия принадлежала Маленкову. Никто не подозревал, что на самом деле он намерен осуществить ради того, чтобы избавиться от соперников во власти в дальнейшем. Вознесенский, на тот момент являвшийся одним из заместителей председателя Бюро Совмина СССР, наряду с Маленковым и Берией, курировал ярмарку. Её организаторами являлись партийные работники, возглавляющие ряд городов и областей РСФСР. Это дало основания для подозрений со стороны приближенных Сталина, что главной целью проводимого мероприятия являлся подпольный съезд партийных функционеров, в ходе которого будут осуществлены разработки идей образования новой политической партии в составе ВКП(б), а также планов, противоречащих интересам государства [2]. Несмотря на успех ярмарки, руководители Ленинграда были обвинены в нанесении ущерба состоянию экономики всего Союза, который выражался в нескольких миллиардах. Это и стало основанием для возбуждения уголовного дела, известного впоследствии как «Ленинградское».

В 1950 году основным фигурантам этого дела были предъявлены такие обвинения, как осуществление деятельности без одобрения ЦК ВКП(б), фальсификация результатов партийных выборов, расхищение средств государственного бюджета на личные нужды, невыполнение установленного Центральным комитетом партии плана развития страны за I квартал 1949 года, высказывания с обвинениями в адрес руководителей страны, находящихся в Москве, в недобросовестных действиях. Судебный процесс открылся 9 сентября 1950 года в Ленинграде в помещении окружного Дома офицеров на Литейном проспекте. Несмотря на то, что в 1946 г. высшая мера наказания, смертная казнь, была отменена, в ходе судопроизводства над центральной группой по «Ленинградскому делу» её восстановили: был издан Указ Президиума Верховного Совета СССР «О применении смертной казни к изменникам родины, шпионам, подрывникам-диверсантам». В ходе судебного разбирательства 26 фигурантов «Ленинградского дела» были приговорены Военной Коллегией Верховного суда СССР к расстрелу. Ещё шесть были до смерти замучены в камерах в ходе насильственного выбивания признаний [1]. На длительные сроки тюремного заключения были осуждены несколько тысяч человек. Последствием «Ленинградского дела» стала политическая дискредитация ряда ленинградских руководителей и представителей высшего эшелона власти, которых представили обществу в качестве контрреволюционеров – заговорщиков и изменников Родины.

Литература

1. «Ленинградское дело»: наивная попытка создать этнически чистое русское правительство была утоплена в крови / В.Д. Кузнецовский. Рос. Ин-т стратег. Исслед. – М.: РИСИ, 2013. – 84 с.
2. «Московские против питерских. Ленинградское дело Сталина» / С.Ю. Рыбас. – М.: Алгоритм, 2013. – 253, [2] с.; 21 см. – (Трагедии советской истории).
3. История Петербурга / Г.В. Васильев, А.И. Приходько. – СПб.: Нестор, 2006. – 99 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mirpeterburga.ru/upload/iblock/9ce/9ce10a61ca1608c95333a5ef4c821191.pdf>

А.И. Яфаров
студент
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ СПАРТАНСКОГО ГОСУДАРСТВА В ГРЕКО-ПЕРСИДСКИХ ВОЙНАХ

В истории греко-персидских войн огромную роль сыграло Спартанское государство, участие которого помогло грекам отстоять свою независимость от посягательств со стороны персидских царей.

Как известно, спартанцы славились среди греков наилучшей военной подготовкой, с 7-летнего возраста государство полностью заботилось о воспитании и военном обучении каждого спартанского мальчика. Результатом такого подхода стало создание наиболее эффективной военной системы среди греческих полисов.

Подлинным испытанием спартанской военной мощи и военного искусства Спарты стали военные действия в ходе греко-персидских войн.

Самым известным сражением спартанцев стало Фермопильское. Произошло оно в 480 г. до н.э., когда персидский царь Ксеркс повел свои многочисленные военные силы против независимых и свободных греческих государств. У Фермопильского ущелья войско царя Ксеркса было встречено войском греков, которое возглавил царь Спарты Леонид. Он понимал, что численностью персов не победить и решил воспользоваться преимуществами, которое предоставлял грекам естественный рельеф страны – горы. Именно поэтому он встретил войско Ксеркса в Фермопильском ущелье, которое славилось своей узостью и не давало персидскому войску обрушиться на греков всю свою мощь. Два дня царю Леониду удавалось сдерживать натиск персидских войск – до тех пор, пока персы не обошли греков с другой стороны ущелья. Есть два предположения, как они узнали этот обход: или персы сами нашли эту обходную тропу, или царя Леонида предали и рассказали об этой тропе Ксерксу. Узнав о том, что его обошли, Леонид отпустил остальные греческие войска и оставил только 300 спартанских воинов. Вместе с ними вопреки приказу спартанского царя предпочли остаться феспийские воины. Окружив греков, Ксеркс перебил их и положил конец битве при Фермопилах.

Но на этом греко-персидские войны не закончились, родственнику Ксеркса полководцу Мардонию было поручено продолжить войну в Греции в 479 г. до н.э. К этому времени греки объединились для решающего сражения с персами недалеко от города Платеи.

После погибшего Леонида на троне Спарты оказался его малолетний сын, и фактически страной управлял племянник Леонида, регент Павсаний. Он и возглавил объединённое греческое войско. У равнины Платеи в течение одиннадцати дней оба войска выжидали: греческая пехота к югу от равнины и персидская конница – к северу. Наконец, на двенадцатый день на рассвете персы начали атаку. Спартанцев не пугало численное превосходство персидского войска, спартанская военная подготовка и психологические

качества делали спартанцев непобедимыми для персов. Тяжеловооруженные спартанские воины сражались с не слабеющим упорством, пока не погиб Мардоний, а оставшиеся в живых персидские воины готовы были обратиться в бегство. Этой победой в битве при Платеях греки обязаны Спарте. Персидская армия потерпела сокрушительное поражение и больше не представляла серьезной угрозы для Греции. Мечтам Ксеркса о завоевании запада был положен конец. Спартанское государство могло стать самым могущественным и влиятельным в Древней Греции. Но, несмотря на все победы спартанцев, им не удалось этого осуществить, возможно, из-за экономической неразвитости Спарты [1].

Литература

1. <http://interesnik.net/rassvet-i-padenie-sparty-greko-persidskie-vojny/#platei>

СЕКЦИЯ «ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ»

У.Г. Адыг

студент

М.Х. Магомедова

студент

(ГУУ, г. Москва)

МЕРЫ ГРАЖДАНСКО-ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В юридической литературе существует разное понимание гражданской процессуальной ответственности. Лицо, совершившее противоправное деяние, вынуждено претерпевать негативные последствия, состоящие в лишениях личного, имущественного или организационного характера.

Гражданская процессуальная ответственность предусматривается санкциями гражданских процессуальных норм и реализуется в порядке, предусмотренном процессуальным законодательством. ГПК РФ предусматривает множество норм, соблюдение которых участниками судопроизводства, должно способствовать правильному и быстрому рассмотрению споров, а также восстановлению нарушенных прав.

Таким образом, нарушения норм ГПК РФ как лицами, участвующими в деле, так и лицами, способствующими осуществлению правосудия, будут составлять гражданские процессуальные правонарушения.

Злоупотребление гражданскими процессуальными правами следует отнести к правонарушениям в гражданском процессе, ведь, учитывая закрепленную в ст. 35 ГПК РФ обязанность добросовестного пользования процессуальными правами, использование субъективных гражданских процессуальных прав недобросовестно будет составлять правонарушение.

Последствиями злоупотребления правом должны быть применение мер гражданской процессуальной ответственности. Гражданская процессуальная ответственность осуществляется в рамках особой процедуры. Начальным ее этапом, как ни странно, является совершение гражданского процессуального

правонарушения; далее следует этап собирания и исследования доказательств, при этом определяется мера ответственности; заканчивается процедура осуществления ответственности претерпеванием правонарушителем личных и имущественных ограничений.

К мерам гражданской процессуальной ответственности относят: судебные штрафы, предупреждение, удаление из зала судебного заседания.

Судебные штрафы являются самой распространенной мерой гражданской процессуальной ответственности. Судебный штраф – это мера имущественного характера, которая применяется судом или иным лицом (органом), обладающим властным полномочиями в гражданском процессе, к лицам в связи с совершением последними процессуальных правонарушений.

ГПК РФ является не единственным нормативным документом, в котором предусмотрены процессуальные штрафы. В ФЗ «Об исполнительном производстве» от 2 октября 2007 года № 229-ФЗ закреплено положение об исполнительском сборе (ст. 112).

Следующая мера гражданско-правовой ответственности является предупреждение о недопустимости нарушения порядка в судебном заседании (ст. 159). Любое лицо, становясь участником процесса, берет на себя обязанности не препятствовать осуществлению правосудия, не нарушать порядок в судебном заседании, подчиняться распоряжениям председательствующего. Неисполнение этих обязанностей порождает новую обязанность подвергнуться осуждению со стороны государства в лице уполномоченного должностного лица и обязанность этого лица выслушать оценку поведения.

Удаление из зала судебного заседания является следующей мерой процессуальной ответственности. Оно, во-первых, выражается в возложении на лицо, нарушающее порядок в судебном заседании, дополнительного неблагоприятного обременения в виде обязанности покинуть судебное заседание. Помимо этого, особенностью данной меры является то, что ее применение не только лишает определенных прав и возлагает дополнительные обязанности на сторону, ей подвергнувшуюся, но и лишает права на состязательный процесс другую сторону и нарушает принцип равноправия и состязательности судопроизводства.

Из смысла норм процессуального законодательства следует, что каждый случай недобросовестного использования процессуальных прав должен немедленно пресекаться либо особой, специально сформулированной для этого случая санкцией, либо (при ее отсутствии) наступлением каких-либо общих неблагоприятных последствий.

В настоящее время в ГПК РФ цельная концепция гражданской процессуальной ответственности не введена. В силу этого функция пресечения любых встречающихся в процессе судебного разбирательства злоупотреблений процессуальными правами участников процесса возложена на общие санкции. К примеру, ст. 99 ГПК РФ (взыскание компенсации за потерю времени), прежде всего, трудности вызывают следующие моменты: санкция очень мала и незначительна и потому недостаточно эффективна, она не может возмещать нанесенный пострадавшей стороне ущерб; ограничен круг лиц, в отношении которых будет произведено взыскание (только стороны), из-за чего остаются безнаказанными злоупотребления других участвующих в деле лиц, в частности, третьих лиц и т.д.

Необходимо отметить, что наложение штрафа, предупреждение, удаление из зала суда – хоть и являются негативными последствиями, представляющие собой ответственность лица, участвующего в деле, все-таки

они могут оказаться несравнимо меньшими по отношению к той незаконной выгоде, которую получает участник, злоупотребляющий своими процессуальными правами и совершающий противоправные деяния.

Таким образом, неисчерпаемость видов злоупотребления процессуальными правами привела к выводу о недостаточности мер ответственности для борьбы с ними. Совершенствование законодательного механизма ответственности за правонарушения в сфере правосудия, в частности, гражданского судопроизводства, – лишь один из инструментов повышения авторитета судебной власти, предотвращения и пресечения соответствующих правонарушений.

Литература

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ(ред. от 03.04.2018).
2. Приказу Министерства Юстиции РФ от 13 июля 2016 г. № 164 «Об утверждении порядка осуществления привода судебными приставами по обеспечению установленного порядка деятельности судов».
3. Гражданский процесс: учеб. пособие / А.В. Никифоров. – 6-е изд. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. – 126 с.
4. Гражданский процесс: учебник / С.З. Женетль, А.В. Никифоров. – 3-е изд. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2012. – 432 с.
5. Гражданское процессуальное право: учебник / С.Ф. Афанасьев, А.И. Зайцев. – 5-е изд. Перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 702 с. – Серия Бакалавр. Академический курс.

И.А. Иконникова
студент
С.Е. Титор
канд. юрид. наук
(ГУУ, г. Москва)

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

На сегодняшний день тема правового управления в сфере социальной защиты стоит наиболее остро в различных отраслях права, например, в праве социального обеспечения. Социально-экономические преобразования современной России в значительной мере находят отражение в социальной защите населения. В соответствии с нормами Конституции Российской Федерации, Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие людей. С одной стороны, оно должно помочь человеку состояться как личности и как гражданину, с другой, в случае каких-либо осложнений, социально защитить человека, предоставить ему определенный объем средств для существования. В условиях нестабильной экономической обстановки многие люди оказались за чертой бедности, социальная защита для них остается одним из основных источников обеспечения жизни, этот факт обуславливает актуальность темы исследования. Текст Конституции Российской Федерации соответствует современным мировым стандартам, характеризующим социальное

государство, но его правовая конкретизация на всех уровнях идет медленно, без должного внимания законодателей, что, в свою очередь, создает большинству граждан препятствия в практическом правоприменении.

Главенствующими организационно-правовыми формами социальной защиты населения являются:

1. пенсионное обеспечение;
2. обеспечение социальными выплатами, субсидиями, компенсациями и льготами нуждающихся в государственной социальной помощи категорий населения;
3. социальное обслуживание.
4. государственное социальное страхование;

Одной из приоритетных организационно-правовых форм социальной защиты населения является социальное обслуживание. Социальное обслуживание представляет собой деятельность социальных служб по социальной поддержке, оказанию социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, и многое другое. Соответствующая отрасль социального права урегулирована двумя федеральными законами. ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» от 10.12.95 № 195-ФЗ является рамочным, предоставляя общие понятия о содержании, концепции и организации системы социального обслуживания. ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» от 02.08.95 № 122-ФЗ конкретизирует, помимо регламентации частных вопросов обслуживания целевой категории лиц, ряд понятий и механизмов социального обслуживания.

Существуют также 26 Национальных стандартов социального обслуживания населения. Сложившаяся в данный момент система социального обслуживания в России носит территориально-ведомственный характер, то есть максимально приближена к населению. Управление социальным обслуживанием населения осуществляют территориальные (региональные и районные) органы социальной защиты населения, которые осуществляют свою деятельность во взаимодействии с органами здравоохранения, образования, культуры, физкультуры и спорта, правоохранительными органами, государственными службами по делам молодежи, службами занятости, а также общественными, и религиозными организациями.

Несмотря на то, что в последнее время государство предприняло комплекс мер, направленных на улучшение материального положения пенсионеров, семей с детьми, безработных и инвалидов, в области социального обеспечения имеется целый ряд острых нерешенных проблем. Особого рассмотрения требует проблема, связанная с уровнем пенсионного обеспечения и предстоящего увеличения пенсионного возраста, проводимого с целью сокращения пенсионных выплат. Существующая система социальной защиты не в полной мере справиться с существующей нагрузкой, и она не обеспечивает адекватную, существующей экономической ситуации, защиту малоимущих и уязвимых слоев населения: недостаточный размер пособий по безработице, пособия семьям, размер пенсии и прочее.

Подводя итог работе, необходимо отметить, что негативные социальные проблемы в области социальной защиты населения невозможно устранить за короткие сроки. Для развития системы социальной защиты, на мой взгляд, необходимы: достаточное финансирование, должное правовое обеспечение, способное в полной мере регулировать деятельность социальных служб. Данное направление считаю приоритетным. Поскольку человек, его жизнь и

здоровье являются высшей ценностью любого правового и социального государства.

Литература

1. Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации: [Электронный ресурс] // Федеральный закон от 10.01.2002 № 2-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О социальных гарантиях гражданам, подвергшимся радиационному воздействию вследствие ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне» (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.03.2018). – Режим доступа: <https://www.legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-10012002-n-2-fz-o/> (дата обращения: 12.05.2018).

2. Консультант Плюс – законодательство РФ, кодексы и законы в последней редакции : [Электронный ресурс] // Федеральный закон от 05.12.2017 № 362-ФЗ «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_284360/ (дата обращения: 12.05.2018).

3. Консультант Плюс – законодательство РФ, кодексы и законы в последней редакции : [Электронный ресурс] // Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.03.2018). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8559/ (дата обращения: 12.05.2018).

Н.М. Калининкова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РФ: ПРАВОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

В условиях современного мира для множества стран вопрос миграции и ее правового регулирования является крайне актуальным. Особенно острым этот вопрос стал для государств Европы. Резкий приток мигрантов начался в июне 2015 года, в связи с которым у государств возникли проблемы с правовым регулированием внутренних процессов. Так, согласно данным Евростата в 2015 году около 35% беженцев устремлено в Германию, часть которых составляли сирийцы¹. Но, несмотря на то, что Россия в наименьшей степени подвержена столь сильным миграционным потокам, в нашей стране существуют проблемы правового регулирования миграции, которые остаются без решения.

Для граждан множества стран миграция в другое государство – это возможность улучшить условия жизни, быть трудоустроенным в их сфере на лучших условиях работы и оплаты. Многие имеют потребность в изменении и обновлении жизни, другие по состоянию здоровья имеют необходимость в смене климатических условий. Наиболее распространенным видом мигрантов являются трудовые, приплыв которых сейчас наиболее активен из стран ближнего зарубежья, но большая часть из них являются нелегалами, в связи с этим уже на въезде на территорию РФ нарушают ее законодательство.

© Н.М. Калининкова, 2018

¹ Asylumstatistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_statistics, свободный. – Загл. с экрана.

Наличие проблем обязывает государство иметь пути их решения, а также крайне важно наличие нормативно правовых актов, регулирующих миграционные процессы в Российской Федерации. На сегодняшний день отечественное миграционное законодательство насчитывает более десятка федеральных законов, свыше ста указов Президента РФ, множество постановлений и распоряжений Правительства РФ, нормативных актов, а также несколько десятков межгосударственных соглашений. Данное многообразие на первый план ставит задачу – систематизацию НПА в сфере миграции, а также отследить согласованность актов и норм без противоречия друг другу. Законодательство нуждается в дополнении новыми нормами, отвечающими современным потребностям правового регулирования. Но, несмотря на столь большое количество НПА в России, вопрос миграции и ее правового регулирования остается нерешенным.

Возвращаясь к вопросу о том, как в России можно контролировать и направлять миграционные процессы, необходимо отметить, что страна в должной мере не справляется в связи с многократными нарушениями законодательства. С этой целью необходимо создавать и развивать общественные организации, способствующие развитию легальной миграции.

Вместе с тем следует упомянуть о проблемах внутренней миграции. В последнее десятилетие большинство россиян стремились в крупные города, а большинство малых городов и сельская местность теряли свое население. На данный момент существует диспропорция между численностью населения в центральной части России и восточной. По официальным данным 2017 года население самого крупного города – Москвы составляет более 12.5 миллионов человек¹. Однако стоит лишь гадать, сколько еще миллионов человек нелегально проживают на территории России. Также крайне негативно сказывается на безопасности страны тот факт, что при приеме в Российское гражданство не требуется выход из гражданства той страны, из которой прибыли. Данная ситуация позволяет использовать в собственных интересах наличие двойного гражданства, а зачастую и в преступных целях.

Состояние правонарушений в сфере действия паспортно-регистрационной системы, ее роль в обеспечении правопорядка и личной безопасности граждан требуют значительного повышения эффективности деятельности по ее осуществлению. Наряду с имеющейся усложненностью административных процедур в отношении иностранных граждан, многие из них вовсе не получали должного оформления своего нахождения на территории страны. Так не до конца отрегулирована процедура приглашения в РФ иностранного гражданина с целью осуществления трудовой деятельности, установленной ст. 18 «Закона о правовом положении иностранных граждан в РФ»². Для упрощения данной процедуры представляется целесообразным создание единой дактилоскопической базы мигрантов, которые подозреваются или были подозреваемыми в совершении правонарушений и преступлений. Данный способ может упростить и ускорить процесс обработки персональных данных.

Представители власти, а также СМИ преимущественно делают акцент на том, что понятие «мигрант» сродни «чужому». И это крайне сильно оказывает влияние на общественное мнение: при ужесточении миграционной политики

¹ Население Москвы по округам и районам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statdata.ru/naselenie-moskvy-po-okrugam-i-rajonam>, свободный. – Загл. с экрана.

² Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25.07.2002 № 115-ФЗ.

жители России считают, что это на благо общества и самого человека. Порой это выражается в ксенофобии, в особенности к выходцам с Кавказа, цыганам и представителям азиатских народов. И в данном случае общество крайне нуждается в верной миграционной политике, направленной на терпеливость, сотрудничество, а также на смягчение нравов людей, при этом не игнорируя интересы и проблемы россиян.

Подводя итог, необходимо отметить, что действующее законодательство РФ о миграции на данный момент не способно в полной мере обеспечивать эффективную миграционную политику. Идея создания единого миграционного кодекса обретает все больше сторонников, в связи с тем, что это поможет решить множество актуальных проблем, которые крайне трудно решить, руководствуясь большим количеством самостоятельных законов. Несмотря на активное развитие в последние годы миграционного законодательства, миграционное право не выделено как самостоятельная отрасль права.

Литература

1. Asylumstatistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_statistics, свободный. – Загл. с экрана.
2. Население Москвы по округам и районам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statdata.ru/naselenie-moskvy-po-okrugam-i-rajonam>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25.07.2002. № 115-ФЗ.

И.И. Минажетдинова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕСУДЕБНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

История развития российского предпринимательства начинается с появлением мелких торговцев и купцов в Киевской Руси. С самого начала торговля представляла собой деятельность по купле-продаже товаров, в том числе по купле-продаже в кредит [1, с. 2]. В то время все торговые сделки имели форму словесного договора, и единственным доказательством их заключения выступали свидетели.

Во все времена обеспечение стабильности торгового оборота требовало защиты прав и интересов предпринимателей. Одной из форм такой защиты являлась внесудебная защита. Первыми источниками правового регулирования внесудебной защиты торговцев и купцов по праву можно считать торговые договоры с Византийской Империей. Так, при заключении одним из первых договоров с Византией в 907 году русским купцам и торговцам гарантировалась защита от произвола местных властей при торговле в Византийских землях [2, с. 12].

Дальнейшее развитие внесудебной защиты купцов нашло отражение в первом русском своде законов «Русская Правда» [3]. Статья 48 «Пространной Русской Правды» регламентировала защиту государством купцов-кредиторов,

требующих возвращения долга, даже в отсутствие свидетелей при заключении сделки, но подтверждавших свой долг под присягой.

Ближе к 12 веку впервые стали появляться купеческие объединения, которые имели свой устав, а участники объединения должны были платить взносы. Купеческие объединения создавались исключительно для защиты и регулирования торговли на Руси. Наиболее влиятельная община в то время именовалась «Ивановское сто» [4, с. 24], участникам данной общины были даны важные привилегии такие как, поддержка церкви и льготная пошлина.

Следующий этап развития защиты предпринимательства относится к эпохе Петра I. С началом его правления возникло деление купцов на гильдии и регулирование их защиты было связано напрямую с тем, к какой гильдии относится купец.

В дореволюционный период развития российской истории правовые нормы, регулирующие внесудебную защиту купцов или предпринимателей, практически отсутствовали. При этом изначально третейский суд расценивался исключительно как посредничество частных лиц. Возникающие при этом споры рассматривались при помощи правил и торговых обычаев, принятых в торговой практике.

Во второй половине XIX в. стали появляться отраслевые союзы предпринимателей. Возникают порайонные общества заводчиков и фабрикантов. Постепенно промышленники и торговцы все настойчивее высказывались в пользу создания в России единой структуры представительства деловых интересов, аналогичной Торгово-промышленным палатам на Западе.

В целом, нужно отметить, что в своем историческом развитии до революции защита предпринимательства была, как правило, связана с государственной поддержкой, наряду с которой развивалась и его самозащита, впоследствии дополнившаяся общественной защитой предпринимателей.

К концу 1905 г. в условиях возрастающей нестабильности в обществе собравшаяся в Петербурге группа предпринимателей заявила о необходимости созыва Всероссийского съезда представителей промышленности и торговли. Таким образом, речь шла уже о более широкой организации для защиты интересов предпринимателей [5]. Одним из направлений деятельности указанной организации стало создание системы представительных организаций, объединявших деловых людей.

После революции 1917 г. экономическая и политическая система в стране коренным образом изменилась, из-за чего произошел сбой в динамике развития предпринимательства. Известный постулат В.И. Ленина звучал так, «что ничего «частного» не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное» [5, с. 398]. С 20-х годов прошлого столетия и до второй половины 80-х предпринимательство оставалось в полном забвении, следовательно, о развитие внесудебной защиты не могло быть и речи.

В 90-е годы в России начался переход от плановой экономики к рыночной, от одной экономической системы к другой. Так с принятием Конституции РФ 1993 года [6] узаконило статус предпринимательской деятельности, в том числе конституция РФ признала и защитила равным образом частную, государственную, муниципальную и иные формы собственности.

Несмотря на то, что Конституция Российской Федерации гарантирует судебную защиту его прав и свобод, судебная система в силу определенных причин не позволяет оперативно и продуктивно рассматривать и разрешать спорные дела. Вследствие этого в настоящее время развивается практика применения внесудебных способов защиты.

На сегодняшний день существует весьма обширный перечень способов внесудебных решений правовых конфликтов: самозащита, переговоры, претензионный порядок, нотариальная защита, медиация (посредничество) и др.

Благодаря развитию внесудебной формы защиты прав, появилась возможность воздействовать на само общественное отношение между сторонами с целью прекращения конфликта, что, в свою очередь, приводит к прекращению судебных споров. В результате прекращения конфликта стороны отказываются от исков, заключают мировые соглашения.

Литература

1. Платонов О. 1000 лет русского предпринимательства. Из истории купеческих родов. – М., Современник, 1995.
2. Верещагин А.С., Хайретдинов Р.Х. История Российского предпринимательства: от истоков до начала XX века – Уфа «УГНТУ», 2009.С.
3. Пространная Правда Русская [Электронный ресурс]. URL: http://www.rpravda.uniyar.ac.ru/book/rusprav_long.pdf (дата обращения: 15.04.2018).
4. Каширина Ю.П. Развитие предпринимательства и защиты прав предпринимателей в России // Теория науки. – 2013. – № 5. – С. 22-31.
5. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 44. – М.: Издательство политической литературы, 1970. – С. 746.
6. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ 2014. № 31. Ст. 4398.

А.В. Тарасова
магистрант

Е.В. Зайцева-Савкович
канд. юрид. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КАК ГАРАНТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА ГРАЖДАН НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (ОТЗЫВ)

Отзыв депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления является одной из форм прямого осуществления населением местного самоуправления и заключается в принятии решения по досрочному прекращению деятельности указанных лиц на основе специально назначенного голосования

В соответствие с законодательством, лицо считается отозванным, если за отзыв проголосовало не менее половины избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании (избирательном округе) [1]. Таким образом, решение должно принять большинство жителей, обладающих избирательным правом; количество голосов, необходимых для отзыва, привязано к числу зарегистрированных избирателей.

Согласно позициям Конституционного Суда РФ, опираясь на такие конституционно-правовые ценности, как стабильность и непрерывность функционирования публичной власти, осуществляемой в том числе выборными органами местного самоуправления, за отзыв необходимо проголосовать по крайней мере не меньшему числу граждан, чем то, которым отзывается лицо было избрано, чтобы голосованием по отзыву не умалялось значение выявленного в ходе выборов волеизъявления избирателей и обеспечивалась охрана его результатов [2].

Указанные требования соответствуют принципам законности и справедливости, однако в существующем виде блокируют правореализацию, прежде всего, по причине невозможности организовать необходимую явку избирателей. На наш взгляд, эти же принципы были бы соблюдены в случае пересчета процентного соотношения голосов за избрание на явку в рамках отзыва без привязки отзыва к числу избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании (избирательном округе).

Рассмотрим вначале ситуацию при избрании депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления. Пусть на указанных выборах проголосовало определенное количество избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании (избирательном округе), тогда процентное соотношение распределения голосов между кандидатами на выборах будет вычисляться как отношение числа голосов отданного за определенного кандидата к общему числу проголосовавших («явка на выборы»), умноженное на сто процентов. Однако, т.к. возможна ситуация, когда в сумме число голосов «против» победителя на данных выборах может быть больше, чем число голосов, отданных в его пользу, то целесообразно сравнивать число голосов, отданных за «победителя» со средним «голосом против» (как в численном, так и процентном соотношении), и рассматривать как отношение разности «явки на выборы» и количества голосов, отданных за победителя к количеству оппонентов победителя. При сравнении числа (процента) голосов, отданных за победителя, со средним числом (процентом) голосов, отданных «против» (за других кандидатов), оно будет меньше, чем количество голосов за победителя, как в численном, так и в процентном соотношении.

В случае отзыва данного депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления следует сделать пересчет голосов, отданных за избрание на число избирателей, явившихся на отзыв. Таким образом, необходимое количество голосов, которое нужно набрать для отзыва, но уже с учетом новой явки («явки на отзыв»), нужно рассматривать как отношение произведения «явки на отзыв» и количества (процента) голосов, отданных за победителя на выборах, к «явке на выборы». При отзыве депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления, нужно также учитывать возможную проблему голосов «за отзыв», отданные избирателями, ранее голосовавшими за его оппонентов на прошедших выборах, которое по сумме может быть больше, чем количество голосов «за оставление в должности». В данной ситуации также следует усреднять количество голосов по количеству оппонентов, ранее учувствовавшим в выборах, и при отзыве, как в численном, так и в процентном соотношении. Следовательно, необходимое количество голосов за отзыв, с учетом «явки на отзыв», должно быть больше или равно отношению разности «явки на отзыв» и числа голосов «за оставление в должности» (т.е. против отзыва) к количеству

оппонентов победителя предшествующих выборов, и умноженное на сто процентов.

Помимо всего вышеперечисленного, стоит учитывать и возможность изменения числа зарегистрированных избирателей как в меньшую, так и в большую сторону, на момент отзыва относительно избрания. При высоких показателях изменений следует использовать аналогичный пересчет, но уже и на число зарегистрированных избирателей.

Таким образом, предложенная методика расчета позволила бы реализовывать «спящий» механизм непосредственного осуществления населением местного самоуправления (отзыв), выступая действительной гарантией конституционного права граждан РФ на местное самоуправление.

Литература

1. Федеральный законот 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.

2. Постановлении Конституционного Суда РФ от 02.04.2002 № 7-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона Красноярского края «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления» и Закона Корякского автономного округа «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления в Корякском автономном округе» в связи с жалобами заявителей А.Г. Злобина и Ю.А. Хнаева» // СПС КонсультантПлюс.

Д.М. Фетисова
студент
(ГУУ, г. Москва)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРОЩЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

Одной из основных тенденций развития современных процессуальных отношений принято считать упрощение и ускорение самого процесса, за счет создания простых и емких процедур, сокращения сроков и, что немаловажно, снижения затрат на рассмотрение и разрешение дел, что достигается, в том числе, посредством установления специального порядка их рассмотрения, именуемого упрощенным. В гражданском и арбитражном процессе порядок упрощенного судопроизводства подразумевает рассмотрение определенных категорий дел, характеризующихся в основном небольшой ценой иска или бесспорностью требований, в сокращенные сроки, без назначения и проведения судебного заседания, а также без вызова лиц, участвующих в деле. Упрощенное рассмотрение т.н. «несложных» дел позволяет существенно снизить нагрузку судов, улучшить качество издаваемых судебных актов, и, в целом, повысить эффективность отправления правосудия.

В Российской Федерации институт упрощенного производства был впервые закреплен в Арбитражном процессуальном кодексе в 2002 году [1]. Тогда первостепенной целью внедрения в судопроизводство нового вида рассмотрения споров выступила необходимость ускорения судебных процедур

в целях максимально действенной и своевременной защиты интересов сторон арбитражного процесса. Упрощенный порядок судопроизводства показал свою рентабельность в процессе правоприменения и новым шагом на пути к эффективному правосудию в Российской Федерации стало закрепление данного института уже на уровне гражданского процесса и реформирование аналогичного института в арбитражном процессе, что было достигнуто введением в действие Федерального закона от 2 марта 2016 г. № 45-ФЗ «О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации и Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» [2], а также Федерального закона от 2 марта 2016 г. № 47-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» [3].

На сегодняшний день представляется возможным оценить первые результаты осуществленных нововведений и, проанализировав появившуюся судебную практику, сделать вывод о целесообразности введения упрощенного производства в гражданском судопроизводстве, а также изучить позицию судов по различным спорным вопросам, и обнаружить ряд проблем правового регулирования данной области.

В частности, в результате проведенного комплексного исследования норм гражданского процессуального законодательства Российской Федерации об упрощенном производстве, и практики их реализации была обнаружена проблема, связанная с отсутствием в гл. 21.1 ГПК РФ [4], регламентирующей соответствующий вид судопроизводства в гражданском процессе, положений, устанавливающих срок, в течение которого суд должен направить лицам, участвующим в деле копии определения о принятии искового заявления к своему производству.

Данный вопрос остается неурегулированным и на уровне разъяснений высшей судебной инстанции, т.к. постановление Пленума Верховного Суда, посвященное вопросам, возникающим при рассмотрении судами общей юрисдикции и арбитражными судами дел в порядке упрощенного производства [5], не содержит положений, которые бы определяли сроки совершения судом вышеуказанных действий. При этом, как видно из складывающейся судебной практики, причиной обжалования решения, принятого судом первой инстанции, в результате рассмотрения дела в порядке упрощенного производства, зачастую становится именно неполучение одной из сторон или другими лицами, участвующими в деле, надлежащих судебных актов или иных документов.

В связи с чем, видится, что оптимальным решением данной проблемы могло бы стать установление для суда определенного срока для направления копий определения о принятии искового заявления к своему производству лицам, участвующим в деле, а именно указание на то, что копии определения о принятии искового заявления к производству направляются лицам, участвующим в деле, не позднее следующего дня после дня его вынесения.

Пробелом в гражданском и арбитражном процессуальном законодательстве об упрощенном производстве на сегодняшний день остается также отсутствие в гл. 21.1 ГПК РФ и гл. 29 АПК РФ, перечня ходатайств, которые могут быть заявлены лицами, участвующими в деле. При этом является очевидным то, что в порядке упрощенного производства, в силу его специфики, не могут быть заявлены все те ходатайства, которые находят свое отражение в общих правилах об исковом производстве. Данное обстоятельство по большей мере связано с тем, что судебное заседание по делу, рассматриваемому в упрощенном производстве, не проводится и, соответственно, в упрощенном порядке не могут иметь место ходатайства: о

рассмотрении дела в отсутствие истца или об отложении судебного разбирательства; о вызове свидетеля в зал судебного заседания; об участии в судебном заседании путем использования систем видеоконференц-связи, а также, в рамках арбитражного процесса, – о перерыве в судебном заседании. Данную проблему, можно было бы преодолеть путем введения в ст. ст. 232.3 ГПК РФ, 228 АПК РФ дополнительной части, в которой были бы обозначены ходатайства, которые не могут быть заявлены лицами, участвующими в деле, в рамках упрощенного производства.

Наличие вышеперечисленных проблем доказывает несовершенство правового регулирования данной области, а также позволяет сделать вывод о том, что нормы гражданского и арбитражного процессуального законодательства об упрощенном производстве нуждаются в дальнейшем реформировании.

Литература

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 17.04.2017) // Собрание законодательства РФ. 29.07.2002. № 30. Ст. 3012.

2. Федеральный закон от 02.03.2016 № 45-ФЗ «О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации и Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» // Российская газета. – № 47. – 04.03.2016.

3. Федеральный закон от 02.03.2016 № 47-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» // Российская газета. – № 47. – 04.03.2016.

4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 18.11.2002. № 46.3. Ст. 4532.

5. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 18 апреля 2017 г. № 10 «О некоторых вопросах применения судами положений Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации об упрощенном производстве» // Российская газета. – № 88. – 25.04.2017.

В.С. Чумакова

студент

М.В. Маркина

канд. юрид. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИВАТИЗАЦИИ В РФ

Еще до середины февраля россияне полагали, что бесплатная приватизация жилья завершится 1 марта 2018 года. Ее предполагали продлить до 2020 лишь избирательно для некоторых категорий граждан (для жителей Крыма и Севастополя; для тех, кто ожидает переселения из аварийного жилья и др.). Однако 22 февраля 2018 г. Президент РФ Владимир Путин подписал Федеральный закон от 22.02.2017 № 14-ФЗ, в котором отменяется ограничение срока бесплатной приватизации, и она становится бессрочной.

Несмотря на то, что Правительство РФ и рядовые граждане неоднократно подчеркивали необходимость не ограничивать приватизацию конкретной датой, настойчиво звучало мнение о ее завершении. Противники бессрочности ссылаются на то, что 25 лет вполне достаточно, чтобы решить любые проблемы. Это подтверждается тем, что возможность оформить недвижимость предоставлялась россиянам неоднократно, но в собственность в многоквартирных домах переведено лишь 78% жилья.

На сегодняшний день 1/5 квартир в России не имеют владельцев. Рекордное количество неприватизированных квартир заставило правительство продлить программу. Многие граждане РФ обитают в аварийных и готовящихся к сносу домах. Без права собственности на старое жилье они не могут претендовать на бесплатную квартиру в новостройке. Под программу попадают россияне, ставшие в очередь на жилплощадь в 2005 году и раньше.

Количество неприватизированных квартир в России превышает этот показатель в европейских странах. Но большинство чиновников против новой отсрочки и говорят о том, что программа мешает сохранять бесплатное жилье для незащищенных слоев населения и строить доходные дома.

Александр Сидякин, первый зампреда комитета Государственной Думы, так же высказывался о том, что из-за бессрочности приватизации могут возникнуть проблемы, связанные с созданием рынка арендного и социального жилья.

В настоящее время на федеральном уровне Росимуществом полностью осуществлен переход на продажу имущества в электронной форме, на уровне субъектов Российской Федерации – лишь 33 субъекта из 85. При этом большинство субъектов Российской Федерации не осуществляют продажу приватизируемого имущества в электронной форме и соответствующий подход ими не поддержан прежде всего ввиду отсутствия технической возможности для участия в торгах (отсутствие доступа в интернет, опыта работы на компьютере) и финансовых затрат участников торгов на получение ЭЦП для регистрации на электронной площадке», – Иван Безменов, заместитель директора Департамента корпоративного управления Министерства экономического развития Российской Федерации.

Очевидно, что правовое регулирование приватизации несовершенно и спустя 25 лет не может в полной мере удовлетворить потребности населения. Решением проблем, не получивших законодательного регулирования, должна стать корректировка норм законодательства, не только в одной какой-то его сфере, а в комплексе для того, чтобы в наибольшей степени избежать их несогласованности и противоречивости. Должна быть упрощена сама процедура приватизации и оптимизирована под реалии научно-технического процесса.

К.В. Шамаева
аспирант
(ГУУ, г. Москва)

ФЕДЕРАТИВНО-ПРАВОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПАРЛАМЕНТА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Парламент Чеченской Республики первого созыва (2005 год) состоял из двух палат. Необходимость создания второй палаты законодательного

(представительного) органа определялась субъектами РФ исходя из общих конституционно-политических предпосылок (усовершенствование законодательного процесса, представительство определенных публично-территориальных групп населения, «сдерживание горячности нижней палаты», «любое уважающее себя государство (публично-территориальное образование) ...» и т.п.) применительно к условиям каждого субъекта Российской Федерации.

Сложная политическая, социальная и демографическая обстановка в республиках, входящих в состав Южного федерального округа, виделась исследователям основанием для установления именно двухпалатной структуры законодательного органа власти. Например, в работе Е.В. Луценко плюсы «специального представительства» и «сдерживания горячности» отстаивались следующим образом: «формирование верхней палаты законодательного органа власти в республике ЮФО из числа представителей административно-территориальных единиц, в каждой из которых проживают, как правило, различные народности и национальные и этнические общности, позволит обеспечить, наряду с представительством, как интересы населения в целом, так и интересы наций в многонациональных республиках, интересы отдельных групп и слоев общества, а также оптимизировать законодательный процесс, используя верхнюю палату как противовес поспешным и недостаточно продуманным законодательным решениям условно «нижней палаты»; стабилизировать государственность и политические отношения в обществе» [1; 12]. Как отмечал Председатель Совета глав администраций городов и районов Чеченской Республики, глава администрации Шалинского района Шерип Алихаджиев: «У нас много тейпов, нужно соблюсти все интересы» [3].

Между тем, практика парламентской деятельности в Чеченские Республики (как и в других субъектах РФ) во взаимосвязи с реализацией норм федерального законодательства продемонстрировала невысокую значимость многих из приведенных предпосылок в действующем федеративном поле. Законодательный процесс в Республике требовал, прежде всего, оперативности как с точки зрения восполнения законодательной базы субъекта, так и приведения ее в соответствие с динамично развивающимся федеральным законодательством. «Продуманность» решений нижней палаты при целях своевременного реагирования на изменения федерального законодательства никак не зависит от двойного указания на эту цель еще и верхней палате. Конечно, двойной фильтр совершенней, но при данных задачах вторая палата должна бы состоять из квалифицированных юристов, что в рамках действующей конституционно-правовой системы законодательством субъекта предусмотреть невозможно. Во всех остальных случаях это затратный механизм, нецелесообразно расходующий время и ресурсы. Процитируем и высказывание 2008 года председателя Народного собрания Парламента Чеченской Республики Дуквахи Абдурахманова: «двухпалатный парламент – слишком большая роскошь для республики и никакой надобности в нем нет» [4]. В Конституцию Чеченской Республики были внесены соответствующие поправки и 12 октября 2008 года проведены выборы в новый однопалатный Парламент.

Определение оптимального состава и структуры законодательных органов, заключают Б.Д. Накашидзе и Ж.И. Осканова, связано с решением задачи обеспечения (*законодательной*) деятельности данных органов и в то же время должно создавать условия для наиболее полного учета интересов населения субъекта РФ [2; 11]. Очевидно, избрание однопалатной структуры парламента Чеченской Республики явилось оптимальным политико-правовым решением, соответствующим, помимо прочего, общефедеративной практике

отказа от двухпалатной структуры законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ.

Литература

1. Луценко Е.В. Федеративная природа института законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации: автореф. дисс. канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2008. – 30 с.
2. Накашидзе Б.Д., Осканова Ж.И. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и развитие институтов представительной демократии // Государственное управление. Электронный вестник. – 2012. – № 33. – С. 1-12.
3. Независимая Газета. 27.11.2001. <http://www.kavkaz-uzel.eu/articles/103352> (дата обращения: 5.05.2018).

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ЭНЕРГЕТИКЕ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ»

Т.С. Алмазов
студент
(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РИСКОВ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

Актуальность статьи обусловлена тем, что за последние 4 года нефтегазовый комплекс России столкнулся с рядом проблем, как внутренних, так и внешних. Компании НГК РФ подверглись санкциям со стороны США и Западной Европы, кроме того, общемировое падение цен на нефть оказало негативное влияние на деятельность отечественных нефтегазовых организаций. В этой связи особо остро стоит вопрос о рисках, с которыми сталкивается нефтегазовая отрасль Российской Федерации.

Нефтегазовая отрасль является важнейшим сектором экономики России. С начала 2000-х годов Российская Федерация занимает одно из ведущих мест в мире по добыче нефти и газа. За первые 10 лет XXI века объемы добычи нефти увеличились более чем наполовину (с 324 млн. т. до 494 млн. т.). В 2017 году добыча нефти составила 690,1 млн. т. Кроме того, основными экспортируемыми товарами из России являются нефть и газ. Ежегодно поставки нефти составляют 250 млн. т., а поставки газа – более 200 млрд. куб. м. [1].

Вместе с тем деятельность по добыче нефтегазовых ресурсов сопряжена со значительной неопределенностью и изменением внешней среды. На фоне этого нефтегазовые компании оказываются подвержены влиянию различных рисков.

Эффективное управление рисками, возникающими в процессе деятельности организаций, является важнейшей задачей развития и роста нефтегазового комплекса России.

Риски, с которыми могут сталкиваться предприятия нефтяной и газовой промышленности, зависят, в первую очередь, от особенностей функциони-

рования предприятия и нефтегазового комплекса в целом. Среди особенностей выделяются [2]:

1. Деятельность по добыче и переработке нефти и газа является совокупностью целого ряда связанных между собой производственных (основных и вспомогательных) процессов.

2. Несмотря на то, что нефтегазовая промышленность является поставщиком топлива и сырья для многих видов деятельности, она требует огромного количества энергии, строительных сооружений, транспортных средств, инфраструктуры, квалифицированных специалистов.

3. Ограниченная роль государства в процессе деятельности. Государство регулирует, координирует и стимулирует компании. Финансирование поисковых и геологоразведочных работ обеспечивают сами компании.

4. Разработка месторождения является затратным процессом. Единственный метод изучения потенциального месторождения – бурение скважины. Кроме того, большинство месторождений находятся вдали от транспортных узлов и жилых мест.

5. Каждая последующая стадия эксплуатации нефтяных месторождений характеризуется истощением запасов и усложнением горно-геологических условий. Возникает необходимость постоянного увеличения объемов инвестиций, направляемых на добычу тяжелой нефти.

6. Добыча нефти и газа требует применения сложного технологического оборудования, зачастую закупаемого за рубежом.

7. Одним из результатов деятельности по добыче нефти и газа является продажа нефти. Цены на нефть, прежде всего, зависят от соотношения спроса и предложения, а также ситуаций на фондовых рынках.

8. Геополитическая ситуация в мире, результатом которых стали санкции, введенные против России, значительно повлияли на деятельность крупных нефтегазовых компаний (запрет закупки иностранного оборудования, закрытие совместных проектов с зарубежными компаниями).

Исходя из указанных основных особенностей деятельности нефтегазовых компаний, можно выделить следующие виды рисков:

Отраслевые риски:

- Снижение цен на нефть;
- Недостаточное развитие рынка нефтесервисных услуг российского НГК;
- Снижение доли российских нефтяных компаний на европейском рынке углеводородов.

Финансовые риски:

- Риск банкротства;
- Дополнительное налогообложение нефтяных компаний;
- Политические риски;
- Введение санкций против нефтегазового комплекса РФ.

Российский НГК подвержен влиянию как внешних, так и внутренних рисков. Большинство рисков и вызовов носят макроэкономический характер.

Литература

1. Статистика добычи и экспорта нефти и газа[Электронный ресурс] // Министерство Энергетики Российской Федерации.– Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (дата обращения: 25.04.2018).

2. Линник В.Ю. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: учебник. Изд. 2-е, допол. – М.: Экономика, 2015. – 717 с.

О.В. Байкова
канд. экон. наук, доц.
В.Д. Гунько
студент
(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ ПО СХЕМЕ EPC

Несмотря на резкое снижение цен на нефть и газ и проблемы российской экономики, нефтегазовые компании разных стран всё так же продолжают финансировать новые проекты по разработке и добыче нефтяных и газовых ресурсов (доля иностранных инвестиций в нефтегазовые проекты России выросла за время кризиса с 25% до 37). При осуществлении энергетических проектов существует ряд проблем, которые могут тормозить данный процесс – срыв сроков и выход за рамки изначальных бюджетов. Причиной данных проблем может служить недостаточно высокая эффективность управления капитальными проектами, особенно с учетом нестабильной ситуацией в экономике и весьма рискованной природой многих из этих проектов.

В нефтегазовой отрасли РФ все более востребованными становятся проекты, основанные на схеме EPC (проектирование – закупка – строительство).

Если говорить обобщенно, то EPC обеспечивает подрядчикам весь объем работ «под ключ», а также контроль проекта в процессе его реализации. Но как показала практика, больше всего EPC-проекты предпочитают заказчики.

Ответственность «под ключ» генерального подрядчика позволяет заказчику получить введенный в эксплуатацию объект, не прикладывая особых усилий по взаимодействию с множеством субподрядчиков, а также поиску ответа на вопрос, кто же все-таки будет отвечать за недостижение гарантийных показателей объекта.

Примерами одних из последних крупнейших EPC-проектов в нефтегазовой отрасли России можно выделить строительство терминала по хранению сжиженного природного газа в порту Высоцк по заказу «Криогаз-Высоцк», строительство объектов «Ямал-СПГ» (проект НОВАТЭКа), «Сахалин-2». На данный момент в России не более пяти компаний, которые могут реализовать EPC/M-контракты в сфере ТЭК. Например, ГК «СГМ», НИПИГАЗ, «Петон», который имеет серьезный научно-исследовательским и инжиниринговым потенциал [2].

С одной стороны, при использовании EPC-проектов происходит проектное финансирование от иностранных экспортных агентств, FEED (предварительное проектирование) иностранных лицензиаров в основе проектной документации, команда «планеров» из 15 человек, которая рисует критический путь. С другой – есть руководитель проекта, уверенный на 100%, что реализация завершится в срок. И уже он согласовывает с заказчиком вознаграждение за досрочный ввод объекта, несмотря на предупреждения юристов о чрезмерном количестве неустоек в договоре [3].

Сейчас российские эксперты выделяют несколько серьезных ошибок, которые чаще всего допускаются при подписании EPC-контрактов в РФ.

Во-первых, безответственное отношение к согласованию ряда встречных обязательств заказчика и временных рамок их исполнения. По сути, заказчик должен подрядчику не только деньги, но также он предоставляет исходные

данные (геодезия, геология и пр.), передает строительную площадку, строит подъездные дороги, причальную стенку и т.д. Обобщенно говоря, все встречные обязательства заказчика, от которых прямо или косвенно зависит срок исполнения генеральным подрядчиком своих обязательств.

Во-вторых, откладывание на неопределенный срок согласования исполнения обязательств сторон. Необходимо в любом случае поставить «пресекательную» дату. Формулировки о том, что стороны обязаны согласовать тот или иной срок позже не работают.

В-третьих, нельзя соглашаться на отчуждение прав в пользу заказчика на результаты интеллектуальной деятельности в составе проектной документации, если проектная документация разрабатывалась на основе технологии иностранных лицензиаров, которые, в свою очередь, никогда не отдадут исключительные права на свои технологии, «сидящие» в составе русифицированного проекта.

В-четвертых, не берется во внимание то, что российский проектный институт, при русификации проекта, разработанный иностранными проектировщиками, чаще всего не будет иметь права на переработку этой документации. Все замечания российского института будут переданы иностранному проектировщику для устранения. Также важно, чтобы работа по доработке документации, основанная на этих замечаниях, входила в цену договора, иначе может произойти увеличение цены договора.

В-пятых, нормы проектирования Российской Федерации и Европейских стран не всегда совпадают. Полис профессиональной ответственности иностранного проектировщика покрывает риск проектной ошибки по европейским нормам. Если иностранный проектировщик решил сам создать проектную документацию по российским нормам, то необходимо учесть внесение соответствующих изменений в условия страхования, где точно будет указано, что деятельность страхуется, в т.ч. с учетом выполнения проектных работ по российским нормам.

Идея EPC-контракта имеет место быть, так как она способствует созданию крупных промышленных объектов за короткие сроки и при этом достаточно эффективно. Но также есть некоторые трудности с точки зрения законодательства Российской Федерации, которые препятствуют возникновению каких-либо крупных и имеющих много проектов подрядчиков.

В России существует потребность в EPC-подрядчиках, которые способны оказать такую комплексную услугу. Но как говорилось ранее, состояние законодательства в России не в полной мере может осуществить поддержку в реализации EPC-проектов, одним из главных преимуществ которых является сжатие графиков, т.е. условия, когда известны определенные элементы проектирования и уже можно начинать реализацию строительства [4].

Литература

1. EPC-проекты без рисков // Национальная Ассоциация нефтегазового сервиса: URL: <https://nangs.org/news/technologies/epc-proekty-bez-riskov> (дата обращения: 02.05.2018).
2. Инжиниринг для СПГ // Хим Агрегаты URL: <http://www.himagregat-info.ru/news/khimicheskoe-mashinostroenie/inzhiniring-dlya-spg/> (дата обращения: 02.05.2018).
3. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: учебник для вузов / Афанасьев В.Я., Байкова О.В., Большакова О.И., Большакова О.И. и др.; под ред. Афанасьева В.Я., Линника Ю.Н. – М: Издательство "Экономика", 2014. – 717 с.

4. Байкова О.В., Суменков А.О. Основные проблемы газификации республики Крым // Материалы 21-й международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2016». Вып. 3. – М.: ГУУ, 2016. – с. 100-103.

Т.А. Бобылева

аспирант

Ф.А. Остроумов

студент

В.Я. Афанасьев

д-р экон. наук, проф.

(ГУУ, г. Москва)

О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ОБЛАСТИ ГАЗИФИКАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Природный газ является наиболее безопасным с точки зрения экологии невозобновляемым видом топлива, что делает его наиболее приемлемым в использовании по сравнению с другими источниками. Во многом благодаря этому развитое и устойчивое газоснабжение является одной из приоритетных задач не только в России, но и в других ведущих странах мира.

Согласно данным Международного энергетического агентства все развитые страны используют «голубое топливо» не только в бытовых, но и в промышленных масштабах. Так, например, в Европе потребление газа выросло на 6% до 491 млрд м³ и установило новый рекорд с 2010 года [1].

На Российской Энергетической Неделе 2017 г. министром энергетики Российской Федерации А.В. Новаком было также отмечено, что одним из наиболее перспективных направлений в сфере топливно-энергетического комплекса является применение не только традиционного сетевого газа, но и сжиженного природного газа.

Но, несмотря на глобальное повышение потребления газа во всем мире, нужно помнить о том, что часть потребителей России до сих пор не может воспользоваться этим экономически выгодным ресурсом.

Так, на начало 2018 г. уровень газификации РФ составил примерно 68% в общем масштабе, а в сельской местности – 58,7%. Согласно представленным данным, треть нашей страны до сих пор остается без доступа к качественному и экологически чистому топливу. Обусловлено это рядом причин. Во-первых, необъятная территория России, скорее всего, не будет газифицирована на 100% из-за слишком большого масштаба. Во-вторых, технико-экономические расчеты подтверждают дороговизну прокладки отдельных ниток газопровода от магистралей до удаленных местностей с небольшим населением. Кроме того, отечественные ВИНКи и государство в целом наиболее заинтересовано в продаже газа за границу в связи с тем, что спрос на газ там только повышается, и туда уже проложены магистральные транспортные системы, а государственный бюджет при этом получает наибольшее пополнение доходной части [2].

Для того чтобы рассмотреть возможность повышения уровня газификации удаленных регионов РФ, необходимо проанализировать зарубежный опыт.

Так, Япония – одна из наиболее развивающихся стран мира – вообще не использует традиционный вариант газификации. Практически всем домашним хозяйствам обеспечен доступ к газу за счет автономных систем, работающих на СУГ. И даже стратегические проекты развития японской энергетической системы не предусматривают создания единой системы газоснабжения.

Японский опыт газификации может найти достойное применение в России. Например, разумно рассмотреть эффективность поставок газа в специальных полуприцепах-цистернах в удаленные от города поселки.

Еще одним перспективным направлением является добыча и использование газовых гидратов. Ряд стран, в том числе и Российская Федерация, запустили пилотные проекты по разработке месторождений, содержащих газовые гидраты. Такие месторождения, в основном, расположены на шельфах и в глубоких больших озерах. В настоящее время гидраты метана найдены в донных осадках Черного, Каспийского и Охотского морей и озера Байкал. Более того, запасы гидратов по разным оценкам в несколько раз превышают запасы традиционного газа [3].

Недавно была открыта интересная способность газогидратов – способность к самоконсервации при температуре ниже 0 градусов Цельсия. Если над газогидратом сбросить давление, то начнется процесс разложения и сформируется на поверхности газового гидрата тонкая ледяная пленка, которая остановит последующее разложение топливного ресурса. С помощью данного эффекта открываются новые возможности для перевозки и хранения данного вида природного газа.

Арктика РФ представляет собой наиболее благоприятную социально-экономическую и природно-климатическую область для газификации потребителей газогидратами: далеко расположенные друг от друга небольшие поселения, проблема с доступом к любому виду энергии, холодный климат, наличие вечной мерзлоты [4].

Также Арктическая полоса страны позволяет отказаться от использования герметичных контейнеров при перевозке. Если температура окружающей среды ниже 0 градусов Цельсия, то сформированные газогидраты могут перевозиться и в негерметичных специальных тарах. В связи с этим, открываются интересные возможности для автономной газификации поселков, расположенных в данной климатической зоне: например, раз в несколько месяцев по Северному морскому пути может проходить танкер-гидратовоз и отгружать определенное количество законсервированных газогидратов в специальные хранилища. После этого ресурс может быть расходуем по мере надобности населения или промышленных объектов. При этом ничего, кроме пресной воды, не остается, и экология данного региона не страдает [5].

Таким образом, существует ряд перспективных направлений газоснабжения Российской Федерации на основе международного опыта. Данные направления помогут не только увеличить потенциальный уровень газификации страны, но и повысить стабильность экономики и энергетической независимости России в целом.

Литература

1. European Comission. Quarterly report on European Gas Markets. 2017. – 5-20 с. [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/quarterly_report_on_european_gas_markets_q4_2017_final_20180323.pdf (дата обращения: 15.03.2018).

2. Эксперт. Озвучен уровень газификации России. 09.04.2018. – [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/2018/02/16/ozvuchen-uroven-gazifikatsii-rossii/> / (дата обращения: 09.04.2018).

3. ТАСС. Горючий лед: как развиваются технологии добычи метана из газовых гидратов в России. 18.01.2018. – [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/tek/4882838> / (дата обращения: 22.03.2018).

4. ТАСС. China opens up new energy front as it succeeds in tapping gas hydrates. 18.01.2018. – [Электронный ресурс]. URL: <https://www.chemistryworld.com/news/china-opens-up-new-energy-front-as-it-taps-gas-hydrates/3007662.article> / (дата обращения: 27.03.2018).

5. ТАСС. In Siberia, the first in Russia installation for the study of gas hydrates. 18.07.2017. – [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/nauka/4190937> / (дата обращения: 29.03.2018).

С.Д. Боровских
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИНЖИНИРИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СТРАН

В условиях непрерывного развития предоставление уникальных товаров, работ, услуг для компаний является единственным способом выйти в лидеры отрасли и получать высокую прибыль. Это в свою очередь возможно за счет ведения грамотной инновационной политики и непрерывного процесса научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Как итог, создание прибыли за счет материального производства и концентрации финансовых центров отходит на второй план, уступая место инновационной экономике [2].

Инновационная экономика – это тип экономики, в основе которого заложен поток инноваций, непрерывное технологическое развитие [3]. Ориентированность экономики на инновационные процессы способствует ускоренному улучшению качества жизни, обновлению материально-технической базы, повышению эффективности деятельности предприятий и их прибыли, развитию отраслей и высокой конкурентоспособности страны на мировой арене. Также в этих условиях идет тенденция к смещению фокуса в направлении межотраслевых технологий и видов экономической деятельности [5].

Одной из возникших на стыке науки и производства отраслей является инжиниринг, набирающий в настоящее время все большую значимость.

На сегодняшний день под инжинирингом понимается особый вид деятельности по разработке и созданию различного рода объектов (заводов, сооружений, оборудования, продукции, инфраструктурных объектов и др.), а также по их дальнейшему обслуживанию.

Роль инжиниринга в экономике стран возрастала с все большим распространением постиндустриализации и углублением глобализационных процессов. Возникнув более ста лет назад, уже к 50-60-м годам XX века инжиниринг выделился в самостоятельный вид деятельности.

Примерно с конца XX века рынок инжиниринговых услуг характеризовался стремительным развитием. В период с 2006 по 2014 гг.

объем мирового рынка инжиниринга вырос с 542 млрд. долл. США до 725 млрд. долл. США, показав прирост в 33,8% за 8 лет. В 2018 году ожидается увеличение до 840 млрд. долл. США и продолжение стабильного роста в пределах 4% ежегодно [6]. Лидерские позиции сразу заняли США и Канада, на которые в 2014 году приходилось порядка 30% рынка. В то же время, на долю России приходилось всего лишь 0,6% [6].

Многие ведущие страны, осознавая потенциал индустрии инжиниринга, активно внедряют ее направления в экономику. Уже на 2016 год доля инжиниринговых услуг в промышленности США достигла 17%, в Европе 13%, в том числе в Германии 20%. В России же данный показатель находился на уровне 2% [4].

Стоит отметить, что, к сожалению, на сегодняшний день основной объем инжиниринговых услуг в мире приходится на строительный сектор. Так, по данным IBIS World, услуги по проектированию строительных и инфраструктурных объектов занимают около 50% в общем объеме оказываемых услуг. На управление строительством приходится 10%. Остальные категории, которые можно отнести к технологическому инжинирингу, занимают следующие доли [1]:

- Услуги по проектированию в сфере природоохранных проектов – 15%;
- Услуги по проектированию промышленных процессов и производственного оборудования – 15%;
- Управление активами и производственными процессами – 10%.

Безусловно, такое положение никоим образом не способствует раскрытию потенциала инжиниринговой индустрии. Однако следует ожидать, что тренды в общемировом развитии значительно повлияют на инжиниринги и поспособствуют появлению передовых направлений, а также их активному развитию и внедрению.

В частности, уже сейчас глобальная цифровизация экономики и проникновение компьютерных технологий в промышленность переводит все технические системы в разряд «сложных» и «очень сложных». Помочь справиться с подобными вызовами призвано новое направление в инжиниринговой деятельности – компьютерный инжиниринг, определенное внимание которому уделяется и в России. Его основная задача как раз состоит в решении сложных научно-технических проблем путем математического и компьютерного моделирования. Также он позволяет обеспечить высокую скорость создания новых продуктов в соответствии с запросами рынка [1].

Таким образом, инжиниринговые компании в своей деятельности решают следующие задачи:

- 1) Способствуют инновационному развитию отраслей и страны;
- 2) Их деятельность является дополнительным источником финансовых средств;
- 3) Взаимодействие с иностранными компаниями позволяет перенимать передовые технологии и адаптировать их под российские реалии;
- 4) Оттягивают на себя все вопросы и проблемы внутри отдельной организации, связанные с разработками и нововведениями, тем самым позволяя заниматься руководящему эшелону более важными задачами;
- 5) За счет имеющегося опыта способны сокращать длительность инновационного цикла, позволяя компании снизить затраты на НИОКР и в более короткие сроки начать получать прибыль от вложенных средств.

Литература

1. Высокотехнологичный компьютерный инжиниринг: обзор рынков и технологий / научный ред. К.В. Дорофеев, руководитель группы В.Н. Княгинин. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2014. – 110 с. – Режим доступа: http://www.csrnw.ru/files/publications/ki_2014_demo.pdf (дата обращения: 10.05.2018).
2. Инновационная экономика:[Электронный ресурс] // Инвестиционные проекты регионов России. – Режим доступа: <http://www.investinginrussia.ru/rus/ppp/innovation/>(дата обращения: 10.05.2018).
3. Мага А.А. К вопросу об определении понятия инновационной экономики // Вестник-экономист. – 2012. – № 3. – Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/Maga_A.A._1.pdf (дата обращения: 10.05.2018).
4. Рынок профессиональных инженерных услуг намерены развивать в Ульяновской области: [Электронный ресурс] // Губернатор и Правительство Ульяновской области. – Режим доступа: <https://ulgov.ru/news/regional/2016.06.13/43423/> (дата обращения: 10.05.2018).
5. Статистический мониторинг рынка инжиниринговых услуг и промышленного дизайна / М.А. Гершман, Л.М. Гохберг, И.А. Кузнецова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 80 с. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/175584000.html> (дата обращения: 10.05.2018).
6. Форсайт-исследование в области перспективных профессиональных компетенций специалистов в области инжиниринга и промышленного дизайна: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://irdclub.ru/wp-content/uploads/2015/02/SPG_19.02.15.pdf (дата обращения: 10.05.2018).

Н.В. Возгомент
студент

Е.А. Богомолова
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

В процессе анализа экономической системы практически любой страны для начала необходимо выделить два, безусловно, связанных, но – отдельно функционирующих сектора: финансовый и реальный. В генеральной совокупности (особенно в разрезе анализа экономической системы страны) они дополняют друг друга и играют важную, хотя скорее – решающую роль в определении направления экономического развития страны.

Стоит отметить, что термин РСЭ (реальный сектор экономики) в научной лексике и публицистике зачастую применяется без какой-либо конкретизации смысла. Иными словами – без разделения на финансовый и реальный, поскольку многие авторы на данный момент под РСЭ имеют в виду лишь процессы производства материалов, не рассматривая многие стороны научной деятельности, торговли или услуг [1]. Последние аспекты, в свою очередь, рассматривает как раз финансовый сектор, но – с характерным уклоном, призванным обеспечивать нормальное функционирование финансовых, кредитных, и биржевых операций.

Возвращаясь к реальному сектору экономики, можно обозначить, что он включает в себя достаточно широкий набор отраслей. Это – и добыча материалов для изготовления дальнейших товаров, и выполнение работ. Одним словом – производство материальной и нематериальной продукции [1].

Специфика российского РСЭ в основном связана с добычей топлива и сырья, а также производством энергии и материалов. Это в первую очередь исходит из факта использования огромных минеральных и природных ресурсов. Такая ситуация позволяет России поддерживать конкурентное преимущество и оставаться в лидирующих позициях по поставке (экспорте) сырья.

В наши дни особо важную роль в экономическом секторе страны играют следующие подотрасли [2]:

- «на внешний рынок» – отрасли, которые в основном поставляют продукцию за рубеж (ТЭК и металлургия, значительная часть химии, лесопромышленного комплекса и ОПК). Хотя эта отрасль и невелика в по занятости, но – с другой стороны она приносит половину прибыли стране.
- «на внутренний рынок» – недостаточно конкурентноспособная продукция, что в свой черед определяет низкую платежеспособность спроса среди населения.

Инновационное развитие промышленного сектора экономики предполагает непрерывное совершенствование (обновление) объектов производства при расширении и углублении номенклатурного портфеля, ориентированного на персонализацию рыночного предложения.

В настоящее время особо остро встают такие проблемы оценки эффективности производства, как обеспечение непрерывной ритмичности производства – выпуск продуктов и самого процесса производства, неустойчивый рост эффективности непосредственно производства и формирование операционной стратегии компании.

Последнее подразумевает собой управление компанией с точки зрения производственного ритма, и предполагает разработку регламента всего рабочего процесса, а также поиска прогрессивных методов организации производства. Ритм устанавливается, основываясь на показателях спроса целевой аудитории компании в определенный заданный отрезок календарного времени. Другими словами, основной целью установления ритмичности производства является в обеспечении соответствия производственной мощности любого предприятия условиям рынка (рыночного окружения) [3].

При решении задачи внедрения операционной стратегии на предприятии в первую очередь следует уточнить правильную последовательность процесса разработки и реализации операционной стратегии, которую можно представить в виде следующей цепочки. Исследование потребительских предпочтений относительно выпускаемой предприятием продукции приводит к формированию системы приоритетов, которая отражает вполне определенные ожидания рыночных сегментов. В свою очередь, формирование комплекса организационных приоритетов определяет четкие рамки в разработке оперативных планов производства с помощью системы оценочных критериев организации производственного процесса во времени и пространстве.

Оперативный план находит свое выражение в достижении конкретных показателей, свидетельствующих, что операционные возможности производственной системы формируют необходимую базу в удовлетворении уровня и характера рыночного спроса. Операционная стратегия выражается в обосновании процедуры принятия решений, связанных с разработкой двух элементов, во-первых, основного метода производства и, во-вторых,

инфраструктуры, обеспечивающей эффективное протекание производственного процесса.

В дополнение следует отметить, что узловой вопрос в решении проблемы несоответствия предложения компании уровню и характеру рыночного спроса «закреплен» за проектированием комплексной системы формирования прогноза. Непрерывный мониторинг динамики потребительских предпочтений позволит держать руку на пульсе рынка и адаптировать производственные возможности системы на основе дифференциации (и обновления номенклатурного ряда) выпускаемой продукции и повышения скорости реакции, сокращая время ожидания потребителей. Процесс управления ритмичностью производства – формирование стратегических приоритетов развития предприятия, проектирование производственной мощности в соответствии с уровнем рыночного спроса и разработка методов операционного планирования – позволяет в результате обеспечить достижение (повышение) основных технико-экономических показателей, характеризующих состояние производственной системы и предприятия в целом.

Литература

1. Косякова И.В., Артамонова О.М., Кудряшов А.В. // Перспективы внедрения в России стандартов наилучших доступных технологий в рамках экологического менеджмента. Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-16. – С. 3559-3563.

2. Филатова Н. И., Канищева Т. Д. Иностранные инвестиции в Российской Федерации и проблемы их привлечения // Вопросы экономики и управления. – 2015. – 47-50 с.

3. Явлинский Г.А. социально-экономическая система России и проблема её модернизации: дис. на соискание звания д-ра экон. наук : 08.00.01 ; [Место защиты: Российская академия наук Центральный математико-экономический университет].

4. Будет сделано в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: Российская газета – rg.ru/2014/09/19/putin.html (дата обращения: 13.05.2018).

Ю.А. Ершова
студент

И.А. Ковалева
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСВЕННОГО БИЗНЕСА

Конкурентоспособность международного производственного бизнеса является сложным понятием, которое отражает не только гибкость и адаптивность бизнеса к непрерывным изменениям внешней среды, но также и возможность эффективного использования внутренних резервов компании [3]. На сегодняшний день, заметно увеличилась роль экономики знаний в общем потоке борьбы за конкурентное преимущество, а это говорит о пристальном внимании к снижению коммуникационных издержек в процессе оптимизации

коммуникаций в сфере делового общения. Такая тенденция в первую очередь связана с развитием высокотехнологичных отраслей и увеличением влияния информационных технологий на международный производственный бизнес.

Эффективность систем внутренних коммуникаций компании сильно влияет на прибыль и общий успех, так как регулирует согласованность взаимодействий всех ее сотрудников. Для этого необходима организация непрерывного профессионального образования, которое подразумевает постоянное совершенствование знаний обучающихся, повышение их квалификации и обеспечение их конкурентоспособности на современном рынке труда. Данные процессы подчинятся управлению знаниями.

Управление знаниями – это эффективное распространение, использование и поиск актуальной информации и опыта людей в среде связанных между собой групп [1].

Существует несколько факторов, которые формируют современные тенденции развития системы управления знаниями на международном производственном рынке.

Во-первых, увеличивается эффективность технологий рыночных отношений и в деятельности большинства видов бизнесов наблюдается глобализация. Это вызывает потребность в повышении качества обработки информации и знаний, а конкурентоспособность производственных предприятий все больше стала зависеть от налаженных коммуникационных связей с клиентами и партнерами, объема профессиональных знаний и умений их сотрудников, а не столько от материальных ресурсов.

Во-вторых, изменение предпочтений потребителей требует высокой скорости реакции, что определяет уровень доходности и устойчивости бизнеса в целом. Способности быстро реорганизовывать деятельность организации под удовлетворение потребностей клиента, а также не допускать задержки и потери потока информации и знаний стали острой необходимостью в нынешних условиях рынка. Таким образом, скорость оборота знаний становится решающим фактором борьбы за конкурентные преимущества.

В-третьих, ужесточились требования к точности, своевременности, полноте, актуальности и эффективности использования информации на всех уровнях управления. Организации стали уделять пристальное внимание обеспечению информацией своих сотрудников о положении дел на рынке по средствам интеграции имеющихся информационных систем предприятия [2].

Проанализировав вышеперечисленные факторы, можно понять, что одним из эффективных способов достижения конкурентного преимущества в условиях функционирования международного бизнеса в экономике знаний является наличие развитой системы управления знаниями. А также, система способствует принятию правильных решений, которые исключают возможность искажения или потерь знаний в процессе извлечения, хранения, передачи и объединения.

Основной целью системы управления знаниями является создание такого коммуникационного потока, где знания будут повторно используемыми и доступными на уровне всей организации. А результатом успешно используемой системы становится знающая, самообучающаяся и развивающаяся организация, работающая по принципу: доставка нужных знаний нужным людям в нужное время.

Существует три основных компонента управления знаниями [4]:

- люди,
- процессы,
- технологии.

Эти компоненты – основа для успеха на нынешнем международном рынке, переполненном различной информацией. Знания, накапливаемые организацией путем совместной работы сотрудников, умножает знания и улучшает условия достижения потенциального успеха компании.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 382 с.
2. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
3. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. Международный менеджмент. – 2 изд. – СПб.: Питер, 2013. – 576 с.
4. Технологии знаний // К-Технологии URL: <http://www.k-technology.ru/knowledge/> (дата обращения: 06.05.2018).

Д.И. Зимнухова
студент
(ГУУ, г. Москва)

ДЕФИЦИТ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СОТРУДНИКОВ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Сегодня энергетика активно участвует в деятельности человека, поэтому можно утверждать, что она является неотъемлемой частью нашей жизни, так как она присутствует во всех сферах человеческой деятельности.



Рис. 1. Потребители электроэнергии в России

Энергетика обеспечивает технологические процессы в промышленности, даёт тепло и свет людям. Энергетические предприятия ведут разведку,

освоение, переработку и транспортировку энергоносителей, производство и передачу электроэнергии и тепла.

С каждым днём человечество всё больше нуждается в энергоресурсах, их экономном и грамотном распределении, именно поэтому данной отрасли крайне необходимы квалифицированные специалисты. К сожалению, на данный момент в отрасли остро стоит проблема дефицита кадров, тормозящая развитие отечественной энергетики [3].

Энергетическая отрасль предлагает огромный выбор научно-исследовательских, инженерных, конструкторских работ, требующих специально обученных, узкоспециализированных сотрудников, количество которых, к сожалению, не достаточно для эффективного функционирования и развития энергетики в РФ [1].

Основными причинами нехватки высококвалифицированных работников в отрасли является:

1) Учебные заведения, специализирующиеся на подготовке и обучении кадров в энергетической сфере, сосредоточены, в основном, в крупных городах, что создаёт неравномерность в уровне образования и подготовке кадров по всей стране.

2) Существует тенденция утечки кадров в более высокооплачиваемые промышленные отрасли (такие как газовая, нефтяная промышленность) из-за неудовлетворительного среднего уровня оплаты труда специалистов (табл.).

Таблица

Диапазон заработной платы работников энергетической отрасли
в городах России на 2017 год

<i>Город</i>	<i>Уровень дохода, руб.</i>
Москва	45 000- 60 000
Санкт- Петербург	40 000- 51 000
Волгоград	22 000- 29 000
Екатеринбург	30 000- 40 000
Казань	23 000- 30 000
Красноярск	27 000- 35 000
Нижний Новгород	25 000- 34 000

В связи с дефицитом персонала в энергетической отрасли компании вынуждены увеличивать возрастной порог специалистов и принимать на работу людей средней квалификации. Так, например, по данным компании АО «Татнефть» на 2017 год, средний возраст персонала организации – 42,4 года, при этом, доля работников в возрасте от 35 лет и до пенсионного возраста составляет 64% от общей численности работников, а доля работников уже достигших пенсионного возраста – 6% (рис. 2).

Кроме того, из всей численности работников компании 45% не имеют высшего профессионального образования. На основе этого можно сделать вывод, что около половины сотрудников работают на энергетическом предприятии без специального образования (рис. 3).



Рис. 2. Состав персонала в компании АО «Татнефть» на 2017 год по возрасту

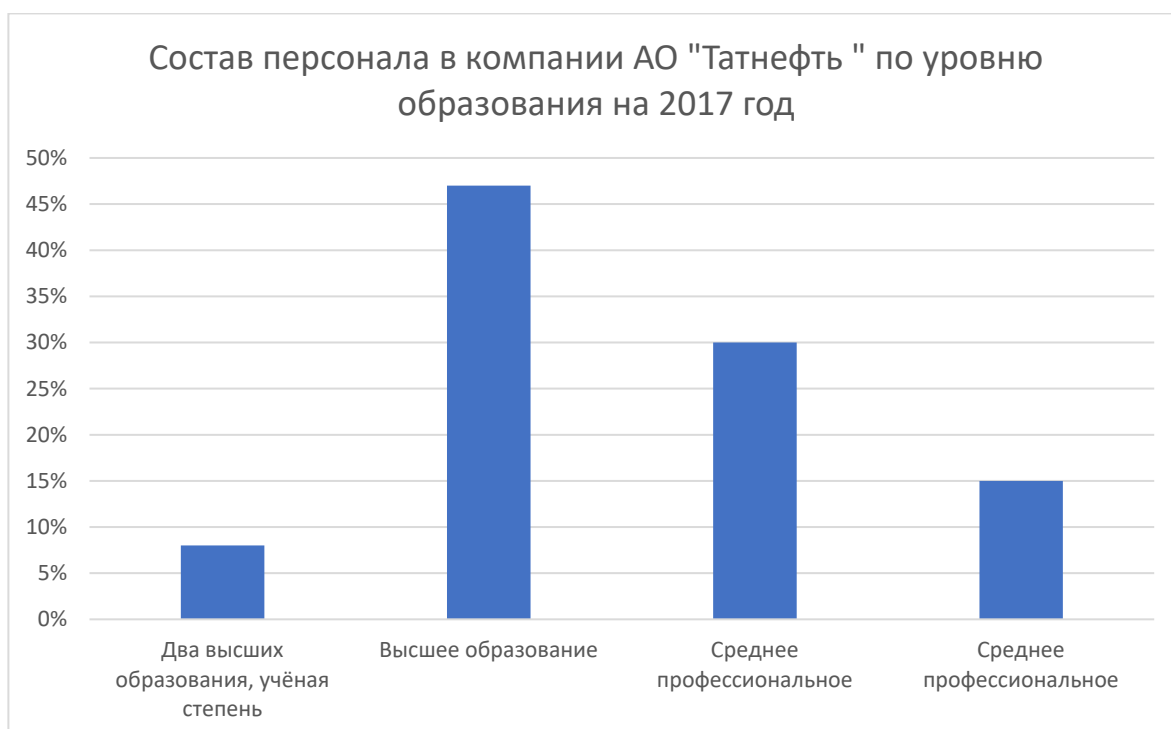


Рис. 3. Состав персонала в компании АО «Татнефть» по уровню образования на 2017 год

Таким образом, проблема нехватки специалистов в данной отрасли чревата серьезными последствиями, среди которых могут быть срывы сроков поставок и выполнения текущих работ, задержки ввода объектов в эксплуатацию, аварии, производственные травмы сотрудников, различного рода неисправности, отсрочка внедрения новых технологий и разработок, а также сбои в работе энергосистемы в целом или по отдельным регионам [2].

Чтобы избежать вышеперечисленных проблем, замедляющих развитие и модернизацию целой отрасли, следует провести ряд коренных изменений в области профессиональной подготовки кадров для энергетической отрасли. Такими изменениями могут являться:

1) Создание специализированных учебных заведений во всех регионах России, а также введение общих для всех вузов образовательных стандартов.

2) Привлечение молодых специалистов в отрасль за счёт повышения среднего уровня заработной платы, карьерного роста и т.д.

3) Обучение и профессиональная переподготовка кадров в энергетических компаниях. Введение различных курсов повышения квалификации для работников компании. Поощрение стремления обучаться и развиваться в рамках компании.

4) Стажировки и прохождение практики студентами, обучающимися на программах, связанных с энергетикой в предприятиях и компаниях данной отрасли.

5) Пересмотр кадровой и социальной политики энергетических компаний.

Итак, в заключение хотелось бы отметить, что с каждым годом энергопотребление будет расти, следовательно, спрос на услуги энергетических компаний тоже, поэтому компаниям требуется всё больше высококвалифицированных специалистов, благодаря которым отрасль будет успешно развиваться.

Литература

1. Нехватка кадров в российской энергетике // <http://novostienergetiki.ru/nexvatka-kadrov-v-rossijskoj-energetike/> (дата обращения: 23.04.2018).

2. Причины нехватки специалистов в сфере энергетики // <https://studfiles.net/preview/1113933/page:2/> (дата обращения: 22.04.2018).

3. Проблемы подготовки кадров для энергетической отрасли // https://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65625a3bc79a5d43a88421216d37_0.html (дата обращения: 22.04.2018).

С.Б. Комарова
студент
(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ

Отрасль строительства в России является одной из самых динамично развивающихся. Поэтому очень важно в современных условиях хозяйствования и динамичных изменениях условий среды отслеживать состояние строительной отрасли для планирования своей деятельности и для анализа эффективности проектов реального инвестирования. Только за период 2005-2015 гг. валовая добавленная стоимость строительства выросла с 9 до 42 млрд. руб. Кризисные явления оказали большое влияние на сферу строительства. Так, снизилось количество вводимых в эксплуатацию зданий, увеличился объем изношенного оборудования, выросли затраты застройщиков на возведение объектов. На прибыльность в реализации коммерческих проектов строительства влияет

характер инвестиционных проектов, а именно: характеристики хозяйственной деятельности и жизненный цикл строительного проекта. К тому же на успешность реализации проекта влияет не только качество работ, но и сами участники [2].

Для построения эффективной системы необходимо использовать: четкие планы и отчетность по каждому этапу реализации; эффективный прогноз будущих показателей и внедрение системы реагирования на изменения. Поэтому застройщику с целью отслеживания качества реализации проекта необходимо собирать и анализировать данные по проекту, анализировать результаты и осуществлять корректирующие действия. Здесь учитывается уровень конкуренции на рынке, слабые и сильные стороны компании-застройщика. По проекту строительства торгово-развлекательных центров предполагается качественное развитие инфраструктуры торгового центра, деление всего центра на несколько зон и обустройство широких торговых площадей. В центре создание площадок под магазины, торгующие товарами повседневного спроса, техникой и электроникой. Для повышения привлекательности торговых центров предлагается оборудовать зону досуга в виде современного кинотеатра и комнаты для детей.

Основная аудитория посетителей торгово-развлекательных центров – люди среднего класса, семьи. Для повышения привлекательности свободных площадей в ТРЦ руководством предлагается применение современных технологий. Это позволит владельцам магазинов не только увеличить количество точек продаж, но и планомерно развивать свой бизнес, используя инфраструктуру торгового центра. Задача ТРЦ – создание оптимальных условий для покупателей магазинов и посетителей досуговой зоны. Долгосрочная перспектива – вхождение ТРЦ в число лидеров среди конкурентов. Постройка инфраструктуры для ТРЦ включает не только зонирование внутреннего пространства, но и создание удобных условий для подъезда и парковки транспортных средств. На базе торгово-развлекательных центров предлагается, как правило, создание зоны с офисными площадями, которые могут использоваться для размещения офисов федеральных компаний.

Оценка эффективности строительства строится на анализе финансовых показателей. Так, прогноз на 2017 год указывает на прибыль от продаж в размере 6,9 млн. руб, в 2018 году – 21,6 млн. руб. Увеличение рентабельности с 20% до 53% к 2018 году. Лидерами по количеству торговых площадей в России являются Москва и Санкт-Петербург. Так, общая площадь всех ТРЦ в Москве равняется 33 млн. кв. м. В ближайшие 5-6 лет планируется ввести в эксплуатацию еще 30 млн. кв. м. торговых площадей на территории всей страны и увеличить объем инвестиций для регионов еще на 25 млрд. долларов. По оценке экспертов, к 2020 году количество качественных торговых площадей увеличится вдвое. Большая часть новых торговых площадей придется на регионы России [1]. Статистика указывает на увеличение количества международных банков, участвующих в финансировании проектов на строительство торговых центров. Для российского рынка характерна высокая составляющая доли развлечений в торговых центрах, потому что соотечественники привыкли в них проводить много времени.

Сам же рынок торговой недвижимости начал качественно развиваться несколько лет назад, уже тогда для строительства стали использоваться современные технологии [3]. SWOT-анализ ТРЦ позволяет выявить сильные и слабые стороны проектов. Во внимание следует взять качественные характеристики, так как именно они будут восприниматься одновременно в качестве конкурентных преимуществ. Итак, новый ТРЦ – это широкий выбор

товаров и высокий уровень сервиса, высокая рентабельность и увеличение оборачиваемости средств. Для удержания позиций на рынке торговли и услуг центр предлагается развивать, выводить его на новые рынки и повышать квалификацию персонала. Проведенный анализ указывает на множество сильных сторон проекта, слабые стороны можно ликвидировать при помощи эффективных инструментов.

Предлагается для улучшения конкурентного положения разрабатывать и проводить активную рекламу и стимулировать рынок сбыта. Предлагается расширить варианты для использования свободных площадей и использовать для этого финансовые ресурсы. Ранжирование проблем позволяет расставить их в порядке наибольшей важности. Таким образом, можно подготовить ряд первоочередных мероприятий, которые позволят закрепить конкурентные преимущества ТРЦ. Для увеличения своей доли в рыночной нише предлагается использовать два варианта – вхождение в свободный подсегмент рынка или вхождение в небольшой подсегмент. Анализ политических и экономических факторов позволяет спрогнозировать динамику эффективности работы ТРЦ.

Повышение конверсии данного проекта можно осуществить одним из четырех способов. При выборе товарной стратегии предлагается расширять ассортимент товаров и налаживать выпуск марочных продуктов. Ценовая стратегия развития заключается в снижении себестоимости продуктов с сохранением их качественных характеристик. Стратегия распространения подразумевает при определенных экономических условиях открыть филиалы ТРЦ, тем самым, увеличив свою долю на рынке. Здесь рассчитывается потенциал точки сбыта, на основе анализа выбирается комфортный для размещения регион новой торговой точки [2].

Экономическое обоснование строительства торгово-развлекательных центров позволяет выбрать оптимальную стратегию, которая учитывает инвестиционные риски и позволяет для реализации проекта выбрать качественное окружение, метод оптимизации затрат и эффективное ведение хозяйственной деятельности. Застройщику требуется внедрить систему по контролю реализации всех этапов еще на стадии утверждения проектной документации.

Литература

1. Общий объем ввода новых торговых площадей в Москве и городах-спутниках по итогам 2018 г. составит 321 000 кв.м [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.colliers.com/ru-ru/moscow/insights/market-news/2018/130418-retail_moscow_q1 (дата обращения: 08.05.2018).
2. Проектирование магазинов и торговых центров / Кира Канаян, Рубен Канаян, Армен Канаян. – М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2005 (М.: Московская типография» 13). – 415 с.
3. Управление недвижимостью: учебник для академического бакалавриата / А.В. Талонов [и др.]; под ред. А.В. Талонова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 411 с.
4. Федеральная служба государственной статистики. Валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.05.2018).

К.А. Манджиева
студент

И.А. Ковалева
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ

Начало взаимодействия промышленной компании и коммерческого банка – это, как правило, принятие к исполнению предложений одного из них по оказанию конкретных услуг другому. В настоящее время отмечается недостаток собственных средств компании на дальнейшее развитие, но и коммерческие банки не могут нормально функционировать без привязки к промышленности. Однако, эффективное взаимодействие между вышеуказанными субъектами – это, прежде всего, единая инвестиционная стратегия. Взаимоотношения коммерческих банков и промышленных компаний могут быть многообразны, а их взаимодействие осуществляется в различных организационных формах – от создания финансово-промышленных групп на основе слияния промышленного и банковского капитала и до предельно формализованных контактов, ограничивающихся привычными финансовыми операциями кредитования, организации потока и распределения инвестиционных ресурсов по запросам клиентов банка.

Важной характеристикой деятельности любого предприятия является состояние его финансовой деятельности, именно финансы определяют направления и успех делового сотрудничества. Но сегодня коммерческие банки в своей деятельности уже не могут ограничиваться выдачей кредитов под определенное обеспечение или поручительство, собирая информацию лишь о финансовом состоянии клиента. Банки заинтересованы в расширении и укреплении клиентской базы, для этого нужно с помощью маркетинговых исследований получить полное представление обо всех сторонах производственно-коммерческой деятельности своих клиентов [3]. В современных условиях основной доход коммерческому банку приносят постоянные, лояльные ему клиенты и успешность его все больше зависит от сохранения и увеличения доли таких клиентов. К эффективным продажам и качественному банковскому продукту необходимо добавить сервис высочайшего уровня, который не только привлечет и удержит клиентов, но и значительно повысит их лояльность. Основой стратегии лояльности клиентов коммерческого банка и стратегии взаимодействия является обеспечение и реализация коммуникационной политики [1].

В современных исследованиях под понятием «коммуникация» понимают процесс обмена информацией между двумя или более людьми [5]. Поскольку организация представляет собой структурированный тип отношений между людьми, она в значительной степени зависит от качества коммуникаций для обеспечения наиболее эффективного функционирования из всех возможных вариантов.

Коммуникационная политика банка приобретает особую актуальность в период обострения конкурентных отношений в банковской сфере, снижения емкости финансового рынка, общего падения имиджа банков, особенно в период отзыва лицензий на осуществление банковских операций [4].

Коммуникации на финансовом рынке играют определенную роль: служат средством взаимодействия финансовой организации с внешней средой, предоставляют требуемый уровень контакта с окружающими аудиториями, без сотрудничества с которыми практически невозможно или нецелесообразно существование финансовой организации в принципе. Правильно выстроенная система коммуникаций финансовой организации подразумевает операционное информирование потенциальных потребителей об основных качествах, характеристиках и ценностях, возможно и привилегий предлагаемых услуг. Приведем алгоритм работы клиентоориентированного банка: 1) привлечение клиентов (сбор информации о потенциальных клиентах); 2) предоставление консультации (выявление потребностей клиента, соблюдение регламента консультирования); 3) оформление сделки (определение потребности в конкретном банковском продукте, соблюдение регламента оформления сделок); 4) осуществление продаж (сбор и анализ финансовой информации по клиентам, соблюдение регламента продаж); 5) деловое сотрудничество/партнерство (контроль изменений условий сотрудничества).

Одним из подходов коммуникационной политики к обслуживанию и удержанию клиентов коммерческого банка является CRM (Customer Relationship Management). Концепция CRM провозглашает переход от заботы о группах потребителей к заботе о каждом потребителе индивидуально [6]. Знание покупательского поведения каждым работником банка является необходимым условием для успешной реализации коммуникационной политики.

Когда коммерческий банк работает в рамках стратегии CRM, он получает возможность подробно изучить потребителя, узнать о его потребностях и нуждах. Клиент сообщает кредитной организации всю информацию, которая нужна для точно определения его потребностей, банк прилагает все усилия, чтобы данные потребности удовлетворить. Повторное обращение клиента в эту кредитную организацию будет максимально эффективным для обеих сторон. Реализация CRM стратегии – это масштабное изменение, затрагивающее все аспекты деятельности коммерческого банка, связанные с взаимодействием с клиентами. Комплексная CRM стратегия охватывает [2]: 1) клиентские бизнес-процессы – маркетинг, продажи, обслуживание, техническая поддержка; 2) информационные системы, в которых реализуются данные бизнес-процессы; 3) каналы взаимодействия, включая колл-центр, офлайн-точки продаж, веб-сайты, систему «банк-клиент», мобильные приложения, чат-боты, системы самообслуживания и т.д.; 4) партнеры банка, которые взаимодействуют с конечными потребителями.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, стоит отметить, что CRM-стратегия банка является ее опорной точкой к достижению поставленных целей и задач. Именно грамотно разработанная и реализованная CRM-стратегия поможет банку эффективно функционировать на протяжении длительного периода времени.

Литература

1. Алексеева Д.Г. Банковское кредитование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Д.Г. Алексеева, С.В. Пыхтин. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – С. 91.
2. Корнаков А.Н. Модель сложной организационно-технической системы // Перспективы науки и образования. – 2015. – № 2. – С. 44-50.
3. Раскатов А.В. Механизм взаимодействий коммерческого банка и промышленных предприятий (Управлен. аспект): дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 1998. – 149 с.

4. Самигулина А.В. Актуальные вопросы повышения эффективности банковской деятельности // Право и экономика. – 2017. – № 4. – С. 5-11.

5. Тарасова Н.В. Как создать продукт или услугу, которые сами себя продвигают: примеры и кейсы инновационного маркетинга // Маркетинговые коммуникации. – 2017. – № 1. – С. 2-7.

6. Шоул Джон. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Джон Шоул. – М.: Альпина Паблицер, 2015. – С.180.

И.В. Матвеев

магистрант

А.С. Соболев

магистрант

Н.А. Минаева

магистрант

(ГУУ, г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФА НА ТЕПЛОВУЮ ЭНЕРГИЮ ПО МЕТОДУ «АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ» В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

В настоящее время происходит реформирование рынка теплоснабжения с целью стимулирования инвестиций в отрасль, решение проблем с перекрестным субсидированием и повышения качества вырабатываемого продукта. Главным инициатором изменений стало Минэнерго России. В целевой модели рынка тепловой энергии все цены и отношения строятся на свободной договорной основе. При этом потребители защищены предельным уровнем цены на тепловую энергию (мощность), который рассчитывается и утверждается региональными органами регулирования, и выше которого цены для потребителей быть не могут. Предельный уровень цены не зависит от затрат теплоснабжающих и теплосетевых организаций, он определяется методом бенчмаркинга со стоимостью альтернативного теплоснабжения для потребителя на основе наилучших доступных технологий. В качестве альтернативного теплоснабжения выбрана поставка тепловой энергии от современной котельной, поэтому предельный уровень цены называют ценой «альтернативной котельной». Предельный уровень цены, рассчитанный по методу АК, ограничивает цены для потребителей тепловой энергии так, чтобы стоимость тепловой энергии при централизованном теплоснабжении не могла быть выше, чем стоимость альтернативного теплоснабжения, доступного для потребителя. Применение новых подходов к ценообразованию понуждает к управлению стоимостью тепловой энергии внутри теплоснабжающей организации и стимулирует снижать издержки. Такой подход защищает потребителей от роста цен из-за неэффективных затрат теплоснабжающих организаций, и гарантирует инвесторам возврат инвестиций, стимулирует повышение эффективности, создает прозрачные долгосрочные условия для их работы.

Для расчета размера тарифа по методу «альтернативная котельная» используем ресурсно-технологическую модель. В ее основе – проектная документация объекта-представителя, имеющая положительное заключение государственной экспертизы и разработанная в соответствии с действующими нормами проектирования. Рассматриваемый проект включает также расходы на наружные сети и сооружения водоснабжения, канализации, теплоснабжения,

электроснабжения и газоснабжения. Схему реализации проекта рассмотрим с точки зрения заказчика строительства собственной котельной, т. е. абонента централизованной системы теплоснабжения, намеревающегося отказаться от централизованной закупки тепла. При этом полученные значения параметров инвестиционного проекта определяют предельную цену в централизованной системе теплоснабжения.

Предельный уровень цены на тепловую энергию (мощность) определяется в одноставочном выражении в расчете на единицу тепловой энергии (Гкал) и определяется по формуле

$$Ц_i = P T_i + K P_i + N_i + P R_i + P D_i + \Delta V_i ,$$

формула состоит из суммы следующих составляющих: расходы на топливо, возврат капитальных затрат на строительство котельных и тепловых сетей, расходы на уплату налогов, прочие расходы, связанные с эксплуатацией котельных и тепловых сетей (техническое обслуживание и ремонт, электроэнергия на собственные нужды, водоподготовка и водоотведение, расходы на оплату труда, а также иные прочие расходы, включающие расходы на сырье и материалы, плату за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, удаление золы и шлака и другие расходы), расходы по сомнительным долгам, составляющей, обеспечивающей учет отклонений фактических индексов роста цен на топливо, ставок налогов от прогнозных.

Расчетное значение тарифа по методу АК в Москве: 1895 руб./Гкал

Текущее значение тарифа на тепловую энергию в Москве: 1049 руб./Гкал

Полученное значение предельного тарифа для Московского региона – это уровень цены производства тепловой энергии на котельных, работающих на мазутном топливе или нефти, включающей только текущие расходы, приобретение энергоресурсов и нормативную прибыль в размере не более 0,5%. Цена «альтернативной котельной», включающая расходы на возврат инвестированного капитала, значительно превышает стоимость тепловой энергии в горячей воде, произведенной в режиме комбинированной выработки – 1049 руб./Гкал. Однако, установив предельный тариф только в размере 1895 руб./Гкал, можно обеспечить работу систем теплоснабжения средних и малых городов, поселков и сел.

Занижение цены альткотельной может привести:

- к нарастанию проблем в сфере теплоснабжения в связи с увеличением износа основных средств. Это особенно актуально для сельской местности, где удельные расходы производства и передачи тепловой энергии выше, чем в городе. Не говоря уже о расходах при производстве тепловой энергии в режиме комбинированной выработки тепловой и электрической энергии;
- невозможности вывода из эксплуатации систем теплоснабжения или их частей там, где снабжение потребителей тепловой энергии неэффективно из-за убытков, низких параметров качества теплоснабжения и т. д.

В то же время установление завышенной предельной цены приведет:

- к дополнительным издержкам потребителей на энергоснабжение своих объектов капитального строительства;
- массовому выходу из централизованной системы теплоснабжения крупных потребителей, имеющих финансовые и организационные возможности отказаться от централизованной закупки тепла.

Внедряя новые подходы к ценообразованию, следует учитывать и их влияние на индекс изменения размера платы граждан за коммунальные услуги,

устанавливаемый для субъектов РФ на федеральном уровне. Изменения в лицензировании энергосбытовой деятельности.

Для решения проблем в теплоснабжении других вариантов, кроме внедрения «альтернативной котельной», нет. Производство и распределение тепла – последняя отрасль, которая не живет по законам рынка. Только этот вариант может привлечь инвестиции в теплоснабжение. Существующая система тарифообразования «затраты плюс» стимулирует не к повышению эффективности, а к увеличению издержек. Такая ситуация вытесняет с рынка высокоэффективные ТЭЦ котельными с более высокими тарифами. Внедрение новой модели рынка может устранить данный перекоп и обеспечить, с одной стороны, более справедливые условия для когенерации, а с другой стороны – определенные гарантии инвестиций.

Литература

1. Постановление Правительства РФ № 1562 от 15.12.2017.
2. Калькулятор тарифа тепловой энергии <http://instrument-ak.minenergo.gov.ru/>.
3. О целевой модели рынка тепловой энергии // Министерство энергетики Российской Федерации. – 2016. – январь [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru/node/4227> (дата обращения: 04.12.2016).

К.А. Мельник
студент
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Особые экономические зоны стали современным инструментом развития самых разных отраслей промышленности, отдельных регионов и государства в целом. Это рыночный инструмент развития внешнеэкономических связей: привлечения международных инвестиций, выхода на международные рынки, создания новых видов продукции через создание самой современной производственной и социальной инфраструктуры. Особые экономические зоны способствуют расширению и организации развития производства, с применением наиболее эффективных средств.

Особые экономические зоны – это определенные правительством, специально созданные в регионах ограниченные территории, с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории, на которых действует особый режим предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. В дальнейшем для удобства в тексте будем заменять термин «особые экономические зоны» на его сокращенную аббревиатуру ОЭЗ. Международное законодательство называет такие зоны свободными, в России тоже до 2005 г. использовался термин «свободные экономические зоны» (СЭЗ). Первые СЭЗ на территории Российской Федерации начали появляться в конце 1980-х гг.

В 1980-х гг. глобализация побудила многие страны использовать инструмент особых экономических зон. В России взяли международный опыт реализации подобных проектов и постарались адаптировать под

отечественную экономику, так после принятия Федерального закона 2005 г. «Об особых экономических зонах» СЭЗ стали называться ОЭЗ. В декабре 2005 г. были созданы первые 7 таких особых экономических зон. В настоящее время в России существует 25 ОЭЗ. Они делятся на 4 типа: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые. Наименее распространенным в системе мировой экономики является портовый тип, на таких территориях занимаются всем тем, что связано с водной логистикой, так в России на данный момент существует одна ОЭЗ портового типа: ПОЭЗ «Ульяновск». Самыми перспективными с точки зрения прибыли являются технико-внедренческие зоны, их еще называют инновационными, так как там и разрабатывают новые технологии, и доводят их до производства. Самой успешной из них считается «Дубна», так как в ней зарегистрировано 137 резидентов, создано 3069 рабочих мест, инвестиции резидентов в проекты составляют 12,83 млрд. рублей [1]. Деятельность резидентов ОЭЗ «Дубна» сфокусирована на том, в чем Россия действительно сильна, это ядерно-физические технологии, нанотехнологии, биотехнологии и медицинские технологии, информационные технологии, проектирование сложных технических систем. Самой лучшей в России и в Европе ОЭЗ является «Алабуга». Это особая экономическая зона промышленно-производственного типа, созданная в 2005 году в Республике Татарстан. Мировые бренды выбирают ее, потому что в ней представлена инфраструктура мирового уровня. Также ввоз оборудования на территорию «Алабуга» для иностранных государств составляет 0% на НДС и ввозную пошлину. В радиусе 1000 км расположены 9 из 15 крупнейших городов России. В «Алабуге» зарегистрировано 56 компаний резидентов. Общий объем инвестиций резидентов составляет 160,9 млрд. рублей, создано 6327 рабочих мест [8].

На территориях ОЭЗ предоставляются налоговые, таможенные, административные преференции, т.е. возможность пользоваться услугами административного персонала, системами коммуникаций и так далее, следовательно, на этих территориях действует преференциальный режим осуществления предпринимательской деятельности. При этом льготы могут получать только лица, зарегистрированные в качестве резидентов ОЭЗ. Процедура становления резидентом зафиксирована в законодательстве Российской Федерации.

Особые экономические зоны являются взаимовыгодным сотрудничеством государства и бизнеса, так как есть возможность реализовывать проекты частно-государственного партнерства [2; 3; 4; 5; 6], тем самым стимулируя процессы создания и распределения материальных благ. Управляет действующими и вновь создаваемыми ОЭЗ управляющая компания АО «Особые экономические зоны», созданная в 2006 г. Единственным акционером компании является государство. Компания определяет те регионы, где в настоящее время наиболее целесообразно создавать ОЭЗ, занимается поиском иностранных компаний, привлечением передовых технологий производства и управления, созданием продукции и услуг, конкурентоспособных на внешних рынках.

Существуют проблемы развития особых экономических зон. Первая из них – это законодательство, которое не позволяет сочетать разные типы ОЭЗ. Также отсутствует хорошо развитая инфраструктура внутри страны, поэтому резидентов привлекает географическое положение, близость к Москве и Санкт-Петербургу. Процесс создания, согласования занимает достаточно длительный промежуток времени. Немаловажной является проблема создания слишком больших по размерам территорий ОЭЗ, ими тяжело эффективно управлять и контролировать, так же требуется много капиталовложений для их

инфраструктурного обустройства, поэтому бывает, что государство не в состоянии их обеспечить. Еще одной из проблем является расположение ОЭЗ на территориях, где происходит нехватка квалифицированных кадров из-за неравномерного развития территорий РФ [7].

Таким образом, особые экономические зоны создаются для развития международного экономического сотрудничества субъектов бизнеса и имеют прекрасные перспективы развития.

Литература

1. ОЭЗ «Дубна» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oezdubna.ru/> (дата обращения: 06.05.2018).
2. Шарипов Ф.Ф., Максимов Д.К. Источники финансирования инфраструктурных проектов // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 28. – С. 304-310.
3. Шарипов Ф.Ф., Равилова Р.Ш. Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 277-285.
4. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. ВОТ проектирование как инструмент реализации инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства в мире // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 35. – С. 104-113.
5. Шарипов Ф.Ф., Садков А.В. Создание территорий опережающего социально-экономического развития как инструмент привлечения инвестиций в производственную инфраструктуру регионов Российской Федерации // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – С. 107–112.
6. Шарипов Ф.Ф., Тимофеев О.А. Инфраструктурный подход как инновационный метод развития территорий РФ // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 177-181.
7. Шарипов Ф.Ф. Эволюция представлений о пространственной организации экономики // Вестник университета. – 2017. – № 10. – С. 80-87.
8. Alabuga [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alabuga.ru/> (дата обращения: 06.05.2018).

А.А. Першин
студент

И.Н. Голышкова
ст. преподаватель
(ГУУ, г. Москва)

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ТЕНДЕНЦИЯ К РАЗВИТИЮ ЭКСПОРТА РОССИИ

В последние годы российская экономика претерпела значительные изменения. Главным образом это связано с кризисом 2014 года и последовавшими за ним санкциями со стороны западных государств. Всё это стало причиной трансформации программы импортозамещения России фактически в национальную идею [3].

После ввода санкций и контрсанкций импортозамещение в России вышло на совершенно новый уровень. Правительство было фактически вынуждено задуматься о том, чтобы расширить использование этой идеи на все ключевые отрасли экономики.

Для реализации этой идеи была выпущена государственная программа № 328 «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», которая устанавливала цели и задачи проведения политики импортозамещения в России. Целью являлось: «Создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности для обеспечения экономического развития страны» [5].

Всё это свидетельствовало о том, что государство будет обеспечивать благоприятные условия для того, чтобы отечественные производители смогли полностью реализоваться в импортозамещении. Условием такой поддержки была обязанность предприятий обеспечивать и повышать качество выпускаемой на рынок продукции, так как это было напрямую связано с их конкурентоспособностью на российском, а в перспективе и на мировых рынках [2].

Помимо общего расширения производства во всех ключевых отраслях российской экономики данная программа предполагала, что к 2020 году в России должно произойти значительное увеличение количества запатентованных технологий, разработанных с применением мировых стандартов. Тем самым планируется не только снизить сильную зависимость нашей страны от иностранных технологий, но и повысить её экспортный потенциал, ведь на сегодняшний день экспортная деятельность России во многом зависит от торговли нефтью и газом [4].

Сейчас же можно увидеть промежуточные результаты политики импортозамещения. В итоге обнаружилось, что на разные отрасли экономики этот процесс оказал разное воздействие. Так, например, в агропромышленном комплексе удалось достичь значительных показателей за счёт введения новых санкций со стороны западных стран, запрещающих поставки некоторых импортных продовольственных продуктов на территорию России и, тем самым, снижающих конкуренцию в отрасли.

Таким образом, введение санкций стало своего рода главным стимулом к развитию импортозамещения в России, но только в тех отраслях, которые под них попали. Однако в тех отраслях, которые практически не задело санкциями, ситуация практически не изменилась, ведь для российского бизнеса гораздо проще и привычнее перепродавать импортные товары, нежели самостоятельно их производить и реализовывать.

Для успешной реализации концепции импортозамещения нужно правильно выбирать направления её интенсивного применения, ориентируясь на два фактора: показатели, которые были достигнуты в прошлые несколько лет отраслями и специфику этих отраслей.

Анализ этих факторов позволит выявить причинно-следственную связь между особенностями отрасли и результатами влияния импортозамещения на неё, что позволит наиболее эффективно реализовывать концепцию импортозамещения в дальнейшем в масштабах всей страны [1].

Всё это, в свою очередь, способно создать серьёзный потенциал для повышения конкурентоспособности для российских предприятий на мировом рынке, ведь в условиях всё большей глобализации компаниям просто необходимо иметь свой «вес» на нём. Поэтому, можно сказать, что грамотное использование появившейся тенденции к импортозамещению способно значительно повлиять на положение России в целом на мировой арене.

Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. проф. И.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 297 с.
2. Джабаев А.П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России: учебник. – М.: Экономика, 2012.
3. Импортозамещение в России как метод стабилизации экономики. – статья из источника «VVS-info» (https://vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/importozameshchenie-v-rossii/).
4. Першин А.А. Анализ рисков газового проекта "Сила Сибири": статья из сборника статей «Актуальные проблемы управления – 2016». Вып. 2. – М.: Издательский дом ГУУ, 2016.
5. Постановление Правительства РФ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности"». Режим доступа: (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162176).

Е.Д. Платонов

магистр

В.А. Опекунов

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

КОНТРАКТНАЯ МОДЕЛЬ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Технический аудит – это современная эффективная процедура, позволяющая исследовать производственные и инженерные системы с целью оценки текущего состояния, выявления резервов повышения эффективности, оценки будущих затрат на ремонтные циклы, модернизации, энергозатраты и внедрение систем энергосбережения.

Задачи предварительного технического аудита:

- анализ фактической контрактной модели;
- обзор организационной структуры предприятия;
- подготовка предварительных выводов относительно фактической контрактной модели, системы менеджмента проектов; обзор финансово-экономических рисков;
- подготовка рекомендации к усовершенствованию организационной структуры.

Контрактная модель – это совокупность договоренностей (контрактов) между всеми участниками инвестиционно-строительного проекта, выстроенных в единую структуру, внутри которой каждый участник достигает свои собственные цели, но все участники в целом обеспечивают цели инвестиционно-строительного проекта [1].

Контрактная стратегия – это обоснованный план (решение) инвестора (застройщика) по формированию и развитию контрактной модели, который преследует цель достижения максимальной экономической эффективности проекта (IRR, NPV) при минимальных рисках для него [1].

Контрактная стратегия зависит от ряда факторов:

- тип инвестора и его долгосрочные цели по отношению к проекту;
- концепция «раннего старта» или ее отсутствие;
- состав и содержание проекта, наличие в нем компонент, представляющих собой уникальные или экспериментальные узлы (части, объекты);
- наличие собственных инжиниринговых компетенций у инвестора (застройщика);
- возможность привлечения необходимых компетенций на рынке строительных услуг и работ;
- сложность и целесообразность развития собственных инжиниринговых компетенций;
- влияние на экономику проекта эффекта конкуренции исполнителей, а также тактики укрупнения лотов.

Основные проблемы, имеющиеся в современных крупных промышленных предприятиях:

1. Практически полное отсутствие компетенций, связанных с бизнес-планированием проектов и управлением проектом (в условиях отсутствия управленческого учета и недостоверного бухгалтерского учета);
2. Отсутствие компетенций в области управления поставками ТМЦ при наличии четкого решения поставлять все своими силами;
3. Высокие риски пересечения контрактных обязательств между участниками проекта и собственными подразделениями;
4. Высокие риски неэффективного расходования материальных ресурсов и техники при отсутствии управленческого учета;
5. Высокие риски задвоения оплаты услуг (работ) подрядчиков за счет субсидирования техникой и расходными материалами;
6. Огромная нагрузка по администрированию контрактных обязательств, оборота товарно-материальных ценностей и использования привлеченной техники в условиях отсутствия сквозного учета (ERP-систем);

Принимаемая инвесторами концепция контрактных отношений в целом соответствует долговременным стратегическим планам инвесторов, но для ее полноценной реализации у инвесторов не достаточно ключевых компетенций. Возможность единовременного приобретения данных компетенций на стороне отсутствует, восполнить недостаток можно в долговременной перспективе путем поиска/подбора/обучения ключевого персонала.

В настоящее время существуют очевидные точки роста эффективности контрактной модели, которые можно использовать без существенных капиталовложений в систему управления организации. Все они, в основном, связаны с перераспределением полномочий и обязанностей должностных лиц и подразделений с постановкой четких задач и секторов ответственности.

Контрактная модель содержит в себе несколько принципиальных ошибок, которые устраняются организационными методами.

Предлагаемые решения:

Развитие собственных компетенций по бизнес-планированию инвестиционных проектов и управлению проектами (в том числе путем изменений в организационно-штатной структуре).

Развитие системы открытых закупочных процедур с публикацией закупок на открытых информационных ресурсах.

Отказ предприятий от ведения капитального строительства хозяйственным способом, использование своего производственного персонала

только в интересах капитального ремонта и обслуживания объектов основных средств.

Литература

1. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. – М.: Экономический фак-т МГУ / ТЕИС, 2000. – 83 с.

Т.О. Полежаева
студент
(ГУУ, г. Москва)

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИИ

Большинство экологов верят, что повышение эффективности использования энергии приведет к сокращению потребления энергии. Однако экономисты утверждают, что произойдет обратное, поскольку повышение эффективности энергии заключается в снижении её неявной цены, а значит, делает её использование более доступным. Несмотря на многочисленные кампании по сокращению потребления энергии за последние 30 лет, национальное потребление энергии во всех промышленно развитых странах мира продолжает расти. Таким образом, эффективность использования энергии не так «экологически чиста», как утверждают многие, и не обязательно приведет к сокращению использования энергии и, следовательно, к сокращению выбросов CO₂.

Экономисты утверждают, что повышение энергоэффективности на микроэкономическом уровне приводит к увеличению потребления энергии на национальном или макроэкономическом уровне. Их аргументы подтверждает история на протяжении большей части прошлого столетия – увеличивались как уровни энергоэффективности, так и потребление энергии. Ошибочно предполагать, что экономичное использование топлива эквивалентно уменьшению потребления. Вначале это кажется странным, но в других областях жизни легко принять, что повышение эффективности какого-либо продукта приводит к падению (неявной) цены этого продукта и, следовательно, стимулирует потребление. Например, более эффективные самолеты позволяют устанавливать более дешевые тарифы на перелет, что приводит к увеличению спроса и затем – воздушных расходов.

Сторонники энергоэффективности признают, что некоторая часть экономии энергии от повышения эффективности будет принимать форму более высокого потребления энергии, так называемого эффекта «отскока» – прямого эффекта отскока, заключающегося в увеличении использования энергетических услуг, вызванных снижением их цены за счет большей эффективности, и косвенного эффекта отскока, вызванного сокращением стоимости энергетических услуг. У потребителя остается немного больше денег, чтобы тратить их на товары и услуги.

Также многие экологи утверждают, что в будущем в промышленно развитых странах произойдет переход в экономике – от энергоемкого производства до энергосберегающих услуг. Считается, что экономика, основанная на информации и услугах, по своей природе более экологически

безопасна, чем экономика обрабатывающей промышленности. К сожалению, это не так. Кроме того, если производство перемещается в развивающиеся страны, где экологические стандарты ниже, то в целом глобальное загрязнение возрастает [2].

И хотя большая часть критики энергоэффективности исходит от экономистов, в настоящее время существует критический анализ, основанный на природоохранной этике. Если мы хотим защитить окружающую среду, то должны делать упор на сохранении и сдержанности, а не на повышении энергоэффективности и потребления. Это моральный вопрос, а не экономический. Мы должны использовать меньше энергии, так как это правильно, а не потому, что кто-то платит нам за это. Но эта концепция «достаточности» с ее акцентом на сокращение потребления и «хорошей жизни при меньшем использовании» до сих пор остается главным образом этическим увещанием, а не практическим подходом к потребителям. Впрочем, она разрабатывается учеными и поощряется правительствами в слабой форме под лозунгом «устойчивого потребления», поскольку идея практиковать достаточность, как решение моральных, социальных и экологических проблем «чрезмерного» потребления, существует давно, равно как и пропаганда эффективности как решения проблемы нехватки ресурсов.

Для борьбы с изменением климата многие экономисты и политики выступают за ценовые подходы, такие как налоги на выбросы парниковых газов, или технологические подходы, такие как субсидии на НИОКР и партнерские отношения между государственным и частным секторами [1]. В конце концов, однако, оба типа подходов полагаются на выбор потребителей и компаний: им нужно будет изменить то, что они делают, что они покупают. Растущий объем исследований в области психологии и поведенческой экономики предполагает, что неценовые вмешательства могут быть столь же сильны, как и цены при изменении выбора потребителя.

Однако пока упор делается на необходимые меры экономической политики, поскольку изменения в поведении и образе жизни уже давно пропагандируются как решение проблем использования ресурсов, но общество обычно предпочитает технические или экономические решения. До сих пор наиболее приемлемый способ сократить потребление энергии – это налоги на электроэнергию и регулирование. Задача – меньшее количество выбросов CO₂. Нужен переход от ископаемых видов топлива, особенно угля, к менее содержащим углерод топливам, таким как газ, и, в конечном счете, к неископаемым видам топлива, таким как ядерные и возобновляемые источники энергии [3]. Итоговая цель – не облагать налогом энергию для меньшего её использования, а собирать деньги, чтобы заплатить за переход к сокращению выбросов CO₂; денежные сбережения от мер эффективности оплачивают дополнительную стоимость «зеленого» электричества. В национальном масштабе доходы от налогов на выбросы углерода могут быть использованы для поощрения и субсидирования политики борьбы с выбросами, посадки лесов или для исследований и разработок очистки углерода (удаление CO₂ из дымовых газов). То есть необходимо сочетать эффективность и возобновляемые источники энергии.

Энергоэффективность экономит деньги людей, но, как решение проблемы глобального потепления, она ошибочна. Таким образом, акцент должен делаться на переключение на неископаемые виды топлива, которые являются лучшим «техническим решением», чем энергоэффективность, хотя правительствам следует продолжать повышать энергоэффективность, влияющую на экономическое и социальное благосостояние. Экологические

налоги, такие как налог на выбросы углерода, могут быть использованы для субсидирования введения неископаемого топлива. Цель этого налогообложения в получении дохода, а не в меньшем потреблении энергии.

Энергоэффективность – ценный инструмент для экономии денег потребителей и стимулирования экономической производительности, и её все равно следует поощрять независимо от её влияния на потребление энергии. Высокий уровень эффективности является неотъемлемой частью динамично развивающейся экономики с высоким качеством жизни. Целью энергоэффективности должно быть не сокращение потребления энергии, а повышение качества жизни и возможность финансирования перехода к экологически чистому будущему.

Литература

1. Глобальное экономическое регулирование: учебник / Государственный университет – Высшая школа экономики (ГУ ВШЭ) / под ред. Зуева В.Н. – М.: Магистр, 2014. – 574 с.
2. Пищулов В.М. Глобальная экология – экономика и финансы: монография. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 310 с.
3. Сибикин Ю.Д., Сибикин М.Ю. Технология энергосбережения: учебник. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 336 с.

Ф.С. Смирнов
студент
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ЭНЕРГОАУДИТА В ПОВЫШЕНИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последнее время в условиях нестабильности цен на энергоресурсы и уменьшения их запасов на мировом рынке, все большую актуальность приобретает проблема эффективного использования топливно-энергетических ресурсов на предприятии. На сегодняшний день Россия еще не достигла таких успехов в области роста энергоэффективности, как Европа, Китай и США. Рациональное использование данных ресурсов при производстве продукции, оказании услуг и выполнении работ, позволит повысить их конкурентоспособность как на внутреннем рынке, так и на мировом рынке, а также позволит использовать высвобожденные дополнительные энергетические ресурсы для увеличения производственных мощностей и решения новых задач.

Решение проблемы рационального использования топливно-энергетических ресурсов возможно при реализации комплексного подхода повышения энергоэффективности предприятия, начальным и важным этапом которого является проведение энергетического обследования. Энергетическое обследование проводится в соответствии с Федеральным законом от 23 ноября 2009 года № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергоэффективности...» [1].

Энергетическое обследование – это совокупность технических, экономических, организационных, и иных мероприятий, с помощью которых происходит обследование потребителей топливно-энергетических ресурсов на предмет их рационального и эффективного использования, с составлением

энергетического паспорта, выдачей соответствующих рекомендаций по их повышению.

Энергетическое обследование проводится либо собственными силами предприятия (специалистами, работающими на предприятии на постоянной основе), либо силами сертифицированных внешних специалистов, что называется энергоаудитом. К энергоаудиту прибегают те предприятия, которые заинтересованы в независимом качественном выявлении уровня использования энергоресурсов и в разработке рекомендаций по их оптимизации. Также стоит отметить то, что энергоаудит позволяет оптимизировать затраты на заработную плату специалистов, которых необходимо содержать для проведения энергетического обследования предприятия, к которым руководство прибегает не чаще 1-2 раза в год.

Целью проведения энергоаудита является оценка эффективности использования хозяйствующими субъектами энергетических ресурсов, снижение затрат потребителей а также реализация энергоэффективных мер.

Энергоаудит решает следующие основные задачи:

- Оценка текущего состояния использования энергоресурсов;
- Разработка оптимизационных мер, направленных на снижение потерь топлива и энергии;
- Выявление и оценка резервов экономии ресурсов;
- Определение рациональных размеров энергопотребления в производственных процессах;
- Получения исходной информации для принятия управленческих решений с целью оптимизации затрат на топливно-энергетические ресурсы.

Процесс энергоаудита при обследовании энергопотребляющего объекта можно разделить на 4 этапа, действия которых дают возможность провести изучение любого предприятия независимо от формы его организации.

Первый этап энергоаудита заключается в ознакомлении с предприятием, его управлением, производственными процессами и основными производственными фондами.

После ознакомления на втором этапе энергоаудита происходит составление топливно-энергетического баланса предприятия, выявление возможностей экономии энергоресурсов, а также согласование дальнейших действий с руководством предприятия.

Третий этап является одним из трудоемких этапов, заключающийся в оценке экономического эффекта применения энергосберегающих мероприятий, выбор первоочередной программы энергосбережения, расчет наиболее важных технических и экономических данных, подготовка и представление руководству предприятия отчета по реализации энергетического аудита, принятие решения о целесообразности или не целесообразности дальнейшего проведения аудита.

Четвертый этап содержит следующие мероприятия: реализация утвержденной программы энергосбережения, внедрение системы энергетического менеджмента, дополнительное обследование, изучение достигнутых результатов [2].

Как правило, окончание энергоаудита заключается в составлении энергетического паспорта предприятия, а также отчета о проведенном аудите и рекомендаций по дальнейшим действиям.

Повышение энергоэффективности предприятия не обходится только энергоаудитом, хотя он и является отправной точкой всего процесса оптимизации энергозатрат, но на его основе происходит реализация таких

направлений как энергопланирование, энерготрейдинг, энергоконсалтинг, энергоменеджмент, которые в совокупности представляют собой единый, эффективный и целостный организм.

Сам энергоаудит также необходимо рассматривать системно, так как он возник на стыке энергетики, технологии, экономики и менеджмента. Хотя сюда стоит отнести и экологию, особенно для тех предприятий, в себестоимости продукции которых она имеет большой вес. Более сложным, с точки зрения постановки методологии, считается проведение энергоаудита на предприятиях, сложность которого состоит в том, что хозяйствующий субъект как объект в целом состоит в тесной взаимосвязи всех его систем. Так, решение по экономии одного из энергоресурсов может повлечь за собой увеличение потребления другого или отразиться на выпуске всей продукции [3].

Таким образом, роль энергоаудита высока не только потому, что он является первым этапом, но и потому что он как фундамент поддерживает все остальные составляющие процесса повышения энергоэффективности предприятия.

Литература

1. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» с изменениями и дополнениями от 29 июля 2017 г.

2. Афонин А.М., Царегородцев Ю.Н. Энергосберегающие технологии в промышленности: учеб. пособие. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 272 с.

3. Кондратьева В.В. Организация энергосбережения (энергоменеджмент). Решения ЗСМК-НКМК-НТМК-ЕВРАЗ. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 108 с.

А.С. Соболев
магистрант
И.В. Матвеев
магистрант
(ГУУ, г. Москва)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ТЕХПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ТЭЦ МОЩНОСТЬЮ 100-120 МВт

Тепловые электрические станции – основа отечественной энергетики. Большая часть оборудования на КЭС и ТЭЦ России (около 65%) введено в эксплуатацию в 60–70-е годы прошлого столетия. Оно морально и физически изношено и требует кардинальных изменений. В среднем по России износ оборудования составляет не менее 50% [1].

Показатели экономичности работы оборудования электростанций ТЭЦ (удельные расходы условного топлива на э/э) за последние 5 лет ухудшились и, к сожалению, имеют тенденцию к дальнейшему снижению [1]. Это вызвано физическим и моральным износом основных производственных фондов ТЭЦ, что ведет к повышению себестоимости отпускаемой продукции и, следовательно, снижению конкурентоспособности ТЭЦ на рынке электроэнергии и мощности. Также за последние годы происходит снижение отпуска тепла от ТЭЦ, что обуславливается в основном сокращением объемов промышленного

производства и оснащением потребителей собственными источниками тепла. Для повышения эффективности ТЭЦ в РФ необходимо предложить эффективные варианты модернизации или техперевооружения ТЭЦ. Новое оборудование должно отвечать требованиям максимальной экономичности.

Объектом исследования были выбраны энергоблоки ТЭЦ с теплофикационными турбинами Т-110/120-130, работающие на природном газе. Данный выбор обуславливается тем, что энергоблоков ТЭЦ с данной турбоустановкой насчитывается свыше 250 экземпляров по всей территории РФ.

В рамках данной работы было рассмотрено 2 проекта по техперевооружению изношенных энергоблоков ТЭЦ: это замена энергоблока ТЭЦ на аналогичный с турбоустановкой Т-110/120-130, и замена энергоблока ТЭЦ с новой турбоустановкой Т-100/160-130.

Основными затратами на ТЭЦ являются – топливные, которые составляют вплоть до 60% от суммарных затрат ТЭЦ. Для расчета эффективности проектов по замене энергоблоков ТЭЦ требуется определять показатели эффективности для каждого вида энергетической продукции отдельно. В соответствии с этим в качестве метода определения эффективности работы ТЭЦ использован «физический метод» [2], в котором энергетический эффект от комбинированной выработки относится только на производство и отпуск электрической энергии. Для оценки экономической эффективности проектов основными критериями будут: чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма рентабельности (IRR), срок окупаемости, дисконтированный срок окупаемости.

Новая теплофикационная турбоустановка Т-100/160-130 – это турбоагрегат с применением технологии расцепления роторов при помощи муфты, установленной между роторами среднего и низкого давлений. Данное решение позволяет отключать ЦНД от подачи пара в осенне-зимний период для повышения экономичности теплофикационной турбины, работающей без подключения ПВК. При расцеплении муфты режим работы турбоустановки переходит с режима пропуска пара из ЦСД через ресивер в ЦНД на режим противодействия. Новая тепловая схема исключает потери энергии на трение и вентиляцию в режимах работы по тепловому графику.

Сравнение эффективности проектов предполагаемого техперевооружения ТЭЦ было произведено для Московского региона при среднегодовой температуре наружного воздуха = 7,0⁰С. Число часов работы ТЭЦ в год – 8016. Источником финансирования проекта являются собственные средства. Основные расчетные показатели эффективности проектов техперевооружения представлены ниже.

1. Вариант 1 – ТЭЦ с теплофикационной турбоустановкой Т-110/120-130:

1.1 удельный расход условного топлива	
• на выработанную электроэнергию, г.у.т./кВт·ч	239,8
• на выработанную теплоту, кг.у.т./Гкал	145,5
1.2 КПД при температуре наружного воздуха = 5,0 ⁰ С, %	69,1
1.3 простой срок окупаемости капитальных вложений, мес.	104
1.4 дисконтированный срок окупаемости капитальных вложений, мес.	175
1.5 чистый дисконтированный доход (NPV), млрд. руб.	1,752
1.6 внутренняя норма рентабельности (IRR), %	15,34

2. Вариант 2 – ТЭЦ теплофикационной турбоустановкой Т-100/160-130:

2.1 удельный расход условного топлива	
• на выработанную электроэнергию, г.у.т./кВт·ч	226,7

• на выработанную теплоту, кг.у.т/Гкал	145,5
2.2 КПД при температуре наружного воздуха = 5,0 °С, %	83,0
2.3 простой срок окупаемости капитальных вложений, мес.	101
2.4 дисконтированный срок окупаемости капитальных вложений, мес.	164
2.5 чистый дисконтированный доход (NPV), млрд. руб.	2,102
2.6 внутренняя норма рентабельности (IRR), %	15,95

Выводы:

1. Необходимо улучшать состояние оборудования ТЭЦ РФ. Это может достигаться различными способами, такими, как полная замена генерирующего оборудования, частичная модернизация оборудования или повышение эффективности циклов и ключевых элементов энергообъекта.

2. Предлагаемый проект техперевооружения энергоблоков ТЭЦ с теплофикационной турбоустановкой Т-100/160-130 имеет более высокие показатели эффективности работы (максимальная отпускаемая мощность в конденсационном режиме, КПД, удельный расход условного топлива на выработку электроэнергии) по сравнению с проектом ТЭЦ с турбиной Т-110/120-130.

3. Проект предлагаемой ТЭЦ с новой теплофикационной турбиной Т-100/160-130 экономически эффективнее для проведения техперевооружения энергоблоков ТЭЦ мощностью 100-120 МВт по сравнению с проектом ТЭЦ со стандартной теплофикационной турбиной Т-110/120-130 в Московском регионе.

4. Проекты оказались наиболее чувствительны к принятым тарифам и объемам реализуемой продукции. При изменении тарифов происходит совпадающее по направлению изменение NPV и обратное изменение срока окупаемости. Также оказывает влияние темпы роста тарифа и цены топлива.

Литература

1. Соболев А.С., Макаревич Е.В., Олейникова Е.Н. Обзор состояния генерирующего оборудования отечественной энергетики и формирование новых подходов к решению задачи повышения эффективности работы энергообъектов // Новое в Российской электроэнергетике. – 2018. – № 4. – С. 29-46.

2. Киселев Г.П. Варианты расчета удельных показателей расчета удельных показателей эффективности работы ТЭЦ. Методическое пособие. – М.: МЭИ, 2014. – 32 с.

А.С. Сурнова
студент

О.И. Большакова
канд. физ.-мат. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

**РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ**

Государственно-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении

рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления [1].

В настоящее время в России в связи с возникающими трудностями выполнения государством общественно значимых функций из-за недостаточного финансирования расходов на инфраструктуру роль и значение государственно-частного партнерства существенно возрастают.

Обратимся к российскому опыту развития ГЧП. Рынок проектов ГЧП в России начал формально развиваться после принятия Федерального закона «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ [2], но первое время на российском рынке ГЧП заключались только отдельные соглашения. В настоящее время стоит отметить, что Россия входит в число 5 крупнейших развивающихся стран по рейтингу капитальных затрат в реализуемые ГЧП-проекты наряду с Бразилией, Аргентиной, Мексикой и Китаем. Начиная с 2014 г. в России за год запускается (проходят коммерческое закрытие) в среднем 550 проектов ГЧП, обеспечивая ежегодный приток частных инвестиций приблизительно в 250 млрд.руб. Что касается форм государственно-частного партнерства, то концессия по-прежнему остается наиболее распространенной, что обусловлено многолетним опытом структурирования проектов в рамках концессионного законодательства, и, как следствие, доверия инвесторов и финансирующих организаций именно к данной форме ГЧП [3].

Количество проектов, реализуемых на основе Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ [4], пока исчисляется единицами.

Также в настоящее время реализуется ряд проектов, соответствующих ГЧП по экономическому содержанию (квази-ГЧП), такие как: долгосрочные инвестиционные соглашения, контракты жизненного цикла и др. Такие долгосрочные соглашения тоже учитываются при составлении рейтингов регионов по уровню развития ГЧП.

В рейтинге регионов по уровню развития ГЧП на начало 2018 г. первые четыре места занимают г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область и Самарская область.

Хотелось бы отметить, что в ряду регионов, которые существенно улучшили свою позицию в 2017 г. находится Ямало-Ненецкий автономный округ (далее – ЯНАО), переместившийся с 40-го места в 2016 г. на 29-е место в 2017 г. Ранее для попадания региона в число лидеров по государственно-частному партнерству достаточно было создать эффективную институциональную среду и принять достаточное количество правовых актов по ГЧП-тематике, а в настоящее время даже максимальные значения по соответствующим факторам не гарантируют этого, а приоритетное значение стал играть фактор «Опыт реализации проектов» [3, 5].

Для развития ТЭК в этом регионе особое значение имеет проект «Создание и эксплуатация новой железнодорожной линии необщего пользования Бованенково – Сабетта», который реализуется на условиях ГЧП на основе регионального законодательства.

Строительство данной дороги – это не только появление нового железнодорожного коридора с выходом в порт, но и возможность обеспечить

эффективную круглогодичную доставку грузов в перспективные районы недропользования (полуостров Ямал, Гыданский полуостров, шельф Карского моря) с разведанными запасами свыше 16 трлн. кубометров и свыше 1 млрд. тонн жидких углеводородов.

Благодаря строительству железной дороги Бованенково-Сабетта, в рамках проекта Северного широтного хода (далее – СШХ), регион сможет развивать сырьевую базу, находящуюся вдоль новой инфраструктуры, т.е. осуществлять разработку углеводородных месторождений, что будет способствовать созданию новых рабочих мест, а также приросту ВВП страны [6].

В целом строительство участка Бованенково – Сабетта и СШХ позволит сделать Сабетту не моно-, а многофункциональным портом.

За период 2013-2018 гг. в ЯНАО были также заключены соглашения на реализацию нескольких ГЧП-проектов, что говорит о развитии этого направления:

2014 год – Комплекс работ по созданию объектов образовательных организаций (5 детских садов, 1 общеобразовательное учреждение);

– Комплекс работ по созданию объекта для размещения образовательной организации (Детский сад на 120 мест в пос. Тазовском, Тазовский район, ЯНАО);

2017 год – Проект Концессионного соглашения на проектирование, строительство, реконструкцию, и использование (эксплуатацию) аэропортового комплекса в г. Новый Уренгой [7].

Развитие Арктической зоны Российской Федерации является самым сложным и масштабным проектом, предложенным за последнее время, и для его реализации требуются огромные ресурсы, инвестиции и особые механизмы управления, позволяющие согласовывать действия множества участников, сочетать развитие инфраструктуры с обеспечением безопасности [8].

Для реализации проектов на условиях ГЧП в ЯНАО важным является улучшение условий финансирования инфраструктурных проектов. В полной мере оценить экономический эффект реализации таких проектов достаточно сложно, однако их роль для развития региона и страны в целом очевидна.

Литература

1. Официальный сайт Минэкономразвития России, раздел «Государственно-частное партнерство» [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/> (дата обращения: 05.05.18).

2. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ; Консультант плюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/.

3. Материалы российской недели ГЧП 2018, Национальный центр государственно-частного партнерства, раздел «Роль частных инвестиций в развитии инфраструктуры в России: основные выводы 2017 года». – С. 40.

4. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ; Консультант плюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/.

5. Исследование, Государственно-частное партнерство в России 2016-2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов. М., 2017. [Электронный

ресурс]. URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf (дата обращения: 05.05.18).

6. Ямальский опыт государственно-частного партнерства – в числе лучших // Ямало-Ненецкий автономный округ официальный сайт органов власти [Электронный ресурс]. URL: <http://правительство.янао.рф/news/lenta/society/detail/104548/> (дата обращения: 21.03.18).

7. Департамент экономики Ямало-Ненецкого автономного округа, раздел «Социально-экономическое развитие» [Электронный ресурс]. URL: <https://de.yanao.ru/activity/28/?nav-projects=page-1/> (дата обращения: 05.05.18).

8. «Актуальность реализации проектов государственно-частного партнерства на территории Арктической зоны Российской Федерации» // Журнал "Государственное-частное партнерство в России". – 2017. Т. 2. – № 3.

О.П. Ущёкин

магистрант

И.Н. Иванов

д-р экон. наук, проф.

(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В КИТАЕ

На сегодняшний день важной особенностью развития любого хозяйства является решение вопросов энергобезопасности и энергоэффективности, в связи с чем особые надежды возлагаются на производство энергии за счет возобновляемых природных источников – солнечного света, ветра, воды, а также геотермальных источников. Постоянная угроза возникновения кризиса с поставками нефти, риски, связанные с развитием ядерной энергетики, и озабоченность современного общества проблемами окружающей среды, климатическими вопросами подталкивает общество к переходу на ВИЭ. Практически во всех развитых странах формируются и реализуются программы развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) [1].

В настоящее время добыча традиционных энергоносителей становится всё дороже, а использование альтернативных становится все дешевле. Поэтому сейчас уже можно задумываться о перспективах их массового применения, что актуально в условиях ограниченности запасов традиционных источников и экологической ситуации. Зелёную энергию можно добывать за счет солнечных лучей, потоков ветра и движущиеся массы воды.

В ходе своей работы я изучил опыт развития возобновляемых источников энергии в Китае. Стоит напомнить, что КНР является самой густонаселённой страной мира и обладает при этом высокими темпами экономического роста, что ведет к увеличению потребления энергии. С каждым годом правительство применяет различные методы по развитию ВИЭ в стране. Во-первых, китайское правительство нацелено на продвижение рыночных систем ценообразования, мер по увеличению энергоэффективности и конкуренции между энергетическими компаниями, а также на увеличение инвестиций в области возобновляемых источников энергии. К примеру, в 2014 г. Китай стал лидером на мировом рынке по производству возобновляемых источников энергии. При этом объём общих инвестиций в сектор возобновляемой энергии составил 61

млрд долл., было установлено 200 гигавайт мощностей генерации электроэнергии от возобновляемых источников энергии. Китайское правительство продвигает идею развития возобновляемых источников не только на центральном, но и на региональном уровне [2].

Роль «зелёной» энергетики в КНР с каждым годом растет. Китай, уже в краткосрочной перспективе, планирует посредством внедрения альтернативных источников энергии уменьшить отрицательное воздействие на природу, упрочить национальную энергетическую безопасность и создать благоприятные возможности для роста занятости населения в технологических секторах экономики. Это достигается не только за счет большого объема генерации, но и за счет строительства многих объектов ВИЭ. Например, Китай, на сегодняшний день, по количеству строящихся объектов возобновляемых источников энергии значительно опережает остальные мировые державы, в том числе США, Индию и страны ЕС.

Помимо этого, при непосредственном участии Госсовета КНР и CNREC была разработана комплексная «Программа по развитию новой энергетики», которая включает в себя использование энергии ветра, солнца, биоэнергетику, технологии «чистого угля», интеллектуальные электрические сети и т.д. Программа предусматривает реализацию в 2011-2020 годах мер по стимулированию энергосбережения, развития экологически чистой энергетики, перехода индустрии к более экономичной модели [3].

Если рассмотреть цели и задачи «Программы по развитию новой энергетики», то можно сделать вывод, что в краткосрочной перспективе Китай будет делать основной упор на развитие преимущественно 3-х видов альтернативной энергетики. Речь, прежде всего, идет об использовании солнечной, ветровой и геотермальной энергии. При этом, не менее существенное значение придается и развитию гидроэнергетики, которая в настоящее время дает 15% от общей вырабатываемой энергии [4].

Государственный совет Китайской Народной Республики в 2016 году объявил о том, что генерация электричества за счет солнечной энергии должна быть увеличена в пять раз в течение последующих пяти лет. Это означает, что в стране могут построить более 1000 солнечных ферм. Развитие «солнечного» направления в Китае постоянно усиливается. Так, в 2016 году эта страна стала самым крупным поставщиком солнечной энергии в мире. Во многом, этому способствует общее удешевление строительства солнечных энергостанций – компоненты постепенно дешевеют, что позволяет стране создавать все больше солнечных ферм. Правительство может даже попробовать превзойти установленные им же самим планы, поскольку сейчас этом секторе наметилась тенденция к удешевлению строительства [5].

Данная тема актуальна в первую очередь тем, что при таком огромном объеме населения Китай способен за счет возобновляемых источников удовлетворить все потребности населения в энергии, обеспечить устойчивое развитие отрасли энергетики, сократить уровень безработицы, за счет открытия новых рабочих мест на объектах ВИЭ и упрочить свое лидерство на мировой арене.

Литература

1. Безруких П.П. Экономика возобновляемой энергетики // Энергия: экономика, техника, экология. – 2015. – № 10. – С. 2-6.
2. Субботин С.А., Цибульский В.Ф. Энергетика в экономике XXI века // Журнал «Энергополис». – 2015.

3. Бергер Я.М. Посткризисный Китай в глобальной экономике // Свободная мысль. – 2014. – № 8. – С. 27-42.

4. Каверин А. Энергетический разворот к солнцу // Мониторинг глобальных технологических трендов. – 2016. – № 8.

5. Ли Синь. Реформы в Китае: проблемы и дискуссии // Вестник Санкт-Петербург университета. – 2017. – № 1. – С. 87-95.

А. Хашиминассаб

магистрант

В.В. Лобачёв

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ИРАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Актуальность темы заключается в анализе геополитического положения Ирана, его роли в южноазиатском регионе, в исследовании влияния международных санкций на экономическое развитие страны, включая добычу углеводородного сырья, в оценке роли Ирана в динамике изменения мировых цен на энергоносители.

Исламская республика Иран в середине 80-х годов прошлого века считалась динамично развивающейся экономикой на мировом рынке. Причем, в южноазиатском регионе страна занимала лидирующие позиции, а по показателю «ВВП на душу населения» опережала Советский Союз и Турцию. Динамика ВВП Ирана (табл. 1) показывает, что в 1970 году он составлял 11 млрд. долларов, а страна занимала 34-е место в мире (ВВП Ирана был на уровне ВВП Финляндии – 11.3 млрд. долл.). Доля ВВП Ирана в мире составляла 0,32%.

Таблица 1

Динамика ВВП Ирана за период 1970-2016 годы [1]

Год	ВВП, млрд. долл.	ВВП на душу населения, долл.	ВВП, млрд. долл.	Доля ВВП Ирана, %		
	текущие цены		цены 1970 г	в мире	в Азии	в Южной Азии
1970	11,0	385	11,0	0,32	2,2	11,5
1980	95,6	2 473	11,2	0,78	3,8	28,7
1984	165,6	3 642	13,4	1,3	5,7	37,0
1985	76,3	1 611	13,7	0,56	2,6	20,8
1990	96,4	1 714	13,9	0,42	1,7	18,9
2000	111,6	1 688	19,4	0,33	1,2	15,6
2008	412,3	5 660	28,2	0,65	2,3	20,8
2011	602,5	7 981	30,9	0,82	2,5	20,7
2014	444,0	5 662	29,9	0,56	1,6	14,6
2015	393,4	4 958	29,5	0,53	1,5	12,6
2016	425,4	5 299	33,4	0,56	1,5	12,8

За прошедший период валовой внутренний продукт Ирана существенно вырос как в абсолютном выражении, так и в сопоставимых ценах (1970 года) и

сегодня страна превосходит по данному показателю абсолютное большинство стран-соседей (табл. 2), существенно отставая при этом от стран-лидеров мировой экономики (табл. 3).

Таблица 2

ВВП на душу населения в Иране и в странах-соседах, отношение к показателю Ирана [1]

Страна	1970	1980	1990	2000	2010	2016
Иран	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Туркменистан			0,49	0,65	0,67	1,2
Ирак	0,62	0,37	0,57	0,42	0,58	0,81
Азербайджан			0,53	0,38	0,89	0,73
Пакистан	0,59	0,16	0,28	0,33	0,16	0,28
Афганистан	0,41	0,11	0,17	0,10	0,085	0,11

Таблица 3

ВВП на душу населения в Иране и в странах-лидерах, отношение к показателю Ирана [1]

Страна	1970	1980	1990	2000	2010	2016
США	13,3	5,0	13,8	21,6	7,4	10,9
Германия	7,1	4,9	13,0	14,2	6,4	8,0
Великобритания	6,1	4,1	11,2	16,6	5,9	7,6
Япония	5,2	3,8	14,7	22,7	6,7	7,3
Китай	0,28	0,12	0,2	0,56	0,68	1,5
Иран	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Такие ключевые вехи в истории Ирана, как революция 1979 года, война с Ираком (1980-1988 гг.) и последующие международные экономические санкции, отрицательно сказались на развитии экономики страны.

Вынужденная экономическая закрытость Ирана объективно «заставила» страну переориентировать развитие в сторону собственной промышленности. Так, имевшая место в 1980–90-е годы стагнация автомобилестроения, смогла значительно увеличить производство в период 2000-2010 гг. В настоящее время страна производит свыше 1 млн. автомобилей в год. По производству цемента к 2015 году Иран вышел на 7-е место в мире, по производству стали – на 14-е [3]. Главный региональный конкурент Ирана – Турция, опережает Иран по этим, как и многим другим, показателям: (производство автомобилей – на 35%, цемента – на 20). При этом промышленность Ирана была ориентирована почти исключительно на внутренний спрос и неконкурентоспособна на мировом рынке.

Экспорт Ирана и сегодня не слишком диверсифицирован, и в нем продолжает доминировать нефть. Экспортные поставки остаются низкотехнологичными, хотя они и «усложнились» довольно ощутимо: индекс экономической сложности (Economic Complexity Index – ECI) вырос с 94-го места в 1974 году (в выборке из 102 стран) до 65-го места в 2015 году (из 140 стран).

Безусловно, основным национальным «богатством» Ирана были и остаются запасы углеводородов. По данным западных аналитиков, доказанные резервы нефти в Иране составляют почти 10% от мировых, что позиционирует Иран на четвертом месте (после Венесуэлы, Саудовской Аравии и Канады). При этом, по запасам газа страна занимает первое место в мире (18% от

мировых запасов), на втором месте – Россия (17%), на третьем – Катар (13%) [3]. Отличительной особенностью месторождений является их хорошая геология, обеспечивающая лёгкую добычу, и, как следствие, низкую себестоимость, что повышает конкурентоспособность на региональных рынках.

Нефть в структуре экспорта страны занимала в 2014 году (до момента отмена санкций) порядка 60% и приносила чуть меньше 50% доходов в бюджет. Однако, в расчёте на душу населения – это всего 850 долларов нефтяного экспорта в год (из-за большого населения страны). Для сравнения: у основного конкурента в регионе – Саудовской Аравии – в 2014 году на одного жителя приходилось около 16 тыс. долларов, в Катаре нефтегазовые доходы давали 455 тыс. долларов, в России – 2,4 тыс. долларов (нефтегазовые доходы в федеральном бюджете России составляли: в 2000 году – 24,7%, в 2005 – 42,2%, в 2010 – 46,1%, в 2013 – 50,2%, в 2014 – 51,3%).

После смены руководства страны в 2014 году санкции в отношении Ирана были значительно смягчены, в связи с чем министерство нефти запланировало увеличение производства на 0,5 млн. б/д., а в течение года – на 1 млн. б/д. К 2016 году эти цели были достигнуты и добыча составила 3,7 млн. б/д. Дополнительный прирост возможен с привлечением западных компаний, ушедших из Ирана в 2010-2012 годах. Это такие европейские компании, как «Total», «Eni», «Repsol», «BP», «Shell» и другие.

После отмены в 2015 году международных санкций в отношении экспорта сырой нефти, Иран также успешно сотрудничает с Китаем, Индией, Южной Кореей и Японией как с крупнейшими покупателями своей нефти. При этом, экспортные поставки в Европу также возобновились и составляют в настоящее время около 2,5 млн. баррелей в день.

Несмотря на давнюю политическую напряженность между Ираном и странами – конкурентами региона Персидского залива, страны-члены ОПЕК объединили свои усилия в конце 2016 года, чтобы в союзе с Россией достичь договорённости о сокращении производства нефти. При этом, Ирану было разрешено проводить производство около 3,8 млн. б/д., в то время как другие члены ОПЕК сокращали добычу. Это было своеобразной поддержкой Ирана, чтобы компенсировать убытки тех лет, которые были проведены им под санкциями, в то время как его соперники в картеле смогли увеличить свою долю на рынке за счет доли Ирана.

Снятие санкций позволило Ирану импортировать оборудование и технологии, дающие возможность наращивания мощностей по переработке и, тем самым, снизить свою зависимость от покупного топлива для внутренних энергетических потребностей. Однако Иран по-прежнему нуждается более чем в 100 млрд. долларов иностранных инвестиций и в технологиях для расширения нефтегазовой отрасли в расчёте на долгосрочную перспективу.

По данным Всемирного банка и МВФ в Иране в 2016 году наблюдался беспрецедентный рост валового внутреннего продукта – на 12,5%, в 2017-м рост оценивается на уровне 3,6% и прогнозируется рост на 4% и 4,3% в 2018 и 2019 годах соответственно. Рост ВВП Ирана, по-прежнему, зависит от успешности привлечения иностранных инвестиций в страну. Однако, прогноз также отражает намерение правительства продолжать наращивание добычи нефти. Тем не менее, рост ВВП Ирана, по оценкам, значительно укрепился в прошлом году, помимо увеличения добычи нефти, также и за счёт развития автомобильной промышленности, торговли и транспорта [4]. У России наиболее существенный прирост товарооборота (на 69,5%) произошел с Исламской Республикой Иран в 2017 году, на что, безусловно, повлияло снятие международных санкций. Экспорт товаров в Иран вырос на 85,8%, импорт – на 4,2%.

Сегодняшнее возобновления санкций в отношении Ирана привело к тому, что мировые цены на нефть достигли самого высокого уровня с 2014 года (Brent достиг 4-летнего максимума – свыше 77 долларов за баррель, а West Texas Intermediate превысила 70 долларов за баррель). Эксперты по нефти и газу в Канторе Фицджеральд, анализируя влияние новых санкций и то, насколько сильно иранская нефть рискует быть закрытой на международных рынках, оценивают вероятность потери 200 000 – 300 000 баррелей в день: «Возобновление санкций приведет к краткосрочному увеличению контрольных показателей, в цене возможно до 80 долларов за баррель в зависимости от объема и сроков».

Страны Евросоюза, выступающие за сохранение договорённостей с Ираном, окончательно не определились в отношении американских санкций. Если сегодня США в одностороннем порядке будут применять санкции, многие аналитики рассматривают потоки в Европу как наиболее подверженные риску. Восстановление финансовых санкций не позволит инвестировать западные компании. Даже если азиатские и российские компании вступят в это, это затруднит для Ирана достижение своей производственной цели 4,8 млн. б/д к 2021 году.

Япония и Южная Корея могут сократить импорт иранской нефти, чтобы поддержать санкции США, с которыми они ведут переговоры по Северной Корее. Индия также может ограничить импорт, однако Китай, крупнейший индивидуальный покупатель иранской нефти, берущий 600 000 – 700 000 б/д, рассматривается аналитиками как менее вероятный вариант.

Таким образом, сложившаяся сегодня ситуация в экономике Ирана является неоднозначной.

Литература

1. Валовой внутренний продукт Ирана, 1970-2016 // Электронный ресурс URL: <http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ir.html#analiz> / (дата обращения: 10.05.2018).
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. И.Н. Иванова. – М., ИНФРА-М, 2018. – 297 с.
3. Зотин А. Иран: плоды изоляции // Электронный ресурс URL: <http://carnegie.ru/publications/?fa=68401> / (дата обращения: 10.05.2018).
4. IranToday.TV // Электронный ресурс URL: <http://irantoday.tv/ru/News/31827/1396-7-24/2017-10-16> / (дата обращения: 10.05.2018).

О.С. Хурс

студент

В.В. Лобачёв

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭПОХУ «ЦИФРОВИЗАЦИИ» ЭКОНОМИКИ

Начало XXI века обусловлено активным внедрением процессов цифровизации в современную экономику на основе информационной и промышленной революций, а также процессов глобализации экономики В

настоящее время продолжается внедрение в экономику глобально конкурентоспособных цифровых технологий, в том числе передовых производственных, информационных, телекоммуникационных, а также систем искусственного интеллекта, виртуальной реальности, интернета вещей и, соответственно, трансформации экономики в цифровой формат или, иными словами, формирование цифровой экономики.

Основными компонентами цифровой экономики для России сегодня являются электронная торговля, инвестиции на развитие, государственное управление, экспортно-импортная деятельность. Наибольшую долю в совокупном объеме цифровой экономики составляет потребление как форма виртуальной коммерции. За последние годы доля электронной торговли выросла на 35-40%, в общем объеме розничных продаж это около 5%, но все еще очень мало по сравнению с другими странами [4]. Наибольшее распространение виртуальная коммерция получила в сегментах бытовой техники и электроники, одежды и обуви, мебели и товаров для дома. На эти категории приходится 80% рынка электронной коммерции в России. Рынок виртуальных продовольственных товаров в РФ также активно развивается, особенно в крупных городах.

Основными целями цифровой экономики является создание экосистемы в РФ, необходимых и достаточных условий институционального и инфраструктурного характера, необходимых для преодоления ограничений развития базовых и зарождающихся отраслей экономики, повышения конкурентоспособности, как отдельных элементов экономики РФ, так и в целом всей системы. Так, по оценкам экспертов компании McKinsey, до 34% от общего увеличения ВВП РФ к 2025 году будет достигнуто за счёт влияния цифровой экономики [2]. По итогам 2017 года Российская Федерация занимала 41-е место (из 139 стран) по уровню развития институтов, которые позволяют стране использовать информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) для увеличения конкурентоспособности экономики и уровня жизни населения.

Среди предпосылок развития цифровой экономики в России можно выделить несколько аспектов:

- во-первых, система Российского образования имеет высокий потенциал для подготовки специалистов цифровой экономики. Это особенно важно, поскольку в условиях цифровой экономики человек будет сосредоточен в основном на реализации новых возможностей и системной организации взаимодействия в экосистеме людей и машин, а рутинные операции будут выполнять машины. Однако, для усиления акцента на подготовку специалистов с углублёнными знаниями в области ИКТ, в ближайшее время необходима существенная корректировка в государственных образовательных стандартах разных уровней требований к квалификационным компетенциям.
- во-вторых, имеются оригинальные организационно-технологические решения по созданию эффективной инфраструктуры цифровой экономики.

В рамках реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» Минкомсвязи России представило план мероприятий по направлению «Информационная инфраструктура» на 2017-2020 годы. В документе плановые показатели и индикаторы ключевых достижений просчитаны на период до 2024 года. 18 декабря 2017 года план был утвержден правительственной комиссией по использованию информационных технологий для

улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности. Общий объем финансирования направления «Информационная инфраструктура» составляет 427 млрд. руб. При этом, из федерального бюджета планируется выделить 98,6 млрд. рублей, а также привлечь внебюджетные средства в размере 328,5 млрд. руб. [1].

- в-третьих, интеграция и развитие конкретных кейсов на базе современных принципов цифровой экономики, их внедрение в практику обучения и переподготовки кадров создаст синергетический эффект и приведет к общему росту экономики России.

К 2020 году должно быть сформировано 2 центра компетенций по каждому из направлений «сквозных» технологий. Количество международных центров компетенций, являющихся партнерами цифровых платформ для исследований и разработок, с 2019 по 2024 год должно возрасти с 15 до 30. Количество российских организаций, участвующих в реализации крупных проектов (объемом 3 млн. долларов) в приоритетных направлениях МНТС в области цифровой экономики к 2024 году должно достичь 10. Резко, с трёх в 2018-м до ста в 2024 году, должно возрасти количество участников цифровых платформ для исследований и разработок. Количество компаний – технологических лидеров, конкурентоспособных на глобальных рынках, к 2024 году должно увеличиться до 10. С пяти в 2020-м до тридцати в 2024 году должно вырасти количество реализованных проектов в области цифровой экономики объемом не менее 100 млн. рублей [1].

Концепция цифрового производства охватывает всю цепочку формирования ценности и значительно повышает эффективность работы производства. Системный взгляд на промышленное предприятие с точки зрения управления предприятием как единой динамической многоуровневой системой способствует решению многих вопросов в создании конкурентного производства [5].

Проблемы «цифровизации» производства на промышленных предприятиях включают не только технические, технологические и экономические факторы, но и проблемы в управлении деятельностью предприятия. В первую очередь, на предприятии должны быть полностью автоматизированы все производственные процессы: конструкторская разработка, технологическая подготовка производства, снабжение материалами и комплектующими, планирование производства, изготовление продукции и сбыт.

Однако, поскольку процесс управления предприятием представляет собой, прежде всего, информационный процесс, который связывает внешнюю среду, объект управления и систему управления, то развитие технологий производства и сферы услуг неизбежно приводит к возрастанию потоков информации для менеджмента о бизнес-процессах предприятия (организации). Кооперация, в том числе международная, изменяет экономические отношения, расширяет информационное пространство, «стирая» границы. Универсальность воздействия информационных потоков на развитие экономики и менеджмента дают основание оценивать их как весомый ресурс экономического роста общества. Указанные процессы определяют изменения в составе и структуре менеджмента компаний, которые, в первую очередь, реализуют проекты, связанные с инвестициями в научно-исследовательские разработки, образовательные программы, переподготовку кадров, создание новых рабочих мест в научной и высокотехнологичной сферах.

Изменения в менеджменте, связанные с автоматизацией обработки данных, приводят к возникновению качественно новых социально-

экономических отношений. Основная причина такой трансформации – в структурных изменениях в сфере труда: во-первых, развитие информационно-коммуникационных технологий неизбежно приводит к увеличению «информационной ёмкости» управленческой деятельности, необходимости обрабатывать всё большие объёмы данных; во-вторых, даже те сотрудники компании, которые совсем недавно занимались ручным трудом, после автоматизации производственного процесса начинают выполнять контрольно-координационную функцию, по сути – функцию менеджмента. В данном случае влияние цифровой экономики – в уменьшении количества работающих непосредственно в производстве и увеличении числа работников сферы услуг и менеджмента. Уже сегодня в экономически развитых странах мира процесс роботизации различных видов деятельности человека увеличил долю работников, занятых в сфере услуг до 70-75 процентов [6].

В условиях цифровизации экономики рынок труда подвергается колоссальным изменениям. Уже сегодня можно наблюдать, как медленно, но все-таки исчезают такие профессии, как бухгалтер, юрист, экономист, возрастает востребованность специалистов IT сферы, инженеров и т.д. Эксперты прогнозируют, что в ближайшие 10-20 лет исчезнут около 50% профессий. Данный фактор может привести к социальному неравенству и росту числа безработных. Следует отметить при этом, что за последние пять лет уровень безработицы в стране удалось стабилизировать (табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей численности занятых и безработных [3]

Год	Численность занятых (тыс. чел.), в среднем за год	Уровень занятости, %	Численность безработных (тыс. чел.), в среднем за год	Уровень безработицы, %
2013	71545,4	64,9	4130,7	5,5
2014	71391,5	64,8	4137,4	5,5
2015	71539,0	65,3	3889,4	5,2
2016	72323,6	65,3	4263,9	5,6
2017	72392,6	65,7	4243,5	5,5

Ориентируясь на данные таблицы, можно заметить незначительную тенденцию роста численности занятых. В условиях кризиса и введения санкций наблюдается умеренный и стабильный уровень безработицы, в целом ситуация остается неизменной. По данным докладов Всемирного Банка ситуация также стабильная, без резких изменений.

Указанные тенденции и происходящие изменения являются своеобразным сигналом отечественной системе образования к изменению ориентиров в процессе подготовки специалистов. В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» приведены следующие количественные характеристики кадрового и образовательного уровней, которые должны быть достигнуты к 2024 году:

- количество выпускников образовательных организаций высшего образования по направлениям подготовки, связанным с информационно-телекоммуникационными технологиями – 120 000 человек в год;
- количество выпускников высшего и среднего профессионального образования, обладающих компетенциями в области

информационных технологий на среднемировом уровне – 800 000 человек в год;

- доля населения, обладающего цифровыми навыками – 40%.

Что касается востребованности IT-специалистов, то за этот период наблюдается уверенный рост на них по соответствующим профессиям (табл. 2).

Таблица 2

Динамика изменения спроса на профессии IT-индустрии к 2024 году [3]

<i>Профессия</i>	<i>Спрос</i>
Веб – разработчик	рост спроса на 24%
Аналитик в области вычислительной техники	рост спроса на 21%
Аналитик по информационной безопасности	рост спроса на 18%
Разработчик ПО	рост спроса на 17%
Специалист по анализу и обработке данных	рост спроса на 16%
Системный администратор	рост спроса на 8%

Учитывая указанные тенденции, необходимо заранее проводить продуманную политику, связанную с образованием, быстро реагировать на изменения внешней среды и технологические вызовы: разрабатывать комплексные программы переквалификации кадров и непрерывного обучения. Большинство профессий, которые активно предлагает рынок труда в настоящее время, исчерпает свой потенциал и значимость. Таким образом, «вымираемость» профессий в период цифровой трансформации ставит необходимость перед государством разработки новой программы, которая выступит связующим звеном между спросом/предложением рынка труда и цифровой грамотностью общества.

В цифровую эпоху рынок труда испытывает потребность в творцах, людях, кадрах, которые способны мыслить креативно. Человек, лишенный творческого и вычислительного мышления, может оказаться лишним элементом в мире «умных вещей». Условия организации труда должны быть ориентированы на мотивацию работников и повышение квалификации, непрерывное обучение и переквалификацию. Осуществлять это необходимо с помощью широкого внедрения сетевого обмена передовым опытом, цифровых техник обучения.

Литература

1. Информационная инфраструктура цифровой экономики России / Электронный ресурс URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья%3А_Информационная_инфраструктура_цифровой_экономики_России / (дата обращения: 19.03.2018).
2. Международный электронный научно-технический журнал // Электронный ресурс URL: <http://www.tpinauka.ru> (дата обращения: 10.05.2018).
3. Новые социально-трудовые отношения в условиях цифровизации экономики / В.М. Свистунов, В.В. Лобачев // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2018. – № 1 (34) – С. 5–11
4. Стратегия развития электронной промышленности России // Электронный ресурс URL: http://www.sovel.org/images/upload/ru/1372/Strategiya_elektronnoj_otrasli_27092016.pdf (дата обращения: 11.05.2018).

5. Тенденции развития экономики и промышленности в условиях цифровизации / А.В. Бабкина / Издательство Политехнического университета. – 2015. – С. 509.

6. Трудовые отношения в условиях цифровизации экономики / В.М. Свистунов, В.В. Лобачев // Управление. 2017. – № 4 (18) – С. 29-33.

Е.С. Шаповал
студент
(ГУУ, г. Москва)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

На современном этапе развития автомобилестроения Федеративная Республика Германии (ФРГ) является лидером Европейского союза и одним из главных партнеров России в экономическом сотрудничестве в этой сфере. ФРГ по объему торговли с РФ оказалась на первом месте среди стран ЕС, на нее приходится 8,6% всего внешнеторгового российского оборота. Россия находится на 13-м месте среди торговых партнеров ФРГ (2,4% внешнеторгового оборота). ФРГ традиционно входит в число крупнейших иностранных инвесторов РФ. По данным Российско-Германской внешнеторговой палаты в России работают 6 тыс. компаний с немецким капиталом [1]. Это самое крупное иностранное бизнес-сообщество в нашей стране. Несмотря на охлаждение торгово-экономических отношений из-за санкций, направление автомобилестроения продолжают развиваться. Германский концерн «Фольксваген» (Volkswagen) является одним из крупнейших иностранных инвесторов в российскую автомобильную промышленность. Общий объем инвестиций в России составляет около €1,5 млрд. С 2006 г. действует завод этого концерна в Калуге (5 тыс. сотрудников). На предприятии производится модели «Фольксваген» и «Шкода» (чешская компания с 2000 г. входит в концерн), с максимальной производственной мощностью 225 тыс. автомобилей в год. Также в Калуге находится завод по изготовлению бензиновых двигателей объемом до 150 тыс. в год [2].

Российско-Германское сотрудничество в области автомобилестроения сталкивается с проблемами. Основная проблема – это девальвация рубля по отношению к иностранным валютам. Следствием этой проблемы является уменьшение товарооборота Российско-Германских компаний в области автомобилестроения, в том числе при производстве экономичных (бюджетных) автомобилей. Анализ динамики цен на немецкие автомобили, представленных на Российском рынке, демонстрирует их рост в последние два года, что замедляет товароборот. Это обусловлено тем, что большая часть комплектующих закупается за границей и конечная цена машины резко возрастает.

Однако эти проблемы постепенно преодолеваются и просматриваются широкие перспективы развития. Этому способствует российское законодательство, которое предлагает ряд льгот и преференций для иностранных инвесторов – производителей автомобильных комплектующих в РФ. Инвестиционный климат и слабый рубль делают привлекательными иностранные инвестиции в Россию для многих немецких предприятий. Это является одной из причин планирования открытия завода в Калининградской

области концерном «BMW». Несмотря на снижение экономической активности из-за экономического спада в России, этот немецкий автопроизводитель планирует открыть новый завод в Калининградской области. До сих пор немецкие концерны в России осуществляли только частичную сборку автомобилей. BMW планирует инвестировать в российский регион несколько сотен миллионов евро. Эксперт в области автомобилестроения Фердинанд Дуденхёффер отмечает, что: «Это хорошее и верное решение. Россия возвращается в автомобильный бизнес, а BMW – в Россию» [3].

Производство бюджетных автомобилей в России по немецким технологиям приведет к развитию и расширению автомобильного рынка в России. Немецкие концерны создают инновационную продукцию высокого качества. Развитие сотрудничества России и Германии будет способствовать успешной конкуренции в области автомобилестроения на российском и европейском рынках.

Литература

1. www.ostausschuss.de
2. <http://www.bild.de/bild-plus/geld/wirtschaft/bmw/plant-fabrik-in-rusland->
3. <https://russian.rt.com/inotv/2017-10-15/Bild-nemeckie-koncerni-ne-promorgali>

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ, РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ»

А.Ю. Броницын
аспирант
(ГУУ, г. Москва)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЖКХ

Разработка комплекса параметров качественной и количественной оценки устойчивого развития как определенной территории, так и степени влияния на данные процессы отдельной взятой отрасли, в настоящее время является актуальной проблемой. Требуется формирование научно обоснованной базы процесса принятия эффективных управленческих решений на всех уровнях управления в целях обеспечения устойчивости систем развития территории и экологических систем, а также их способности саморегулирования. Тем не менее, анализ современных научных источников показывает, что до настоящего времени отсутствует система обоснованных критериев и количественных индикаторов, способствующих проведению мониторинга и измерению степени устойчивости развития как государства в целом, так и территорий отдельных регионов и муниципалитетов. Отмечается, что также не выработано и единое представление о действенных и эффективных механизмах достижения

устойчивости процессов развития территории. Однако, возможно выделить основные методические подходы к формированию индикаторов устойчивого развития (рис. 1).

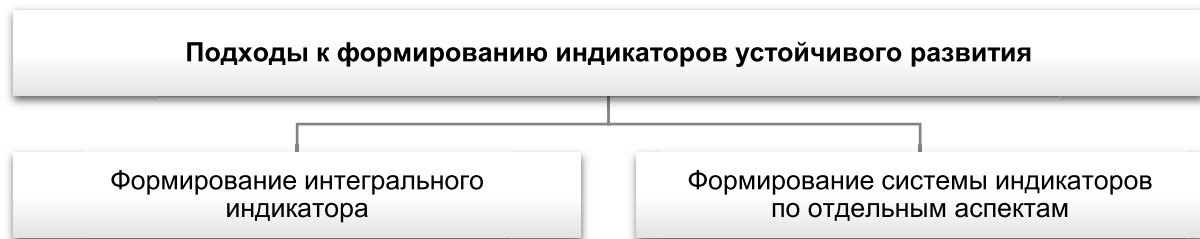


Рис. 1. Основные подходы к формированию индикаторов устойчивого развития (сост. автором)

Отметим, что существующие различия в научных точках зрения на методологию формирования индикаторов только еще больше обуславливают необходимость приведения к сопоставимости множества экологических, экономических и социальных показателей. Тем не менее, общепринятого и универсального интегрального индикатора до настоящего момента не существует. Наиболее распространен подход, базирующийся на формировании системы сгруппированных показателей. Так, международные системы показателей в основном включают в себя неагрегированные индикаторы по отдельно взятым социально-экономическим аспектам развития и жизнедеятельности сообщества [1].

Таким образом, мы видим, что формирование комплексной системы показателей и ее внедрение в практику управления развитием территории – важное и необходимое условие для создания общепринятой системы показателей устойчивого развития. Важно понимать, что адекватную оценку устойчивости/неустойчивости процессов развития возможно дать при достоверной и объективной интерпретации результатов мониторинга значений показателей.

Анализируя тенденции разработок комплексных систем индикаторов, особое внимание заслуживают интегральные индикаторы устойчивого развития, предназначение которых – отразить уровень развития территории по целостной группе показателей с акцентом на определенные стороны устойчивости. В зарубежной практике интегральные социально-экономические показатели оценки развития имеют весьма узкое понимание, при этом преобладают индикаторы социального измерения (человеческое развитие, качество жизни и т.д.), для чего используются комбинации различных индексов оценки устойчивого институционального развития территории. Названия данных индексов часто обусловлены целями измерений, а специфика их определения – широкое применение различных методик экспертных оценок [2].

Большинство интегральных индексов часто не имеют достаточно глубокой теоретической проработанности и обоснованности, так как измерения затруднены неоднородностью социально-экономических показателей, которые к тому же не всегда обладают общим трендом роста или снижения, или обусловлены и зависят от специфики и уровня развития региона, а также его ресурсообеспеченности. Вследствие этого полученные результаты агрегирования могут быть малообъяснимы, не имеют универсального характера и сложно поддаются научно обоснованной интерпретации. Сложность также

вызывает невозможность определения объективно достоверных численных значений данных показателей и неизбежные погрешности вследствие субъективизма оценки экспертов. Как отмечает ряд исследователей [3, 4], использование в чистом виде зарубежного опыта для разработки методики оценки устойчивости развития территорий субъектов Российской Федерации затруднительно, так как готовых решений нет, а зарубежные системы оценок имеют свои особенности из-за различий в целях и методологии измерений, а также в подходах к нормированию и интегрированию.

В связи с чем предлагается проводить комплексную оценку состояния и потенциала развития территорий и анализ устойчивости их развития на основе определения простых и обобщающих показателей, а также индикаторов. В своей совокупности они предназначены для принятия управленческих решений и оперативной оценки, а значит должны иметь численное выражение для своевременного отслеживания их состояния, динамики или отклонения от нормативов и стандартов [5]. Индикаторы обладают рядом важных свойств (рис. 2), характеризуют состояния системы и позволяют оценить динамику относительно общего, нормативного, среднеотраслевого или среднестатистического значения, а также дать оценку ситуации и определить степень достижения желаемых результатов. В общем виде принцип формирования конкретного индикатора **И** можно представить формулой:

$$И = П_{\text{суц}} / П_{\text{норм}},$$

где $П_{\text{суц}}$ – значение показателя в существующих условиях; $П_{\text{норм}}$ – нормативное, среднеотраслевое или среднестатистическое значение показателя.

Информационной основой разработки индикаторов устойчивого развития и их дальнейшего использования при принятии решений на различных уровнях могут служить: международная и государственная статистическая информация; региональная и ведомственная информация, методические разработки по учету экономических, экологических, социальных и других параметров в документах, определяющих стратегические направления развития территорий и/или отраслей, научные разработки.

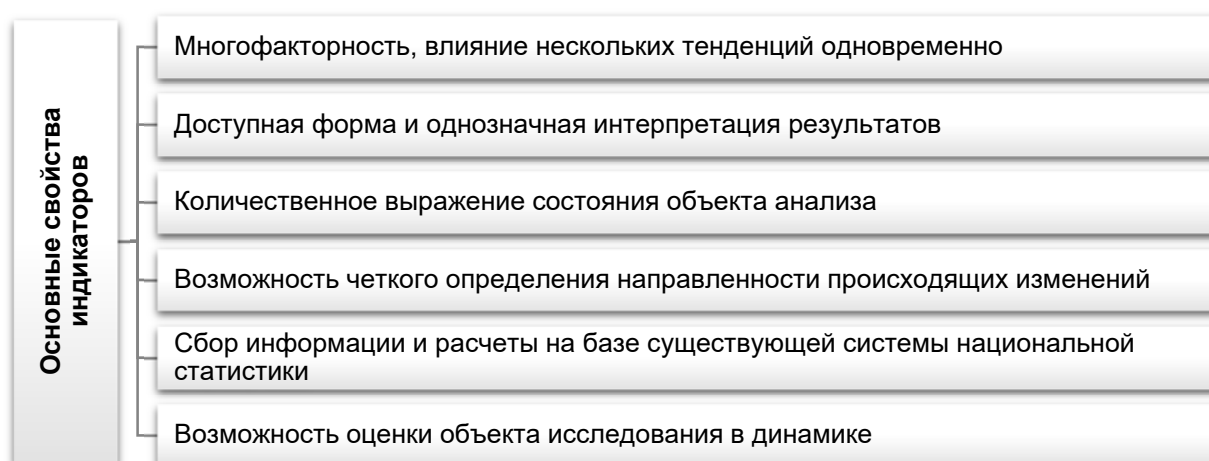


Рис. 2. Основные свойства индикаторов устойчивого развития (сост. автором)

В качестве отраслевых индикаторов развития для сферы ЖКХ, удовлетворяющих обозначенным выше принципам, можно привести

следующие: количество аварийных выбросов и сбросов, объем вредных веществ, попавших в окружающую среду за определенное время, по отношению к нормативному; темпы роста объемов и массы накопленных отходов (соотношение массы поступающих и утилизируемых отходов) и т.д. [6]. Отраслевые индикаторы можно использовать для: 1) выбора оптимального решения по реализации того или иного проекта/программы в целях развития территории на основе сравнения прогнозных значений индикаторов для отраслевых проектов в сфере ЖКХ; 2) формирования системы целевых значений показателей реализации программ устойчивого развития территорий на основе определения отклонения фактически достигнутых показателей от плановых; 3) мониторинга и контроля реализации программных мероприятий в области устойчивого развития территорий.

Для построения системы индикаторов устойчивого развития территорий посредством активного внедрения инновационных эколого-ориентированных технологий и методов управления территориями в Российской Федерации наиболее подходящим является методический подход «проблема – индикатор», когда базой формирования индикаторов выступают показатели состояния территории. Важным является вопрос распределения зон ответственности за выполнение конкретных мероприятий и достижение целевых показателей согласно действующему законодательству [7]. Автор предлагает ряд мероприятий в области устойчивого развития территорий, которые следует учитывать в практике государственного и муниципального управления территориями и требуют применения инновационного подхода как в целом, так и в отрасли ЖКХ. Среди них: оптимизация «стареющей» кадровой структуры отрасли; повышение профессиональной компетенции отраслевого персонала; стимулирование внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий; оптимизация использования энергоресурсов; стимулирование использования местных экологически безопасных природных материалов; активное применение альтернативных источников энергоснабжения и т.п.

Для оценки результативности реализации мероприятий в сфере ЖКХ для устойчивого развития территории автором предложен комплекс отраслевых целевых индикаторов, некоторые из которых представлены в табл.

Таблица

Целевые индикаторы реализации мероприятий в сфере ЖКХ
для устойчивого развития территорий и их рекомендуемые значения
(фрагмент таблицы)

№ п/п	<i>Показатели результативности реализации мероприятий (целевые индикаторы)</i>	<i>Нормативное значение в единицах измерения</i>
1	2	3
<i>Создание социально-экономических условий для диверсификации отраслевой экономики, кадрового «обновления» и внедрения инноваций в комплексе ЖКХ</i>		
1	Доля трудоспособного населения (в т.ч. с высшим образованием), занятого в отрасли ЖКХ, в общей численности	ежегодный рост, в %
2	Доля населения, занятого в наукоемких и высокотехнологичных сферах деятельности для нужд ЖКХ	>1,2%
3	Доля населения, занятого в сопряженных с ЖКХ секторах	>20%

Продолжение табл.

1	2	3
4	Доля молодежи (граждан в возрасте до 30-ти лет), которая занята по специальности на постоянной основе в отрасли ЖКХ	>80%
5	Доля внедренных инновационных отраслевых разработок	стремится к 100%
6	Зависимость жизненно важных поставок (вода, газ, тепло- и электроэнергия) от внешних поставщиков	0%
7	Энергоемкость ВВП (ВРП)	≤0,018тонн у.т./ тыс.руб.
п/п
<i>Развитие-жилищной и инженерной отраслевой инфраструктуры</i>		
8	Уровень газификации домов (квартир) сетевым газом	≥95%
9	Обеспеченность населения территории питьевой водой	≥98%
10	Доля автономных (альтернативных) источников энергоснабжения	>30%
11	Общая площадь, оборудованная водопроводом, канализацией и центральным отоплением	≥60%
п/п
<i>Совершенствование экологической политики, стимулирование мероприятий по охране окружающей среды</i>		
12	Процент особо охраняемых территорий от общей площади территории	ежегодный рост, в %
13	Коэффициент естественной защищенности территории	≥0,5 ед.
14	Коэффициент относительной антропогенной напряженности территории	≤1 ед.
15	Количество превышений предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязнения почвы, водоемов, атмосферного воздуха по основным загрязняющим веществам в общем количестве проб	ежегодное снижение, стремится к 0%
16	Количество аварийных выбросов и сбросов и объем выброшенных и сброшенных веществ, попавших в окружающую среду, за определенное время по отношению к нормативному	близко к 0 ед.
17	Индекс загрязнения атмосферного воздуха (ИЗА)	≤5 ед.
18	Отношение интенсивности использования возобновляемых ресурсов к интенсивности восстановления возобновляемых ресурсов	<1 ед.
19	Доля экологически безопасных строительных материалов и технологий, используемых в жилищном строительстве	ежегодный рост, в %
20	Темпы роста объемов и массы накопленных отходов: отношение массы поступающих отходов к массе утилизируемых отходов	<1 ед., ежегодное снижение
п/п

Отметим, что установление численных значений индикаторов устойчивого развития выдвигает необходимость определения нормативных значений

показателей, что позволяет проводить оценку степени отклонения текущей ситуации от желаемой, затем проанализировать насколько устойчивым является развитие территории, определить причины отклонения и разработать необходимые корректирующие действия. Кроме перечня индикаторов целесообразно определить диапазон допустимых отклонений от заданных значений, которые будут соответствовать уровню абсолютно устойчивого состояния. С этой целью возможно использовать методологию сценарного подхода [8].

Предложенные автором целевые отраслевые индикаторы могут быть использованы в качестве критериев результативности и эффективности при разработке отраслевых программ устойчивого социально-экономического развития территорий, так как затрагивают основные аспекты жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека, а также его взаимодействие с окружающей средой и отражают главные социальные, экономические и экологические тенденции.

Литература

1. Устойчивое развитие: Методология и методики измерения: учеб. пособие / Бобылев С.Н., Зубаревич Н.В., Соловьева С.В., Власов Ю.С. / под ред. Бобылева С.Н. – М.: Экономика, 2011. – 358 с.
2. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение: пособие по региональной экологической политике / С.Н. Бобылев. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007 – 60 с.
3. Фролов В.И., Агафонова Е.О. Методические подходы к разработке показателей устойчивого развития сельских территорий // Экономическое возрождение России. – СПб.: Ассоциация "Некоммерческое партнерство по содействию в проведении научных исследований "Институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте". – 2011. – № 4. – С. 76-89.
4. Вишняков Я.Д. Охрана окружающей среды: учебник / Вишняков Я.Д., Зозуля П.В., Зозуля А.В., Киселева С.П.; Под ред. Я.Д. Вишнякова – М.: Академия, 2013. – 288 с.
5. Киселева С.П. Теория эколого-ориентированного инновационного развития. Дис. д-ра экономич. наук: 08.00.05. – М., 2014. – 420 с.
6. Броницын А.Ю., Киселева С.П. Снижение негативного воздействия предприятий ЖКХ на окружающую среду в условиях технологического развития // Вестник университета. Теоретический и научно-методический журнал. – 2017. – № 12. – С. 79-86.
7. Броницын А.Ю. Основные направления стимулирования эколого-ориентированной инновационной деятельности в жилищно-коммунальном хозяйстве // Вестник университета. Теоретический и научно-методический журнал. – 2017. – № 6. – С. 20-24.
8. Броницын А.Ю. Концепция устойчивого развития как фактор снижения негативного воздействия предприятий ЖКХ на окружающую среду // Вестник университета. Теоретический и научно-методический журнал. – 2017. – № 12. – С. 79-86.

К.С. Дикусар
студент
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В настоящее время система контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации признаётся экспертами малоэффективной [1]. В частности, при осуществлении контрольно-надзорной деятельности в области охраны окружающей среды имеют место следующие проблемы: отсутствие исчерпывающих реестров подконтрольных объектов; неполное отнесение их к соответствующим классам опасности; несовершенство критериев отнесения объектов к категориям риска (классам опасности); отсутствие механизма межведомственного взаимодействия в целях минимизации «перетекания» рисков из одного вида надзора в другой; контрольно-надзорные мероприятия лишь выявляют правонарушения, а не способствуют их предупреждению; высокая административная нагрузка на хозяйствующие субъекты при неправильном планировании проверок [2]. Данная тема в настоящее время актуальна и злободневна. Решением выявленных проблем служит программа реформирования работы федеральных министерств и ведомств «Реформа контрольной и надзорной деятельности» утвержденная 21 декабря 2016 года президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Данной программой определены восемь основных направлений реформирования контрольно-надзорной деятельности (КНД), осуществляемых в рамках приоритетных проектов. Первый из приоритетных проектов – внедрение риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности, действующий на все виды надзора [3].

В соответствии с Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ (последняя редакция) риск-ориентированный подход представляет собой метод организации и осуществления государственного контроля (надзора), при котором в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях выбор интенсивности (формы, продолжительности, периодичности) проведения мероприятий по контролю, мероприятий по профилактике нарушения обязательных требований определяется отнесением деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя и (или) используемых ими при осуществлении такой деятельности производственных объектов к определенной категории риска либо определенному классу (категории) опасности [4]. Данный подход вводится в целях оптимального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, задействованных при осуществлении государственного контроля (надзора), снижения издержек юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и повышения результативности деятельности органов государственного контроля (надзора) [5]. Контрольно-надзорная деятельность должна основываться на учете рисков возникновения чрезвычайных ситуаций и быть соразмерной им: частота проверок и используемые ресурсы должны быть пропорциональны

уровню риска причинения вреда охраняемым законом ценностям; действия контрольно-надзорных органов должны быть направлены на снижение фактического риска, связанного с нарушениями обязательных требований [6]. Применение риск-ориентированного подхода в Федеральных органах исполнительной власти (ФОИВ), осуществляющих КНД, способствует решению следующих задач: классификации и ранжированию опасных производственных объектов (ОПО) по уровню критичности с точки зрения потенциального ущерба окружающей среде (ОС); планированию мероприятий по надзору на основе результатов оценки и анализа технического состояния основных производственных фондов предприятия, вероятности возникновения инцидентов и аварий, в том числе разработке графика реализации мероприятий по надзору; дифференцированию периодичности проверок за счет отказа от традиционных «формальных» методов и инструментов в контрольно-надзорной деятельности, как плановые проверки с заданной периодичностью, сокращение инспекторского состава за счет внедрения систем удаленного надзора для непрерывного доступа к актуальной информации о рисках и авариях [7].

Риск-ориентированный подход контрольно-надзорной деятельности в области охраны окружающей среды предполагает концентрацию ограниченных ресурсов государства в зонах максимального экологического риска для предотвращения вреда охраняемым законом природным территориям и ценностям и одновременно снижение административной нагрузки на добросовестных хозяйствующих субъектов. Применение риск-ориентированного подхода контрольно-надзорной деятельности в области охраны окружающей среды затрагивает виды федерального государственного контроля (надзора), осуществляемые Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) и Федеральной службой по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор), а именно: государственный экологический надзор, федеральный государственный энергетический надзор, федеральный государственный контроль (надзор) за соблюдением требований законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, федеральный государственный надзор в области безопасности гидротехнических сооружений и другие [8].

Для большей эффективности применения риск-ориентированного подхода КНД необходимо внести изменения в нормативно-правовые акты, а именно дополнить Постановления Правительства устанавливающие категории риска и критерии отнесения к ним подконтрольных лиц и объектов набором мер по разграничению интенсивности контроля в зависимости от категории риска для всех видов надзора, разработать Федеральный Закон предусматривающий внедрение комплекса дистанционного мониторинга на опасных производственных объектах. Методические изменения должны коснуться способов определения эффективности КНД, необходимо разработать универсальные показатели охраны ОС. Рассчитывать категории риска подконтрольных субъектов следует учетом «динамической» модели определения риска (в зависимости от индивидуального поведения подконтрольного объекта) [9], [10]. Важно разработать и внедрить системы регулярной переоценки рисков в зависимости от фактического распределения ущерба по категориям риска (классам опасности) от производственных объектов, в том числе с использованием технологий работы с массивами больших данных (Big Data). Процедурные мероприятия по применению риск-ориентированного подхода КНД включают распределение всех подконтрольных объектов по новым категориям рисков; исключение проведения плановых проверок для объектов с низкой категорией риска; формирование систему

дистанционного сбора объективных данных показателей риска подконтрольных объектов и отслеживания их изменений [11].

Литература

1. Модернизация системы контрольно-надзорных полномочий в Российской Федерации : аналит. докл. / колл. авт.; нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 89 с.
2. Проблемы КНД рассматриваются без их внутренней связи : [Электронный ресурс] // Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». – Режим доступа: <https://deloros.ru/problemy-knd-rassmatrivayutsya-bez-ih-vnutrennej-svyazi.html/> (дата обращения: 20.04.2018).
3. Паспорт приоритетного проекта «Реформа контрольной и надзорной деятельности» Утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 21 декабря 2016 г. № 12).
4. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ (последняя редакция).
5. Вишняков Я.Д., Киселева С.П. Управление рисками и обеспечение безопасности социально-экономических систем: эколого-ориентированное управленческое образование (опыт государственного университета управления) // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – № 3 (16). – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/34evn313.pdf> (дата обращения: 20.04.2018).
6. Внедрение риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности связи: [Электронный ресурс] // Контрольно-надзорная деятельность. – Режим доступа: <http://контроль-надзор.пф/projects/prioritetnye-proekty/vnedrenie-risk-orientirovannogo-podkhoda-pri-osushchestvlenii-kontrolno-nadzornoj-deyatelnosti/vnedrenie-risk-orientirovannogo-podkhoda-pri-osushchestvlenii-kontrolno-nadzornoj-deyatelnosti/> (дата обращения: 20.04.2018).
7. Внедрение системы риск – ориентированного подхода к организации надзорной деятельности: [Электронный ресурс] // Заседание секции № 1 Научно-технического совета Ростехнадзора. – Режим доступа: <http://www.gosnadzor.ru/activity/government/3%20-%20риск-ориентир%20подход-Михалкин-1.pdf/> (дата обращения: 20.04.2018).
8. Постановление Правительства РФ «О применении риск-ориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» от 17.08.2016 № 806 (ред. от 22.07.2017).
9. Вишняков Я.Д., Киселева С.П. Научная школа «Управление рисками и обеспечением безопасности социально-экономических и общественно-политических систем» // Управление. – 2015. Т. 3. – № 3. – С. 5-17.
10. Вишняков Я.Д. Нормирование и снижение загрязнения окружающей среды: учебник / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Бурцева, С.П. Киселева и др.; под ред. Я.Д. Вишнякова. – М.: Академия, 2015. – (Высшее образование. Естественные науки) (Бакалавриат). – С. 367.
11. Паспорт реализации проектов стратегического направления «Реформа контрольной и надзорной деятельности» Федеральной службы по надзору в сфере природопользования (утв. протоколом заседания проектного комитета от 21.02.2017. – № 13(2).

В.В. Костакова

магистр

И.А. Иванова

д-р экон. наук, проф.

(МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва)

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ТРАГЕДИЕЙ ОБЩИХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ ИСТОЩЕНИЯ РЫБНЫХ ЗАПАСОВ В МИРЕ)

Истощение рыбных запасов в мире в настоящее время рассматривается как одна из самых потенциально серьезных проблем XXI века, так как избыточное потребление рыбных запасов: угрожает исчезновением многих видов рыб, исчезновение рыбы и моллюсков влечет за собой гибель более крупных морских животных и, как следствие разрушение экосистемы океана, а также ставит условия жизни миллионов людей во всем мире в опасность (продовольствие, безработица, экономическое развитие).

По данным экологов, за последние 30 лет число рыбных запасов в мире уменьшилось вдвое, отмечают во Всемирном фонде дикой природы (WWF) [1]. Такая негативная тенденция обусловлена тем, что рыба в океане – ресурс общего пользования, то есть она не принадлежит никому конкретно, поэтому у каждого рыбака появляется соблазн выловить как можно больше: не пойманная им рыба достанется другому [2]. Данный феномен получил название «трагедия ресурсов общего пользования» и впервые был введен американским биологом Гаррет Хардином в его статье для журнала «Science» в 1968 году.

Одним из наиболее ярких примеров «трагедии общих ресурсов» в сфере рыболовства является район Джорджес Банк (Georges Bank). Этот мелководный участок океана примерно в 150 милях от побережья Новой Шотландии потерпел колоссальное сокращение рыбных ресурсов из-за избыточных масштабов рыболовства. С середины 1970-х и в начале 1990-х годов ряд плохо разработанных управленческих методов и неадекватного понимания сложности морских экосистем привели к тому, что сегодня вылов трески, камбалы и морского окуня составляет лишь четверть того, что вылавливали здесь в 1960-х [3]. Данный пример иллюстрирует тот факт, что зачастую рыбаки истощают ресурсы ради краткосрочной выгоды, без учета того, какие долгосрочные последствия могут за этими действиями последовать.

В свою очередь чрезмерный лов рыбы может быть обусловлен следующими пятью наиболее распространенными факторами: 1) резкий рост народонаселения (каждый год население планеты увеличивается примерно на 80 млн. человек); 2) увеличение объемов потребления (спрос на рыбу как на ценный продукт питания); 3) появление новых технологий в рыболовстве (совершенствование методов лова: GPS системы, усовершенствованные корабли, новые орудия – сети); 4) отсутствие ясных прав собственности («общие ресурсы» – нет ограничений на право пользования ресурсами открытого моря); 5) неэффективные политические действия (бездействие государств по отношению к бессистемному промыслу рыбы).

Несмотря на то, что термин «трагедия общих ресурсов» уже на протяжении многих лет находится в центре основных глобальных проблем современности, универсального решения, применимого к проблеме ресурсов открытого доступа, пока что нет. На сегодняшний день среди административных методов по борьбе с истощением рыбных ресурсов можно выделить следующие:

1. *Система квот на вылов.* Данная система ограничений, основанная на уровне запасов в окружающих страну водах, довольно эффективна, так как она способствует более равномерному распределению улова между рыбаками, а также в сезон рыбной ловли.

2. *Введение налога на лов.* Налог на рыболовство по большей мере менее эффективное ограничение, так как большинство рыбаков, являются представителями беднейшего слоя населения. Чрезмерно высокая плата за вылов рыбы будет способствовать тому, что рыбаки не смогут выполнять свою работу. И, впоследствии, это может вызвать отрицательный эффект: снижение благосостояния.

3. *Ограничение перечня орудий лова.* Ограничения на орудия лова являются эффективным методом по борьбе с истощением рыбных ресурсов, так как в связи с развитием новых технологий – появляются все более новые сети, способные вылавливать буквально все, что встречается на их пути.

4. *Закрытие участков акваторий для лова.* Закрытие некоторых участков, где рыбные ресурсы находятся в дефиците может частично помочь восстановить запасы рыбы. Для этого можно использовать аквакультуры (искусственное выращивание рыбы) или же создание морских заповедниковых зон для восстановления популяций рыб.

5. *Выдача лицензий/сертификатов на лов.* Лицензии (установление цены для доступа к ресурсу) могут ограничить доступ к рыболовному промыслу [4], а сертификаты могут повысить ответственность и экономическую заинтересованность держателя сертификата в долговременных перспективах.

На рыболовство в разных странах влияет широкий спектр политических, экономических и экологических факторов. Ключевую роль в глобальном управлении рыболовством играют различные международные организации, а также органы власти всего мира. Сегодня они работают над дальнейшим развитием рыболовства, учитывая опыт своих стран-соседей и придерживаются стратегии принятия срочных мер по восстановлению морской экосистемы, улучшению естественных условий обитания с целью недопущения «трагедии общих ресурсов».

Так, наиболее успешным опытом среди стран, которые эффективно используют административные методы борьбы с истощением рыбных запасов, могут похвастаться следующие страны: Норвегия, Исландия, Дания, Великобритания [5].

Как подчеркивают исследователи, самое главное условие успешности данных мероприятий – хорошее управление на местах, четкие принудительные меры, гибкость управления в соответствии с местными условиями. Одним словом, при разных обстоятельствах необходимо прибегать к различным управленческим методам. В случае, если международные инструменты не способны улучшить статус конкретных рыбных запасов, это не означает, что ничего не должно быть сделано. Это значит, что нужно продолжать искать правильный подход.

Литература

1. WWF: Количество морских обитателей сократилось на 49% // Информационно-аналитический журнал «FISHNEWS». 2015: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fishnews.ru/news/27025> (дата обращения: 13.03.18).

2. Хейворд С. Экономия дикой природы // Газета «Московские новости». 2011: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mn.ru/newspaper/opinions/69269> (дата обращения: 13. 03.18).

3. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элинон Остром; пер с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010.

4. Пономаренко Е.В., Исаев В.А. Экономика и финансы общественного сектора (основы теории эффективного государства): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009.

5. Васильев А.М., Затхеева В.А. Зарубежный опыт развития прибрежного рыболовства // Север. Промышленный Журнал. – 2011. – № 3: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://helion-ltd.ru/foreign-experience-development-coastal-fishery/> (дата обращения: 13. 03.18).

В.В. Костакова

магистр

И.А. Иванова

д-р экон. наук, проф.

(МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва)

ТОРГОВЛЯ ВИРТУАЛЬНОЙ ВОДОЙ КАК НОВЫЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С ДЕФИЦИТОМ ПРЕСНОЙ ВОДЫ В МИРЕ

На сегодняшний день проблема дефицита пресной воды, обусловленная демографическим ростом, новыми потребностями населения, развитием промышленности и энергетики, в сочетании с климатическими изменениями, неэффективным водопользованием, загрязнением, входит в число наиболее острых глобальных вызовов, стоящих перед человечеством в XXI веке [1].

Во многом феномен нехватки пресной воды объясняется и тем, что распределение пресной воды на планете Земля крайне неравномерно. Наиболее водообеспеченными регионами являются страны Латинской Америки и Евразии, в то время как наиболее водоедефицированными являются страны регионов Ближнего Востока и Северной Африки. Ввиду сложившейся ситуации все большую актуальность приобретает поиск способов смягчения обеспеченности пресной воды в таких регионах [2].

Одним из направлений такого смягчения выступает концепция торговли «виртуальной водой» (водоемкой продукцией) между странами, выполняющая роль инструмента, позволяющего обеспечить доступ к дефицитному ресурсу – воде, которая впервые была предложена в 1990-е годы американским профессором Дж. Э. Алленом [3]. Под термином «виртуальная вода» понимается суммарное количество воды, необходимое для производства какого-либо товара или услуги. Таким образом, виртуальная вода помогает понять сколько воды потребовалось для того, чтобы произвести различные товары и услуги, а также дает возможность измерить степень влияния страны на глобальные водные ресурсы – ее «водный след» [4].

Как правило выделяют три вида «виртуальной воды»: 1) «зеленая (дождевая) вода», сохраняющаяся в земле и поглощающаяся почвой и растениями; 2) «голубая (безвозвратно забираемая из источников) вода», потребляемая при производстве растительной и животной продукции в сельском хозяйстве; 3) «серая (загрязненная) вода», образующаяся в сельском хозяйстве и промышленности [5].

Суть же самой концепции торговли «виртуальной водой» заключается в том, что водоедефицированные страны должны закупать водосодержащие товары у

стран, которым географическое расположение позволяет затрачивать большее количество воды в процессе производства товаров. В результате использования данной концепции, торговля виртуальной водой может быть оптимальным решением проблемы водного дефицита для некоторых стран. Примечателен тот факт, что в наибольшей степени логика торговли «виртуальной водой» находится в рамках теории сравнительного преимущества Рикардо, основанной на торговле из-за различий в технологиях производства и природных богатствах [6]. Но «искаженная система формирования цен на воду, включая крупные субсидии для сельского хозяйства и освобождение от платежей за ущерб экосистемам, означает, что международная торговля вряд ли способна отражать «сравнительное преимущество» стран в части водных ресурсов».

Также концепция торговли «виртуальной водой» в теории эквивалентна теореме Хекшера-Олина, согласно которой страна экспортирует тот товар факторами которого она обладает в избытке, и, следовательно, импортирует тот товар, факторами которого она обладает в дефиците. Однако, на практике из-за нарушений традиционных неоклассических предпосылок (постоянная отдача от масштаба, одинаковые технологии и предпочтения потребителей, отсутствие транспортных и трансакционных издержек, немобильность факторов производства между странами) – условия теоремы Хекшера-Олина становятся не применимы к анализу потоков торговли «виртуальной водой» и самой концепции в целом.

Особенностью современного рынка «виртуальной воды» является то, что торговля «виртуальной воды» преимущественно охватывает сферу сельского хозяйства, масштабы которого насчитывают 13% всей воды, используемой для выращивания зерновых культур [7]. По оценкам ЮНЕСКО, за счет торговли «виртуальной водой» уже сегодня удается сэкономить 6% всей используемой пресной воды [8]. Сегодня водная составляющая в международной торговле помимо снижения напряженности в вододефицитных регионах играет важную роль в урегулировании международных конфликтов.

Таким образом, основными *преимуществами* торговли «виртуальной водой» выступают: 1) экономия пресной воды на глобальном уровне (в ограниченном объеме); 2) усиление взаимозависимости между странами. В качестве главных *недостатков* торговли «виртуальной водой» выступают: 1) односторонняя зависимость от импорта водоемкой продукции; 2) угроза продовольственной безопасности.

Условия торговли «виртуальной водой» существенно зависят от таких факторов, как состояние мировых рынков сырья и продовольствия, а также политика в области сельского хозяйства, которые, как правило, недооценивают возможные экологические, экономические и социальные издержки стран-экспортеров [9]. Также стоит отметить, что на современном этапе торговля «виртуальной водой» активно поощряется международными организациями, так как при данном взаимодействии решается ряд экономических, политических и экологических проблем.

Сегодня странами-экспортерами «виртуальной воды» являются: Северная и Южная Америка (США, Канада, Бразилия и Аргентина), Европа, Южная Азия (Индия, Пакистан, Индонезия и Таиланд), Австралия, а странами-импортерами «виртуальной воды» являются: Северная Африка и Ближний Восток, Мексика, Япония и Южная Корея [10].

Очевидным становится тот факт, что страны, которые импортируют виртуальную воду, – это, прежде всего, страны, которые недостаточно обеспечены природными ресурсами. Несмотря на то, что водообеспеченность Индии находится на границе между средней и недостаточной, данная страна

экспортирует очень водоемкие продукты (пшеница, рис, чай и хлопок), что обусловлено тем, что для получения этих продуктов необходимы не водные ресурсы речного стока, а достаточная влажность воздуха, что отвечает климатическим условиям данной страны. Франция, как известно, является одним из ведущих экспортеров мясной продукции в Европе, которая, как уже отмечалось, является одним из наиболее водоемких продуктов сельского хозяйства. Существуют также страны, которые имеют хороший запас водных ресурсов, однако предпочитают импорт экспорту. Так, например, Мексика импортирует из США пшеницу, маис, сорго по причине того, что, если бы она производила их у себя, на это ушло бы намного больше водных ресурсов, чем в США [11].

Можно заключить, что расход воды на единицу как продовольственной, так и непродовольственной продукции сильно варьирует по регионам и странам мира и зависит не только от таких распространённых факторов, как: водообеспеченность, население страны, площадь орошаемых земель, внутренний валовый продукт, индекс водоизвлечения и расстояние между экспортирующими и импортирующими странами, но также и от климатических изменений и технологического уровня стран.

Литература

1. Лихачева А.Б. Проблема пресной воды как структурный фактор мировой экономики // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2013. – № 3: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/95885417> (дата обращения: 08. 03.18).
2. Макаров И.А. Международная торговля водоемкой продукцией как способ смягчения проблемы обеспеченности пресной водой // Доклад: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/c2013/files/ojqb.pdf> (дата обращения: 08. 03.18).
3. Allan J.A. Virtual Water: A Strategic Resource Global Solutions to Regional Deficits». Groundwater, 36-4 (1998).
4. Ashok K. Chapagain and Arjen Y. Hoekstra, «Water footprints of nations: water use by people as a function of their consumption pattern», Water Resources Management, Vol. 21, № 1 (2007).
5. Chapagain, A.K. and Hoekstra, A.Y. The green, blue and grey water footprint of rice from both a production and consumption perspective, Value of Water Research Report Series № 40 (2010) UNESCO-IHE: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://waterfootprint.org/media/downloads/Chapagain-Hoekstra-2011-waterfootprint-rice.pdf> (дата обращения: 08. 03.18).
6. Перелет Р.А. Торговля виртуальной водой // Международная экономика. – 2008. – № 12.
7. Hoekstra A.Y., Hung P.Q. Globalization of water resources: international virtual water flows in relation to crop trade (2004) UNESCO-IHE: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ayhoekstra.nl/pubs/Hoekstra-Hung-2005.pdf> (дата обращения: 08. 03.18).
8. Григорьев Л.М. Мировая экономика в начале XXI века. – М.: Директ-Медиа, 2013.
9. Доклад «Живая планета – 2008». WWF Intl / WWF России, 2008: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bipindicators.net/LinkClick.aspx?fileticket=Rzdl09TUOg0%3D&tabid=70&mid=500> (дата обращения: 08. 03.18).

10. Water Footprint Network. Virtual Water Trade. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://waterfootprint.org/en/water-footprint/national-water-footprint/virtual-water-trade/> (дата обращения: 08. 03.18).

11. Мельник О.И., Маценко Е.И., Хижняк М.А. Перспективы учета концепции виртуальной воды и водного следа в экономических отношениях водопользования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_12/O_I_Melnyk_I_Matsenko_M_KhizhnyakProspects_of_accounting_concepts_virtual_water_and_water_footprint_of_the_economic_relat.pdf (дата обращения: 08. 03.18).

Е.Ю. Кузнецова

магистрант

М.В. Янова

магистрант

Д.С. Захарова

канд. экон. наук, доц.

(РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва)

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ И ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Совершенствование системы устойчивости конкурентоспособности российских компаний и их продукции возможно только при наличии научно обоснованных методов оценки и конкурентной стратегии. Изучением финансовых аспектов и основных показателей конкуренции и обеспечения конкурентоспособности экономических субъектов занимались такие зарубежные и отечественные ученые, среди которых: Портер М.Ю., Измestьева О.А., Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Обронов И.М., Фасхиев Х.А., Ованесова Ю.С., Курнышева И.Р., Гайрбекова Р.С., Абитаева Ф.А. [1-4]. На первом этапе реализуются все функции структуры менеджмента, которая включает все управляющие элементы предприятия. Переходя ко второму этапному процессу, стоит отметить, что цель осуществления его состоит в продолжении первого этапа посредством симбиоза формирования подходов взаимодействия и уже конкретного воздействия управляющей системы на управляемую. Третий этап предполагает формализацию методов управления, которые, трансформируясь, приобретают вид конкретного управленческого решения, прямыми путями взаимосвязи поступают от управляющего звена к управляемому и осуществляют необходимое управляющее воздействие. На четвертом этапе осуществляется управленческая деятельность, сконцентрированная на процессе обеспечения реализации функций управления, формирования методов менеджмента, а также создание, верификация и принятие решений в рамках формализованного взаимодействия структуры управляющей и управляемой. Соответственно, значение показателя конкурентных преимуществ и вероятности сохранения их уровня представляет собой некоторое усредненное отражение жизнеспособности организации, ее способности эффективно распределять ресурсы и производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал. Непосредственная оценка конкурентоспособности конкретной компании предполагает применение качественных и количественных методик. В рамках использования качественных методологий имеет место быть низкая

математическая формализация, но при этом, качественным системам оценки присуща высокая трудоемкость реализации и дискретность оценки. Более математически ориентированной методологией является оценка конкурентоспособности компаний посредством матричного подхода. Среди данных подходов стоит выделить [2, с. 125]:

1. Матрица «рост – доля» – впервые предложенная крупной консалтинговой фирмой Boston Consulting Group (БКГ);

2. Матрица «привлекательность сферы – уровень конкуренции», – разработана для оценки конкурентоспособности одним из лидеров своей отрасли – фирмой General Electric.

Также существуют и некоторые недостатки матричных методологий, среди которых:

- отсутствие устойчивой объективности характеристики конкурентоспособности по относительной доле отраслевого рынка [4, с. 36];
- отсутствие аналитики первопричин, что затрудняет качественное и эффективное принятие управленческих решений.

В рамках исследования необходимо также отметить метод оценивания конкурентоспособности, который предусматривает создание системы показателей, отражающих эффективность использования ресурсов организации. Базисом данной методологии можно считать утверждение М. Портера, что конкурентоспособность своей сутью представляет непосредственно эффективность использования всех имеющихся ресурсов, в связи с чем, для устойчиво удовлетворительного уровня конкурентоспособности, организации необходимо первоочередно обращать внимание на полное и продуктивное использование всех ресурсов, которые у него есть в распоряжении и приобретаются для будущего использования. Следовательно, конкурентоспособность можно оценить посредством определения производительности использования ресурсов, которая представляет собой наибольшую отдачу, наибольший результат, приходящийся на единицу затраченных ресурсов [6, с. 291-296].

Использование не прямых показателей характеризует скорее уровень качества и налаженности системы сбыта продукции, чем ее конкурентоспособность на реальном рынке.

Среди комплексных подходов стоит выделить две группы:

1. методы, основанные на отдельных показателях конкурентоспособности;

2. методы, предусматривающие разработку сводного показателя конкурентоспособности.

Подводя итоги исследования выбранной проблематики, отметим, что в России есть предпосылки активизации конкурентных стратегий предприятий. Как показывают исследования, методы финансового анализа используются в недостаточной степени и, в основном, считается, что финансовый анализ традиционно носит ретроспективный характер. Следует отметить, что именно перспективный финансово-экономический анализ позволяет получать сравнительные оценки и является базой для составления прогнозов будущих финансовых ситуаций компаний, соответствующих различным вариантам стратегии предприятия (его стратегическим альтернативам). В свою очередь, методы прогнозирования финансовой конкурентоспособности предприятия позволяют определить уровень финансового потенциала с точки зрения соответствия текущего финансового результата и финансовой устойчивости стратегическому плану развития компании в контексте аудита изменений внутренних и внешних условий ее деятельности.

Литература

1. Гайрбекова Р.С., Абиатаева Ф.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // Наука и мир. – 2016. – № 4 (32). – С. 17-19.
2. Грызунова Н.В. Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности // Статистика и Экономика. – 2014. – № 6-2. – С. 285-288.
3. Курнышева И.Р. Структурная модернизация российской экономики в контексте современной конкурентной среды // Современная конкуренция. – 2017. Т. 11. – № 5 (65). – С. 33-44.
4. Портер М.Ю. Конкуренция. 2-е изд. – М.: Вильямс, 2018. – 608 с.

А.А. Салуцкан

магистрант

Д.С. Захарова

канд. экон. наук, доц.

(РЭУ им. Г.В.Плеханова, г. Москва)

«РЕВИЗОР» НА СТРАЖЕ БЕЗОПАСНОГО ТРАФИКА

На сегодняшний день бурно обсуждаются вопросы по регулированию зашифрованного трафика в мировом пространстве. Многими экспертами считается, что именно не контролируемый трафик является источником киберугроз. Вследствие чего происходит образование альянсов спецслужб и государственных структур. В России вопросы контроля трафика возложены на Национальный антитеррористический комитет. Однако многие представители отрасли опасаются, что это может привести к утечке персональных данных и войти в противоречие с Конституцией. Многие специалисты в IT-отрасли бурно обсуждают вопросы по зашифрованному трафику, роль которого возрастает в мировом глобальном пространстве. Стоит отметить, что многими крупными IT-компаниями обсуждаются вопросы по введению единой системы шифрования, чтобы понимать, что происходит внутри зашифрованного трафика [1]. Участниками данных рабочих группы обсуждался вопрос, что можно сделать с различными средствами шифрования, которые применяются в сертифицировании и лицензировании. Шифрование может проводиться программными средствами, свободно распространяемыми в Интернете. Проконтролировать этот процесс представляется возможным, только если поставить на каждое конечное устройство по жучку и дистанционно постоянно осуществлять мониторинг работы. Так, некоторые крупные бизнес-компании практически полностью переводят свои сервисы на защищенный протокол https, поддерживающий шифрование. Следует отметить, недавно Google сообщил, что доля зашифрованного трафика на сервисах Google в среднем превысила 75%, в России этот показатель составил 81% [3]. Еще в 2014 г. Google объявил о 100%-м шифровании соединений почтового сервиса Gmail. С 1 декабря 2016 г. Роскомнадзор стал требовать, чтобы все операторы России подключали «Ревизор». Если система обнаруживает, что оператор обеспечивает доступ более чем к 1% ресурсов из реестра сайтов с противоправным контентом, «Ревизор» отправляет уведомление об этом в Роскомнадзор [1]. Поэтому в 2015 г. на рынках информационных технологий появился уникальный программно-аппаратный комплекс «Ревизор», который уже прошел тестовые испытания у

операторов связи. Тестовая версия «Ревизора» была заменена и улучшена и до декабря 2016 г. система была установлена всеми операторам связи. Новый «Ревизор» выполнен в нескольких вариантах – в виде программно-аппаратного комплекса и в виде программного комплекса. Напомним, что осенью прошлого года подведомственное учреждение Роскомнадзора, ФГУП «Радиочастотный центр Центрального федерального округа» (ФГУП «ГРЧЦ»), провело конкурс на разработку системы контроля за соблюдением операторами связи требований по блокировке запрещенного контента в интернете, находящегося в реестрах запрещенных сайтов [1]. Победителем стало ООО «МФИ Софт», один из разработчиков СОРМ, которое получило порядка 84 млн. руб. на построение данной системы контроля. Сам программно-аппаратный комплекс «Ревизор» в автоматическом режиме будет проверять операторов связи на предмет блокировки сайтов, внесенных в реестр запрещенных ресурсов Роскомнадзора.

И так «Ревизор» состоит из модуля центрального управления и модулей Агентов. Центр управления развернут на серверной аппаратной платформе, модуль Агент реализован в трех вариантах:

- программное обеспечение для установки на серверное оборудование;
- программное обеспечение для операционных систем Windows и Linux;
- аппаратно-программный модуль.

ЦУ и часть модулей Агентов устанавливаются на территории Заказчика, а аппаратно-программные модули инсталлируются в едином структурном модуле с абонентами оператора связи (подключается как обычный абонент оператора связи).

ЦУ интегрирован с Единой информационной системой Роскомнадзора, через которую получает копию выгрузки Единого реестра, далее каждый Агент получает от ЦУ список URL на проверку их доступности, и возвращать на ЦУ результат проверки.

Также АС «Ревизор» осуществляет:

- хранение результатов мониторинга;
- формирование отчетов по результатам мониторинга;
- формирование отчетов для операторов связи о нарушениях;
- автоматическую передачу обобщенных сведений в ЕИС Роскомнадзора;
- автоматическое получение данных об Агентах и их местах установки;
- контроль работоспособности Агентов;
- хранение полученных от Агентов и из ЕИС Роскомнадзора сведений.

Согласно постановлению правительства № 1101 от 2012 года, каждый оператор связи должен «производить ежедневно выгрузку информации и сетевых адресов, служащих для идентификации сайтов, из Единого реестра доменных имен, а также ограничивать доступ к таким сайтам своим абонентам». Инспекторы надзорного ведомства следят за выгрузкой из реестра информации, и если она не происходит, то провайдера привлекают за нарушение порядка выгрузки. Ответственность определяется по ст. 14.1, ч. 3 КоАП (для юрлиц штраф до 40 тыс. рублей) за нарушение требований и условий лицензий. «Ревизор» – программно-аппаратный комплекс для мониторинга доступа к сайтам из реестра со стороны провайдеров – берет свое начало в октябре 2015 года, когда компания «МФИ Софт», та же компания, что сделала СОРМы, выиграла тендер на разработку ПО за 84 миллиона рублей.

Провайдером в добровольно-принудительном порядке уже в начале декабря предлагалось установить один из трех вариантов «Ревизор»а [3]:

- в виде образа виртуальной машины VMWare, основанной на OpenWRT 14.07;
- в виде программы-сервиса под Windows;
- виде железного «Агента», который представлял из себя маршрутизатор TP-Link MR3020 с установленным на него OpenWRT и необходимым ПО. Таким образом, можно сделать вывод, что АС ««РЕВИЗОР»» проводит мониторинг сети оператора связи на предмет отсутствия доступности сайтов, включенных в Единый реестр запрещенной информации, хранит полученную информацию и формирует отчеты и протоколы результатов мониторинга. Далее инспекторы рассматривают результаты и выясняют причины отсутствия ограничения доступа к ресурсам с запрещенной информацией. Сама же система не блокирует сайты и не осуществляет анализ контента.

Литература

1. «Ревизор» пришел к провайдерам. Документация аппаратного модуля системы контроля за блокировками // РОСКОМСВОБОДА. URL: <https://roskomsvoboda.org/13807/> (дата обращения: 30.01.2018).
2. VPN: зачем и как скрывать свой IP и шифровать трафик // ipPhones.ru. URL: <https://www.iphones.ru/iNotes/549555> (дата обращения: 30.01.2018).
3. Грызунова Н.В. Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности // Статистика и Экономика. – 2014. – № 6-2. – С. 285-288.

А.А.Соловьев
студент
(ГУУ, г. г. Москва)

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОЗЕЛЕНЕНИЯ ГОРОДОВ РОССИИ

В современных условиях весьма важным является сохранение и оздоровление среды, окружающей человека в городе, формирование в городе условий, благотворно влияющих на психофизическое состояние человека. Это особенно важно в период интенсивного роста городов, развития всех видов транспорта, увеличения с каждым годом темпа городской жизни [1]. Важную роль в решении этой проблемы играет озеленение городов России.

На данный момент, в России, множество проблем с обеспечением и сохранением высокого уровня качества природных условий для нормальной жизни человека. Подавляющее количество людей в России являются городскими жителями. Зеленые насаждения в большинстве случаев являются единственным природным компонентом на городских территориях [2]. Но и зеленые насаждения городов вокруг них быстро исчезают из-за влияния на них загрязняющих веществ, а также пожаров и вырубки. Разновидности и период произрастания зеленых насаждений меняются в зависимости от антропогенного воздействия на окружающую среду [3].

К сожалению, вопросы защиты зеленых насаждений проработаны в законодательстве России недостаточно полно. Законодательство регламентирует охрану зеленых насаждений как компоненты лесов, но не выделяются определённым образом отдельно зеленые территории в городе. Их систематизация лишь регламентируется их принадлежностью, видами и формами собственности. Как например лесопарковые зоны, дворовые территории. Есть города, где озеленению с начала 2010-х годов уделяют должное внимание из-за государственных программ по улучшению качества городской среды. Как, например, город Москва, где отрасль зеленого хозяйства бурно развивается. В первую очередь, это связано со сложной экологической ситуацией, обусловленной в том числе загрязнением вредными веществами производства крупнейшего нефтехимического комплекса города, а именно Капотненского НПЗ, воздуха и почвы, а также крупным антропогенным воздействием мегаполиса, которое губительно сказывается на растениях, а, между тем, именно они способны эффективно улучшить качество городской среды [6].

Также следует отметить, что роль благоустройства и озеленения в оздоровлении атмосферы, их санитарно-гигиенические функции придают содержанию и охране зеленых насаждений немаловажное значение, наряду с решением других экологических проблем [4]. Вопросы формирования полноценной среды обитания человека в настоящее время приобрели особую актуальность и остроту. В условиях жизнедеятельности большого города характерными факторами, сопутствующими развитию цивилизации, становятся загазованность и запыленность воздуха. В летнее время отмечается перегрев асфальтобетонных, плиточных и резиновых покрытий, стен строений, с увеличением потока автомобильного транспорта, заметно усиливается шумовое загрязнение городской среды. Одной из основных проблем благоустройства и озеленения городской территории является развернувшееся за последние годы строительство зданий офисов, магазинов, жилых домов, многочисленных кафе, что значительно уплотняет сложившуюся застройку, особенно в центральной части городов. Под застройку часто попадают участки, ранее занятые зелеными насаждениями, что приводит к большому снижению уровня озеленения кварталов, микрорайонов и города в целом.

Необходимо изучить состояние благоустройства и озеленения на территории конкретного муниципального образования, а именно Юго-Восточного административного округа города Москвы, и на базе результатов изучения разработать мероприятия по благоустройству населенных мест. Приоритетными мероприятиями по данному направлению стоит обозначить следующие:

- 1) Увеличение количества и плотности зеленых насаждений, а именно кустарников и деревьев, на территории городов;
- 2) Размещение многолетних и неприхотливых зеленых насаждений как на дворовых территориях, так и в местах большого скопления людей и инфраструктуры;
- 3) Высадка взрослых деревьев на территории города с уже сложившейся инфраструктурой для достижения максимального эффекта от данного мероприятия;
- 4) Использование живых изгородей в качестве барьеров для разделения потоков людей в местах их сосредоточения.

В начале мая Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин подписал Указ о «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», где одним

из ключевых факторов является кардинальное повышение комфортности городской среды, повышение индекса качества городской среды [5]. И именно озеленение городских территорий – это один из самых доступных, приемлемых экологических способов достижения задач улучшения качества жизни населения и уровня его благополучия [7; 8].

Литература

1. Благоустройство придомовой территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru>, свободный.
2. Бурлак М.А. Доклад о градостроительной политике [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.admmegion.ru>, свободный.
3. Васильева Г. Деревья посчитают / Г. Васильева, М. Темникова // Ленинская правда. – 2007. – № 37-38. – С. 1.
4. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. – М.: Наука, 1996. – 470 с.
5. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. – № 204. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425>, свободный.
6. Вишняков Я.Д., Киселева С.П. Предпосылки становления и направления развития эколого-ориентированной инновационной экономики в России // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015.
7. Вишняков Я.Д., Анофриков В.Е., Вагин В.И., Васин С.Г., Киселева С.П., Матевосова К.Л., Попова С., Рево В.В. Безопасность жизнедеятельности: учебник для бакалавров. – М., 2013. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (4-е изд., пер. и доп).
8. Киселева С.П. Теоретические основы экологической безопасности. Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2012. Т. 4. – № 52. – С. 117-125.

СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ УСЛУГ И БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ»

Е.В. Бушуева
студент

С.А. Силина
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ КОФЕЕН-МОНОКОНЦЕПЦИЙ НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ

Как известно, кофейни занимают важное место в московской системе ресторанного бизнеса. На их долю приходится 46,1% от всех ресторанов на территории Москвы [1].

Тем не менее, рынок кофеен в Москве в последние годы потерпел ряд изменений, что оказало существенное влияние на разные категории граждан. В результате кофейням пришлось приспосабливаться под новые реалии рынка,

вследствие чего сформировался новый сегмент в кофейном мире – кофейни быстрого обслуживания. Исследовательская компания NPD относит эти кофейни к моноконцепциям, поскольку упор делается именно на кофе, а выпечка, сэндвичи и десерты являются сопутствующими позициями [2].

На сегодняшний день кофейни-моноконцепции – это модный тренд, который развивается в крупных городах, где идея чашки кофе «на бегу» очень востребована из-за высоких темпов жизни. При этом средний чек в них на 30% ниже, чем в кофейнях полного цикла и составляет примерно 267 руб. [2].

Данный сегмент рынка не предполагает наличие услуг официанта. В этом случае обслуживание клиентов происходит «на месте». Важный драйвер роста кофеен – моноконцепций – кофе на вынос. По данным NPD, именно ради кофе в бумажном стаканчике перешагивают порог кофейни в 45% случаях, что вдвое выше, чем в кофейнях классического типа, где на кофе «на вынос» приходится 21% трафика [2]. И хотя «кофе с собой» предлагают все кофейни, именно в моноконцепциях удобнее делать заказ и выше скорость обслуживания.

Моноконцепции строят бренд на качестве обжарки зерен, помоле, профессиональных кофемашин и обслуживании бариста. Для постоянных клиентов кофеен-моноконцепций очень важен фактор качества кофе, этот показатель выделяют 40% респондентов, тогда как в традиционных кофейнях на качество кофе обращают внимание лишь 30% гостей [2].

Также два формата кофеен существенно отличаются друг от друга аудиторией. Кофейни-моноконцепции нравятся молодежи, доля гостей 16–34 лет в таких кофейнях составляет 61% трафика (против 38% в кофейнях полного цикла). Тогда как кофейни с обслуживанием официантами привлекают людей 35-59 лет: 57% против 35% за первые 4 месяца 2017 года [2]. В кофейни полного цикла люди идут ради общения и удовольствия, тогда как моноконцепции, в первую очередь, привлекают своим удобством. Именно поэтому, количество посетителей московских кофеен-моноконцепций за первые четыре месяца 2017 года выросло на 23%, в то время как классические кафе потеряли за это же время 11% трафика [3].

Как показал опрос, из 40 опрошенных респондентов 45% посещают кофейни 2 раза в месяц, раз в неделю – 25%, два раза в неделю – 17,5%, 12,5% опрошиваемых относят посещение кофеен к категории действий повседневного спроса [4].

Основным фактором, влияющим на выбор первого посещения кофейни для респондентов, стал привлекательный фасад кофейни/ее вывеска – эту категорию выбрали 45% опрошенных граждан. Вторым ключевым фактором для жителей нашей столицы является месторасположение кофейни – 22,5%. Для 17,5% опрошенных немало важную роль также играют и отзывы друзей/знакомых о заведении. И лишь у 5% опрошенных в приоритете стоит уровень известности бренда. 10% респондентов указали свой вариант ответа, где ключевыми факторами при выборе первого посещения кофейни является: интерьер, атмосфера кофейни, качество ее услуг; соотношение цены и качества; цены и разнообразие меню [4].

Опираясь на результаты проведенного опроса, можно сделать вывод, что основными характеристиками успешного заведения для большинства опрошенных респондентов является атмосфера кофейни, а также ее широкий ассортиментный ряд продуктов питания.

Таким образом, исходя из проведенного анализа рынка, а также на основании полученных результатов опроса, можно сделать вывод, что сегодня, несмотря на столь активно развивающиеся сегменты фудсервиса, за внимание потребителей становится бороться сложнее. Люди становятся избирательней,

теперь им нужен не просто кофе, а впечатления, которые дарит этот напиток и его кофейня. Кофейне, как никакому другому заведению, необходим стиль и уют – несоблюдение имиджа может дорого обойтись владельцу, и тут не помогут ни отличный кофе, ни удобное месторасположение торговой точки.

Согласно прогнозу аналитической компании Euromonitor International, к концу 2018 года жители России в 45% случаев будут пить свежий кофе, в 55% случаев – растворимый. Объем рынка при этом достигнет 131 000 тонн кофе. В том числе это означает и рост точек, где кофе можно будет купить и взять с собой [5]. Кофейня сегодня – это не только особая атмосфера, стиль жизни и общения, но и возможность организовать прибыльный и интересный бизнес при сравнительно небольших капиталовложениях.

Литература

1. Исследование рынка кофеен Москвы в 2017 году: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business-planner.ru/articles/analitika/issledovanie-rynka-kofeen-moskvy-v-2017-godu.html> (дата обращения: 28.04.2018).
2. Исследование рынка кофеен: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.coffeetea.ru/news/news-single/item/15948/> (дата обращения: 28.04.2018).
3. РБК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreeneews/59427fa49a794747c5eca520> (дата обращения: 29.04.2018).
4. Survio – опрос & анкеты: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://my.survio.com/C4B5D9J2H3J9I9S8M3G4/data/index> (дата обращения: 30.04.2018).
5. Buybrand inform: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/market-reviews/16155/> (дата обращения: 30.04.2018).

М.Ю. Гасова

магистр

С.А. Силина

канд. экон. наук, доц.

(ГУУ, г. Москва)

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА НА РЫНКЕ МОЛОДЕЖНОЙ ОДЕЖДЫ

В современных условиях все больше возрастает роль информационного ресурса во всех сферах человеческой деятельности. С появлением новых технологий сбора и анализа данных, изменением взаимодействия человека с информацией, постоянно растущим количеством каналов доставки контента, повышением культуры и уровня потребления многократно усложняется процесс взаимодействия компании со всеми участниками рыночных отношений.

В условиях высокой конкуренции, одной из важнейших задач для компании становится поиск эффективных коммуникаций для установления взаимодействия с потребителями. Подтверждением роста ценности информационных взаимодействий является и то, что по данным агентства Reuters, от 63 до 85% руководителей полагают, что коммуникация является ключевой проблемой обеспечения эффективности их организации [4].

Для компаний, работающих на российском рынке молодежной одежды, вопрос о поиске и создании эффективных маркетинговых коммуникаций со своей аудиторией стоит как никогда остро, так как определяют возможность выживания самой компании в современных условиях конкурентной среды. Качественная коммуникация, выраженная в понятном для потребителя сообщении, крайне важна для бренда и компании-производителя. В коммуникации содержится не только информация о продукте, его основных характеристиках и ценностях, но и информация о компании в целом, ее миссии и целях. Данная информация направлена на создание определенного имиджа и репутации компании. Маркетинговые коммуникации целесообразно рассматривать как процесс взаимодействия, заключающийся в обмене информацией (идеями, мыслями, эмоциями) с помощью комплекса коммуникационных инструментов с целью создания лучших потребительских ценностей взаимоотношений компании и потребителей [3].

Ключевым в определении маркетинговых коммуникаций является то, что все инструменты комплекса маркетинга участвуют в общении с участниками рынка. Присутствие коммуникационной функции в каждой из составляющих комплекса маркетинга отмечается Н.К. Моисеевой и М.Ю. Рюминым. Исследователи пишут, что указанная функция в условиях информационного общества становится базовой [2]. Обычно механизм маркетинговых коммуникаций приводят в действие с помощью комплексного инструментария, в состав которого входят: реклама, пиар, стимулирование сбыта, прямой маркетинг и персональные продажи. На практике все коммуникации делятся на исторически сложившиеся три группы (ATL, BTL, TTL). Особое внимание необходимо уделить современным маркетинговым коммуникациям, таким как, хай-тек (мобильный смс-маркетинг, веб сайт, интернет реклама, реклама по электронной почте) и хай-хьюм (внедрение в язык, внедрение в тело, неформальные мнения и т.д.) [5].

В современных условиях особое значение приобретает интеграция всех маркетинговых коммуникаций, которая предполагает планирование маркетинговых коммуникаций, оценку стратегической роли каждого канала маркетингового обращения и их комбинацию с целью обеспечения максимального воздействия на потребителя и достижения синергетического эффекта. При реализации данного подхода необходимо ориентироваться на четыре характерные особенности интеграции, а именно «Множественность инструментов, множественность аудиторий, множественность стадий и механизмов координации» [3].

Основными потребительскими характеристиками брендированного продукта 100% опрошенных считают: бренд одежды (82%), стиль одежды (85%), качество материалов (61%), цена (50%), уникальные детали (70%), эксклюзивность (70%), долговечность (30%) [4]. Кроме этого, более 40% покупателей уличной одежды приобретают ее примерно 1 раз в 2-3 месяца; около 30% приобретают одежду примерно раз в месяц; 89% опрошенных узнают о брендах уличной одежды благодаря социальным сетям; 32% – впервые познакомились с брендами благодаря статьям в интернете; 36% участников опроса узнали о брендах благодаря друзьям; 54% – выбирают одежду в интернете; 43% – выбирают одежду в магазине. Большое значение при покупке в магазине опрошенные придают интерьеру, музыке, запахам и грамотности продавца-консультанта.

Учитывая данные опроса, маркетинговые коммуникации с потребителями бренда молодежной уличной одежды должны создать свой уникальный образ бренда, делая акцент на наиболее важных потребительских ожиданиях. При

разработке коммуникационного сообщения стоит сделать акцент на уникальности, эксклюзивности, самом стиле одежды и бренде. После разработки коммуникационного сообщения, необходимо определить, с помощью каких инструментов наилучшим образом получится донести информацию до потребителя. Все инструменты маркетинговых коммуникаций реализуются с помощью определенных технологий. Под технологиями маркетинговых коммуникаций понимается знания о том, каким образом формируются, осуществляются и оцениваются маркетинговые коммуникации, какие используются приемы, методы и инструменты в процессе коммуникации [1].

Бренды молодежной уличной одежды, как правило, не обладают большими маркетинговыми бюджетами. В этих условиях рекомендуется использовать следующие инструменты продвижения: событийный маркетинг; ведение блога в социальных сетях и в телеграмм; коллаборации и сотрудничество с дружественными брендами; спонсорство и PR; мобильный маркетинг; публикации; участие в маркетах, выставках и фестивалях уличной культуры; работа с отзывами клиентов и с амбассадорами бренда; e-mail рассылка, нативная реклама, актуальный и обновляемый сайт. Правильный выбор инструментов маркетинговых коммуникаций позволит избежать необходимости в больших финансовых инвестициях на продвижение бренда, обеспечив наиболее успешную реализацию поставленных целей.

Литература

1. Мелентьева Н.И. Технологии маркетинговых коммуникаций: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 160 с.
2. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю. Коммуникационная концепция маркетинга и ее методическое обеспечение // Маркетинг. – 2011. – № 6. – С. 64-66.
3. Мошкова Л.Е., Силина С.А.. Интеграция коммуникаций – эффективный инструмент формирования партнерских отношений заинтересованных сторон Вестник ТвГУ, Серия «Экономика и управление». – 2012. – Вып. 16. – С. 117-130.
4. Результаты опроса 5000 респондентов, на базе сообщества журнала Views Magazine, февраль 2017 г.
5. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.

А.М. Гудкова
студент
(ГУУ, г. Москва)

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ

Российский рынок бытовой техники сильно изменился за последние 5 лет. За это время он прошел от стадии полного недоверия к покупкам в интернет-магазинах до перехода к онлайн-ритейлу бытовой техники. Например, объем онлайн-продаж компании «МВидео» увеличился на 40% за 2017 год [2]. Обороты продаж через интернет растут из года в год. Российский рынок бытовой техники консолидирует, крупные игроки сливаются («МВидео» + «Эльдорадо»), что говорит о том, что рынок «взрослеет» и у большинства

игроков сложилась определенная стратегия и приоритетность направления продаж.

У российского потребителя конца XX-начала XXI века было сформировано стойкое негативное отношение к онлайн-покупкам и покупкам бытовой техники, в частности. У покупателей было полное недоверие к покупкам, которые они не могли осмотреть, потрогать и проверить. Типичными были опасения, что при заказе через интернет-магазин им привезут фальсификат, контрафакт, мошенники обманут, не дадут гарантийного талона. В настоящее время происходит разрушение модели покупательского поведения постперестроечного времени [1]. Популяризация интернета и социальных сетей в России привела к росту доверия к онлайн-ритейлу. Люди могли видеть реальные отзывы реальных людей, а также видео-обзоры на конкретную бытовую технику. В последние годы сформировалось своего рода комьюнити, где люди делятся опытом покупок бытовой техники. Крупные игроки IT-рынка также помогают развивать онлайн-ритейл. Например, Яндекс с проектом Яндекс.Маркет, на который сформирован большой спрос при выборе бытовой техники и электроники, так как потребитель имеет возможность фильтрации товаров по цене, рейтингу магазина и другим параметрам. Также на Яндекс.Маркете или сайтах otzovik.ru, irecommend.ru, nanegative.ru можно прочитать много отзывов, как положительных, так и отрицательных о конкретном интернет-магазине и его товаре, и принять для себя решение о покупке или воздержании от нее. Подобные сайты содержат актуальную информацию, так как многие онлайн-продавцы, уверенные в себе и своей продукции, развивают лояльность через предоставление скидки после оставленного покупателем отзыва. Большинство крупных игроков перешло на формат омниканальных продаж, а некоторые и вовсе закрыли многие прямые точки продаж, перейдя в онлайн [1]. Например, сеть гипермаркетов «МедиаМаркт» закрыла в России ряд магазинов в период кризиса, сделав упор на онлайн-ритейл [3].

Вместе с ростом объема рынка онлайн-продаж трансформируется потребительское восприятие. Покупатель стал более спокойно и доверительно относиться к тому, что он не может составить свое мнение о магазине в привычной для него форме, проведя непосредственный визуальный анализ физических характеристик товара, интерьера магазина, работы персонала и т.п.

Основная тенденция рынка бытовой техники на сегодняшний день связана с переориентацией на онлайн-продажи. Российский потребитель понял все плюсы покупок онлайн, такие как более широкий ассортимент, представленный на сайте; оперативность доставки, которая экономит силы и время; конкурентоспособная цена, которая в интернете существенно ниже. Вместе с тем покупатели, которых все же не устраивает заочная покупка «вслепую», выработали для себя интегрированную потребительскую модель: сначала они отправляются в гипермаркеты бытовой техники, там консультируются, выбирают понравившийся товар и заказывают его через интернет-магазин.

Литература

1. Маркетинг: от образования к профессиональной деятельности (монография) / кол. авторов под ред. Г.Л. Азоева. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – 249 с.

2. Исследовательское агентство DataInsight. [Электронный ресурс] <http://datainsight.ru/> (дата обращения 02.05.2018).

3. Газета «Ведомости» [Электронный ресурс] <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/10/14/612815-media-markt-zakroet-tri-gipermarketa-rossii> (дата обращения 02.05.2018).

В.А. Клюкойть
студент

Т.В. Федотова
канд. экон. наук, доц.
(ГУУ, г. Москва)

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БРЕНДА ПРОДУКТОВОЙ ЛИНИИ ДЛЯ КОМПАНИИ «АСГ»

Характерной чертой российского рынка крепкого алкоголя является жесткая конкуренция. Основные игроки – компании-производители Beluga Group, «Татспиртпром», Roust, «АСГ» и «Кристалл-Лефортово». Объем продаж анализируемой компании «АСГ» в 2017 году увеличился на 39%, до 5,3 млн дал по сравнению с предыдущим годом [1]. Прежде всего это связано с введением в отрасль системы ЕГАИС. Несмотря на рост продаж в целом, в условиях жесткой конкуренции ООО «АСГ» необходимо грамотно организовывать маркетинговую деятельность каждого бренда в портфеле.

По данным исследования, проведенного агентством Millward Brown [2], в марочном портфеле компании «АСГ» бренд продуктовой линии «Сиббиттер» обладает наибольшим потенциалом развития. Бренд был выведен на рынок в 2015 году. Продукты бренда представлены в двух категориях – водка и горькие настойки. В 2017 году марка попала в рейтинг самых удачных новых брендов (по версии Forbes), однако «Сиббиттер» имеет ряд проблем, которые возможно решить с помощью грамотно разработанной стратегии развития. Основная проблема бренда «Сиббиттер» – искаженное восприятие бренда, непонимание потребителями концепции марки, сформированное из-за ряда конкретных причин, среди которых:

- «размытое» позиционирование бренда;
- отсутствие единства имиджа у продуктов бренда – отдельные продукты марки воспринимаются целевой аудиторией по-разному;
- неоднозначное понимание коммуникационных материалов;
- сложность считывания основной информации о продукте с упаковки.

Как показано в [4], восприятие бренда, в конечном счете, отражается на его рыночных и финансовых показателях, что и обуславливает необходимость и актуальность маркетинговых изменений. Изучив теоретические аспекты стратегического развития брендов, проведя полный анализ текущей деятельности компании-производителя, самого бренда и конкурентов, были сделаны выводы о необходимости корректировки стратегии развития бренда «Сиббиттер».

Стратегия развития бренда предполагает целостное видение развития бренда в перспективе, включающее множество аспектов от определения целевой аудитории и ценностных характеристик бренда до разработки маркетинговых коммуникаций и новых продуктовых линий [3]. Поскольку и

бренд, и его товарная категория уже существуют, развитие бренда должно быть сосредоточено в рамках стратегического поля «расширение семейства бренда». В связи с этим были разработаны следующие решения:

1. Разработано четкое позиционирование бренда, отражающее отличительные свойства марки. Формулировка позиционирования: «Специалитеты «Сиббиттер» – крепкие напитки, созданные в Сибири по уникальным рецептурам из тщательно подобранных природных ингредиентов. Напитки для тех, кто ценит качество и оригинальность».

2. Предложена новая ситуация потребления – использование напитка для коктейлей.

3. Спроектировано BTL-мероприятие. В качестве поддерживающего решения для новой ситуации потребления был разработан event – вечеринка-конкурс барменов на площадке Deworkasy в центре Москвы. Были поставлены следующие задачи мероприятия:

- осведомление потенциальных потребителей о новой ситуации потребления напитков бренда и о самом бренде;
- привлечение целевой аудитории;
- налаживание коммуникаций с потенциальными потребителями;
- освещение бренда в различных СМИ.

4. Разработаны новые визуальные аспекты коммуникаций бренда:

- рекламные материалы для точек продаж;
- модифицирована упаковка продукта;
- усовершенствованы коммуникационные материалы (плакаты).

5. Предложено расширение ассортимента. В качестве последнего этапа было принято решение расширить ассортимент, разработав одно новое SKU. Проведя анализ ассортимента конкурентов и потребительских предпочтений, был предложен вариант нового продукта – «Сиббиттер. На можжевельных ягодах».

Описание продукта: «Можжевельные настойки издавна пользуются особой любовью у россиян. Традиционный сибирский рецепт, исключительно натуральные ингредиенты и купаж длительной выдержки позволили создать специалитет с легким «ёлочным» ароматом и неповторимым слегка терпким вкусом».

Необходимо отметить, что реализация предложенных решений (критический путь проекта) займет 76 рабочих дней и способна значительно повлиять на доходность бренда. Оценка экономической эффективности мероприятий стратегии развития бренда показала, что рентабельность проекта составила 17,2%. Чистый дисконтированный доход проекта равен 2,8 млн.руб. Срок окупаемости проекта 8 месяцев.

Таким образом, за счет разработанной стратегии развития бренд «Сиббиттер» сможет устранить выявленные проблемы и укрепить свои позиции на рынке.

Литература

1. Официальный сайт компании "АСГ" [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.asg.ru/> (дата обращения: 8.05.2018).

2. Millward Brown. Исследование ценности брендов «АСГ» 2017 год [Электронный ресурс]: презентация / Millward Brown. – Электрон. дан. – М., 2017. – 178 слайдов. – Загл. с экрана.

3. Стратегия бренда // Брендинговое агентство "Остров Свободы" [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.os-design.ru/services/strategiya-brenda> (дата обращения: 8.05.2018).

4. Федотова Т.В. Потребительское восприятие бренда // Маркетинг. – 2017. – № 1. – С. 35-52.

А.И. Козуля
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА НА РЫНКЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ РЕГУЛИРОВАНИЕМ

В настоящее время правильный образ жизни набирает все большую популярность. Курение, вред которого давно доказан и уже давно не оспаривается, и уже найдена альтернатива обычной сигарете и кальяну – электронная сигарета, или «вейп».

В федеральном законе «Об особенностях оборота электронных систем доставки никотина (ЭДСН)» дано следующее определение электронной системе доставки никотина или «вейпу»: «...электронное устройство одноразового и/или многократного использования с аэрозольным генератором сверхмалой мощности, продуцирующее аэрозоль путем нагревания раствора, компонентами которого, помимо никотина, когда он присутствует, являются пропиленгликоль с глицерином или без него и ароматизаторы...».

На данный момент на российском рынке присутствует большое количество компаний, занимающихся производством и продажей электронных сигарет, жидкостей и аксессуаров для них. На данный момент закона, который бы полностью регулировал рынок вейпинга, нет, что дает возможность развиваться огромному количеству компаний.

Среди существующих компаний основной способ конкурентной борьбы – ценовой (т.е. снижение цен, проведение акций, откровенный демпинг). Однако, это не означает, что такой способ наиболее эффективен в условиях современного мира. Напротив, зачастую, низкие цены вызывают отторжение у покупателя.

Как известно, компании гораздо выгоднее удерживать текущих покупателей, чем привлекать новых. В вейпинге дела обстоят также. Потому что маржа на сами устройства минимальна, наибольшие прибыли компании получают с продаж расходников и жидкостей. Таким образом, компаниям важно иметь лояльных покупателей, которые будут заинтересованы в более маржинальных продуктах.

Согласно данным исследования, проведенного Георгием Гребинским для журнала "VAPE", самым популярным местом для покупки электронных сигарет являются специализированные магазины – вейп-шопы. Именно поэтому компаниям, занимающимся розничной продажей электронных сигарет, важно иметь узнаваемый дизайн магазинов.

Многие вейп-шопы сейчас соседствуют с барами и кофейнями, что привлекает дополнительных клиентов, а, кроме того, позволяет потенциальному покупателю как можно дольше находиться в месте продаж электронных сигарет.

Так как нет особых ограничений на продвижение электронных сигарет (в отличие от обычной табачной продукции), то, казалось бы, существует огромный простор для полета фантазии. Но на данный момент компании, занимающиеся реализацией электронных сигарет, продвигают себя исключительно в социальных сетях в профильных группах, изредка выделяя деньги на продвижение сайта в поисковых системах.

Самым феноменальным примером продвижения бренда в мире вейпинга можно считать бренд GIZMOVAPE в мае-июне прошлого года. Рекламная компания была весьма обширна, было задействовано огромное количество инструментов, таких как: контекстная реклама, celebrityendorsement, создание и размещение «мемов» в социальных сетях практически во всех самых популярных пабликах.

Продажи данной жидкости до сих пор держаться на колоссальном уровне, таким образом, исходя из данного примера, можно составить перечень необходимых условий для продвижения бренда в стиле вейпинга:

- запоминающиеся название;
- хорошо разработанный фирменный стиль (сайт, физические магазины должны быть выдержаны в едином стиле, т.е. если сайт светлый, с тонкими шрифтами, то и сами физические точки вызвали ощущение легкости);
- вежливый и компетентный персонал;
- нельзя заикливаться только на продаже продукции, важно, чтобы человеку было приятно просто прийти и провести время;
- должно быть достаточное количество информации о компании, магазинах на сайте, а также в социальных сетях;
- потребители должны быть всегда в курсе проводимых акций и новинок.

К.А. Курочкина
студент
(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ БРЕНДА «ESET» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АНТИВИРУСНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В условиях постоянно меняющейся рыночной среды и усиливающейся конкуренции каждое предприятие вынуждено искать новые, более эффективные стратегии развития бренда. В современных условиях нельзя недооценить значимость бренда для компании при организации коммерческой деятельности и получения прибыли на рынке. Единой стратегии для всех брендов не существует. Каждая компания уникальна, поэтому индивидуально и определение ее стратегии, которая зависит от ее потенциала, а также от многих внешних факторов.

Компания «ESET» является международным разработчиком антивирусного программного обеспечения, экспертом в области защиты от киберпреступности и компьютерных угроз с 1992 года. «ESET» – это один из самых популярных в России производителей систем защиты от вирусов, спама и хакерских атак. Компания входит в пятерку ведущих мировых производителей программных решений для обеспечения информационной безопасности,

обладает огромной партнерской сетью в России: свыше 400 компаний-партнеров с охватом более 90 городов.

После проведения анализа текущего состояния компании «ESET» существенных проблем не выявлено. Тем не менее, компании следует продолжать свое технологическое развитие, разрабатывая новую и эффективную программу развития бренда на рынке антивирусного программного обеспечения, поскольку рынок антивирусного программного обеспечения сокращается. За отчетный период продажи АПО значительно снизились. По прогнозам аналитиков GfK, продажи антивирусного программного обеспечения (ПО) сократились на 18% за первые три квартала 2017 года. Российский рынок антивирусного ПО насыщен, особых перестановок на нем уже нет: основные игроки удерживают свои доли, так как сформировались потребительские предпочтения пользователей и аудитории приверженцев брендов. Таким образом, компании необходимо искать новые пути развития для дальнейшего продвижения и удержания конкурентных позиций на рынке IT-технологий.

Актуальность проекта обусловлена ростом объемов информации, передаваемых через корпоративные сети больших корпораций и маленьких компаний. Риск утечки важной и конфиденциальной информации при этом довольно высок. Все это представляет большую угрозу для крупных компаний и корпораций. Утечка информации может привести к разорению и полному уходу компании с рынка. Возникает естественный вопрос об информационной защите организации с целью предотвращения потери важной коммерческой информации. Для этой цели используются специальные DLP системы. Data Leak Prevention (DLP) — технологии предотвращения утечек конфиденциальной информации из информационной системы вовне, а также технические устройства (программные или программно-аппаратные) для предотвращения таких утечек. Накопленная статистика показывает, что гораздо больше проблем приходит изнутри: *до 63% инцидентов информационной безопасности компаний связано с бывшими и действующими сотрудниками.*

Проектное предложение связано с созданием стратегического альянса между двумя технологическими компаниями «ESET» и «Safetica Technologies», с целью объединения усилий и удержания своих конкурентных позиций на рынке IT-технологий.

Предлагаемый проект стал бы актуальным для компании «ESET» как с финансовой точки зрения, так и с точки зрения развития компании на рынке. Несмотря на всю значимость DLP-систем, вывод технологически нового продукта на рынок для компании «ESET» является довольно затратным мероприятием, требующим значительного количества времени. Для минимизации расходов на разработку нового технологического продукта с последующим выведением на рынок «ESET» целесообразнее составить технологический альянс с компанией-разработчиком DLP-системы.

Как известно, выпуск новых продуктов под хорошо известной потребителям торговой маркой позволяет использовать её сильные черты для удовлетворения выявленных, но нереализованных потребностей рынка. К сожалению, не многие высокотехнологичные компании могут похвастаться высокой узнаваемостью и известностью среди потребителей, что значительно ослабевает их позиции на рынке. К примеру, чешская компания «Safetica Technologies», имеющая с 11-летний опыт, занимается разработкой и внедрением DLP-систем по всему миру. Несмотря на всю прогрессивность, компании не хватает известности, на российском рынке IT-технологий,

потребители практически не осведомлены о ней. Все это напрямую влияет на объемы продаж продукции компании «Safetica».

Исходя из вышеописанного, возникает следующее программное решение: создать технологический альянс компании «ESET» совместно с чешской компанией «Safetica Technologies». Выбор компании и вступление с ней в партнерские отношения связан с тем, что миссия и ценности данной компании в большей мере соответствуют миссии и ценностям компании «ESET».

Таким образом, данный стратегический альянс позволит «ESET» расширить свой портфель за счет нового продукта, а также увеличить свое присутствие на рынке, тем самым повысив выручку компании. Что же касается «Safetica Technologies», то данное партнерство является для компании актуальным с точки зрения увеличения узнаваемости и последующей поддержки корпоративного бренда, а также высокого уровня лояльных корпоративных клиентов компании «ESET» в России, что гарантирует определенный стабильный объем доходов от реализации продуктов компании, а также снижение рисков ведения бизнеса.

М.В. Орлова

канд. экон. наук, доц.

Ф.М. Бабенко

магистрант

(ГУУ, г.Москва)

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА

Клиентский сервис – неотъемлемая часть маркетинга любой компании. Часто покупатель готов приобрести товар или услугу за немалую цену, но в том месте, где его ждет обслуживание более высокого уровня. Цель клиентского сервиса – укрепление конкурентных преимуществ фирмы путем повышения уровня обслуживания потребителей. Результатом правильно организованного клиентского сервиса должен стать приход новых клиентов и увеличение числа постоянных покупателей. Бизнес, ориентированный на своих потребителей, нацелен на получение признания и лояльности клиентов. Практически все эффективно функционирующие компании получают основную часть дохода от постоянных клиентов. Есть много причин, способных сделать из случайных покупателей постоянных: грамотно подобранный ассортимент товаров; оптимально разработанная бонусная система; профессиональные консультации специалистов; привлекательный интерьер и т.д. Однако создание постоянной клиентской базы не может быть основано лишь на предлагаемой системе скидок или других банальных акциях. Согласно исследованиям, повышение профессиональных качеств персонала увеличивает уровень продаж на 7-20%, а создание программ клиентского сервиса может вдвое увеличить товарооборот.

Стандарты клиентского сервиса – это те правила и нормы которые фирма закрепляет для обеспечения высокого качества обслуживания посетителей. Они создаются в соответствии со спецификой деятельности организации, а также ее политикой взаимодействия с потребителями. Такие принципы применяются для сохранения лояльности уже существующих

клиентов и привлечения первичных, а также создания единого видения и понимания работников отдела продаж задач и целей взаимодействия с потребителями.

Поддерживать сервис на одном и том же соответствующем ожиданиям потребителей уровне довольно сложно. На первом этапе разработки программы клиентского сервиса имеет место разработка единых стандартов обслуживания клиентов. Может показаться, что процесс разработки стандартов довольно прост, но это совсем не так. Чтобы создать правило и ввести его в действие, необходимо определить, какими станут программа клиентского сервиса и концепция организации, что и кому будет предлагаться. К данной работе рекомендуется привлекать экспертов (например, менеджеров по продажам и руководителей фирмы). Это приблизит стандарты к реальной жизни, а также вовлечет работников начиная с момента создания системы. На этом этапе формируется реестр стандартов, касающийся различных областей взаимодействия с потребителями: требования к внешнему виду сотрудников, поведению в торговом зале или фронт-офисе, корпоративный этикет телефонных переговоров, речевые модули для типовых и нестандартных ситуаций в работе с клиентом, список STOP-фраз т.д.

Далее необходимо введение единых стандартов в действие. На данном этапе должно происходить обучение ключевым компетенциям специалистов клиентоориентированного сервиса. Для решения этой задачи оптимально проведение корпоративных тренингов, на которых у менеджеров имеется возможность на практике применить принципы разработанных стандартов. На данном этапе надо быть готовым к возможному сопротивлению со стороны персонала и суметь объяснить сотрудникам, что выполнение стандартов поможет им добиться высоких результатов. Нововведения не должны восприниматься негативно, а должны стать неотъемлемой частью корпоративной культуры. На этом этапе также определяются функции руководителя клиентской службы, делегирование полномочий, зоны ответственности. Особое внимание следует уделить мотивации персонала, выстроить разумное соотношение материальной и нематериальной её частей.

Третий этап касается контроля соблюдения стандартов клиентского сервиса. Итогом этого этапа должно стать обязательное применение стандартов всеми сотрудниками на практике. На этом этапе разрабатываются технологии оценки работы сотрудников с внутренними и внешними клиентами. Имеет место контроль соблюдения стандартов с помощью чек-листов, по методу «Тайный покупатель». Особенное значение приобретает обратная связь. Продуманная система обратной связи с потребителями позволяет в кратчайшие сроки находить все новые и новые возможности для совершенствования взаимодействия с потребителями. Обратная связь позволяет адаптировать товары и услуги к спросу, удовлетворяя его в большей степени, возможность устранять недостатки, стоящие на пути между компанией и потребителем. Система обратной связи не должна сводиться только лишь к оценке удовлетворенности потребителя. Люди часто мыслят не логикой, а чувствами. Именно незамедлительная связь с клиентом напрямую и оценка его эмоционального состояния позволит более точно проанализировать способ организации взаимодействия компании с клиентом, скорректировать процесс «общения» компании и потребителя. Сегодня на службе у маркетинга как традиционные способы организации обратной связи, так и технологические новинки, способные удержать внимание и вызвать wow-эффект [1].

Следующий этап создания системы клиентского сервиса напрямую связан с постпродажным обслуживанием клиентов. Исследования показывают,

что один недовольный потребитель рассказывает о своем негативном опыте потребления услуги в среднем 10 потенциальным клиентам, а 26 из 27 потребителей вообще не жалуется. Для фирмы услуг привлечение одного нового клиента обходится примерно в 5 раз дороже, чем издержки на удержание существующего клиента. Большинство компаний тратят 95% времени на совершенствование услуги и только 5% времени – на понимание причин и источников недовольства клиентов [2]. Необходимо получить 12 положительных впечатлений от обслуживания в фирме, чтобы забыть одно негативное. Своевременная реакция на рекламацию или жалобу клиента наилучшим образом влияет на формирование лояльности. Таким образом, каждая компания сталкивается с необходимостью алгоритмизации работы с рекламациям. Создавая так называемую Систему исправления ошибок (SRS – service recovery system), компания поворачивается лицом к клиенту, а клиентский сервис становится конкурентным преимуществом. Компании нужно научиться видеть в жалобах бесценный источник информации для оптимизации деятельности фирмы, освоить навыки, необходимые для успешной работы с жалобами и претензиями клиентов; научиться использовать ситуации жалоб и рекламаций для повышения лояльности клиента. Этому способствует наличие в арсенале маркетинга разнообразных методов организации обратной связи.

Так называемые «реактивные методы» представляют собой совокупность мероприятий по реагированию на обращения потребителей: ответы на возникающие вопросы, рассмотрение жалоб оставленных пользователями на канала поддержки или обнаруженных при помощи системы мониторинга. Могут быть использованы, например, горячие линии. Для работ в данном формате создается канал поддержки с предложением сообщать потребителя о фактах нарушения клиентского сервиса проблемах с товаром или предложениями. Действенность данного метода достижима, если людям известно о существовании этого канала. Горячую линию можно создать на своем сайте в разделе «Вопросы и ответы»; в официальных группах в социальных сетях; с помощью официального хэштега (#), позволяющего отслеживать отзывы клиентов на разных площадках (instagram, twitter и др.); в разделах на нишевых сайтах; используя отдельные ветки на форумах (там часто есть возможность создания временно горячей линии). Формат групп реагирования подразумевает, что вы сами будете искать в Сети отзывы, прорабатывая негативные. Работа в этом направлении невозможна без мониторинга медийного пространства. Самый простой способ – это поиск по блогу и постам.

«Проактивные методы» подразумевают действия по формированию репутации компании до возникновения каких-либо неприятных историй и претензий. Такая активность также актуальна, если нужно исправить уже сложившееся негативное мнение. Здесь важна работа с лидерами мнений и использование методов контент-маркетинга.

Программы клиентского сервиса – сложный маркетинговый инструмент. Его создание требует от компании комплексного подхода и перманентного мониторинга бизнес-среды.

Литература

1. Орлова М.В. Корпоративные системы управления потребительским опытом // Журнал «Маркетинг». – 2016. – № 5.

2. Стандартизация сервиса. Материалы консалтинговой группы ВITОВЕ [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.bitobe.ru/filedownload.php?file=6308> (дата обращения 25.04.18).

С.И. Сахаров
магистрант
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Комплекс маркетинговых коммуникаций – это определенная система мероприятий, которые направлены на установление и поддержание взаимоотношений туристической компании с потребителями [1].

Важнейшими целевыми аудиториями маркетинговых коммуникаций туристической компании являются:

1. Потребители (как действительные, так и потенциальные). Коммуникации с целевой аудиторией могут происходить различными способами, например, с помощью рекламы, скидок, конкурсов и т.д. [1]. Предполагаемая туристической компанией реакция потребителей может быть различной [2]. Это зависит от конкретной маркетинговой ситуации. В результате это должно быть приобретение туристического продукта, который предлагает компания.

2. Посредники. К ним относятся лица и организации, которые помогают выполнять определенные маркетинговые функции. Это могут быть агентства маркетинговых исследований, рекламные агентства и т.п. Особенность такой аудитории заключается в том, что маркетинговые посредники часто являются промежуточным звеном в коммуникациях компании с целевой аудиторией [1]. Средства коммуникаций с посредниками могут быть различными, например, реклама, система скидок, конкурсы, пропаганда и т.п. Реакция, которую предполагает компания, – деловое партнерство с целью осуществления совместных маркетинговых мероприятий [2].

3. Контактные аудитории объединяют организации и лиц, которые не принимают непосредственного участия в деятельности компании на рынке. Так же при некоторых условиях с их стороны возможно воздействие на достижение компанией своих целей [1]. Такими аудиториями, как правило, являются: финансовые и страховые компании, средства массовой информации, органы правопорядка, санитарного и экологического надзора и т.п. Основными инструментами коммуникаций с контактными аудиториями могут быть связи с общественностью, реклама, спонсорские мероприятия, участие в решении социальных проблем города, региона и т.п. Ответной реакцией, которую ожидает туристическая компания, может быть содействие ее деятельности, формирование и поддержание благоприятного имиджа или отсутствие противодействия [2].

4. Производители туристических услуг. К ним относятся предприятия, которые предоставляют услуги по размещению, питанию, транспортному обслуживанию и т.п. Инструментами коммуникационного воздействия могут быть реклама, связи с общественностью. Предполагаемая ответная реакция – деловое сотрудничество на условиях выгодных обеим сторонам [2].

5. Органы государственной власти и управления. Это могут быть как законодательные, так и исполнительные органы. В целях установления и поддержания взаимоотношений с ними могут использоваться, например, участие в общегосударственных программах (экономических, экологических, культурных), презентации, участие в выставках и т.п. Предполагаемая ответная реакция – установление режима наибольшего благоприятствования деятельности туристической компании [2].

Одним из наиболее эффективным инструментом комплекса маркетинговых коммуникаций в сфере туризма является реклама. Она, как правило, оказывает значительное потенциальное влияние на остальные элементы всего комплекса [1]. Это обусловлено тем, что реклама может привлекать большие массы людей, но, в то же время, является самой дорогой.

Public Relations так же можно назвать сильным инструментом. Иногда он может оказывать даже больше влияния на потенциального потребителя, чем реклама, так как воздействует на потребителя не так активно и часто вызывает большее доверие [1].

Стимулирование сбыта используют, прежде всего, для восстановления упавшего спроса, повышения осведомленности потребителей о предлагаемых продуктах, создания им благоприятного имиджа [1]. Большая значимость стимулированию сбыта придается при внедрении на рынок нового туристического продукта.

Следует отметить, что для каждой туристической компании необходим свой комплекс маркетинговых мероприятий, разработанный с учетом всех особенностей компании, ее предложений, актуальной информации о ситуации на рынке.

Литература

1. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. – Минск: Новое знание, 2016.
2. Токарев Б.Е. Маркетинговые исследования: учебник. – М.: Экономист, 2015.

С.С. Филенко
магистрант
(ГУУ, г. Москва)

СОУЧАСТИЕ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ ВОВЛЕЧЕНИЯ

Вовлечение молодежи в процесс потребления культурного продукта активно рассматривается и изучается в научном сообществе в последние десять лет. Специальные издания ведущих научных журналов в сфере маркетинга и смежных научных областей, посвященные концепту вовлечения в процесс потребления, выдвинули исследования вовлечения потребителей в авангард научной мысли, породив значительное количество подходов к анализу и концептуализации понятия вовлечения [1; 2]. Фундаментальные исследования Катиной Н.П., Дондурей Д.Б., Карцевой Е.А., Хангельдиевой И.Г., Тимохович А.Н., Antil J., Kahn W., Maslach C., Verhoef P., Doorn J., Jaakkola E., Alexander M., Hollebeek L., Greer C. и других российских и зарубежных авторов предлагают разнообразный теоретический инструментарий, рассматривающий вовлечение в разных аспектах [5].

В настоящей работе остановимся на основных результатах эмпирического исследования, проведенного в марте 2018 года среди студенческой молодежи г. Москвы. Исследование проводилось с целью изучения феномена вовлечения молодежи в потребление культурного продукта (на примере музеев). Был использован метод сбора первичной информации – анкетирование.

Объектом исследования выступали студенты московских вузов (ГУУ, РАНХиГС, РГУ им. А.Н. Косыгина, МИРЭА, РГГУ).

Предметом исследования являлись технологии вовлечения студентов московских вузов в потребление культурного продукта (на примере музейной деятельности).

Выборочная совокупность составила 280 респондентов.

В рамках настоящего исследования была выявлена активная часть молодежи, которая посещает выставки и музеи несколько раз в месяц (16%) и раз в неделю и даже чаще (1,1%). Данные показатели свидетельствуют о том, что каждый шестой респондент является активно вовлеченным в потребление культурного продукта. Здесь можно обозначить предположения, что эти молодые люди либо являются студентами творческих направлений подготовки, где в рамках учебного процесса обучающиеся должны выполнять ряд заданий на музейных площадках, либо являются владельцами карт лояльности некоторых музеев. Так например, музей современного искусства «GARAGE» с момента своего основания в 2008 году предлагает посетителям оформить карту лояльности, которая за приемлемую сумму предоставляет ее обладателю возможность посещения всех мероприятий и выставок, проводящихся на территории музея в течение года (бесплатно либо со значительной скидкой).

На вопрос о том, насколько молодые люди осведомлены или участвовали в мероприятиях со-creation, соучастия (которые являются разновидностью технологий вовлечения в потребление культурного продукта) в музеях, были получены следующие ответы.

Большинство молодых людей так или иначе осведомлены о подобных возможностях, которые предоставляют некоторые музеи: 41,9% ответивших видели музеи/выставки, организующие мастер-классы, конкурсы; 34,3% – видели музейные/выставочные площадки, на которых посетители могли использовать музейные объекты (например, поиграть на музыкальном инструменте, войти внутрь доспехов рыцаря); 25,4% – видели музеи/выставки, на территории которых посетителям предлагалось пройти квест, поучаствовать в игре; 18,2% – видели залы, в которых посетители могут менять экспозицию (переставлять экспонаты, дорисовывать картину/плакат); 13,2% – видели площадки, на которые посетители могут приносить свои объекты для размещения (например, свои картины, фотографии).

13,2% указали, что они принимали участие в подобных мероприятиях на музейных и выставочных площадках. С одной стороны, число участников мероприятий соучастия на первый взгляд кажется небольшим, но, с другой стороны, данные мероприятия только начинают активно организовываться в музеях, и не каждая музейная площадка готова предложить своим посетителям подобные мероприятия.

Каждый третий респондент (35,8%) не слышал о возможностях соучастия, со-creation на музейных площадках.

Однако, молодые люди в большинстве своем заявили, что их в той или иной степени заинтересовали бы данные возможности вовлечения в потребление культурного продукта (72,1%).

На вопрос о том, может ли музей дать возможность молодым людям проявить, реализовать себя, большинство респондентов (43,6%) затруднились ответить, а каждый пятый молодой человек (21%) выбрал отрицательный ответ. Данный факт подтверждает существование стереотипного представления о музеях как площадках, на которых происходит пассивное потребление культурного продукта [4]. Данное представление требует корректировки и изменения с учетом целей деятельности современных музеев. Изменение представлений является длительным процессом, однако, технологии вовлечения в потребление культурного продукта, в частности, технология соучастия, сотворчества (co-creation) в данном случае может быть эффективной.

Каждый третий молодой человек (35,4%), участник опроса, указал, что музей может предоставить ему возможность самореализации и самовыражения. Возможно, эти молодые люди уже являлись участниками конкретных мероприятий, событий в рамках применения технологий вовлечения музеями.

Постепенно музеи начинают использовать инструменты вовлечения молодых людей в процесс потребления культурного продукта [3]. В частности, используются различные конкурсные механики (например, квесты, интерактивные задания); мастер-классы, позволяющие посетителям развить в себе некоторые навыки и способности; молодым людям предоставляется возможность внести свой вклад в музейную экспозицию; интерактивные выставочные проекты; предоставляется возможность проведения праздников и торжеств с использованием игровых механик на территории музея и его экспозиции.

Литература

1. Катина Н.П., Карцева Е.А., Хангельдиева И.Г. Арт 2 В& В 2 Арт: или о том, что такое арт-рынок и как он работает. Ч. 1. Арт-рынок от истоков до наших дней. – М.: Русский мир и ИПЦ «Жизнь и мысль», 2016.
2. Катина Н.П., Хангельдиева И.Г. Современный музей в предлагаемых обстоятельствах: универсалии и национальная специфика // Вопросы культурологии. – 2010. – № 4. – С. 72-80.
3. Саймон Н. Партиципаторный музей. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2017.
4. Тимохович А.Н. Проблема самореализации молодежи в современном обществе // Перспективы психологической науки и практики. – М.: ФГБОУ ВО РГУ им. А.Н. Косыгина, 2017. – С. 371-375.
5. Ценностные ориентации российской молодежи и реализация государственной молодежной политики: результаты исследования: монография / О.Л. Бегичева и др. – М.: ГУУ, 2017.

А.А. Шевелева
студент
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ НА РЫНКЕ КОСМЕТИКИ

Российский рынок косметики является одним из самых перспективных в Европе, он стабильно растет при любой экономической ситуации. В период с 2012 по 2017 годы наблюдалось увеличение продаж косметики, что позволяет

экспертам предположить рост косметического рынка на 3-3,5% в год. Цифровые тренды, особенно на косметическом рынке, являются одним из основополагающих факторов продвижения продукции. Потребитель может узнать преимущества продукта либо через розничные магазины (то есть физическое присутствие), либо через всевозможные диджитальные каналы коммуникаций.

В связи с установлением на рынке цифровой эпохи наибольший акцент современные маркетологи и бренд-менеджеры делают на так называемое поколение ЯЯЯ (миллениалы, поколение Y, «игреки», «эхо-бумеры», родившиеся около 20-30 лет назад), поскольку их покупательская способность растет невероятными темпами. Также в центре внимания находится группа родившихся в 2002-2003 годах. Этих потребителей называют digitalnatives, так как они быстрее всех способны адаптироваться к новым технологиям, поскольку последние сопровождают их с самого рождения [1]. Каждое поколение в определенный период времени оказывает сильнейшее влияние на общество в целом, на культуру, на экономику, что меняет предшествующие поколения и будущее. Поэтому логично предположить, что в современных условиях компаниям необходимо научиться понимать миллениалов и digitalnatives и пытаться увлечь их.

Важно отметить, что для «игреков» технологии являются крайне важным фактором в общении друг с другом. Уровень владения ими социальных медиа и гаджетов значительно превышает уровень предшествующих поколений. Технологии в понимании миллениалов – это не просто некий способ общения, это способ улучшения жизни, возможности делать единственно верный выбор и вносить вклад в развитие общества. Ключевым фактором принятия решения о покупке является простота и скорость доступа к информации о продукте, поскольку самым ценным ресурсом для представителей этого поколения становится время. Поэтому наибольшее распространение для них имеет Интернет-шоппинг, что должно наводить компании на мысль о всяческих улучшениях в пользовании сайтом, повышению общего уровня качества оформления страницы.

Для миллениалов важно, чтобы продукт решал какую-то их проблему, давал новый опыт. Если бренд эмоционально вовлекает такого потребителя в свой продукт, то возрастает вероятность того, что миллениал будет рассказывать о тех или иных товарах своим друзьям, тем самым продвигая их. Ключ к успеху в работе с поколением ЯЯЯ – это открытость, непрерывность и релевантность коммуникации. Что касается поколения «цифровых людей», то они в полной мере зависимы от смартфонов, которые кардинально изменили многие аспекты жизни подростков. Важно понимать, что без технологий продвигать продукт таким представителям самого молодого цифрового поколения не получится.

Такие традиционные инструменты продвижения как раздача образцов продукции, печатные статьи в журналах, реклама на ТВ, отходят на второй план. Особое значение имеют каналы digital-коммуникаций: социальные медиа (социальные сети), работа с лидерами мнений, сайт бренда и интернет-магазин.

Говоря о социальных сетях, важно отметить, что данный канал является самым удобным способом постоянного и непрерывного контакта с целевой аудиторией для компании. Социальные сети носят уже не развлекательный характер, а имеют практическую значимость в глазах потребителей. По последним статистическим данным на 2017 год, время удержания пользователя сократилось и стало составлять от 8 до 12 секунд, поэтому

главная цель компании – выделиться в ленте, остановить внимание на контенте, заинтересовать. Косметические бренды все чаще внедряют элемент интерактивности в свои публикации, устраивают конкурсы, проводят прямые эфиры с мастер-классами. В большинстве случаев первое место по значимости для косметических брендов занимает Instagram. Данный канал позволяет регулярно размещать красивые фотографии, писать советы по использованию продукции, проводить розыгрыши призов, оповещать об акциях и скидках.

Отдельное внимание уделяется работе с блогерами. Данное направление позволяет наладить контакт с более широкой аудиторией, поскольку именно блогеры уже в течение нескольких лет формируют вкусовые предпочтения своей публики. Через блогеров потребитель узнает информацию о продукции, о новинках, истории бренда, наследии, формируется правильный имидж в глазах большой аудитории и, как следствие, повышаются продажи. Работая с инфлюенсерами, как их часто называют, компании важно принимать во внимание индивидуальный подход к каждому блогеру, поскольку подобное сотрудничество строится на детальном понимании специфики каждого блога. Нередко блогеры становятся амбассадорами бренда и активно участвуют в рекламных кампаниях, презентациях нового продукта, мастер-классах и т.д.

Одним из наиболее значимых digital-каналов продвижения бьюти-бренда по-прежнему остается интернет-магазин марки или ее сайт, которые часто совмещены. На сайте можно найти исчерпывающую информацию о бренде и его продуктах. Помимо этого сайт бренда может являться источником данных для анализа переходов с социальных сетей, которые помогают собирать клиентскую базу.

В этой связи стоит сделать акцент на омниканальный маркетинг и брендинг [2]. Данный подход объединяет все платформы и устройства, которые клиент использует или потенциально будет использовать при взаимодействии с компанией. Омниканальность коммуникаций провоцирует рост охвата бренда, и поэтому digital-каналы сегодня значительно выигрывают перед традиционными.

Литература

1. Люди поколения digital natives: кто они и как с ними взаимодействовать // lifehacker.ru // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://lifehacker.ru/2017/08/19/digital-natives/>.
2. 5 вдохновляющих примеров омниканального маркетинга // rusability.ru // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://rusability.ru/internet-marketing/5-vдохновlyayushhih-primerov-omnikanalnogo-marketinga/>.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ЭКОНОМИКА ТРУДА»

Абазова К.А. Актуальные проблемы взаимодействия вуза с рынком труда.....	3
Бакиева В.Б., Полуляхова Д.Д. Современные проблемы внедрения и использования компетентностного подхода в российских компаниях.....	5
Балан А., Каменская В., Шихиева И. Применение компетентностной модели при отборе персонала.....	7
Ганина К.В. Особенности повышения эффективности мотивации персонала в средствах массовой информации.....	9
Дмитриева Е.А. Организационная культура как инструмент управления персоналом.....	11
Епифанцева А.Н. Система материально-денежного стимулирования	13
Зименкова А.А., Ржанова И.Е. IT-технологии в управлении персоналом: состояние и перспективы	15
Казакова Н.А. Разработка управленческого решения на примере компании «Сладонез»	16
Карбанова А.Н. Аутплейсмент как инструмент управления трудовыми конфликтами на российских предприятиях в период кризиса	17
Котенко Е.А., Парамонова Т.А., Сергушкина В.В. Исследование мотивации и вовлеченности поколения Z.....	20
Кукушкина Е.Н. Правовое регулирование аттестации персонала в советское и настоящее время	22
Мартиросян К.Г. Особенности поиска и отбора персонала в школе	24
Милов А.В., Волхонская Д.С., Селиванов А.В. Особенности контроля складской деятельности персонала машиностроительного предприятия	25
Нестерова Е.В. Методика деловой оценки государственных гражданских служащих в России и за рубежом.....	27
Сафронова А.А. Проблемы практического применения системы ценностей на предприятии	35
Соломатина Е.А. Система управления персоналом современной организации.....	36
Трофимова А.Д., Урманова В.И. Методы стимулирования молодых специалистов	41
Хайкина Т.В. Исследование мотивации и удовлетворенности трудом персонала ООО «Бахетле».....	42
Шигапова Р.Э., Шинкевич А.И. Адаптация персонала (на примере компаний сферы ритейла).....	45

СЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ И АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Безуглова М.М., Пономарева А.И., Самодурова А.В., Эрдниева А.А. Моделирование взаимодействия основных элементов управленческой деятельности.....	47
Бородина Ю.А. Динамика изменений на современном нефтяном рынке.....	49
Гордеева М.В. Бюро кредитных историй: цели создания и проблемы функционирования	51
Докучаева Ю.Г. Функции корпоративной культуры: адаптация	54

Зыбин К.Л. Распространённые ошибки российских руководителей в корпоративном управлении.....	56
Казеева О.Г. Анализ популярности понятия «экономический кластер» в сети «Internet»	58
Козадерова Я.В. Конкурентоспособность национальной экономики	60
Лазария М.И. Влияние роботизации на современную экономику	62
Лобарев Е.В. Ценовые и неценовые факторы повышения конкурентоспособности предприятия.....	64
Носкова П.Ю. Корпоративные ценные бумаги	66
Степаненко А.Д., Кузьмина Е.Ю. Механизмы разрешения корпоративных конфликтов в современных компаниях.....	68
Степаненко С.Э. Корпоративные конфликты и конфликты интересов в XXI веке	70
Сучкова О.С. Проблема идентификации и дальнейшей работы со стейкхолдерами	72
Шачинова М.С. Баланс интересов в корпоративном управлении	74
Шевченко Д.В. Разработка стратегии компании: ресурсный и рыночный подходы	75

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

Авдеева Д.А. Статистический анализ популярности тв-каналов в Москве	77
Агеева О.А., Девянина А.В. Система бюджетирования как инструмент для устойчивого и динамичного развития малого бизнеса	79
Агибалова А. Статистическая характеристика развития культуры в России	81
Алексеева А.С. Статистическое изучение кинопредпочтений молодежи	83
Алимов И.Ю., Тыртычная Д.Г. Статистический анализ основных тенденций экономического развития РФ	84
Антуфьев А.А., Михайлин А.Н. Ценообразование в компании-импортере в условиях нестабильного валютного курса в России	86
Аринчина Е., Строганова П. Статистический анализ динамики туристских потоков в страны ближнего зарубежья	88
Беляева Е.В., Сарварова А.Ф. Статистический анализ демографической ситуации в центральном федеральном округе.....	91
Бобылева Т.А., Гунько В.Д., Афанасьев В.Я. Анализ современных тенденций развития газовой индустрии России.....	93
Бравая А.А. Статистический анализ аудитории российских городских кинотеатров.....	95
Брюхова В.В. Малый бизнес: особенности развития в российских хозяйственных условиях.....	97
Бурова Н.Ю., Навоченко А.А. К вопросу антидемпингового регулирования	99
Быку Е. Пути решения проблемы бедности в России.....	101
Воронов Д.А. Оценка влияния картелей на экономическую безопасность страны	103
Гаджиев И.М. К вопросу противодействия картельным соглашениям	105
Денисова А., Косичкина А. Статистическая характеристика разводов в России	107
Джигоев В.А. Анализ методов оценки инвестиционной привлекательности региона.....	109
Добрышина Л.Н., Шорникова О.А. Механизмы финансового оздоровления кредитных организаций в Российской Федерации.....	111

Загоруйко В. Статистическая характеристика системы высшего образования в России.....	113
Карп М.В., Зубова Я.И. Дискуссионные вопросы налогообложения и учета в строительстве	114
Киракосян К. Статистическая характеристика международной миграции в Российской Федерации	115
Кожанова А.В. Проблемы бюджетного управления в крупных холдинговых структурах.....	117
Крючков И.С. Использование непараметрических статистических методов в анализе маркетинговой информации (на примере коэффициента ранговой корреляции Спирмена).....	119
Левая Д.С. Краудфандинг	121
Месропян А. Статистическая характеристика бедности населения России	122
Москаленко А.В. Сравнительный анализ основных макроэкономических показателей стран БРИКС	123
Нгуен Ву Дай. Особенности привлечения иностранных инвестиций после вступления вьетнама в ВТО.....	126
Синах А.И., Горшенева Ю.С. Статистический анализ туристских предпочтений населения	128
Солопаева В.С. Особенности использования статистики в большом теннисе	129
Толкачева У.В. Использование свежей воды в регионах РФ: статистический анализ	131
Фирсова К.Е., Агеева О.А. Гудвилл и его оценка в российской и международной практике	132
Цыганова С.В. Инвестиционное поведение как фактор повышения благосостояния домашних хозяйств	134
Шевченко М.И. К проблеме противодействия картелям	136
Эрматов А.М. Инструменты государственного регулирования рынка криптовалют	139

СЕКЦИЯ «РОССИЯ И МИР: ИСТОРИЯ И ПОЛИТОЛОГИЯ»

Афанасьева А.И. Михаил Александрович Романов – последний русский император?.....	141
Балашова Л.А. Новая эра мира и процветания на Корейском полуострове или межкорейский саммит 2018 года	143
Бочарова Е.А. Судьба России в эпоху Екатерины II.....	145
Бурмистрова А.В. Министерская реформа Александра I и ее значение для развития российского государства	147
Геокчакян А.Г. Финансовая реформа Александра II (к 155-летию проведения финансовой реформы и 200-летию со дня рождения Александра II)	149
Германова М.С. Земская реформа Ивана Грозного	151
Голошубова О.В. Налоговая реформа княгини Ольги	152
Диева А.А. Значение военных преобразований Ивана IV для усиления централизации русского государства	153
Дорохова В.Д., Ревин А.Ю. Преобразования Петра Великого – процесс догоняющей модернизации?	154
Егорова А.А. Проблема коррупции в истории России.....	156

Ивашова Ю.С., Ситников Д.В. Фронтовой быт солдат во время Великой Отечественной войны	158
Кабанова Е.И. «Соляной бунт» 1648 года в Москве	161
Кабардина М.С. Как неудачные покушения ведут к эскалации террора.....	163
Кирилин И.А. Аграрная реформа П.А. Столыпина	164
Козлова А.С. Из истории молодежных движений: скаутинг и пионерия.....	165
Козлова И.А. Кровавое воскресенье как импульс к началу Первой русской революции	167
Коняшкина Т.В. Брест-Литовский мирный договор	168
Лосич Ж.В. Политика денацификации в послевоенной Германии.....	170
Макеева С.А. Роль России в урегулировании арабо-израильского конфликта	173
Масалова Т.А. История развития российских железных дорог в XIX веке	175
Наседкина С.А. В.И. Ленин как политик в первые годы после октябрьской революции.....	177
Непокрытов Д.Ю. О мужах в русской правде	179
Николаева А.И. Судебная реформа 1864 года (к 200-летию со дня рождения Александра II)	180
Новикова Е.А. Аграрная реформа П.А. Столыпина и ее значение для развития России	181
Павленко М.Д. Старообрядчество: история и современность	183
Проценко А.И. Судебная реформа Александра II: проблемы и перспективы развития	186
Семёнова А.Ю. Женское образование в России при Александре II	187
Сергеева Я.Ю. Проблемы реализации и последствия денежной реформы Алексея Михайловича	189
Сидорчук Е.А., Геокчалян А.Г. Фактор битвы за Севастополь в общем ходе Великой Отечественной войны	190
Синева А.А. Особенности экономической политики СССР на различных этапах развития	192
Соколовская А.В. Из истории поволжских немцев в России	194
Спицына О.С. Отмена крепостного права как фактор перехода к индустриальному обществу	196
Тощев В.Е. Кризис ООН	197
Ундрицов Н.А. Танк Т-34 в годы Великой Отечественной войны	199
Чугунова К.А. Внутренняя политика Екатерины II	200
Шумакова М.М. «Ленинградское дело» и связанные с ним судебные процессы 50-х годов XX века.....	201
Яфаров А.И. Роль Спартанского государства в греко-персидских войнах	204

СЕКЦИЯ «ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ»

Адыг У.Г., Магомедова М.Х. Меры гражданско-процессуальной ответственности.....	205
Иконникова И.А., Титор С.Е. Правовое обеспечение в сфере социальной защиты	207
Калинникова Н.М. Проблемы и перспективы миграционной политики РФ: правовое исследование	209
Минажетдинова И.И. История развития правового регулирования внесудебной защиты прав предпринимателей	211

Тарасова А.В., Зайцева-Савкович Е.В. Математическая модель как гарантия конституционного права граждан на осуществление местного самоуправления (отзыв)	213
Фетисова Д.М. Актуальные проблемы упрощенного производства в гражданском и арбитражном процессе	215
Чумакова В.С., Маркина М.В. Проблемы правового регулирования приватизации в РФ	217
Шамаева К.В. Федеративно-правовая оптимизация структуры парламента Чеченской Республики.....	218

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ЭНЕРГЕТИКЕ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ»

Алмазов Т.С. Анализ основных рисков в нефтегазовом комплексе России	220
Байкова О.В., Гунько В.Д. Анализ реализации нефтегазовых проектов по схеме ЕРС	222
Бобылева Т.А., Остроумов Ф.А., Афанасьев В.Я. О возможности применения зарубежного опыта в области газификации в современных российских условиях	224
Боровских С.Д. Инжиниринговая деятельность в инновационном развитии стран	226
Возгомент Н.В., Богомоллова Е.А. Особенности реального сектора экономики в настоящее время на территории РФ.....	228
Ершова Ю.А., Ковалева И.А. Роль управления знаниями в повышении конкурентоспособности международного производственного бизнеса.....	230
Зимнухова Д.И. Дефицит квалифицированных сотрудников в энергетической отрасли: основные причины и возможные последствия	232
Комарова С.Б. Развитие строительства торгово-развлекательных центров в России.	235
Манджиева К.А., Ковалева И.А. Направления повышения эффективности взаимодействия коммерческих банков и промышленных компаний	238
Матвеев И.В., Соболев А.С., Минаева Н.А. Формирование тарифа на тепловую энергию по методу «альтернативной котельной» в Московском регионе	240
Мельник К.А. Особые экономические зоны как инструмент развития внешней торговли.....	242
Першин А.А., Голышкова И.Н. Импортозамещение как тенденция к развитию экспорта России.....	244
Платонов Е.Д., Опекунов В.А. Контрактная модель как перспективное направление организации работы строительных предприятий.....	246
Полежаева Т.О. Энергоэффективность с точки зрения экономики и экологии	248
Смирнов Ф.С. Роль энергоаудита в повышении энергоэффективности предприятия.....	250
Соболев А.С., Матвеев И.В. Оценка эффективности проектов техперевооружения ТЭЦ мощностью 100-120 МВт	252
Сурнова А.С., Большакова О.И. Реализация проектов государственно-частного партнерства в Ямало-Ненецком автономном округе	254
Ущёкин О.П., Иванов И.Н. Анализ опыта развития возобновляемых источников энергии в Китае	257

Хашиминассаб Али, Лобачёв В.В. Развитие экономики Ирана: проблемы и перспективы	259
Хурс О.С., Лобачёв В.В. Особенности развития предприятий в эпоху «цифровизации» экономики	262
Шаповал Е.С. Актуальные вопросы Российско-Германского сотрудничества в области автомобилестроения	267

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ, РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ»

Броницын А.Ю. Методологические основы разработки комплекса показателей устойчивого развития и стимулирования эколого-ориентированной инновационной деятельности в сфере ЖКХ	268
Дикусар К.С. Использование риск-ориентированного подхода контрольно-надзорной деятельности в области охраны окружающей среды	274
Костакова В.В., Иванова И.А. Административные методы борьбы с трагедией общих ресурсов (на примере истощения рыбных запасов в мире)	277
Костакова В.В., Иванова И.А. Торговля виртуальной водой как новый способ борьбы с дефицитом пресной воды в мире	279
Кузнецова Е.Ю., Янова М.В., Захарова Д.С. Финансовые аспекты и показатели конкурентоспособности компании	282
Салуцкан А.А., Захарова Д.С. «Ревизор» на страже безопасного трафика ...	284
Соловьев А.А. Эколого-экономический анализ перспектив развития озеленения городов России	286

СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ УСЛУГ И БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ»

Бушуева Е.В., Силина С.А. Основные тренды развития кофеен-моноконцепций на московском рынке	288
Гасова М.Ю., Силина С.А. Инструменты продвижения бренда на рынке молодежной одежды	290
Гудкова А.М. Актуальные тенденции развития онлайн-ритейла на российском рынке бытовой техники	292
Клюкойть В.А., Федотова Т.В. Разработка стратегии развития бренда продуктовой линии для компании «АСГ»	294
Козуля А.И. Инструменты продвижения бренда на рынке с государственным регулированием	296
Курочкина К.А. Развитие бренда «Eset» на российском рынке антивирусного программного обеспечения	297
Орлова М.В., Бабенко Ф.М. Разработка программ клиентского сервиса	299
Сахаров С.И. Особенности маркетинговых коммуникаций в туристическом бизнесе	302
Филенко С.С. Соучастие как разновидность технологии вовлечения	303
Шевелева А.А. Современные тренды продвижения брендов на рынке косметики	305

Материал издается в авторской редакции.
Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы статей.

Научное издание

МАТЕРИАЛЫ
26-й Всероссийской студенческой конференции
«ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ»

Выпуск 2

Секции:

«Управление персоналом и экономика труда»
«Корпоративное и антикризисное управление»
«Экономика и финансы»
«Россия и мир: история и политология»
«Правовое обеспечение управления»
«Управление в промышленности, энергетике и строительстве»
«Управление безопасностью, рациональное природопользование
и ресурсосбережение»
«Маркетинг услуг и бренд-менеджмент»

Проверка макета верстки *Е.В. Власова*

Дизайн обложки *Е.А. Чеканова*

Компьютерная верстка и техническое редактирование *И.В. Кутумова*

Тематический план изданий научной литературы ГУУ 2018 г.

Подп. в печ. 19.10.2018. Формат 60x90/16. Объем 19,75 п.л.

Бумага офисная. Печать цифровая. Гарнитура Arial.

Уч.-изд. л. 22,45. Изд. № 89/2018. Тираж 50 экз. Заказ № 957.

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Издательский дом ФГБОУ ВО ГУУ

109542, Москва, Рязанский проспект, 99, учебный корпус, ауд. 106

Тел./факс: (495) 371-95-10

e-mail: [id@guu.ru](mailto: id@guu.ru), [roguu115@gmail.com](mailto: roguu115@gmail.com)

[www.id.guu.ru](http:// www.id.guu.ru), [www.guu.ru](http:// www.guu.ru)