

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САХАЛИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Роль образования в устойчивом социально-экономическом развитии региона

*Региональная научно-практическая конференция,
посвященная созданию Института права, экономики
и управления ФГБОУ ВПО «СахГУ»*

(15 января 2015 года)

Сборник научных статей

Составитель и главный редактор
Н. Н. Лысенко

Южно-Сахалинск
СахГУ
2015

УДК 378:332(571.64)(063)
ББК 74.58:65.04(2Рос-4Сах)я43
Р 68

*Печатается по решению учебно-методического совета
Сахалинского государственного университета, 2015 г.*

Составитель и главный редактор:

Н. Н. Лысенко, кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной
образовательной программы «Менеджмент», заместитель по научной
работе директора Института права, экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Сахалинский государственный университет».

**Р 68 Роль образования в устойчивом социально-экономическом развитии регио-
на: региональная научно-практическая конференция, посвященная созданию Ин-
ститута права, экономики и управления ФГБОУ ВПО «СахГУ»
(15 января 2015 года) : сборник научных статей / сост. и гл. редактор Н. Н. Лысенко. –
Южно-Сахалинск : СахГУ, 2015. – 404 с.
ISBN 978-5-88811-520-6**

В сборнике представлены материалы по результатам теоретических и практиче-
ских исследований ученых и преподавателей Института права, экономики и управления
ФГБОУ ВПО «СахГУ» по актуальным проблемам в области высшего профессионально-
го образования, права, государственности, экономики, управления, социологии и др.,
сгруппированные по основным образовательным программам направлений подготовки:
«Юриспруденция», «Экономика», «Менеджмент»
(в том числе «Государственное и муниципальное управление» и «Производственный ме-
неджмент») и «Социология».

Издаваемый материал предназначен для научных и практических работников, пре-
подавателей высших учебных заведений, аспирантов, студентов, а также для широкого
круга читателей в области права, экономики, управления и социологии.

Сборник подготовлен по материалам, представленным авторами в электронном
виде, сохраняет авторскую редакцию. За содержание статей ответственность несут авто-
ры публикаций.

УДК 378:332(571.64)(063)
ББК 74.58:65.04(2Рос-4Сах)я43

ISBN 978-5-88811-520-6

© Лысенко Н. Н., составление, 2015
© Сахалинский государственный
университет, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Минервин И. Г. Приветственное слово ректора Сахалинского государственного университета.....	11
То Кен Сик. Приветственное слово директора Института права, экономики и управления СахГУ	12

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Афанасьева Е. В. Историческое развитие законодательства о гарантиях и компенсациях работников Крайнего Севера и приравненных к ним местностей.....	13
Бакунов А. В., Иванова Ю. С. О возможности некоммерческих организаций осуществлять деятельность, приносящую доход.....	21
Бреднева В. С., Бутрим А. В. Информационные технологии в юриспруденции.....	32
Бухалов А. В. К вопросу о функциях индивидуального договора.....	36
Каратеев П. Ю. К вопросу о моральной стороне законотворческой деятельности	41
Карташова Г. Н. Из истории труда детей в дореволюционной России.....	47
Кузнецов Д. А. Из истории деятельности транспортной милиции на Южно-Сахалинской железной дороге в 1946–1950 гг.....	56
Мальцева Г. П. Субъекты права законодательной инициативы в Сахалинской областной Думе	62
Патракова И. И. К вопросу о стабильности Конституции РФ	67
Сазанова И. В., Шестаков О. С. О практике признания сделки недействительной на основании статьи 10 Гражданского кодекса РФ	71
Финогенова Я. Г. Проблема определения правовой природы и содержания коллективного договора	76

ЭКОНОМИКА

Базиль Т. В. Формирование профессиональных компетенций у студентов направления «Экономика» профиля «Финансы и кредит» на базе компьютерной деловой игры «БК: Максимум»	83
Бородулин Д. А. Теоретические вопросы в изучении сущности кредитной системы и этапов ее развития в России	87
Бородулин Д. А. Теоретические вопросы в изучении сущности пластиковых карт	92
Бородулин Д. А., Глинкин В. Е. Теоретические вопросы в изучении системы безналичных расчетов	97

Бородулин Д. А., Карякина И. Е. Теоретические вопросы в изучении методов денежно-кредитного регулирования экономики	102
Глинкин В. Е. Оценка основных факторов внешней среды деятельности малого бизнеса Сахалинской области.....	109
Денисенко Л. В. Учетная политика – важный инструмент оптимизации налоговых платежей.....	113
Денисенко Л. В. Роль налогового планирования в управлении финансами предприятия	116
Карякина И. Е. Дивидендная политика компании	119
Ким Л. В. SWOT-анализ текущего состояния и дальнейшего развития лесопромышленного комплекса Сахалина	123
Ким Л. В. Возможности и проблемы развития лесопромышленного комплекса Дальнего Востока	128
Ким Л. В. Проблемы дискриминации на рынке труда	132
Ким Ок Сен. Оценка стоимости бренда	137
Ким Ок Сен, Алипченков Д. Брендинг как залог эффективности некоммерческого фонда.....	144
Колесникова М. Г. Особенности инвестиционной деятельности в Сахалинской области	151
Корнева О. С. Информационные системы управления предприятием	154
Корнева О. С. Применение экономико-математического моделирования для прогнозирования.....	157
Муравьева Л. Г. К вопросу об автоматизации учета производственных запасов на предприятии	160
Питиляк Д. А. Крупнейшие представители современного мирового рынка общественного питания	162
Струнина О. В. Правила ведения логистических процессов на предприятии (на примере организации обеспечения населения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения в Сахалинской области)	167
Яковлева Л. В. К вопросу о финансовом механизме предприятия	170

МЕНЕДЖМЕНТ

Белоусов В. Л. Влияние рисков на изменение экономической и социальной систем	174
Белоусов В. Н. Разрешение противоречий в организации – путь ее развития.....	180
Выголов Е. Ю. Политика государства в сфере закупок за рубежом.....	185
Драненко Л. П. Оценка эффективности организации внутреннего аудита на предприятии	193

Евочко Е. В. Введение в специальность: технологии развития инновационного потенциала при освоении профессиональных компетенций менеджера	200
Евочко Е. В. Организация обратной связи как механизм формирования делового стандарта в управлении	204
Ершова С. С. Развитие туристской отрасли Сахалинской области как фактор регионального роста.....	210
Горшенина И. Э. Особенности преподавания дисциплины «Компьютерная графика» для студентов нетехнических направлений подготовки	214
Живага А. Ю. Инновационный потенциал как основа стратегического управления предприятием	217
Киреева И. Ю., Лысенко Н. Н. Методика оценки эффективности PR-деятельности предприятия	223
Клименко Н. П., Лысенко Н. Н. Актуальные проблемы изучения дисциплины «Графика» студентами профиля подготовки «Производственный менеджмент»	230
Ковалева Г. В. Демографические процессы в Сахалинской области (2012–2014 гг.)	234
Ковинько Н. С. Анализ деятельности по управлению персоналом госслужбы	243
Ковинько Н. С. Стратегическое планирование, современные формы управления персоналом и внедрение их в практическую деятельность структурных подразделений государственной и муниципальной службы.....	252
Ковинько Н. С. Становление системы образования Сахалинской области	267
Лысенко К. В., Лысенко Н. Н. Динамика развития индивидуального предпринимательства в Сахалинской области.....	275
Лубнина В. Е. Методологические вопросы формирования бизнес-плана инвестиционного проекта в России.....	281
Лубнина В. Е. Документация и документооборот в современных условиях хозяйствования предприятий	286
Лысенко Н. Н. К вопросу о технологии создания региональных логистических центров	290
Лысенко Н. Н., Лубнина В. Е. К вопросу о совершенствовании системы экологического менеджмента в Сахалинской области	300
Мошенский А. А. Проблемы управления жилищно-коммунальным комплексом муниципального образования	307
Пиляева Т. Г. Актуальность изучения иностранного языка для государственных и муниципальных служащих и менеджеров производства.....	311

Рубина Л. А., Лысенко Н. Н. Анализ динамики инвестиций в основной капитал сферы производства Сахалинской области в муниципальном разрезе.....	314
То Кен Сик, Мошенский А. А. Реализация программно-целевого подхода в муниципальных образованиях Сахалинской области (на примере Макаровского, Холмского, Невельского районов)	322
Федосеева О. М. Использование НИТ и реализация межпредметных связей при решении эконометрических задач.....	331
Федосенко О. А. Социальный проект как система сотрудничества и форма интеграции активности студентов и подростков-инвалидов в совместной деятельности	337
Фролова О. С. Особенности формирования профессиональной компетентности менеджеров при изучении дисциплины «Материаловедение»	344
СОЦИОЛОГИЯ	
Коньков А. Т. Концепция социального капитала в социологии.....	349
Ларькина О. А. Влияние моды на социальное поведение студенчества.....	358
Ларькина О. А. Политическая социализация молодежи в современной России	366
Никитин Ю. А., Авдеева А. Г. Проблема преемственности в праве в аспекте влияния римского права на развитие российского законодательства	375
Пегова В. А. Технология продвижения политических субъектов в социальных сетях: социологический анализ.....	384
Хатмулина Р. М. Особенности мусульманского сообщества в Сахалинской области: социологический анализ	387
Хатмулина Р. М. Социальная адаптация и безопасность личности.....	391
Сведения об авторах	396

CONTENTS

Minervin I. G. The Sakhalin state university rector's welcome speech.....	11
To Ken Sik. The law, economy and management SSU director's welcome speech	12

LAW

Afanasyeva E.V. Historical development of the legislation on guarantees and compensations of workers of Far North and the districts equated to them	13
Bakunov A. V., Ivanova Yu. S. About possibility of non-profit organizations to carry out the activity which is bringing in the income	21
Bredneva V. S., Butrim A. V. Information technologies in jurisprudence.....	32
Bukhalov A. V. To a question of functions of the individual contract	37
Karateev P. Yu. To a question of a moral aspect of legislative activity	41
Kartashova G. N. From history of work of children in pre-revolutionary Russia	47
Kuznetsov D. A. From history of activity of transport militia on the Southern Sakhalin railroad in 1946–1950 years	57
Maltseva G. P. Subjects of law of a legislative initiative in the Sakhalin region Duma	63
Patrakova I. I. To a question of stability of the Constitution of the Russian Federation	67
Sazanova I. V., Shestakov O. S. About practice of recognition of the transaction invalid on the basis of article 10 of the Civil code of the Russian Federation.....	71
Finogenova Ya. G. Problem of definition of the legal nature and contents collective agreement	77

ECONOMY

Bazil T. V. Formation of professional competences at students of the Economy direction the Finance and Credit profile on base computer business game "BC: At most"	83
Borodulin D. A. Theoretical questions in studying of essence of credit system and stages of its development in Russia.....	87
Borodulin D. A. Theoretical questions in studying of essence of plastic cards.....	92
Borodulin D. A., Glinkin V. E. Theoretical questions in studying of system of clearing settlements.....	98
Borodulin D. A., Karyakina I. E. Theoretical questions in studying of methods monetary and credit regulation of economy.....	103
Glinkin V. E. Assessment of major factors of environment of activity small business of the Sakhalin region	109

Denisenko L. V. Accounting policies – the important instrument of optimization of tax payments.....	113
Denisenko L. V. Role of tax planning in management of finance of the enterprise	116
Karyakina I. E. Dividend policy of the company	119
Kim L. V. SWOT-analysis of current state and further development timber industry complex of Sakhalin.....	123
Kim L. V. Opportunities and problems of development of timber industry complex Far East	128
Kim L. V. Discrimination problems in labor market	132
Kim Ok Sen. Estimation of cost of a brand	137
Kim Ok Sen, Alipchenkov D. Branding as guarantee of efficiency of noncommercial fund	144
Kolesnikova M. G. Features of investment activity in the Sakhalin region	151
Korneva O. S. Information management systems enterprise.....	155
Korneva O. S. Application of economic-mathematical modeling for forecasting	157
Muravyeva L. G. To a question of automatization of the accounting of production stocks at the enterprise.....	160
Pitilyak D. A. The largest representatives of the modern world market public catering.....	163
Strunina O. V. Rules of conducting logistic processes at the enterprise (on the example of the organization of providing the population with medicines and products of medical appointment in the Sakhalin region)	167
Yakovleva L. V. To a question of the financial mechanism of the enterprise	170

MANAGEMENT

Belousov V. L. Influence of risks on change of economic and social systems.....	174
Belousov V. N. Resolution of conflicts in the organization – a way of its development	181
Vygolov E. Yu. Policy of the state in the sphere of purchases abroad.....	185
Dranenko L. P. Assessment of efficiency of the organization of internal audit at the enterprise.....	193
Evochko E. V. Introduction to specialty: technologies of development of innovative potential at development of professional competences of the manager	200
Evochko E. V. Organization of feedback as formation mechanism the business standard in management	204
Yershova S. S. Development of tourist branch of the Sakhalin region as factor regional growth.....	210

Gorshenina I. E. Features of teaching discipline "Computer graphics" for students of the nontechnical directions of preparation	214
Zhivaga A. Yu. Innovative potential as basis of strategic management of the enterprise	217
Kireeva I. Yu., Lysenko N. N. Technique of an assessment of efficiency of PR activity of the enterprise.....	224
Klimenko N. P., Lysenko N. N. Actual problems of studying of discipline of "Schedule" students of a profile of preparation "Production management"	230
Kovalyova G. V. Demographic processes in the Sakhalin region (2012–2014)	234
Kovinko N. S. Analysis of activities for human resource management of civil service	243
Kovinko N. S. Strategic planning, the modern forms of government the personnel and their introduction in practical activities structural divisions of the public and municipal service	252
Kovinko N. S. Formation of an education system of the Sakhalin region	267
Lysenko K. V., Lysenko N. N. Dynamics of development of individual business in the Sakhalin region	275
Lubnina V. E. Methodological questions of formation of the business plan the investment project in Russia.....	281
Lubnina V. E. Documentation and document flow in modern conditions of managing of the enterprises	286
Lysenko N. N. To a question of technology of creation of the regional logistic centers.....	290
Lysenko N. N., Lubnina V. E. To a question of improvement of system of environmental management in the Sakhalin region.....	300
Moshensky A. A. Problems of management of a housing-and-communal complex of municipality.....	307
Pilyaeva T. G. Relevance of learning of foreign language for the public and municipal servants and managers of production	311
Rubina L. A., Lysenko N. N. The analysis of dynamics of investments into fixed capital of the sphere of production of the Sakhalin region in a municipal section	315
To Ken Sik, Moshensky A. A. Realization of result-oriented approach in municipalities of the Sakhalin region (on the example of Makarovsky, Holmsky, Nevelsky areas).....	322
Fedoseyeva O. M. Use of NIT and realization of intersubject communications at the solution of econometric tasks	332
Fedosenko O. A. Social project as system of cooperation and form of integration of activity of students and disabled teenagers in joint activity.....	337

Frolova O. S. Features of forming of professional competence of managers when studying discipline "Materials science"	345

SOCIOLOGY

Konkov A. T. The concept of the social capital in sociology	349
Larkina O. A. Influence of fashion on social behavior of students.....	358
Larkina O. A. Political socialization of youth in modern Russia.....	366
Nikitin Yu. A., Avdeeva A. G. Continuity problem in the right in aspect of influence of the Roman right for development of the Russian legislation	375
Pegova V. A. Technology of advance of political subjects on social networks: sociological analysis.....	384
Hatmulina R. M. Features of Muslim community in the Sakhalin region: sociological analysis.....	388
Hatmulina R. M. Social adaptation and safety of the personality.....	392
Data on authors	399

**Приветственное слово ректора
Сахалинского государственного университета**

The Sakhalin state university rector's welcome speech

Сахалинская область по праву гордится тем, что является форпостом экономики России, ее стратегическим потенциалом на Дальнем Востоке. Немалый вклад в ее успехи внес Сахалинский государственный университет, выпускники которого трудятся на предприятиях практически всех отраслей экономики островной области.

Сахалинский государственный университет (СахГУ) – образовательное учреждение высшего образования, функционирующее в одном из самых отдаленных Дальневосточных регионов России.

Сегодня СахГУ - это динамично развивающийся университет с яркой региональной спецификой, с набором естественнонаучных, педагогических, гуманитарных и инженерно-технических специальностей и направлений, системой подготовки кадров высшей квалификации, дополнительного профессионального образования и довузовской подготовки.

В университете традиционно выпускаются периодические издания: интернет-журнал СахГУ «Наука, образование, общество»; материалы внутривузовских, межвузовских, региональных, международных научно-практических конференций, проводимых институтами университета; авторские учебные и учебно-методические издания, подготовленные преподавателями университета; результаты научно-исследовательской работы ученых и преподавателей университета в виде монографий; другие издания.

Появление первого сборника научных трудов ученых и преподавателей созданного института права, экономики и управления - это очень важный задел в будущее инновационное развитие института и Сахалинского государственного университета в целом.

Желаю коллективу института объединить усилия юристов, экономистов, социологов и управленцев для достижения синергетического эффекта реализации будущих научных исследований в целях устойчивого социально-экономического развития Сахалинской области.

**И. Г. Минервин
академик РАН**

**Minervin I. G.
academician of the Russian Academy of Natural Sciences**

**Приветственное слово директора
Института права, экономики и управления СахГУ**

The law, economy and management SSU director's welcome speech

Перед Вами первый сборник научных трудов института права, экономики и управления. Институт права, экономики и управления, созданный 1 октября 2014 г., проходит сейчас этап формирования. И тем более отраден факт выхода в свет этого сборника научных трудов сотрудников института.

На данный момент в состав института входят семь кафедр, на которых работают высококвалифицированные специалисты, среди которых доктора и кандидаты наук. Институт обладает значительным научным потенциалом: в течение 2014 года его нынешними научно-педагогическими работниками было опубликовано более 70 работ, включая семь монографий, семь учебников и учебных пособий, статьи в реферируемых научных журналах, в зарубежных изданиях.

Обладая мощным научным потенциалом, Институт права, экономики и управления способен внести значительный вклад в науку Сахалинской области, полноценно обеспечивая реализацию его миссии по подготовке высококвалифицированных специалистов и проведению научных исследований для обеспечения динамичного и устойчивого развития экономики и социальной сферы Сахалинской области.

Желаю коллективу института творческих успехов, высоких достижений в научной и педагогической деятельности на благо Сахалинской области!

То Кен Сик
д.э.н., профессор

To Ken Sik
Doctor of Economics, professor

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

LAW

УДК 34

Афанасьева Е. В.

Историческое развитие законодательства о гарантиях и компенсациях работников Крайнего Севера и приравненных к ним местностей

В статье произведена периодизация законодательства, регулирующего труд лиц, работающих и проживающих в северных территориях, произведен обзор законодательных актов, принятых в эти периоды.

Ключевые слова: законодательство, Крайний Север, регулирование труда работников, гарантии и компенсации за работу в условиях Крайнего Севера и приравненных к ним

Afanasyeva E. V.

Historical development of the legislation on guarantees and compensations of workers of Far North and the districts equated to them

In article the periodization of the legislation regulating work of the persons working and living in northern territories is made. The review of the acts adopted during these periods is made.

Key words: the legislation, Far North, regulation of work of workers, guarantees and compensations for work in the conditions of Far North and equated to them

Законодательство, регулирующее труд работников Крайнего Севера начало формироваться только после революции 1917 года в эпоху строительства социализма, бурного развития промышленной индустрии и освоения необходимых и отдаленных местностей страны. Эта эпоха отмечена развитием трудового законодательства в целом и законодательства, регулирующего отношения в сфере применения труда в районах Крайнего Севера.

Историческими предпосылками развития законодательства, регулирующего труд работников Крайнего Севера, явилась широкомасштабная политика государства. Она была направлена на заселение огромной необжитой территории страны с целью укрепления позиций северо-восточной границы государства, развития производства по добыче драгоценных металлов, рыбы, пушнины и перераспределения трудовых ресурсов. 02 июля 1918 года В.И. Ленин подписал постановление Совета Народных Комиссаров «Об организации гидрографической экспедиции в моря Северного

Ледовитого океана». Этим декретом была открыта серия мероприятий по освоению северных окраин страны. Они не прерывались ни в гг. гражданской войны, ни в периоды первых пятилеток, ни в гг. Великой Отечественной войны [1, с. 7].

В законодательстве, регулирующем труд лиц, работающих и проживающих в северных территориях, можно выделить 4 основные периода его развития:

- 1923–1932 гг. (этот период исчисляется с момента издания первого акта, регулирующего труд работников Крайнего Севера и до момента, когда законодательство о северных правовых гарантиях было выделено в отдельную группу);

- 1932–1960 гг. (этот период включает предвоенное время, время приостановки действия законодательства о северных льготах в связи с начавшейся Великой Отечественной войной и развитие законодательства, регулирующего труд работников Крайнего Севера в послевоенное время);

- 1960–1993 гг. (для этого периода характерно совершенствование северного законодательства, активная политика по привлечению на Север страны трудоспособного населения);

- с 1993 г. по настоящее время (характерной особенностью этого периода является принятие нового Закона 1993 г., а самое главное в 2002 году Трудового Кодекса Российской Федерации, а также ведение новых правовых гарантий, принятие ряда новых законов и других нормативных актов в связи с изменением экономической политики государства).

Итак, непосредственное отношение к правовому регулированию труда работников Крайнего Севера имели нормативные акты, изданные в период 1923–1930 гг. в целях стимулирования притока кадров в различные, намеченные для индустриализации, районы. Нормативные акты этого периода составляют как бы предысторию законодательства о правовых гарантиях работникам Крайнего Севера.

В этот период были приняты следующие акты:

- 1) Постановление ВЦИК и СНК РСФСР от 25 июля 1923 года «О льготах для командированных на работу в отдаленные местности РСФСР» [2];

- 2) Постановление ВЦИК и СНК РСФСР от 17 августа 1925 года «О льготах для лиц, направляемых на работу в отдаленные местности РСФСР государственными предприятиями и учреждениями» [3];

- 3) Постановление ЦИК и СНК СССР от 11 мая 1927 года «О льготах для работников государственных учреждений и предприятий в отдаленных местностях СССР» [4];

- 4) Постановление ЦИК и СНК СССР от 12 августа 1930 года «Положение о льготах для лиц, работающих в отдаленных местностях СССР и вне крупных городских поселений» [5].

Все эти акты имели в виду «направление» или «приглашение» на работу, что

означало приезд в соответствующие районы на постоянную работу на основании так называемого «организованного набора», который предполагал заключение трудового договора вне места работы, оплату проезда до места работы, выплату «подъемных» в установленной денежной сумме и других правовых гарантий [6, с. 16].

Исследование правовых документов прошлых лет показывает, что в законодательстве 1923–30-х годов были созданы, опробованы и запущены в действие важнейшие правовые категории, действующие и в современном законодательстве. К ним относится понятие территориальной дифференциации, установленный перечень должностей, имеющих право на правовые гарантии и компенсации, система и комплекс правовых гарантий, перечень районов Крайнего Севера, специальный стаж работы в отдаленной местности, потолок правовых гарантий [7, с. 23]. Также необходимо отметить появление понятия срочного трудового договора, призванного в течение долгого времени играть важную роль в северном законодательстве.

Так, Положение 1930 года (п. 10) прямо предусматривает возможность заключения срочного трудового договора на срок до пяти лет. Эта норма была установлена в изъятие из максимальных сроков по республиканским кодексам законов о труде (один год по КЗОТ РСФСР 1922 г. и три года – по КЗОТ УССР 1923 г.). Появление срочного трудового договора в Положении 1930 г. было вызвано, по-Видимому, остротой вопроса с кадрами, столь необходимыми в связи с широко развернувшимся процессом индустриализации страны, в частности, строительством в новых, необжитых районах [6, с. 16].

Все правовые понятия, закрепленные в этих актах, в дальнейшем широко использованы в постановлении ВЦИК и СНК РСФСР от 10 мая 1932 года «Положение о льготах для лиц, работающих в районах Крайнего Севера РСФСР [8]. Это был первый развернутый акт республиканского законодательства в этой области. Положение 1932 года представило в упорядоченном виде систему правовых гарантий и компенсаций работникам Крайнего Севера – в отличие от общих норм трудового законодательства. Положение 1932 года было издано «в изъятие» из общесоюзного акта от 12 августа 1930 года, действие которого продолжалось и далее всюду в отдаленных местностях, кроме территорий, признанных Крайним Севером, в полном объеме.

Территория, на которую распространялось действие Положения 1932 года, была установлена постановлением СНК РСФСР от 26 октября 1932 года [9]. Она охватывала площадь более четырех млн. км², включая (по административному делению того времени): по Европейскому Северу – Мурманский округ Ленинградской области, Ненецкий округ и ряд районов в области Коми и в Северном крае; по азиатской части СССР – национальные округа Уральской области, Нарымский округ Западно-Сибирского края, национальные округа и некоторые

районы Восточно-Сибирского края, всю Якутскую АССР, Камчатскую и Сахалинскую области, национальные округа и районы Дальневосточного края, все острова Северного Ледовитого океана и его морей.

Для привлечения трудовых ресурсов в районы Крайнего Севера, была разработана целая система гарантий и компенсаций за работу на Севере, которая включала: выплату компенсаций в повышенном размере при переводе на работу в северные территории страны; оплату труда по двойным тарифным расценкам в течение первых трех месяцев; установление процентных надбавок к заработной плате; предоставление трехмесячного отпуска за три года работы; бесплатное обучение детей в центральных районах страны и бесплатный проезд их к месту жительства родителей два раза в год и др..

Названная система северных гарантий того периода сыграла положительную роль в целом и для Сахалинской области.

В связи с начавшейся Великой Отечественной войной действие Положения 1932 года о правовых гарантиях и компенсациях было приостановлено с 1 октября 1942 года [10, с. 3].

По окончании войны, в качестве одной из мер по переходу на нормальный трудовой режим, Указом Президиума Верховного Совета СССР от 1 августа 1945 года «О льготах для лиц, работающих в районах Крайнего Севера» [11] северные правовые гарантии и компенсации восстанавливаются в соответствии с нормами, действовавшими в довоенный период. Но здесь следует отметить, что правовые гарантии предоставлялись только лицам, переводимым и направляемым на работу на Север, а условием их предоставления являлось заключение срочного трудового договора не менее чем на три года, что означало фактическое закрепление кадров на определенный период на северной территории.

Однако в этой системе отсутствовали некоторые правовые гарантии, действовавшие до войны, например, право на предоставление оплаты проезда в научную командировку, для повышения квалификации, для обучения самого работника и его детей в центральных районах страны, налоговые льготы, льготы по снабжению. Была несколько сокращена продолжительность дополнительного отпуска, несколько расширена сфера применения льготного исчисления стажа для пенсии. Наиболее существенные различия между системами послевоенной и довоенной заключались, однако, не в содержании, а в условиях предоставления правовых гарантий. Обязательным условием теперь является заключение срочного трудового договора и полное исключение из действия правовых гарантий местных жителей. Обязательность заключения срочного трудового договора на срок 3 года объясняется необходимостью закрепления кадров в северном регионе, а вот исключение местных жителей из условий предоставления правовых гарантий

объясняется, очевидно, тем, что местное население занималось только национальными промыслами (оленоводство, рыболовство) и не играло большой роли для хозяйственного освоения севера страны.

Но в Указе от 1 августа 1945 года и в изданных в его развитие актах, по ряду вопросов выносятся существенно новые решения. Так, территория Крайнего Севера устанавливается в границах меньше довоенных. Указ от 1 августа 1945 года не отнес к Крайнему Северу даже такой традиционно северный высокоширотный район, как Таймырский национальный округ Красноярского края, не признал Крайним Севером Якутскую АССР. Однако в том же 1945 году утверждается «Перечень отдаленных местностей, приравненных к районам Крайнего Севера» [12]. Согласно этому Перечню правовые гарантии в указанных местностях применяются с пониженными надбавками и дополнительными отпусками меньшей продолжительности. Этим актом был создан отличный от общего, особый комплекс правовых гарантий для местностей, приравненных к районам Крайнего Севера. С учетом «отдаленных местностей, приравненных к районам Крайнего Севера», вся территория действия этих гарантий после войны оказалась значительно больше, чем до войны.

Следует отметить, что 2 февраля 1946 года Советом Народных Комиссаров Союза ССР было принято Постановление № 263 «Об административном устройстве и введении советских законов на Южном Сахалине» [13], в котором были установлены для рабочих и служащих, командируемых на работу на остров Сахалин и Курильские острова, следующие дополнительные льготы:

а) освободить рабочих и служащих острова Сахалин и Курильских островов от поставок сельскохозяйственных продуктов, получаемых с их личных хозяйств;

б) сохранить в течение года за семьями работников, командируемых в Южно–Сахалинскую область, все виды материального довольствия, коими пользовались работники по месту прежней работы;

в) выдавать через Цескомбанк рабочим, служащим и инженерно–техническим работникам Южно–Сахалинской области ссуды на постройку дома и хозяйственное обзаведение в размере 20 тыс. руб. на одну семью со сроком погашения в течение 10 лет;

г) наделять рабочих и служащих Южно–Сахалинской области земельными участками под усадьбы размером до 0,5 га. Кроме того, согласно п. 26 указанного Постановления на рабочих и служащих Южно–Сахалинской области распространялись льготы, установленные Указом от 1 августа 1945 года.

В обстановке всеобщего признания необходимости улучшения послевоенного законодательства о правовых гарантиях, был издан Указ Президиума Верховного Совета СССР от 10 февраля 1960 года «Об упорядочении льгот для лиц, работающих в районах Крайнего Севера и в местностях, приравненных к районам Крайнего

Севера» [14]. С его введением были отменены Указ Президиума Верховного Совета СССР от 1 августа 1945 года, постановление СНК СССР от 29 октября 1945 года и множество других актов. Подробные разъяснения о порядке предоставления правовых гарантий содержались в специальной инструкции, утвержденной постановлением Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы и Президиума ВЦСПС от 11 марта 1960 года [15].

Указ от 10 февраля 1960 года разделил северные правовые гарантии на две группы [16, с. 6–7]:

1. Основные, предоставляемые всем рабочим и служащим государственных, кооперативных и общественных предприятий, учреждений и организаций на Севере (включая лиц, прибывших по собственной инициативе, и местных жителей). Так, они пользуются следующими основными льготами: им ежемесячно выплачиваются надбавки к заработной плате, ежегодно предоставляются дополнительные отпуска, один раз в три года время, необходимое для проезда к месту использования отпуска и обратно, стоимость указанного проезда оплачивается предприятием или учреждением по месту работы и т. д.

2. Дополнительные, которые получают только работники, переведенные, направленные или приглашенные на работу в районы Севера из других местностей страны, а также члены их семей. Например, им возмещаются фактические расходы по проезду к месту прежнего жительства после окончания срока трудового договора или в связи с досрочным его расторжением по причинам, не зависящим от работника, они имеют право на получение единовременного пособия при перезаключении на новый срок первого трудового договора и т. д. Дополнительные правовые гарантии предоставлялись только при условии заключения трудовых договоров сроком на пять лет. Для получения права на основные правовые гарантии заключение срочного договора не требовалось.

В то же время установленные Указом от 10 февраля 1960 года правовые гарантии не обеспечивали в достаточной мере притока рабочей силы на Крайний Север. Недостаточная материальная заинтересованность работников не стимулировала их закрепления на длительный период в этих районах. Назрела необходимость усилить стимулирующее воздействие правовых гарантий, предоставляемых работникам в этих районах и местностях.

В связи с этим, 26 сентября 1967 года были приняты постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мероприятиях по дальнейшему повышению благосостояния советского народа» [17, с. 4–5] и Указ Президиума Верховного Совета СССР «О расширении льгот для лиц, работающих в районах Крайнего Севера и в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера» [18], вступившие в действие с 1 января 1968 года. Новым законодательством введен ряд таких льгот,

которых ранее не было. Так, Указом 1967 года был увеличен срок возрастания надбавок, в частности, в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, надбавки стали начисляться по 10% за каждый год (а не за два года); для наиболее высокоширотных районов Крайнего Севера повышен потолок надбавок; введена новая важная льгота по пенсионному обеспечению: снижен на 5 лет возраст для назначения пенсии по старости лицам, проработавшим на Севере не менее 15 лет (местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, – 20 лет); повышен размер компенсаций по перемещению для направляемых на Север молодых специалистов; введены гарантии при исчислении специального северного стажа членам семей работников Крайнего Севера. Дополнительные правовые гарантии стали предоставляться также лицам, прибывшим в северные районы по собственной инициативе (при условии заключения трудовых договоров на три года, а на островах Северного Ледовитого океана – два года). Например, им оплачивается стоимость проезда и провоза багажа от места прежнего жительства до места работы; выдается увеличенное единовременное пособие по перемещению.

Указ 1967 года оказал самое благотворное влияние на закрепление кадров на Севере. Он урегулировал практически весь круг правоотношений в сфере трудового права до принятия Закона РФ Закон № 4520–1 «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях» от 19 февраля 1993 г.[19], хотя в этот момент принимались и иные акты, направленные на совершенствование законодательства о гарантиях и компенсациях работников Севера. Так, подробные разъяснения о порядке предоставления правовых гарантий содержались в специальной инструкции, утвержденной постановлением Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы и Президиума ВЦСПС от 16 декабря 1967 года [17, с. 16–39].

Следует отметить, что в этот период принимались соответствующие акты и в Сахалинской области. Так, 24 апреля 1991 года Исполнительным Комитетом Сахалинского Областного Совета Народных Депутатов было принято Решение «О районных коэффициентах к заработной плате рабочих и служащих на территории Сахалинской области» [20], которым был увеличен районный коэффициент для всех категорий рабочих и служащих предприятий, организаций и учреждений, находящихся на территории Сахалинской области или осуществляющих свою деятельность на ее территории независимо от форм собственности.

Итак, на протяжении длительного периода времени развивалось, изменялось и дополнялось законодательство, регулирующее трудовые отношения работников Крайнего Севера. За 73 года существования социалистической системы были созданы десятки нормативных актов, регулирующих трудовые отношения работников Севера

с учетом специфики климатических условий. В перечисленных актах получили более четкую формулировку и проверку на практике основные понятия, которые в последующем определили сущность и содержание законодательства о правовых гарантиях и компенсациях работников Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Литература

1. Куренной А.М., Миронов В.И. Практический комментарий к законодательству о трудовых спорах. – М.: Дело, 1997.
2. Собрание узаконений РСФСР. – 1923. – № 69. – Ст. 673.
3. Собрание узаконений РСФСР. – 1925. – № 64. – Ст. 512.
4. Собрание законов СССР. – 1927. – № 25. – Ст. 270.
5. Собрание законов СССР. – 1930. – № 41. – Ст. 427.
6. См.: Терлецкий И.Е. Население Крайнего Севера. – Л., 1932.
7. Белов М.И. История открытия и освоение Северного Морского пути. – Л., 1958.
8. Собрание узаконений РСФСР. – 1932. – № 62. – Ст. 278.
9. Постановление СНК РСФСР от 26 октября 1932г. «Об установлении территории, на которую распространяется действие Постановления ВЦИК и СНК РСФСР от 10 мая 1932 г. «О льготах для лиц, работающих на Крайнем Севере»» // Собрание узаконений РСФСР. – 1932. – № 91. – Ст. 406.
10. Эпштейн А. Л. Льготы для работников крайнего Севера. – М., 1968.
11. Ведомости Верховного Совета СССР. – 1945. – № 51.
12. Постановление СНК СССР от 18 ноября 1945г. «Об утверждении Перечня отдаленных местностей, приравненных к районам Крайнего Севера» // Собрание Постановлений СССР. – 1945. – № 10. – Ст. 135.
13. Государственный исторический архив Сахалинской области (ГИАСО). – Ф.53. – Оп.5. – Д. 79а. – Л.4.
14. Государственный исторический архив Сахалинской области (ГИАСО). – Ф.53. – Оп.5. – Д.966. – Л. 227–231.
15. Ведомости Верховного Совета Союза ССР. – 1960. – № 7.
16. Салов А.А. Льготы для лиц, работающих в районах Крайнего Севера (сборник консультаций). – Южно–Сахалинск, 1983. С. 6–7.
17. Льготы для работающих в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к районам Крайнего Севера (сборник официальных материалов) / А.А. Салов, С.И. Бакурский. – Южно–Сахалинск, 1969.
18. Государственный исторический архив Сахалинской области (ГИАСО). – Ф. 53. – Оп. 5. – Д. 1057. – Л. 65–67.
19. Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации. – 1993. – № 16. – Ст. 551.
20. Государственный исторический архив Сахалинской области (ГИАСО). – Ф.53. – Оп.1. – Д. 3088. – Л. 16–18.

Бакунов А. В., Иванова Ю. С.

О возможности некоммерческих организаций осуществлять деятельность, приносящую доход

В настоящей статье рассматривается вопрос о возможности осуществления некоммерческими организациями «деятельности, приносящей доход». В этой связи авторы рассматривают проблемы: что понимать под целями, ради которых создаются некоммерческие организации, и какая предпринимательская деятельность может таким целям соответствовать. Авторы рассматривают, в том числе и зарубежные подходы к решению указанной проблемы. В итоге авторы приходят к выводу, что законодатель на практике фактически допускает «сползание» некоммерческих организаций в коммерческую сферу и дают ряд предложений по совершенствованию законодательства в целях предотвращения их коммерциализации.

Ключевые слова: приносящая доход деятельность некоммерческих организаций; цели некоммерческих организаций; функции некоммерческих организаций.

Bakunov A. V., Ivanova Yu. S.

About possibility of non-profit organizations to carry out the activity which is bringing in the income

In the present article the question about possibility of implementation by non-profit organizations of "the activity which is bringing in the income" is considered. Authors considers the following aspects related to the said question: what should be understood as the purposes for the sake of which non-profit organizations are created, and what business activity can correspond to such purposes. Authors consider, among of others, the foreign approaches to the solution of the specified problem. As a result, authors come to the a conclusion that in practice the legislator actually allows "slipping" of non-profit organizations to the commercial sphere and give a number of offers on improvement of the legislation for prevention of their commercialization.

Key words: for-profit activity of noncommercial organizations; purposes of non-profit organizations; functions of the noncommercial organizations.

Закрепленная в абзаце 2 п. 3 ст. 50 Гражданского Кодекса РФ (далее – ГК РФ, Кодекс) и ст. 24 Федерального закона «О некоммерческих организациях» (далее – Закон о некоммерческих организациях) возможность осуществления некоммерческими организациями «деятельности, приносящей доход» вызывает множество споров в юридической литературе в связи с тем, что одним из основополагающих критериев, отличающих коммерческую организацию от

некоммерческой, является отсутствие получения прибыли в качестве основной цели деятельности.

При этом согласно п. 4 ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут осуществлять деятельность приносящую доход лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

В связи с этим ряд авторов поднимают вопрос, что понимать под целями, ради которых создаются некоммерческие организации, и какая предпринимательская деятельность может таким целям соответствовать [1, с. 105; 2, с. 16; 3, с. 3–13].

В соответствии с п. 1 ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации под некоммерческими организациями понимаются юридические лица, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками. В соответствие со статьей 24 Закона о некоммерческих организациях некоммерческие организации могут осуществлять один или несколько видов деятельности, не запрещенных законодательством Российской Федерации и соответствующих целям деятельности некоммерческой организации, которые предусмотрены ее учредительными документами.

Практика показывает, что ограничение, установленное в п. 4 ст. 50 ГК РФ и п. 2 ст. 24 Закона о некоммерческих организациях фактически не работает. До сих пор эффективный механизм контроля над такими организациями отсутствует, а негативные ограничения для организаций, нарушающих это, по сути, формальное ограничение, не наступают.

В этой связи трудно не согласиться с Е. Ю. Валявиной, что «установить, какая из целей является основной, зачастую довольно трудно, так как формально заявленная в учредительных документах организации основная цель может на практике обернуться ничем не ограниченной предпринимательской деятельностью» [4, с. 9].

Согласно п. 2 ст. 2 Закона о некоммерческих организациях некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, для охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. К сожалению, указанный перечень мало что дает для определения, что такое некоммерческая организация, и понимание функций института некоммерческих организаций не становится более полным.

Ряд авторов полагает, что определение не позволяет выделить

квалифицирующие признаки некоммерческих организаций [5, с. 93]. Другие справедливо отмечают, что даже имеющиеся признаки некоммерческих организаций недостаточно последовательно применяются к юридическим лицам [6, с. 35; 7, с. 316].

Чтобы правильно определить цели деятельности некоммерческой организации, необходимо исследовать социально–правовую сущность этого института. Или, иными словами, определиться с истинными функциями, которые некоммерческая организация призвана выполнять в обществе.

В первую очередь, следует согласиться с тем, что появление разного рода образований, добровольно создаваемых лицами для достижения каких–либо целей, не связанных с получением прибыли, «является не случайностью, а закономерностью развития общества» [8, с. 28].

В экономической литературе главным образом зарубежными учеными сформулированы и обоснованы различные теории, объясняющие объективную необходимость функционирования некоммерческих организаций в условиях рыночной экономики (теории провалов государства, провалов рынка, невыполненного контракта, производства общественных благ, общественного контроля, новой политической культуры, сервисная концепция и др.) [9, с. 213–281; 10, с. 12–17].

И хотя единый взгляд на сущность и значение данных образований в науке отсутствует, анализ таких теорий, позволяет сделать вывод, что так или иначе в основе появления большинства видов некоммерческих организаций лежат экономические предпосылки, обусловленные недостатками рыночного механизма хозяйствования [8, с. 27].

«Мировой опыт показывает, что с помощью одних только рыночных факторов определить и удовлетворить многие общественные потребности не представляется возможным, так как рынок из–за органически присущих ему экономических свойств в некоторых случаях неэффективен, в частности при реализации материальных благ отдельных видов» [8, с. 27].

Как отмечает Дж. Сорос, «такие универсальные ценности, как свобода, демократия, верховенство закона, не могут быть отданы на откуп рыночным силам; мы должны создать новые институты для их защиты ... рынки великолепно приспособлены для реализации частных интересов, однако они вовсе не предназначены для заботы об общем благе» [11, с. 12–13].

Кроме того, причины возникновения определенных некоммерческих организаций могут иметь в большей степени социально–политический характер, предполагающий необходимость формирования гражданского общества, под которым понимается «совокупность общественных коммуникаций и социальных связей, институтов и ценностей, главными субъектами которых являются: гражданин со своими гражданскими правами и гражданские организации: ассоциации,

объединения, общественные движения и гражданские институты» [12, с. 26].

По мнению социологов и политологов, основой гражданского общества выступают социальные группы, имеющие разнообразные интересы. Как справедливо отмечает политолог Бляхман Б.Я., «это определяет значительную разобщенность гражданского общества и присущую ему конкуренцию индивидов, что преодолевается их объединением в различные сообщества» [13, с. 48].

Иначе говоря, указанные цели достигаются посредством участия в создании и деятельности организаций, не имеющих в качестве цели извлечение прибыли, которые представляют сферу частных интересов, основаны на юридическом равенстве, действуют на основе принципов самоуправления и координации. Именно они, как утверждают Аузан А., Тамбовцев В., составляют основу гражданского общества, без которого невозможны ни существование правового государства, ни реализация принципов демократии, ни, как следствие, дальнейшее развитие цивилизованных рыночных отношений [14, с. 44–49].

Появление кодифицированных норм о некоммерческих организациях относится к середине 90-х годов и связано с принятием 30 ноября 1994 г. части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации. В разделе «Некоммерческие организации» ГК РФ представлен перечень форм некоммерческих организаций, включены основные характеристики их гражданско-правового статуса, порядок получения и использования ими имущества.

Д. И. Степанов, ссылаясь на работы зарубежных авторов, в своем исследовании, посвященном поиску критерия разграничения юридических лиц на коммерческие и некоммерческие, утверждает, что подход, предполагающий обособление некоммерческих организаций исходя из критерия основной цели деятельности, не является сугубо отечественным изобретением: он известен многим зарубежным правовым порядкам и при этом именуется как функциональный подход [15, с. 4].

Например, в европейском законодательстве вопрос участия некоммерческих организаций в предпринимательской деятельности решается по-разному. Используя критерий допустимости осуществления некоммерческими организациями предпринимательской деятельности, условно можно выделить три основные группы:

Государства, где данным организациям предоставлена возможность осуществления предпринимательской деятельности в неограниченном объеме (наиболее ярким представителем этой группы стран является Франция);

Страны, в которых некоммерческие организации наделяются правом ведения предпринимательской деятельности в ограниченном объеме (например, Германия);

Государства, где не существует понятия организаций, преследующих общественно полезные цели в качестве основной цели деятельности (в частности, Великобритания).

Российский законодатель при разграничении организаций на коммерческие и некоммерческие также, в первую очередь, руководствуется критерием цели: если основная цель деятельности юридического лица ориентирована на извлечение прибыли, то организация подлежит отнесению к коммерческим, если нет, то организация является некоммерческой. Как отмечает Д. И. Степанов, «Исходя из буквального словоупотребления, используемого в п. 1 ст. 50 ГК РФ, можно сделать вывод, что запрет на распределение прибыли в некоммерческой организации является не системообразующим или квалифицирующим признаком для таких организаций, а скорее одним из ограничений, налагаемых на некоммерческие организации. Таким образом, критерий основной цели деятельности организации является определяющим для российского Кодекса» [15, с. 4].

Функциональный подход к определению некоммерческих организаций был заимствован российским законодателем из немецкого правопорядка, где аналогичный целевой критерий закреплён в § 21–22 BGB, или Гражданского уложения Германии. В частности, в начале определения указано: «Объединение, не преследующее цели осуществлять предпринимательскую деятельность...» (BGB, § 21) и «Объединение, преследующее цель осуществления предпринимательской деятельности...» (BGB, § 22) [16, с. 2–3].

Т.В. Сойфер отмечает, что такой квалифицирующий признак, как наличие целей, не связанных с извлечением прибыли, «сложился исторически и успешно применялся для выделения самостоятельной группы организаций со специфическим правовым статусом в различных экономических условиях» [8, с. 33].

Так, согласно ст. 1 Временных правил об обществах и союзах от 4 марта 1906 г. обществом признавалось «соединение нескольких лиц, которые, не имея задачей получение для себя прибыли от ведения какого-либо предприятия, избрали предметом своей совокупной деятельности определенную цель» [17, с. 133–136].

В советское время аналогичный признак был закреплён в Постановлении ВЦИК и СНК РСФСР от 3 августа 1922 г. «О порядке учреждения и регистрации обществ и союзов, не преследующих цели извлечения прибыли, и надзоре за ними», заменившем его Положении об обществах и союзах, не преследующих цели извлечения прибыли, утвержденном Постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 6 февраля 1928 г., и других актах. В дальнейшем отказ от этого критерия в связи с принятием Положения о добровольных обществах и союзах (объединениях, клубах, ассоциациях, федерациях), утвержденного ВЦИК и СНК РСФСР от 30 августа 1930 г., был продиктован не его малоэффективной разграничительной способностью, а социально-экономическими изменениями в обществе [8, с. 33].

«Смысл функционального, или, как его еще именуют, филантропического, альтруистического [18, с. 60], подхода состоит в том, что законодатель рассматривает

некоммерческую организацию как юридическое лицо, призванное реализовать те или иные общественно полезные цели, далекие от жажды наживы, стремления к стяжательству и обогащению. При подобном подходе некоммерческие могут создаваться лишь для осуществления так или иначе ограниченного перечня видов деятельности, при этом понятие цели (целей) деятельности оказывается чрезвычайно сложно отделимым от самой деятельности, направленной на достижение такой цели (целей). Сама по себе некоммерческая организация во многом приобретает черты специфического института гражданского общества, где превалирующими оказываются идеалы гуманизма и доброты, а не «торгашеского» сообщества, живущего по принципу «Ты мне – я тебе». При таком подходе институт некоммерческих организаций выступает в качестве водораздела, позволяющего провести черту, разделяющую частное (гражданское) право на две составляющие: право торговое и собственно гражданское право. Понятно, что при подобном делении некоммерческие организации – это всегда юридические лица гражданского права» [15, с. 5–6].

Представляется, что во многом заимствованный из западных правовых систем институт некоммерческих организаций в России трансформировался в совершенно особый, ни с чем не сравнимый институт, отличный от моделей, имеющих широкое распространение за рубежом. Прежде всего, следует отметить, что в мире значительно различаются названия и границы, которые имеет сектор, называемый в России «некоммерческим».

Так в США – это «третий сектор» (сектор неправительственных, негосударственных организаций) или «освобожденный от налогов», в Бразилии – «неправительственный сектор гражданского общества», в Великобритании – «добровольческий», в Германии – «сектор ассоциаций», в Египте – «сектор гражданских структур», в Индии – «дополнительный», в Италии – «третья система», во Франции – «социальное хозяйство», в Японии – «социальные корпорации» и т. д.

Таким образом, в большинстве зарубежных правовых систем некоммерческий сектор призван реализовать потребности общества, которые не могут быть реализованы государственным или частным секторами экономики. Представляется, что этот признак – предназначение института некоммерческих организаций – следует прямо закрепить в российском законодательстве. Необходимо также отметить, что в отдельных нормативных актах советского периода, регулирующих развитие культуры, науки, образования, здравоохранения и социальной защиты, признавался специальный статус организаций, действующих в общественных интересах, в противоположность государственным или частным [19, с. 60; 20, с. 12–13].

В праве Великобритании и США «третий сектор» означает весь тот огромный объем организованной социальной деятельности, в осуществлении которой не

принимают участие ни государство (центральные и местные органы власти), ни коммерческие частные фирмы. Он реализует потребности населения в получении безвозмездной помощи, услуг, консультаций и иной информационной поддержки, реализации социальных инициатив и другие, в противовес коммерческому частному сектору, который реализует такие услуги на платной основе. С другой стороны, некоммерческий (третий) сектор служит эффективным инструментом защиты общества и каждого отдельно взятого члена этого общества от государства, чем создается противовес государству.

Таким образом, третий сектор противопоставлен частному и государственному сектору. Частный сектор и добровольные организации, как подчеркивает в своих работах Колин Лоу, профессор из Университета Сити, образуют вместе то, что политологи и называют гражданским обществом – исключительно важный противовес государству при демократическом строе [21, с. 56].

В качестве «типичного» примера некоммерческой организации при функциональном подходе Степанов приводит организацию, не имеющую в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли, ориентированная на просвещение граждан, развитие идеалов гуманизма и доброты (ближайшие цели деятельности, задачи), для чего такая организация будет осуществлять, к примеру, образовательную деятельность, проведение культурно–массовых мероприятий и пр. (конкретные виды деятельности) [15, с. 4].

Организационные структуры, основная цель деятельности которых направлена на достижение общественных благ, включают в свой состав абсолютно разнородные по сути образования. В условиях рыночного механизма хозяйствования они эмпирически подразделяются экономистами на различные группы:

- элементы инфраструктуры рынка, удовлетворяющие потребности в товарах, работах, услугах лиц, не являющихся их участниками (автономные некоммерческие организации и др.);
- организации, удовлетворяющие потребности, в том числе материальные, своих членов (потребительский кооператив, некоммерческое партнерство и др.);
- организации, выступающие формами самоуправления и самодеятельности, демократии и гражданского общества (общественные объединения и др. [8, с. 2].

Организации каждой из групп имеют свои специфические признаки. Экономические принципы и основы их успешной деятельности различны, причем до такой степени, что высказываются предложения об использовании для обозначения организаций отдельных групп особых терминов, прямо указывающих на их сущность и назначение в целях их отграничения от иных некоммерческих конструкций. Например, ту часть некоммерческих организаций, которые обеспечивают взаимодействие бизнеса и государства, индивидов и государства, в Великобритании

именуют «промежуточными (intermediate) организациями» и не применяют к ним традиционный термин «некоммерческая (неприбыльная, nonprofit) организация» [22, с. 105–106].

Такое подразделение определяет и различное правовое положение (применение различных режимов налогообложения, налоговых льгот и так далее) организаций «промежуточных» и «неприбыльных», чего нельзя сказать о правовом положении российских некоммерческих организаций, к которым применяются общие нормы и режимы, независимо от вида данных организаций.

Очевидно, что некоммерческие организации – это особый институт, истинное, сущностное предназначение которого реализуется через социально–значимые функции, выполнение которых удовлетворяет такие потребности общества, которые не могут быть удовлетворены никакими иными институтами: поддержка и защита интересов социально–незащищенных групп граждан, профессиональных, религиозных, политических групп, выполнение общественно–полезных работ и иных альтруистических задач.

Однако в современном российском праве функциональный подход оказывается неработающим по ряду причин:

- во–первых, законодатель прописал в числе целей, ради которых создаются некоммерческие организации, в частности, цели управленческие (п. 2 ст. 2 Закона о некоммерческих организациях), что породило создание ряда организационно–правовых форм, истинное предназначение которых – реализация государственных функций и задач с помощью государственных же инструментов (примером чего является государственная корпорация);

- во–вторых, установление нечетких ограничений на ведение предпринимательской деятельности, породило возрастающую коммерциализацию некоммерческих организаций.

Как утверждает Д.И. Степанов, коммерциализация, или возрастающая роль предпринимательской составляющей в деятельности некоммерческих организаций, – «черта, характерная для новейшего времени, которая проявляется в отходе от филантропического начала и превалировании возмездно–эквивалентного элемента в текущей деятельности подобных организаций» [15, с. 3].

Коммерциализацию некоммерческих организаций, по нашему мнению, необходимо рассматривать в двух аспектах:

- как процесс, происходящий на законодательном уровне, когда принимаются нормативные акты, намеренно вводящие в систему некоммерческих юридических лиц новые образования, заведомо обладающие широчайшими полномочиями по осуществлению любых видов деятельности, в том числе предпринимательской;

- как процесс, происходящий на уровне конкретных юридических лиц –

некоммерческих организаций, когда уставной некоммерческой деятельностью вуализируется приносящая значительный доход деятельность.

Относительно последнего аспекта, который, по нашему мнению, в большей степени лежит в плоскости применения нормы, чем ее содержания, имеют место «положительные примеры», когда законодатель исключает из числа субъектов, имеющих право заниматься предпринимательской деятельностью, определенные некоммерческие организации. По мнению Е.Ю. Валявиной, принятие Федерального закона 30 декабря 2006 года № 275–ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» «можно рассматривать как попытку законодателя ограничить предпринимательскую деятельность некоммерческих организаций» [4, с. 9].

В соответствии с ч. 2 ст. 6 этого Закона некоммерческая организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации, вправе осуществлять только определенные Правительством РФ виды платной деятельности. По логике законодателя, установление закрытого перечня видов платной деятельности для некоммерческих организаций позволит им сосредоточиться на основной деятельности, ради которой они созданы. Однако, как утверждает Е.Ю. Валявина, данная мера может оказаться неэффективной по ряду обозначенных автором причин. «Во–первых, предусмотренные законодателем ограничения распространяются не на все некоммерческие организации, а только на те, которые создают целевой капитал. Если целевой капитал не создан, то ограничений по видам платной деятельности для некоммерческой организации нет. Во–вторых, целевой капитал могут создавать только юридические лица, действующие в форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации» [4, с. 10].

Наряду с немногочисленными попытками законодателя ограничить предпринимательскую деятельность одних некоммерческих организаций, в отношении других наблюдается тенденция к расширению возможности занятия практически любыми видами деятельности. Это относится, прежде всего, к упомянутым выше государственным корпорациям, которые, как утверждает Е.Ю. Валявина, «активно внедряются в сферу экономики» [4, с. 10].

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что функциональный подход к определению некоммерческих организаций реализован в российском законодательстве не в полной мере. Законодатель лишь декларирует специальную правоспособность некоммерческих организаций, а на практике фактически допускает их «сползание» в коммерческую сферу. Очевидно, что причинами, по которым законодатель допускает осуществление некоммерческими организациями деятельности, приносящей доход, является их недостаточное финансирование, в том

числе, со стороны государства. Однако само по себе, это не должно быть основанием для того, чтобы под вывеской некоммерческих организаций осуществлялась коммерческая деятельность. Как показывает практика, такая коммерциализация ведет лишь к тому, что некоммерческая организация все хуже осуществляет свои основные социальные функции.

Доказательством все большей коммерциализации некоммерческих организаций, по нашему мнению, является, в том числе включение в ст. 50 ГК РФ пункта 5, в соответствии с которым некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доход деятельности, должна иметь имущество рыночной стоимостью не менее минимального размера уставного капитала, предусмотренного для общества с ограниченной ответственностью. В этом случае, формально опираясь на аргументы о необходимости защиты интересов кредиторов, законодатель фактически соглашается с «коммерческим уклоном» в деятельности некоммерческих организаций, наделяя их признаками коммерческих и устанавливая для тех и других одинаковые правила. Особенные нарекания вызывает п. 2 статьи 24 Закона о некоммерческих организациях, в котором закреплено, что деятельность, приносящая доход, и соответствующая целям, указанным в учредительных документах, включает в себя, помимо прочего «приобретение и реализацию ценных бумаг, участие в хозяйственных обществах и товариществах на вере в качестве вкладчика». Не ясно, каким образом такая деятельность в принципе может соответствовать основной цели некоммерческой организации.

Исходя из изложенного, представляется необходимым принципиально изменить подход к возможности осуществления некоммерческой организацией «деятельности, приносящей доход». Следует закрепить в законе, что такую деятельность некоммерческая организация вправе осуществлять в случаях, прямо предусмотренных законом. Кроме того, такая деятельность должна быть не «соответствующей основной» (этот термин слишком расплывчат), а осуществляться в рамках основной деятельности. Возможно также, что следует пойти по пути прямого закрепления видов деятельности, приносящей доход, для тех или иных некоммерческих организаций.

Литература

1. Иванов А.Б. Пределы осуществления предпринимательской деятельности некоммерческими организациями. // Правовые проблемы укрепления российской государственности: Сб. статей. 4.5 / Под ред. В.Ф. Воловича. – Томск.: Изд-во Том. ун-та, 2000;
2. Кашковский О.П. О критериях разграничения коммерческих и некоммерческих организаций // Юрист. – 2000. – №5;
3. Суханов Е. Некоммерческие организации как юридические лица // Хоз-во и право. – 1998. – №4. С.8–15; 1998. – №5;

4. Валявина Е.Ю. Развитие законодательства о некоммерческих организациях. // Журнал российского права. – №1 – 2009;
5. Габов А.В. Некоммерческие организации: теоретические и практические проблемы // Законы России: опыт, анализ, практика. 2008. № 10;
6. Клеандров М.И. Право собственности государственных корпораций: некоторые вопросы // Вещные права: система, содержание, приобретение: Сб. науч. тр. В честь проф. Б.Л. Хаскельберга / Под ред. Д.О. Тузова. М., 2008;
7. Гутников О.В. право собственности некоммерческих организаций//Право собственности: актуальные проблемы. М., 2008;
8. Сойфер Т.В. К вопросу о правовом статусе некоммерческих организаций.// Журнал российского права. – №1 – 2009;
9. Саламон, Л., Анхейер Н. Социальные истоки гражданского общества: в ожидании международного развития некоммерческого сектора // *Voluntas*. 1998. – Vol. 1.9. N 3;
10. Неганов Ф.М., Ситкин А.Б. Экономические и социальные основы деятельности некоммерческих организаций. Уфа, 2006;
11. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. – М, 2001;
12. Голенкова З.Т. и др.. Гражданское общество в России // Социологические исследования. 1997. N 4;
13. Бляхман Б.Я. Гражданское общество: Теоретическая конструкция и практическая реальность // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. 2005. N 4;
14. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. 2005. N 5;
15. Степанов Д.И. В поисках критерия разграничения юридических лиц на два типа и принципа обособления некоммерческих организаций. // Справочная правовая система «Консультант Плюс»;
16. Гражданское уложение Германии // *Deutsches Burgerliches Gesetzbuch mit Einfuhrungsgesetz*: Вводн. закон к Гражд. уложению: Пер. с нем. / Научн. ред. А.Л. Маковский и др.. М.: Волтерс Клувер, 2004;
17. Приложение I к ст. 1181 Устава о предупреждении и пресечении преступлений // Свод законов Российской империи. Т. XIV. СПб.1912;
18. Олек Говард Л.Л. Природа некоммерческих организаций. Л., 1979;
19. Автономов А.С. Правовой статус некоммерческих организаций в России. – М.: 1995;
20. Автономов А.С. Общие методы применения законодательства о некоммерческих организациях в странах СНГ и Восточной Европы. – М.: САФ. – 1996;
21. Лоу К. Добровольные организации // Понять британские государственные институты / Под. Ред. Феклин М.В. Пер. с англ. Сдобникова В.В. и др.. – Perspective Publications Ltd., Oxford, 1998;
22. Вэйр, А. Между бизнесом и государством. *Intermediate Organizations* в Великобритании и Соединенных штатах. Cambridge: Polity Press, 1988.

Бреднева В. С., Бутрим А. В.

Информационные технологии в юриспруденции

В статье предпринята попытка обосновать роль и необходимость внедрения современных информационных технологий в правоприменительную деятельность, включая судопроизводство, образовательный процесс будущих и научную деятельность действующих юристов.

Ключевые слова: информационные технологии, правоприменительная деятельность, стандартные программные продукты, интерактивный заочный режим, подготовка юридических документов.

Bredneva V. S., Butrim A. V.

Information technologies in jurisprudence

In article an attempt to prove a role and need of introduction of modern information technologies in law-enforcement activity, including legal proceedings, educational process future and scientific activity of the acting lawyers is made.

Key words: information technologies, law-enforcement activity, standard software products, interactive correspondence mode, preparation of legal documents.

В современный период информационные технологии стремительно развиваются и используются в юридической сфере. Появились справочно-правовые системы, содержание объемный комплекс нормативных актов. Доступ к правовой информации значительно упростился, поскольку в справочно-правовых системах отслеживаются самые последние изменения законодательства. Все больше появляется сайтов, содержащих обширную базу не только законов, но и различных государственных стандартов, санпинов.

Теперь собственные интернет страницы имеют не только коммерческие организации, для которых информационные технологии выступают средством саморекламы, но и государственные органы, которые таким образом информируют население о своей работе.

Уже планируется оплачивать судебную пошлину по мобильному телефону, а в канцелярии суда – ознакомиться с видеопротоколом прошедшего заседания: такие возможности планируется использовать после реализации новых программ Судебного департамента при Верховном суде [6].

Таким образом, правоприменительная деятельность становится чуть более прозрачной.

Сложность поставленных наукой и практикой проблем не становится меньше. Ученые обращают внимание на низкий уровень правовой культуры граждан, недостаточном использовании правовых средств. При увеличивающемся объеме правовой информации социологические исследования фиксируют негативные результаты [3].

С появлением Государственной автоматизированной системы Российской Федерации «Правосудие» стало возможным отслеживать на официальных сайтах этапы движения судебных дел. В интерактивном режиме заинтересованные лица могут увидеть, когда судебное дело передано для апелляционного рассмотрения, каким образом разрешались аналогичные дела.

Системы фиксируют, что между датой вынесения судебного решения мировым судьей и датой поступления дела суд для апелляционного производства срок может составлять 9 месяцев [5]. Тот факт, что судебные процессы могут тянуться годами, отрицательным образом сказываются на формировании правовой культуры граждан и развития юриспруденции в целом. Бесспорно, в современный период загруженность судов колоссальная. Например, за 2009 год в Сахалинской области на 33 судебных участках мировыми судьями было рассмотрено 90 968 дел [10]. С годами тенденция не меняется.

При судебной защите в таком виде у граждан, не разбирающихся в процессуальных тонкостях рассмотрения дела, может возникнуть чувство абсолютной незащищенности, и нигилизм как негативное явление будет проявляться еще более отчетливо.

С этих позиций положительно можно оценить принятие федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» [8]. Важной стала поправка в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: статья 6.1. Разумный срок судопроизводства и разумный срок исполнения судебного постановления [4].

Ученые редко акцентируют внимание на том, что уменьшить срок судебного разбирательства возможно за счет внедрения современных информационных и организационных технологий. В частности, судебное делопроизводство подразумевает уверенные навыки работы с персональным компьютером. Подготавливать судебные решения, протоколы судебных заседаний можно в несколько раз быстрее при использовании методик скоростного набора текста.

Неоднократные исследования отечественных и зарубежных специалистов также показывают, что обычные пользователи не применяют значительную часть возможностей стандартных программных продуктов [7]. В ряде случаев использование функций, например таких как: «автозамена», «макросы», «формулы», могут существенно помочь при подготовке юридических документов.

Вариантом частичного разрешения данной проблемы могло бы стать организованное обучение сотрудников судов работе с офисными программами, в том числе обучение навыкам скоростного набора текста.

Проведение подобного рода обучения способно повысить производительность труда работников судебного делопроизводства на 15–20 процентов, а в некоторых случаях в два раза.

Аналогичные меры могут положительным образом отразиться на скорости рассмотрения судебных дел и соответственно на имидже властных институтов, сформировать положительные отношения и уважение граждан к праву, повысить в определенной степени уровень правовой культуры общества в целом.

Современный мир развивается стремительно, информационные технологии встречаются и в повседневной жизни, и в образовательном процессе вузов.

Информационные технологии медленно, но верно находят свое применение в образовательном процессе будущих юристов даже самых отдаленных регионов – проекторы, мультимедийные доски, фотоаппараты, минифотолаборатории. Все чаще используется информация на электронных носителях, а не бумажных. Флэш–карты, диски незаметно вошли в нашу жизнь и стали ее неотъемлемой частью.

В общественном сознании научно–технический прогресс, информационные технологии чаще всего воспринимаются как абсолютно положительные явления, однако в ряде случаев они используются не во благо, а во зло, отрицательным образом влияя на формирование правовой культуры общества.

В частности, современные студенты при сдаче экзаменов и зачетов пытаются использовать системы, состоящие из сотового телефона, миниатюрного наушника и микрофона. Подобные системы бесконтрольно заполнили рынок товаров и услуг. Самодисциплина и самоконтроль студентов снижается. Борьба с такими информационными технологиями крайне сложно, системы глушения сотовой связи довольно дорогостоящие, а в условиях стремительного прогресса и появления новых форматов связи, уже в ближайшем будущем на фоне появления новых устройств, такие системы глушения могут оказаться бесполезными.

Бесспорно, риск получить «выпускников–недоспециалистов» во всех областях научного знания вполне реальна. С такими проблемами сталкиваются не только центральные регионы. Сахалинская область, являясь отдаленным регионом, аналогичным образом, озадачена недобросовестным использованием информационных технологий в образовательном процессе.

Фактически уже возникла необходимость вносить в федеральные и локальные правовые акты четко обозначенную ответственность за использование технических средств на экзаменах и зачетах не только в школах, но и в вузах. Такая ответственность должна не просто ограничиваться неудовлетворительной оценкой,

меры воздействия должны быть достаточно серьезными, поскольку будущий судья, прокурор, адвокат, не знающий азов своей профессии – это, как минимум, опасно.

Для Сахалинской области, как отдаленного региона, информационные технологии, даже такие распространенные как интернет, электронная почта, являются значительными, поскольку позволяют в короткие сроки направлять научные работы для опубликования, для участия в конкурсах, получать большой объем информации о проводимых грантах и мероприятиях.

Сахалинская область – островной регион, и именно здесь наиболее остро стоит транспортная проблема. Положительно можно оценить Федеральную целевую программу «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 и до 2010 года», которая отражает многие наболевшие проблемы субъекта [9]. В Постановлении Правительства РФ № 169 от 19 марта 2002 г. отмечено, что «Дальний Восток и Забайкалье испытывают давление и негативных факторов. Это, прежде всего, сложные природно-климатические условия, слабая освоенность территории, низкая плотность населения, отдаленность региона от промышленных центров страны, труднодоступность большей части территории, отсутствие развитой сети дорог, отток населения ... Требуется также обновление пассажирского флота для обслуживания жителей Сахалина, Курил, Камчатки, Чукотки, Республики Саха (Якутия)». Развиваться в научной деятельности на Сахалине крайне сложно – ограничен и очень узок рынок специализированной литературы, в силу региональной отдаленности ученые Сахалинской области не имеют возможности участвовать во многих весомых научных мероприятиях.

Островной регион обладает огромным потенциалом, но участвовать в многоэтапных всероссийских и международных конференциях, научных конкурсах и грантах сахалинским ученым объективно невозможно в условиях, когда стоимость авиабилетов с Южно-Сахалинска до Москвы и обратно может достигать 80 тысяч рублей, расстояние между городами составляет 6664 км, что соответствует восьмичасовому авиа-перелету.

Переход к инновационной работе и согласование документации в интерактивном заочном режиме позволило бы включиться в научную деятельность талантливой молодежи в самых отдаленных уголках нашей страны. Как вариант решения такой проблемы – разработка федеральной или региональной программы по поддержке отдаленных вузов России.

Таким образом, использование информационных технологий в юриспруденции нуждается в дополнительном урегулировании. В целом, современные технические и организационные возможности способны улучшить качество жизни общества, повысить эффективность правоприменительной деятельности, модернизировать образовательный процесс, способствовать развитию различных элементов правовой культуры.

Литература

1. Business Intelligence как стратегический актив в политике управления промышленным предприятием: круглый стол // Рациональное управление предприятием. 2010. №4.
2. Бреднева В.С. Уровни правосознания и юридическая деятельность: монография Южно–Сахалинск: СахГУ, 2010.С. 94–108.
3. Бызов Л. От кризиса ценностей к кризису институтов // Свободная мысль. 2008. № 4–5; Федотова В. Русская апатия как противостояние хаосу // Политический класс. 2005. № 1. С. 41.
4. Бреднева В.С. Уровни правосознания и юридическая деятельность: монография Южно–Сахалинск: СахГУ, 2010.С. 94–108.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации // Справочная правовая система «Консультант плюс».
6. Дело «О защите прав потребителя» №2–1207/09 (№11–326/2010 Южно–Сахалинский городской суд Сахалинской области) // Государственная автоматизированная система РФ «Правосудие». Ю–С., 2010. URL: http://u-sahalinsky.sah.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&op=cs&case_id=17194467&delo_id=1540005&case_type=50520004.
7. Куликов В. Мантия онлайн. Суды внедряют электронные дела // Российская газета. №5354 (275). 6 декабря 2010г.
8. Лапицкая Г.М., Чараева М.В. Возможности и проблемы использования прикладных программных продуктов в процессе анализа финансового состояния предприятия // Финансовые исследования. 2008. №2. С.36–42.
9. О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок: Федеральный закон от 30.04.2010 N 68–ФЗ // Справочная правовая система «Консультант плюс».
10. Постановление Правительства РФ № 169 от 19.03.2002 «О Федеральной целевой программе «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996 – 2005 и до 2010 года» // Справочная правовая система «Консультант плюс».
11. Тараканов С. Судный день // Южно–Сахалинск Сегодня. 22 апреля 2010 г.
12. Федотова В. Русская апатия как противостояние хаосу // Политический класс. 2005. № 1. С. 41.

УДК 349

Бухалов А. В.

К вопросу о функциях индивидуального договора

С помощью норм, содержащихся в индивидуальном договоре, произведенные субъектами блага доводятся до потребителей. В данном случае, единство самореализации и самоотдачи достигается с помощью норм частного, а более конкретно–договорного права. Поэтому, внешняя сторона свободы субъектов

частноправовых отношений достигается, в том числе при помощи индивидуального договора.

Ключевые слова: договор, функции, индивидуальный договор, реализация права, нетипичные источники права

Bukhalov A. V.

To a question of functions of the individual contract

By means of the norms containing in the individual contract, the benefits made by subjects are led up to consumers. In this case, the unity of self-realization and devotion is reached by means of norms private, and more the concrete-contract law. Therefore, the outer side of freedom of subjects of the private-law relations is reached, including by means of the individual contract.

Key words: contract, functions, individual contract, realization of the right, atypical sources of the right

Исследование функций индивидуального договора является необходимым условием изучения договора как важного явления частного права. Очевидно, что функциональный анализ договора как правовой категории выявляет сущность самого договора посредством установления непосредственного влияния, оказываемого договором на другие объекты и явления. Суть функционального подхода – по мнению западного исследователя Р.К. Мертон – состоит в объяснении категорий путем установления их последствий для больших структур, в которые они включены (Мертон, 1965) [8].

Обращают на себя внимание и различные высказывания применительно к тому, что есть функция договора. В. Г. Вердников под функцией договора понимает «выражение основных целей использования договорной формы отношений между социалистическими организациями в области хозяйства, проявление основного назначения этого договора» (Вердников, 1971) [8]. А.Г. Быков, сформулировал несколько отличное определение функций договора, под которыми он понимает «выражение основных целей его использования, проявление договором основного, определяющего назначения в социалистической экономике» [6]. (Цит. по Коломенская, 2005). Таким образом, функция договора – это предусмотренные законом регулятивные свойства договора как правового акта, благодаря которым урегулируются соответствующие общественные отношения.

Очевидно, что существуют функции присущие договору вообще (так называемые общие функции) и те функции, которые присущи отдельным видам договоров (их можно назвать частными или конкретными функциями).

Рассматривая функции индивидуального договора, необходимо помнить, что они, так или иначе связаны с функциями частного права. Если же мы будем

рассматривать договор в межотраслевом контексте, то о функциях договора следует судить, учитывая общие функции права. Т. В. Кашанина полагает, что, выражая свободу субъектов, частное право выполняет две основные функции: функция, заключающаяся в реализации свободы определять параметры собственного поведения и функция, заключающаяся в реализации свободы строить взаимоотношения с другими субъектами (Кашанина, 2009) [5]. Но поскольку частное право является крупнейшей структурной частью права вообще, оно выполняет и общеправовые функции.

Функции права это основные направления правового воздействия, выражающие роль права в упорядочении общественных отношений (Малько, 2007) [7]. На специально-юридическом уровне право выполняет две основные функции – регулятивную и охранительную. При этом, учитывая общесоциальное значение права можно выделить так называемые социальные функции: экономическую, политическую, культурно-историческую, воспитательную, функцию социального контроля, коммуникативную функции.

Вопрос о функциях индивидуального договора неотделим от вышеперечисленных общеправовых функций и функций частного права. Очевидно, что индивидуальный договор, «участвует» в реализации функций частного права. Одной из функций частного права, как нами указывалось ранее, является функция, заключающаяся в реализации свободы определять параметры собственного поведения участниками правоотношения. Субъекты частного права свободны в выборе варианта своего поведения. В случае заключения договора, например, индивидуальные нормы, опосредуют внутреннюю свободу субъектов, так как те в праве определять его (договора) условия. Поэтому, вполне резонно предположить, что данная функция реализуется при помощи индивидуального договора и, следовательно, может быть присуща и ему.

Следующая функция частного права заключается в реализации свободы строить взаимоотношения с другими субъектами. Здесь важно подчеркнуть, что договорные нормы способствуют реализации внешней свободы субъектов права. С помощью норм, содержащихся в индивидуальном договоре, произведенные субъектами блага доводятся до потребителей. В данном случае, единство самореализации и самоотдачи достигается с помощью норм частного, а более конкретно-договорного права. Поэтому, внешняя сторона свободы субъектов частноправовых отношений достигается, в том числе при помощи индивидуального договора.

Что же касается общеправовых функций, то здесь ситуация выглядит несколько иначе. Индивидуальный договор не может выполнять всех функций права. Но, тем не менее, некоторые функции права присущи и индивидуальному договору. Так,

очевидно, что индивидуальный договор выполняет регулятивную функцию. Это, пожалуй, одна из важнейших функций индивидуального договора, ведь договор опосредует поведение участников частного правоотношения. Нормы, содержащиеся в индивидуальном договоре, определяют характер поведения участников правоотношения в силу своей обязательности для них. А отношения, урегулированные договором, очевидно, играют немаловажную роль в частном праве.

Изучению вопроса о регулятивной функции договоров (в том числе и частных) уделено немало внимания в науке (Минникес, 2008; Халфина, 1954) [9]. «Координационное (договорное) индивидуальное правовое регулирование осуществляется путем заключения договоров и соглашений» – пишет М.Ф. Казанцев (Казанцев, 2005) [4]. «Весьма важно, – пишет С. С. Алексеев, – что договор является не только чистым юридическим фактом, но и средством индивидуального (автономного) регулирования содержания прав и обязанностей» (Алексеев, 2001) [1]. Стоит также согласиться с мнением М. И. Брагинского и В. В. Витрянского, что «основное назначение договора сводится к регулированию в рамках закона поведения людей путем указания на пределы их возможного и должного поведения, а равно последствия нарушения этого требования» (Брагинский, Витрянский, 2001) [2]. Таким образом, регулятивная функция индивидуального договора представляется нам одной из наиболее важных, а может быть и самой важной.

Охранительная функция индивидуального договора производна от регулятивной функции и заключается в охране и защите нормальных социальных отношений, когда им препятствуют конкретные помехи. В частном договоре, как правило, предусмотрены определенные ограничения, способствующие стимулированию надлежащего поведения субъектов договора. Причем данные ограничения могут предусматриваться в индивидуальном договоре как субъектами самостоятельно и закрепляться в индивидуальных нормах, так и законодательством. Например, в ст. 41 Трудового кодекса Российской Федерации «Содержание и структура коллективного договора» указано, что содержание и структура коллективного договора определяются сторонами. В коллективный договор могут включаться обязательства работников и работодателя, например по вопросу контроля за выполнением коллективного договора, ответственности сторон и т. д. Таким образом, видно, что участники договорного отношения свободны в решении вопросов относительно способов обеспечения надлежащего поведения друг друга в процессе исполнения договорного отношения.

Индивидуальные договоры выполняют ряд специальных функций. Так, выполняя экономическую функцию договор опосредует движение различных товаров на рынке, способствует развитию экономических отношений в обществе, между конкретными субъектами хозяйственной деятельности, в том числе и государствами. Анализ различных хозяйственных договоров позволяет судить о потребностях

общества в определенных товарах, работах и услугах.

Индивидуальный договор выполняет и социальную функцию. Так, например, договоры в трудовом праве способствуют обеспечению занятости населения, коллективные договоры и соглашения являются необходимым фактором участия работников в управлении организацией, развития социального партнерства.

Информационная функция также является одной из специальных функций частного договора, так как позволяет заинтересованным субъектам приобретать информацию, например об условиях договора, правах и обязанностях субъектов. Например, частные договоры содержат в себе информацию, необходимую для разрешения спора в арбитражном процессе и т. д.

И, пожалуй, последней, на наш взгляд заслуживающей внимания специальной функцией индивидуального договора является инициативная функция, суть которой заключается в консолидированном выражении воли участников договорного отношения. Так, если для заключения договора необходимо волеизъявление субъекта, то документальным (юридическим) оформлением такой воли будет как раз договор, который будет заключать в себе такое волеизъявление.

В завершении отметим, что функции индивидуального договора не ограничиваются функциями рассмотренными выше. Множество индивидуальных договоров существующих в частном праве, роль, которую они выполняют, опосредуя реализацию прав и свобод субъектов частноправовых отношений, создают условия для выполнения индивидуальными договорами более конкретных функций, присущих их отдельным видам.

Литература

1. Алексеев С.С. Односторонние сделки в механизме гражданско-правового регулирования/С.С. Алексеев // Антология уральской цивилистики 1925–1989.– Екатеринбург: 2001.– С. 125–127.
2. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: в 2 кн. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский,– М.: Статут, 2001.– Кн. 1 Общие положения. – 428с.
3. Вердников В.Г. Функции хозяйственного договора/В.Г. Вердников.– М.: Юрид. лит., 1971.–267с.
4. Казанцев М.В. Договорное регулирование: цивилистическая концепция / М.В. Казанцев. – Екатеринбург, 2005.–298с.
5. Кашанина Т.В. Частное право: учебник / Т.В. Кашанина. – М.: Эксмо, 2009.– 348с.
6. Коломенская Е.В. Функциональный подход к исследованию договора / Е.В. Коломенская // Журнал российского права.– 2005.– №5.– С. 115–119.
7. Малько А.В. Теория государства и права: Учебное пособие / А.В. Малько.– М.:КНОРУС, 2007. – 245с.
8. Мертон Р.К. Социология сегодня: проблемы и перспективы / Р.К. Мертон.– М.: Мысль, 1965. – 324с.

9. Минникес И.А. Индивидуальное правовое регулирование: проблемы теории и практики: монография / И.А. Минникес. – Иркутск: Институт законодательства и правовой информации, 2008.– 289с.
10. Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве/О.Р. Халфина.– М., 1954.– 320с.

УДК 340

Каратеев П. Ю.

К вопросу о моральной стороне законотворческой деятельности

В статье на основе анализа работ отечественных и иностранных авторов предпринята попытка проанализировать соотношение категорий морали и права, а также роли законотворчества в реализации необходимой связи между такими, явлениями как право и мораль.

Ключевые слова: моральная сторона законотворчества, связь права и морали, притязание права на моральную правильность, ценностные суждения, притязательность на нравственность и справедливость.

Karateev P. Yu.

To a question of a moral aspect of legislative activity

In article on the basis of the analysis of works of domestic and foreign authors an attempt to analyses a ratio of categories of morals and right, and also a lawmaking role in realization of necessary communication between such the phenomena as the right and morals is made.

Key words: a moral aspect of lawmaking, communication of the right and morals, claim of the right for moral correctness, valuable judgments, claim on moral and justice.

Исходным положением для рассмотрения вопроса о моральной стороне законотворчества, а также роли законотворчества в реализации необходимой связи между такими явлениями как право и мораль, должна служить проблема разграничения между правом и моралью, неразрывно связанная с аспектом соотношения законотворчества и морали.

Несмотря на огромную значимость рассматриваемого вопроса для всей теоретической юриспруденции второй половины XX века, в теории права ему, к сожалению, не было уделено достаточно внимания. При этом, наиболее значительной и определяющей для современного понимания вопросов моральной стороны права и законотворческой деятельности, является многолетняя научная полемика по данной

проблеме между Р. Алекси и Е.В. Булыгиным, которая не прекращается и по сей день.

Как известно, теория Р. Алекси характеризуется как непозитивистская, несмотря на то, что она комбинирует в себе отдельные моменты, свойственные как юридическому позитивизму, так и естественно–правовой традиции. Стараясь выйти за пределы противостояния позитивизма и юснатурализма, Р. Алекси утверждает, что природа права и законотворчества, как производного правового понятия, наилучшим образом может быть понята в свете теории правовой аргументации [1].

Основополагающим моментом в концепции Р. Алекси является тезис о том, что право имеет дуальную природу¹, то есть включает в себя два измерения: реальное, или фактическое, которое в определении права представлено элементами авторитетного источника и социальной эффективности; и идеальное, или критическое, которое находит свое выражение в элементе моральной правильности [2].

По мысли Р. Алекси, право всегда предъявляет требование правильности, которое предполагает и притязание на моральную правильность. Связь позитивного права с этическими принципами (в терминологии Р. Алекси, «претензия права на моральную правильность») не является случайной, незначимой или тривиальной, как предполагают позитивисты – она необходима для определения понятия права, для понимания действительного механизма действия права и для отграничения норм права от иных схожих, но в сущности отличных явлений.

Три аспекта («аналитический», или «концептуальный», «эмпирический» и «нормативный» [3]) связи права и морали немецкий правовед использует для доказательства необходимого характера данной связи и для опровержения постулатов позитивизма о независимости друг от друга этих двух регулятивных механизмов.

В более поздней работе Р. Алекси несколько модифицирует свою концепцию и в поддержку тезиса о необходимой связи права и морали приводит следующие три аргумента.

– «Аргумент правильности». Как право в целом, так и отдельные правовые нормы в частности выдвигают претензию на правильность, без которой концептуально невозможны ни правотворчество, ни правоприменение;

– «Аргумент принципа». Любая система права строится на определенных принципах (тезис инкорпорации), которые включаются в систему права в силу их морального содержания (тезис моральности), и поэтому связь между правом и моралью, заданная с помощью таких принципов права, является необходимой;

¹Данные термин приводится в переводе С. И. Максимова, который отмечает, что «речь идет именно о дуальной, а не двойственной или дуалистической природе права. Ибо «двойственность» означает ситуацию, когда один субъект испытывает два противоположных чувства одновременно. ... Поэтому двойственность природы права предполагала бы некоторую оценку социальной роли права как одновременно позитивной и негативной. ... Что же касается термина «дуализм», то он применим только к теории, а не к онтологической характеристике права, каковой выступает его природа. Дуалистической является всякая теория, ссылающаяся на два принципа: дуализм души и тела, ... воли и разума... Алекси же утверждает дуальность права: право в то же самое время и властно (авторитетно), и идеально, причем одно предполагает другое». (Максимов С. И. Указ.соч. С.15).

– «Аргумент несправедливости». В ситуациях, когда отдельные правовые нормы настолько расходятся с принципами права, что начинают восприниматься как несправедливые, они утрачивают характер правовых, хотя и сохраняют свою силу в системе действующего позитивного права² [4].

Идея о притязании права на моральную правильность, по признанию философа, встретила множество возражений, связанных в первую очередь с тем, что требования моральности субъективны; притязание морали на правильность является притязанием, что является правильным нечто, что не может быть правильным в силу своих внутренних характеристик. Подобное возражение связано с традиционным представлением о том, что мораль относится к сфере иррационального, непознаваемого и относительного.

Согласно определению, даваемому собственной теории Р. Алекси, это процедурная теория практической рациональности, с точки зрения которой практическое или нормативное предложение является правильным (истинным) только тогда, когда оно является результатом рационального практического дискурса. Одним из главных вопросов, который интересует Р. Алекси, является проблема рационального обоснования ценностных суждений, к которым ученый относит суждения в области права. Ученый рассматривает языковую деятельность по рассуждению о правильности нормативных утверждений в качестве «практического дискурса», относя обоснование правовых суждений к области «правового дискурса» [5].

Следует отметить, что подход Р. Алекси к обоснованию права через категории моральной правильности объясняется характерной для ученого идеей об отсутствии четкой границы между правом и моралью. Следуя предложенному Г.Л.А. Хартом разделению внутренней и внешней перспектив права, философ полагает, что строгое разделение морали и права возможно только во внешней перспективе – перспективе ученого, старающегося найти четкие критерии отличия этих сфер. Во внутренней перспективе – перспективе участника правовой жизни – невозможно относиться безразлично к моральной, или ценностной, составляющей правового дискурса, к обоснованности правовых норм и принимаемых на их основе решений [6]. Идея Алекси заключается в том, что право состоит не только из норм, но включает в себя также и механизм (процессы) реализации правовых норм; а реализация права концептуально невозможна, если правоприменители не выдвигают претензии на то, что их действия правильны (этически обоснованы, связаны с ценностью

² Приводимая Р. Алекси аргументация схожа с идеями Л. Фуллера о внутренней морали права – эффективность правового регулирования напрямую зависит от уровня доверия людей к праву, которое обеспечивается взаимосвязью обязанностей властей и населения. И если правовые нормы переходят порог «крайней несправедливости», они перестают функционировать именно как правовые, как обращенные к дискурсивному сознанию людей, и выполняют свою функцию лишь с помощью угрозы принуждения. (См. подробнее: Антонов М.В. Спор Р. Алекси и Е.В. Булыгина о необходимой связи между правом и моралью // Российский ежегодник теории права. 2009. № 2. С. 34).

справедливости). Без такой претензии право окажется лишь порядком принуждения, основанным на фактической силе. Необходимая связь права и морали зиждется на необходимой открытости права как сферы практического дискурса, который не существует и не действует в отрыве от единого дискурсивного пространства общества в целом.

Р. Алекси начинает формулирование своих взглядов с отрицания неправдоподобного мнения о том, что правовая аргументация сводится к простому сопоставлению обстоятельств дела с нормой позитивного права. Он справедливо отмечает, что подобная модель не подходит даже к разрешению так называемых «очевидных споров», поскольку можно утверждать, что решение даже очевидных правовых споров основывается на ценностных суждениях (например, на отрицательном ценностном суждении о силе контраргументов) [5].

Р. Алекси проводит важное различие между так называемым «внутренним» и «внешним» обоснованием. С точки зрения ученого, внутреннее обоснование представляет собой реконструкцию правового аргумента в виде ряда последовательных дедуктивных операций. Подобная операция должна быть возможна всегда, но это не означает, что правовые решения всегда могут быть выведены из норм позитивного права. Суть реконструкции заключается в раскрытии в правовом суждении именно творческого элемента, обращение к посылкам, которые не вытекают не из какой правовой нормы [7].

Внешнее обоснование касается обоснования посылок, представленных внутренней реконструкцией. Обычно к внешнему обоснованию подходят с позиции «психологического и социологического редукционизма» [8], который отрицает возможность признания рациональным подобное недедуктивное рассуждение и отказывается рассматривать такие дискурсы в качестве допустимых. Р. Алекси предлагает к данной проблеме другой подход, тот, что вступает в резонанс со многими направлениями современной философии, начиная с философии языка, философии науки и заканчивая прагматическим направлением в эпистемологии. Он смещает фокус исследования с семантического содержания предложения, составляющего аргумент, на прагматический контекст, с формальных отношений между предложениями на неформальные правила структурирования высказывания. В данной идее прослеживается влияние подхода британского философа Джона Л. Остина (1911–1960), теория языковых актов которого был направлена на то, чтобы доказать, что дискурс основан на правилах, отличных от логики и грамматики. Дж. Л. Остин полагал, что внимание к таким прагматическим правилам позволит достичь решений для неразрешимых философских проблем, таких, как характер истины [9]. На основе данных суждений Р. Алекси предполагает, что внимание к прагматике дискурса поможет развеять иллюзию существования радикального и

фундаментального контраста между областью «дескриптивного», к которой относятся истина и рациональность, и областью «прескриптивного», где все субъективно. Если истина является вопросом прагматической целесообразности высказывания, она может быть выражена некоторыми дескрипциями, но также и прескрипциями.

Рассматривающий понятие права с позитивистских позиций, Е.В. Булыгин, применительно к пониманию права указывает, что такое понятие представляет собой самостоятельную интеллектуальную конструкцию, которая может быть определена без отсылок к морали, нравам, идеалам и иным внешним по отношению к праву явлениям [10].

Соглашаясь с «непозитивистским» тезисом Р. Алекси о том, что в процессе законотворчества и своего применения, право в большинстве случаев связано со справедливостью и другими моральными ценностями, Булыгин считает, что эта связь не является сущностной и что правовые нормы остаются действительными вне зависимости от их нравственной оценки. Действительно, в отдельных случаях, правовые нормы могут не быть осуществленными по той причине, что они противоречат моральным убеждениям правоприменителя. Однако эта связь права, как продукта законотворчества, и моральных убеждений ситуативна, зависит от ценностных предпочтений правоприменителей и поэтому не носит обязательного характера и не влияет на определение того или иного явления как права [11].

Указанное утверждение в полной мере применимо и к вопросу о моральной стороне законотворческой деятельности и ее моральной стороне. Так, хотя законотворческая деятельность, в большинстве случаев и связана с моралью и справедливостью, базируется на них, все же не утратит своей сущности, квалифицирующих признаков и в том случае, если по той или иной причине утратит такую связь в определенной ситуации.

Иными словами, применительно к выработке отдельных законотворческих решений ситуативная связь с моральными убеждениями законодателя, те или иные общественные моральные установки, существующие в обществе, могут явиться результатом отклонения рассматриваемой нормы, либо принятия ее в измененном виде. Однако, подобная взаимосвязь законотворчества и морали исключительна ситуативна, обусловлена множеством факторов и не меняет сущности и юридических характеристик законотворчества.

Указанная взаимосвязь демонстрирует также роль законотворческой деятельности в реализации той необходимой связи, которая имеется между правом (как продуктом законотворческой деятельности) и моралью.

С нашей точки зрения обоснованной является критика позиции Р. Алекси, отмечающая, что утверждение о том, что всякий раз, когда законотворческий орган

принимает правовую норму, сам факт издания такой нормы должен содержать обязательную притязательность на нравственность и справедливость, не подтверждается историческим опытом. Кроме того, даже если допустить, что все властные органы непременно выдвигают притязательность на моральную правильность или справедливость изданных ими норм, то сами термины «моральная правильность» и «справедливость» разными органами, в различных обстоятельствах и различные эпохи с большой долей вероятности будет пониматься по-разному³.

Литература

1. Максимов С.И. Роберт Алекси: Дискурсивное измерение права // Российский ежегодник теории права. СПб. 2009. № 2. С. 13.
2. Алекси Р. Дуальная природа права // Российский ежегодник теории права. СПб. 2009. № 2. С. 19.
3. Alexy R. On Necessary Relation between Law and Morality // Ratio Juris. 1989. № 2. P. 168.
4. Alexy R. The Argument from Injustice. A Reply to Legal Positivism. Oxford University Press, USA, 2003 P. 68–80.
5. Alexy R. A Theory of Legal Argumentation. The Theory of Rational Discourse as Theory of Legal Justification, Oxford University Press, Oxford. 1989.
6. Alexy R. On Necessary Relations between Law and Morality // Ratio Juris. 1989. № 2. P. 176 – 177.
7. Ibid. P. 221 – 228.
8. Simmonds N. E. A Theory of Legal Argumentation: The Theory of Rational Discourse as Theory of Legal Justification by Robert Alexy // The Cambridge Law Journal. 1989. № 3. Vol. 48, No. 3. P. 523.
9. Остин Дж.Л. Слово как действие. М., 1986.
10. См.: Bulygin E. Alexy und das Richtigkeitsargument // Rechtsnorm und Rechtswirklichkeit. Festschrift für Werner Krawietz zum 60 / Eds. A. Aarnio et al. Berlin, 1993.
11. Антонов М.В. Указ. соч. С. 35.

³ Критикуя позицию об обязательной моральной притязательности законотворческой деятельности, Е.В. Булыгин пишет: «Неужели Чингисханом, испанским королем Филипом II, английским королем Генрихом VIII, Хомейни или Пиночетом двигала одна и та же идея справедливости, когда они издавали правовые нормы? Возможно, под моральной правильностью и справедливостью они понимали весьма разные вещи. И все же тезис о необходимой связи между правом и моралью предполагает, что существует понятийная связь между любой правовой системой, с одной стороны, и одной и той же системой морали (а не любой из моральных систем) – с другой. В концепции Алекси это универсальная мораль, основанная на процедурной дискурсивной этике. Принимаемый по умолчанию факт того, что все нормотворческие акты перформативно предполагают притязание на справедливость, не доказывает, что существует такая необходимая связь между всеми правовыми системами и данной специфичной системой морали. (Bulygin E. Alexy's Thesis of a Necessary Connection between Law and Morality // Ratio Juris. 2000. N.13. P. 133–137. Перевод в английского М.В. Антонова / Российский ежегодник теории права. № 2. 2009. СПб., С.39).

*Карташова Г. Н.***Из истории труда детей в дореволюционной России**

Правовое регулирование труда в своей истории проходит длительный и сложный путь развития. Первыми субъектами правового регулирования труда становятся малолетние рабочие и женщины. Условия труда малолетних детей были ужасающими, но, несмотря на это, а также волнения среди рабочих XVIII в., власти не спешили с принятием актов, ограничивающих труд детей. И Закон, принятый 1 июня 1882 г. Вступает в силу спустя 2,5 года со значительными оговорками.

Ключевые слова: труд, малолетние, Указы, промышленность, ремесленные и кустарные заведения, школьное образование.

*Kartashova G. N.***From history of work of children in pre-revolutionary Russia**

Legal regulation of work takes place a long and difficult way of development in the history. Juvenile workers and women become the first subjects of legal regulation of work. Working conditions of juvenile children were terrifying, but, despite it, and also disorders among working the XVIII century, the authorities did not hurry with adoption of the acts limiting work of children. And the Law adopted on June 1, 1882 comes into force 2,5 years later with considerable reservations.

Key words: work, juveniles, Decrees, industry, craft and handicraft institutions, school education.

В исторической и правовой науке России официально отсчет в правовой регламентации детского принято считать, с принятием 1 июня 1882 г. Закона «О малолетних, работающих на заводах, фабриках, мануфактурах». Однако, несомненно, что труд малолетних применялся существовали надолго до издания данного Закона. Но до указанного момента власти того периода не могли решиться на ограничительное для промышленников регулирование труда как в целом, так и отдельных категорий работников. А дети составляли немалую долю всех трудящихся на заводах, фабриках и мануфактурах. Об этом свидетельствуют «описные и отказные книги», составляемые подьячими во 2-ой половине XVII в. Так, в книге подьячего Севержина, изданной в конце 90-х XVII в., сказано, что в то время дети, занятые в промышленном труде, причем уже с 11 лет, составляли около 25% от всех трудящихся [5, с. 12–14].

При Петре I наиболее интенсивно происходит развитие фабрик и заводов. При этом предприятия испытывали нужду в рабочей силе, поэтому политика государства была направлена, прежде всего, на то, чтобы изыскать любые возможности

пополнения рядов рабочих. Поскольку людей, способных работать на заводе, имеющих промышленные навыки, явно было недостаточно, то рабочая сила формировалась не только из крестьян, но и из бродяг, нищих, преступников, а главным образом, из детей, поскольку они, получая навыки с детства, в последующем могли стать основной квалифицированной рабочей силой.

В начале XVIII в. было принято несколько важных Указов, согласно которым разрешалось промышленному купечеству покупать деревни, населенные крепостными крестьянами, с тем условием, чтобы они навсегда оставались при предприятиях, продавать их разрешалось только вместе с фабрикой или заводом с дозволения берг- или мануфактур-коллегии. Тем самым было положено начало переходу от принудительного к крепостному труду в промышленности [1, с. 36–44]. Хотя согласно букве закона крестьяне, купленные фабрикантом, не являлись его собственностью, а принадлежали самому предприятию, но фактически они представляли собою тех же крепостных, находящихся в полном распоряжении заводчика. И это положение в первую очередь отразилось на эксплуатации труда детей и подростков. Фабрикантам была предоставлена возможность заставлять крестьян посылать на работу детей, начиная уже с 5–6-летнего возраста, и притом как бы в «добровольном» порядке. Кроме того, низкая оплата, которая выдавалась рабочим, не позволяла содержать семью, и они были вынуждены проживать прямо на фабрике вместе с малолетними детьми, которые вынуждены были или работать самостоятельно, или помогать родителям, спать была возможность только в перерывах между работой [6, с. 14].

Условия труда детей в этот период никоим образом не регламентировались. Правительство лишь отмечало, что им необходимо выдавать достаточную плату, тем не менее, дети владели полуголодное существование. Оплата их труда составляла 3–5 руб. в лучшем случае, в то время как, например, солдатский паек был 6 руб. [5, с. 18–26].

Право покупать рабочих, а касалось это в первую очередь детей, неоднократно в период развития промышленности России даровалось купцам. Предприниматели за предоставление работающего мальчика от 10 лет платили помещику по 7 рублей, а мальчики моложе 10 лет и девочки до 15 лет оставались на фабриках без выдачи вознаграждения за них. Фабриканты не должны были уплачивать и за тех крестьянских детей, которые родились во время нахождения их родителей на предприятии [8, с. 36]. Для привлечения детей к труду на фабриках предприниматели обязаны были их обучить и оставить там работать. Но само ученичество могло продолжаться в течение 7–10 лет и представляло собой ничем не прикрытую эксплуатацию, равную, по сути, рабству [16].

Более того, сами родители – крестьяне, отбывающие повинность, брали своих малолетних детей 5–6 летнего возраста на работы себе в помощь, поскольку оплата

труда была ничтожно мала. Кроме того, следовало отработать повинность за немощных членов семьи. Таким образом, большая часть детей становилась бесправными фабричными крепостными.

Еще одним источником дешевой рабочей силы были малолетние беспризорники. При Петре I получает развитие государственная система призрения и поощрялось открытие приютов для незаконнорожденных, бродяжничающих [4]. Девочек, независимо от возраста, посылали на прядильные предприятия – «прядильные дома». Существовало правило, согласно которому: «из сиротских домов обязательно отдавать всех на всякие работы, где пожелают взять» [9, с. 9]. Передача детей на работы из приютов широко распространенное явление не только для России, но и на Западе. Например, в Англии – из южных землевладений передавали детей сотнями в северные мануфактуры. Дети спали на улице, работали ночами [18, с. 308].

Труд малолетних бродяг обоего пола использовался не только на казенных, но и частных фабриках и заводах. Так, по особой привилегии, данной в 1722 г., владельцам игольных заводов С. Томилину и братьям Рюминым разрешалось «во учение брать в Москве и на Рязани из бедных и малолетних, которые ходят по улицам и просят милостыню, и тем ученикам быть при том деле до совершенного возраста» [5, с. 27]. Например, к 80-м годам XVIII в. На Екатеринославской суконной фабрике из 1305 рабочих работало 890 детей в возрасте от 8 до 15 лет [19, с. 10–11]. Таким образом, развитие фабрично-заводской промышленности России осуществлялось преимущественно за счет труда бедных и малолетних, которые зачастую работали принудительно.

Фабричные Указы времен Петра I в большей степени касались производства и расширения прав фабрик и заводов, но косвенно нормы отражались и на условиях труда рабочих. Но специальные акты о труде малолетних в те времена не издавалось, поэтому можно лишь предположить, что на малолетних распространялись нормы, регулировавшие труд взрослых рабочих. Так, правительство Петра I установило четырнадцатичасовой рабочий день летом, 12-часовой – весной и осенью, 10-часовой – зимой, а также двадцатидневный отпуск в сезон сбора урожая [15, с. 10–23]. И, по всей видимости, дети работали в этом режиме наравне с взрослыми.

Основываясь на заводских книгах о денежных расходах предприятий, можно утверждать, что в 20-х гг. XVIII в. была широко распространена эксплуатация детского труда и на заводах Урала. Хотя информация скупа и обрывочна, но, тем не менее, она позволяет представить масштабы привлечения детей к промышленному труду, поскольку дети выполняли даже не вспомогательную, а основную работу, за которую они получали денежное вознаграждение.

С.М. Томсинский приводит пример записи 1723 г. по Выйскому медеплавильному заводу Н. Демидова, где дети работали «у толчения руды и мусора,

получая за работу 4 копейки в день», в то время, когда подобного рода работы на казенных заводах выполняли каторжники. Документальные сведения, сохранившиеся с Егошинского завода, также свидетельствуют о тяжелом положении детей, где дети, например, трудились в литейной у «разбивки руды».

Сохранившиеся данные о деятельности Егошинского завода, позволили С.М. Томсинскому составить характеристику труда работающих детей за период 1727–1734 гг. и установить, что их число выросло с 25,4% в 1728 г. до 34% в 1734 г. Подрядчики, доставлявшие медную руду на этот завод, эксплуатировали детский труд в еще большей степени, чем на казенных заводах – дети составляли до 50% от числа работавших, в том числе, они были заняты и на плавке руды [6, с. 30]. То есть труд детей никак не облегчался в сравнении с трудом взрослых. На промышленных мануфактурах применение труда малолетних объяснялось тем, что детские пальцы более ловкие и маленькие и им легче выполнить работу с маленькими деталями и физических затрат эта работа практически не требует. Естественно, что дети выполняли работу наравне со взрослыми, а оплачивался их труд вдвое меньше. Но работа на заводах Урала требовала немалых физических усилий, была крайне вредна для организма, тем более детского. Крайне тяжелым были условия труда на Уральских заводах, где стоял ужасающий шум, что приводило к глухоте у детей. Работа в тяжелых условиях для детского организма способствовала развитию серьезных проблем со здоровьем: дети страдали нервными припадками, малоумием, малосилием, деформацией скелета, частые травмы и т.п. Кроме того, отсутствие специальной регламентации детского труда и какого-либо надзора за ним давали свободу для эксплуатации. При этом власти не спешили вводить хоть какие-то меры защиты подрастающего поколения, хотя в Европе уже предпринимали попытки вводить нормативное регулирование труда детей и женщин.

Следующий дошедший до нас источник свидетельствует также и об отсутствии разделения труда по возрастным группам. Так, Инструкция первого начальника уральских горных заводов Генина от 23 февраля 1725 г. устанавливает продолжительность рабочего дня: в горном и плавильном деле с 4 часов утра и до 4 часов вечера с перерывом на 1 час для отдыха и обеда, следовательно, продолжительность рабочего времени составляла 11 часов. И в таком режиме работали все рабочие независимо от их возраста [3, с. 133]. Проработав два–три года на заводе, дети переводились на взрослые работы, причем это явление носило массовый характер.

Определенное значение имел Указ 11 июля 1741 г., который, прежде всего, установил 17-часовой рабочий день (с 4 часов утра до 9 часов вечера с двухчасовым перерывом на обед) для всех рабочих, независимо от их возраста и пола. За всяческие провинности работники, и дети не были исключением, жестоко карались и за

опоздания (прогулы), и за непослушание. Наказания были как в виде штрафов, так и порка батогами, но при этом фабрикантам был наказ: «...наказывать тех жестоко..., но на каторгу не посылать». Отсюда можно прийти к заключению, что крайне важным было всеми способами сохранить численность работающих на мануфактурах и заводах.

Несколько слов хотелось бы сказать о нормах, регулировавших труд жен и дочерей мастеровых и работных людей на фабриках. Дочери и жены вольнонаемных могли быть использованы на работах только по своей воле и получали плату наравне с мужчинами. Что же касается крепостного фабричного населения, то работа жен и дочерей мастеровых зависела исключительно от воли фабриканта [6, с. 23–25]. Таким образом, Указ 1741 г. способствовал еще большему закреплению фабричного населения, сделав работу мальчиков обязательной, а девочек – лишь тех, кто находился в крепостной зависимости.

В 1744 г. правительство в очередной раз обращает свое внимание на малолетних сирот, просивших милостыню для пропитания, с целью пополнения под благовидными предлогами рядов рабочих. Обсуждая вопросы, связанные с ревизией Архангельской губернии, Сенат указывает на то, что многие дети, по своему возрасту непригодные еще к военной службе, шатаются без дела, и их рабочая сила пропадает без всякой пользы. Особое внимание было обращено на тех солдатских детей, круглых сирот, которые, не имели никакого имущества, и, на бродяг, выпрашивавших милостыню. Указ 11 июля 1744 г. «О переписи незаконнорожденных солдатских детей, об отдаче малолетних на воспитание и о записи в гарнизонную школу» [12, с. 89] способствовал решению двух проблем: недостатка дешевых рабочих рук и бродяжничества малолетних. Этим Указом было предписано «оных законно и незаконно рожденных солдатских детей переписать всех с показанием каждому лет», а тех, кто не достиг шестилетнего возраста, оставить у родителей. Когда же этим детям исполнится шесть лет, то они должны быть записаны в гарнизонные школы. В отношении же тех солдатских детей, которые не имеют родственников или родственники бедны, Сенат постановил отдавать их «...всякого чина людям...».

В дальнейшем эту участь малолетних солдатских детей разделили и те, кто уже был зачислен в гарнизонные школы. Например, в 1749 г. на московскую суконную фабрику «Болотина, Докучаева и К» («Большой суконный двор»), по ходатайству ее владельцев, из московской гарнизонной школы были отданы на время 400 «непонятных к наукам школьников», главным образом, в возрасте от десяти до пятнадцати лет с тем, чтобы по достижении двадцатилетнего возраста они были возвращены на военную службу.

Военная коллегия поддерживала решения об отдаче на фабричную работу школьников, мотивируя это тем, что: 1) дети научатся полезному для государства

делу и будут содержаться за счет предприятия; 2) школьников можно по воскресным и праздничным дням обучать военному делу; 3) по достижении двадцати лет они будут отданы в солдаты; 4) по отставке от военной службы они не будут «праздно шататься», так как смогут опять пойти на суконную фабрику; 5) фабрики, благодаря этой мере не будут «оскудевать» и закрываться по причине недостатка в рабочей силе. Фабриканты же считали эту меру настолько обычной и необходимой, что, когда спустя семь лет военной коллегии зачем-то экстренно понадобились 102 школьника, и она взяла их с фабрики, предприниматели обратились с жалобой в сенат, который и постановил возвратить учеников обратно на фабрику, чтобы «не привести (ее) в упадок и остановку» [14, с. 6].

Дети, которые трудились на предприятиях, не могли оказать серьезного сопротивления жестокой эксплуатации, защиты им было ждать неоткуда, поэтому фабриканты использовали это положение по-своему. Ярким примером тяжелейших условий труда является ситуация, когда в 1755 г. 24 школьника просили послать их на военную службу, ведь только острая нужда могла заставить детей мечтать о тяжелой солдатчине. Однако Сенат оставил их просьбу без внимания, так как школьники были малолетнего возраста.

Во второй половине XVIII в. был издан ряд указов, имевших важное значение для дальнейшего развития фабрично-заводской промышленности и косвенно отразившихся на положении фабричных рабочих, в частности детей и подростков. Противоборство торгового капитала, владевшего промышленными предприятиями, подавляло помещичье кустарное производство.

Особого внимания заслуживает работа детей в ремесленных заведениях. Ремесленные мастерские, кустарные предприятия – еще одна сфера, где широко была распространена эксплуатация детей, часто под предлогом обучения мастерству. Какие-либо статистические данные о количестве детей занятых в ремесленном производстве отсутствуют, т.к. всех подростков в возрасте до пятнадцати лет причисляли ко взрослым рабочим [9, с. 7], либо ученикам, подсчет которых не осуществлялся. Условия жизни детей в ремесленных мастерских зачастую не лучше, чем на фабриках. Нередко родители по существу продавали детей, насильно заставляя их работать, что нередко заканчивалось самоубийством детей, их истощением [4, с. 76–77]. Ученичество могло продолжаться до восьми лет. Родители оплачивали мастеру за учебу, а также отвечали перед мастером за кражи и неповиновение ребенка [10, с. 7–8]. Работа начиналась в 4–5 часов утра и продолжалась до 6–7 часов вечера, а при большом количестве заказов до 8–9 часов вечера с перерывом на завтрак и обед [17, с. 15–31].

В столь тяжелых и жестоких для детского организма условиях жизни был крайне необходим надзор за ремесленным и кустарным производством. Но

фабричное законодательство, уже появившееся в российском праве, не распространялось на кустарное и ремесленное производство. Хотя многие страны (Англия, Германия) в своих законах разделяли фабричное законодательство, ремесленное и домашний труд, так как работа и условия труда на крупных фабриках существенно отличались от обучения на мелких ремесленных производствах.

Длительное время в России не существовало не только ограничения детского труда, но и не уделялось сколько-то должного внимания образованию и воспитанию детей рабочих и подростков.

Трудовому воспитанию и обучению детей в России особое внимание стали уделять только со второй половины XIX в. Период ускоренного развития капиталистических производительных сил. Развитие экономики немыслимо без повышения требования к образованию, подготовке к выбору профессии. Первый публично высказался о проблеме трудового воспитания Н. И. Пирогов. Сторонники Н. Г. Чернышевский, Д. И. Писарев указывали, что: «школа должна подготавливать к труду, в школе должны быть самокупаемые мастерские». И в 1889 г. П. П. Христианович организовал первую в России «трудовую школу – двуклассное училище» с приготовительным классом и пятилетним средним обучением. Не смотря на то, что первый акт, изданный для развития профессионального обучения подростков был в 1782 г., императрицей Екатериной II был направлен на создание Комиссии об учреждении народных училищ. Но, к сожалению, Закон тех времен руководствовался более финансовыми соображениями, чем социальными. И реального воплощения в жизни эти нормы не нашли.

И все же, трудящиеся на фабриках и заводах дети стали первыми субъектами, чья трудовая деятельность в России регламентировалась на законодательном уровне. Нормативные правовые акты первой половины 1880-х гг. заложили основы функционирования отечественной промышленности в целом и фабрично-заводского законодательства в частности. Несмотря на недостатки, они имели большое значение в регулировании порядка использования детского труда в отечественной промышленности. В результате их применения его удельный вес снизился (до 1882 г. дети составляли 5 % от числа всех рабочих, а к середине 1890-х гг. — 2 %). В случае соблюдения всех положений фабрично-заводских законов Россия значительно опередила бы другие страны в решении вопросов охраны детского труда [2].

Важной вехой в истории фабричного законодательства и в первую очередь, регулирования труда детей стал Закон, Высочайше утвержденный мнением государственного совета «О малолетних, работающих на заводах, фабриках, мануфактурах» [11, с. 6]. Следует отметить, что вступление в действие этого закона откладывалось на два года и даже по истечении двух лет начало действовать со значительными оговорками, но все же стало отправной точкой в борьбе рабочего

класса, в первую очередь защиты интересов развития детей. Согласно указанного закона, дети до 12 лет на работы не допускаются; от 12 до 15 лет могут работать по 8 часов в сутки, не включается время на завтрак, обед, ужин, посещение школы и на отдых. Работа должна быть не более 4 часов подряд. До 15 лет дети не должны работать с 9 часов вечера до 5 часов утра и в воскресенье и высокаторжественные дни. До 15 лет не допускаются на работы в производствах или входящих в их состав работы, которые по своим свойствам вредны для здоровья малолетнего или должны быть признаны изнурительными. Министерство финансов и внутренних дел должны указать только рода заводов, фабрик, мануфактур и отдельные работы и определить возраст.

Владельцы фабрик, заводов, мануфактур из числа работающих, но не имеющих свидетельство об окончании курсов в народном или равном ему училище, должны предоставить возможность посещения учебного заведения не менее трех часов в день или 18 часов в неделю. Что означает попытку внедрить начальное образование среди работающих детей и детей рабочих. Но нормы о школьном образовании реализовывались крайне тяжело. Фабриканты не желали сами строить школы и создавать благоприятные условия для обучения, в сельские школы не всегда у малолетних рабочих была возможность ходить в силу загруженности на работе или отдаленности школы.

Не менее важным становится и раздел Закона 1882 г., устанавливающий надзор за исполнением постановления о работе малолетних, для чего учреждается особая фабричная инспекция. Стоит отметить, что принимаемые ранее нормативные акты, направленные на благие цели не действовали еще и по причине фактического отсутствия какого-либо надзора за их соблюдением и тем более, ответственности за неисполнение. Учрежденная Инспекция находится в ведении Министерства финансов по Делах торговли и Мануфактур.

В обязанности Инспекторов входило:

- 1) наблюдать за исполнением Постановлений,
- 2) составлять при участии местной полиции протоколы о нарушениях, постановления о передаче дела в суд,
- 3) выступать обвинителем в суде виновных в совершении проступков [13].

Но сила фабричного инспектора часто была незначительна и даже при повторном выявлении нарушения они не могли издать обязательного к исполнению предписания до опубликования Инструкции от 19.12.1884 г. На основании Инструкции инспекторы получили право беспрепятственно проходить на территории фабрик и заводов, мануфактур и давать рекомендации.

Одновременно с инструкцией утверждены «Правила относительно исполнения постановлений о работе и обучении малолетних рабочих владельцами заводов,

фабрик и мануфактур». В Правилах были некоторые прогрессивные пункты:

а) воспрещалось принимать малолетних на работу без удостоверения их возраста метрическим свидетельством или выпиской из церковной книги;

б) воспрещалось допускать в рабочие помещения рабочих незаконного возраста;

в) все фабрики пользующиеся трудом малолетних, должны извещать инспекцию с указанием времени работы малолетних и празднуемых ими дней; малолетних вносили в список установленного образца, просматриваемый инспектором.

Но были пункты, ослаблявшие действие закона: они временно допускали детей 12–15 лет к работе по 6 часов подряд, чтобы этим ограничивалась их суточная работа, к ночной не более 4 часов.

Инструкция и правила, изданные Министром финансов на основании Закона 1882 г. были обязательны для фабрикантов, а инспекторы следили за их исполнением. И хотя Закон 1882 г. начал действовать через 2,5 лет после принятия, большая часть фабрикантов не знала обо всех нововведениях и не была готова их внедрять у себя на предприятиях. Способы уклонения от исполнения Закона и способы сокрытия малолетних на производстве были разнообразными. Одно из оправданий – дети на работу допускаются из жалости, уволив их, хозяин выгнал бы на улицу. Но инспектор требовал не увольнения детей, а сокращения рабочего времени, поскольку принятые ранее могли оставаться на работе, Закон запрещал вновь принимать малолетних по возрасту менее установленных рамок.

При этом недовольство выражали и сами многодетные семьи, где младшие дети подрабатывали с родителями и старшими братьями–сестрами, что оказывало финансовую поддержку всей семье [3, с. 149–151].

Литература

1. Балицкий Г.В. Фабричное законодательство в России. – М., Издательство «Труд и воля», 1906. 98с.
2. Боренштейн А.Л. Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве., дис.к.ю.н.
3. Быков А.Н. Фабричное законодательство и развитие его в России. С–Петербург. – 1909. – Типография «Правда», 282с.
4. Волошин М. Очерки по истории рабочего подростка. – М.: Молодая гвардия. – 1925. – 112с.
5. Гессен В.Ю. Труд детей и подростков в фабрично–заводской промышленности России от XVIIв. до Октябрьской революции., М., 1927.
6. Гессен В.Ю. История законодательства о рабочей молодежи в России. – Ленинград: Издательство Ленинградского губпрофсовета. – 1927. – 134с.

7. Дементьев Е.М. Фабрика, что она дает населению и что она у него берет. Издание 2-ое, испр. И доп., М., Типография Высочайше утвержд. Товарища И.Д. Сытина., 1897. 318с., С. 36–44
8. Зайцев. Положение труда подростков и его оплата в промышленности. М.: Молодая гвардия – 1924., 131с.
9. Линдов Г. Детский труд. – Петроград: Акционерное общество «Муравей». – 1917 г. – 33с.
10. Митропольский В.И. О ремесленных заведениях, Торгово–промышленный съезд 1896г. в Нижнем Новгороде. – 1996 г.
11. Полное собрание законодательства Российской империи Т.2. – Петербург: Типография М.А. Александрова. – 1908.
12. Полное собрание законодательства Российской империи Т.12. – Петербург: Типография М.А. Александрова. – 1908.
13. Сборник Постановлений о малолетних рабочих на заводах, фабриках и в других промышленных заведениях. – С–Пет.: Изд. Животовского. – 1885.
14. Тиц Б.Н. Ремесленное ученичество и закон 15-го ноября 1906 г. – Спб., 1908.– 54 с.
15. Томсинский С.М. Эксплуатация детского труда на заводах Урала в первой половине XVIII века // Вопросы истории Урала. Материалы 2-ой научной сессии вузов Уральской зоны в Перми 20–22 апреля 1965г. Ученые записки № 158. – Пермь 1966. – 376 с.
16. Туркия В.В. Проблемы эффективности родительской власти в российской империи // Семейное и жилищное право №3 – 2010 // <http://lawinfo.ru/catalog/contents-2010/semejnoe-i-zhilischnoe-pravo/3/>
17. Фарикова Е.А. Социально–нормативное регулирование трудовой деятельности несовершеннолетних в дореволюционной России. – Краснодар: КрУ МВД России. – 2009.
18. Федорова А. Фабричное законодательство цивилизованных государств о рабочих малолетних и женщинах на фабрике – С–Петербург: Типография Георга Дюнтца. – 1884. – 430 с.
19. Шелымагин И.И. Фабрично–трудовое законодательство в России. – М.: Юридическое издательство Министерства юстиции СССР. – 1947.

УДК 342

Кузнецов Д. А.

Из истории деятельности транспортной милиции на Южно-Сахалинской железной дороге в 1946–1950 гг.

В статье произведена периодизация законодательства, регулирующего охрану грузов, общественного порядка и борьбу с преступностью на объектах Сахалинской железнодорожной дороги, произведен обзор законодательных актов, принятых в эти периоды.

Ключевые слова: железнодорожная (транспортная) милиция, транспортный отдел МГБ, Южно–Сахалинская железная дорога, Тойохара, нормативные правовые акты, охрана общественного порядка и борьба с преступностью.

Kuznetsov D. A.

**From history of activity of transport militia
on the Southern Sakhalin railroad in 1946–1950 years**

In article the periodization of the legislation regulating protection of freights, a public order and fight against crime on objects of the Sakhalin railway road is made, the review of the acts adopted during these periods is made.

Key words: railway (transport) militia, transport department of MGB, Southern Sakhalin railroad, Toyokhara, regulations, protection of a public order and fight against crime.

В первые гг. после окончания Великой Отечественной войны и военных действий на Дальнем Востоке основным связующим звеном развития народного хозяйства страны становятся железные дороги. Охрана перевозимых грузов, общественного порядка и борьба с преступностью на объектах транспорта осуществлялась транспортными и дорожными отделами железнодорожной (транспортной) милиции, созданной и функционировавшей сначала в составе Народного комиссариата внутренних дел (НКВД) СССР, а с 1947 по 1953 гг. в составе Министерства государственной безопасности (МГБ) СССР.

1.02.1946 г. были изданы два Указа Президиума Верховного Совета СССР, которыми юридически было закреплено включение территории Южного Сахалина и Курильских островов в состав Союза ССР. Один из них касался национализации земли и ее недр, природных ресурсов, банков, промышленных и коммунальных предприятий, железнодорожного и водного транспорта и средств связи южной части острова Сахалин и Курильских островов с 20 сентября 1945 года. Вторым указом на территории Южного Сахалина и Курильских островов была образована Южно–Сахалинская область, входившая в Хабаровский край РСФСР. Центром новой области стал город Тойохара. 5.06.1946 г. очередным Указом Президиума Верховного Совета СССР город Тойохара был переименован в Южно–Сахалинск [1]. Постановлением Совнаркома СССР № 263 «Об административном устройстве и введении советских законов на Южном Сахалине», изданным также 2.02.1946 г., был определен комплекс первоочередных восстановительных мероприятий, в том числе принятие от японской стороны железнодорожных коммуникаций и инфраструктуры (получивших позднее наименование Южно–Сахалинской железной дороги) для последующего включения их в состав всего советского железнодорожного хозяйства [2].

Реализация мероприятий, направленных на подъем и восстановление

народного хозяйства в рамках первой послевоенной пятилетки (1946–1950 г.), способствовала превращению Южно–Сахалинской железной дороги в одну из базовых отраслей экономики островной области.

Учитывая исключительную стратегическую и экономическую важность железнодорожного сообщения, 1.02.1946 г. Военный совет Дальневосточного Военного округа, в ведении которого в первые послевоенные месяцы находилось управление территорией Южного Сахалина, признал необходимым и постановил обязать Народный комиссариат внутренних дел и Народный комиссариат государственной безопасности СССР принять под особую охрану объекты будущей Южно–Сахалинской железной дороги и создать на ней транспортные отделы НКГБ, НКВД и милиции [3].

В начале апреля 1946 г. с принятием в эксплуатацию и началом функционирования в системе Министерства путей сообщения СССР Южно–Сахалинской железной дороги (на которой к моменту принятия 95% личного состава составляли японские служащие), на ней приказом Министерства государственной безопасности СССР были созданы Транспортный отдел МГБ, который возглавил подполковник Александр Иванович Воробин и Дорожный отдел милиции под руководством подполковника Сергея Николаевича Мартынова. Общая численность личного состава сформированных отделов вместе с линейными отделениями милиции составляла 287 чел. [4]. В первую очередь транспортными органами госбезопасности и милиции совместно с военнослужащими местных военных комендатур были взяты под охрану железнодорожные вокзалы и некоторые станции на территории юга Сахалина.

В первые месяцы своей деятельности милиционерами, действовавшими совместно с сотрудниками МГБ и военными, предпринимались меры по предотвращению возможных готовящихся диверсионных актов на железной дороге, со стороны бывших военнослужащих японской армии и полицейских, проживавших на нелегальном положении, скрывавшихся в тайге и объединявшихся в вооруженные бандгруппы.

Весной 1946 г. сотрудниками Транспортного отдела МГБ был предотвращен подрыв железнодорожной станции Котон (пос. Победино, Смирныховского района), который готовилась осуществить группа из 15 бывших японских военнослужащих под командованием капитана Китаяма. Все члены группы были арестованы. Китаема был приговорен военным трибуналом к Высшей мере наказания, остальные к тюремному заключению на сроки от 25 до 15 лет.

Также был ликвидирован небольшой отряд японских резервистов во главе с бывшим заместителем начальника штаба японских вооруженных сил на Карафуто подполковником Чикуси Фудзио. В числе прочих злодеяний данная группа пыталась

осуществить поджог железнодорожной станции Сикука (Поронайск) и прилегающих к ней строений. Военным трибуналом Чикуси Фудзиро был приговорен к 25 годам тюремного заключения, остальные – к 15 годам.

В ноябре 1946 г. в Поронайском районе была выявлена и арестована вооруженная группа японцев из 10 человек во главе с бывшим полицейским Кикучи, деятельность которого была направлена на совершение диверсионных актов, в том числе и на объектах, расположенных в полосе отчуждения железной дороги. При задержании у членов этого отряда было изъято 86 боевых винтовок и 7000 патронов. Военным трибуналом Кикучи был приговорен к высшей мере наказания, остальные – к тюремному заключению на сроки от 10 до 5 лет [5]. Во время несения постовой службы младшим сержантом линейного отделения милиции станции Южно–Сахалинск, Г. Киселевым был задержан и доставлен в отделение японский гражданин, имевший при себе портативную радиоустановку [6].

Кроме того, помимо ликвидации диверсионных групп, к концу 1946 г. было раскрыто и ликвидировано в общей сложности 18 грабительских вооруженных групп, действовавших в районе линии Южно–Сахалинской железной дороги численностью 72 чел., из которых – 43 чел. военнослужащие. Все они были арестованы, осуждены и приговорены: к высшей мере наказания – 6 чел., остальные к тюремному заключению на различные сроки.

В течение 1946–1947 гг. во время проведения оперативно–поисковых мероприятий, в лесополосе примыкающей непосредственно к железнодорожной линии (Смирныховский и Томаринский районы), милиционерами был обнаружен целый ряд замаскированных складов и тайников с большим количеством японского стрелкового оружия, боеприпасов и обмундирования. О конкретных результатах оперативной работы в данном направлении убедительно говорят и такие цифры. К началу 1947 г. сотрудниками госбезопасности совместно с сотрудниками железнодорожной милиции было изъято 556 винтовок, 21 пулемет, 6 минометов, 5 пушек, 2 гранатомета, 32 пистолета, а также большое количество холодного оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ [7].

Предотвратить большинство готовящихся на железной дороге диверсионных актов, а также обнаружить склады с боеприпасами удалось с помощью агентурных данных, полученных от секретных осведомителей, специально завербованных оперативными сотрудниками линейных отделений милиции. Зачастую такой вербовке подвергались местные жители корейской национальности.

Указом Президиума Верховного совета СССР от 2 января 1947 г. Южно–Сахалинская область была ликвидирована, а ее территория вошла в состав Сахалинской области, которая была выделена из Хабаровского края в самостоятельную область РСФСР. Центром Сахалинской области был определен

город Южно–Сахалинск [8].

Учитывая сложность оперативной обстановки в стране, Совет министров СССР 27 июня 1947 г. принял Постановление, в соответствии с которым на железных дорогах страны были созданы Управления охраны МГБ. В октябре 1947 г. Транспортный отдел МГБ Южно–Сахалинской железной дороги и водного бассейна был преобразован в Управление охраны МГБ на Южно–Сахалинской железной дороге и Сахалинском морском пароходстве. При управлении продолжал действовать Дорожный отдел милиции. На железнодорожных станциях крупных населенных пунктов были созданы линейные отделения милиции. Образованное управление совмещало в себе функции государственной и общественной безопасности, вело борьбу с уголовной преступностью. В структуре управления были отделы: уголовного розыска, оперативный, по борьбе с хищениями социалистической собственности и охране общественного порядка. Управлению подчинялся также образованный 40–й Отдельный дивизион охраны МГБ [9]. При управлении действовала широко разветвленная агентурно–осведомительная сеть, состоящая из так называемых маршрутных агентов и секретных осведомителей.

В 1946–1948 гг. в жизни острова очень большое значение имели вопросы приема советских людей, прибывающих в большом количестве по вербовке и переселению с материка, и репатриации японского населения. Это требовало повышенной бдительности и ответственности по охране государственного и общественного имущества, по обеспечению общественного порядка. Скученность и нередкие пассажирские пробки, затрудняли милицейский контроль за прибывающими на Сахалин людьми, и тем самым облегчали преступным элементам процесс проникновения в область. Среди них были и известные в криминальном мире тех лет личности, например, крупный вор по фамилии Кукурузин (1911 года рождения) прибывший в Углегорск из Омска в 1947 г. Сотрудникам транспортных органов МГБ удалось его отследить и в скором времени выдворить за пределы области [10].

В декабре 1946 г. между СССР, США и правительством Японии была достигнута договоренность о репатриации японского населения с Советского Союза.

В 1947–начале 1949 гг. личный состав Управления охраны МГБ, Дорожного отдела милиции и Отдельного дивизиона охраны Южно–Сахалинской железной дороги, выполняя приказы и директивные указания Министерства государственной безопасности СССР, принял непосредственное участие в формировании и отправке поездов с репатрированным японским населением, провел большую работу по поддержанию общественного порядка при отправке японского населения по репатриации и обеспечению сохранности их имущества по пути следования в транзитный лагерь № 379, организованный в порту Холмск. Так, например, в июне

1947 г. оперуполномоченным линейного отделения милиции станции Южно–Сахалинск старшим лейтенантом Загребиным была пресечена преступная деятельность группы в количестве 27 чел., занимавшейся хищением вещей у японцев, выезжающих по репатриации [10].

С целью выявления уголовно–преступного элемента, дезертиров и незаконно перемещающихся на товарных поездах лиц, были организованы ежеквартальные проверки пассажирских и товарных поездов по всей линии Южно–Сахалинской железной дороги. В результате проведения данных оперативных мероприятий с 1947 до начала 1950 гг. было задержано 1680 человек, из которых 1105 чел. были привлечены к уголовной ответственности

В послевоенные месяцы по всей стране получили распространение такие негативные проявления, как воровство, спекуляция и взяточничество. В сентябре 1946 г. Совет Министров СССР издал постановление «Об усилении борьбы со спекуляцией», а Министерство юстиции и Генеральный прокурор – совместный приказ о взаимодействии всех сил в борьбе со взяточничеством. 4 июня 1947 г. Президиумом Верховного Совета СССР было принято два знаменитых Указа «Об уголовной ответственности за кражу личного имущества граждан и разбой» и «Об уголовной ответственности за хищение государственного и общественного имущества». Второй указ не только устанавливал более суровое наказание за посягательство на народное достояние, но и значительно повысил ответственность должностных лиц за сохранность государственного имущества. Издание этих нормативно–правовых актов совпало с начавшейся денежной реформой в стране и отменой продовольственных карточек. Это в свою очередь вызвало всплеск преступности, потребовав от сотрудников транспортной милиции особой активизации всей оперативно–служебной деятельности.

Среди преступлений, зарегистрированных чаще всего на Южно–Сахалинской железной дороге за 1947–1950 гг., можно выделить: хищение грузов и багажа в пути, хищения и злоупотребления в дорожных службах, спекуляцию и взяточничество, а также были зафиксированы многочисленные нарушения установленных правил и распоряжков на транспорте.

В рассматриваемый период времени Управлением охраны и Дорожным отделом милиции МГБ Южно–Сахалинской железной дороги было зарегистрировано 1088 преступлений, из которых было раскрыто 908. Из них более половины – 77% было раскрыто по агентурным данным. У преступников было найдено и изъято товарно–материальных ценностей на сумму 520 тыс. руб. Государству было возвращено товарно–материальных ценностей на общую сумму 1 млн. 800 тыс. руб.

Четкость работы железнодорожного транспорта во многом зависела от состояния общественного порядка в поездах, на станциях, вокзалах. Дежурными

нарядами линейных отделений милиции за нарушения общественного порядка было задержано 9646 чел., которые были подвергнуты денежным штрафам на общую сумму 312 тыс. руб. Кроме того, за нарушение паспортного режима было оштрафовано 1040 чел. на общую сумму 32,5 тыс. руб.

В сравнении с результатами деятельности других подразделений, подчинявшихся Сахалинскому областному управлению милиции за аналогичный период времени, в целом, раскрываемость преступлений в Управлении охраны МГБ Южно–Сахалинской железной дороги и Дорожном отделе милиции, была на порядок выше (в среднем на 20%). А по таким видам преступлений как, хищение багажа, хищение социалистической собственности, спекуляция и взяточничество раскрываемость и вовсе была абсолютной.

Благодаря совместной и слаженной работе милиционеров линейных отделений и сотрудников МГБ, на Южном Сахалине в 1946–1949 гг. практически не было допущено ни одной крупной диверсии на таком жизненно важном объекте, как железная дорога.

Литература

1. Ведомости Верховного Совета СССР, 1946, № 5.
2. Государственный исторический архив Сахалинской области (далее – ГИАСО). Ф. 171. Оп. 3. Д.1. Л.1–2.
3. ГИАСО. Ф. 171. Оп. 3. Д. 1. Л. 39–41.
4. ГИАСО. Ф. П 4., Оп. 1. Д. 362. Л.20.
5. ГИАСО. Ф. 53. Оп. 1. Д. 86. Л. 1–7.
6. Сахалинская милиция: история, даты, лица. – Южно–Сахалинск, 2004. – С.28.
7. ГИАСО. Ф. П 4. Оп. 1. Д. 362. Л. 4.
8. Ведомости Верховного Совета СССР, 1947, № 2.
9. ГИАСО. Ф. П 4. Оп. 3. Д. 46. Л.1–4.
10. ГИАСО. Ф. П 4. Оп. 3. Д. 46. Л. 5.
11. Там же. Л. 6.

УДК 342

Мальцева Г. П.

Субъекты права законодательной инициативы в Сахалинской областной Думе

В статье предпринята попытка исследования категории и определения круга субъектов права законодательной инициативы. Основное внимание уделено изучению

нормативно–правовой базы, устанавливающей субъектов права законодательной инициативы на региональном уровне. Проанализирована целесообразность наделения правом законодательной инициативы в Сахалинской областной Думе отдельных субъектов.

Ключевые слова: законодательная инициатива, правовое регулирование, законотворчество, органы законодательной власти субъектов Федерации, законопроект, правовое предложение.

Maltseva G. P.

Subjects of law of a legislative initiative in the Sakhalin region Duma

In article an attempt of research of category and definition of a circle of legal entities of a legislative initiative is made. The main attention is paid to studying of the standard and legal base establishing subjects of law of a legislative initiative at the regional level. Expediency of investment with the right of a legislative initiative in the Sakhalin region Duma of certain subjects is analyzed.

Key words: legislative initiative, legal regulation, lawmaking, regulatory authorities of subjects of Federation, bill, legal offer.

Законодательный процесс состоит из ряда стадий, которые, по мнению А.Н. Артамонова, представляют «относительно обособленные этапы разработки, принятия и опубликования законов, урегулированные нормами конституционного права таким образом, что только завершение процедурных действий одного этапа позволяет перейти к следующему» [1]. Следует отметить, что каждый этап имеет своих субъектов, обладающих правами и обязанностями.

Нормативное закрепление законодательного процесса начинается с определения круга субъектов права законодательной инициативы.

В теории есть различные определения понятия «субъект права законодательной инициативы», если их обобщить, то под субъектом права законодательной инициативы следует понимать лицо, обладающее правом вносить проекты законов на рассмотрение в законодательный орган [2].

Законодательный орган, в свою очередь, обязан рассмотреть это предложение и вынести свое решение, которое может быть и не в пользу принятия данного предложение. Указанные положения в полной мере относятся и к субъектам права законодательной инициативы в региональном парламенте.

Почему необходимо наделять отдельных лиц правом законодательной инициативы? Прежде всего, субъекты права законодательной инициативы видят проблемы, подлежащие регулированию в сфере общественных отношений, которой они занимаются, изнутри видят изменение этих отношений, необходимость и причины корректировки их правового регулирования [5].

Отправной точкой для определения лиц, обладающих правом законодательной инициативы в региональном парламенте, является статья 6 Федерального закона от 06.10.1999 №184–ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (далее – Федеральный закон), из содержания которой следует, что определенный круг лиц наделяется правом законодательной инициативы в обязательном порядке, а иные лица, перечисленные в статье могут наделяться правом законодательной инициативы субъектом Российской Федерации по усмотрению, к таковым относятся: иные органы, члены Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации – представители от законодательного (представительного) и исполнительного органов государственной власти данного субъекта Российской Федерации, общественные объединения, а также граждане, проживающие на территории данного субъекта Российской Федерации [10].

Рассмотрим, кому предоставлено право законодательной инициативы в Сахалинской областной Думе, при этом нас интересует вторая категория лиц, так как в этом случае проявляется воля регионального законодателя.

Итак, согласно статье 47 Устава Сахалинской области право законодательной инициативы в Сахалинской областной Думе принадлежит депутатам Сахалинской областной Думы, Губернатору Сахалинской области, представительным органам местного самоуправления, члену Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации – представителю в Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от Сахалинской областной Думы, члену Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации – представителю в Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от Правительства Сахалинской области. Право законодательной инициативы принадлежит также прокуратуре Сахалинской области, Сахалинскому областному суду, Избирательной комиссии Сахалинской области, государственному органу Сахалинской области – Уполномоченному по правам человека в Сахалинской области и его аппарату, представителю коренных малочисленных народов Севера при Сахалинской областной Думе по вопросам их ведения, а также областным объединениям профсоюзов по вопросам, затрагивающим трудовые и иные социально–экономические права и интересы населения Сахалинской области [6].

Из содержания статьи следует, что правом законодательной инициативы обладают органы государственной власти, в том числе федерального уровня, а также государственным органам как федерального, так и регионального уровней, но практически не представлены общественные объединения (за исключением областных объединений профсоюзов) и граждане.

Следует отметить, что привлечение граждан к участию в законотворчестве

способствует учету общественного мнения в законотворческой деятельности, развитию гражданской инициативы, но, как отмечается в научной литературе, к гражданам, их группам, общественным объединениям, в том числе политическим партиям, как к одной из категорий возможных субъектов права законодательной инициативы пока явно недостаточно [2]. Если обобщить указанных лиц, то следует говорить о народе, который, согласно Конституции Российской Федерации, является источником власти.

Вполне понятно, что предоставление права законодательной инициативы гражданам влечет определенные трудности, следует определить процедуры внесения ими законодательной инициативы, их участия, как субъектов права законодательной инициативы, в законодательном процессе и т. д.

Но почему право законодательной инициативы не предоставить общественным объединениям, в первую очередь политическим партиям? На сегодняшний день в Сахалинской областной Думе представлены четыре политические партии (точнее – региональные отделения политических партий) из 24, зарегистрированных региональных отделений на территории Сахалинской области [7].

Одна из целей политической партии – это представление интересов граждан в органах государственной власти [8], а реализация права законодательной инициативы политическими партиями в Сахалинской областной Думе будет способствовать достижению указанной цели и отразит весь спектр общественных взглядов и интересов.

В научной среде дискуссионным является вопрос о наделении правом законодательной инициативы органов прокуратуры. Так, например, Лесненко Н.Т. полагает, что предоставление органам прокуратуры права законодательной инициативы связано с «необходимостью расширения форм взаимодействия органов прокуратуры с органами законодательной власти субъектов Российской Федерации в целях обеспечения верховенства закона, единства и укрепления законности, защиты прав и свобод человека и гражданина» [4]. Байрамов А.Х. считает, что предоставление права законодательной инициативы органам прокуратуры не соответствует функциональному назначению прокуратуры, как органа осуществляющего общий надзор за соблюдением законности [9].

Обратимся к статье 9 Федерального закона от 17.01.1992 № 2202 – 1 «О прокуратуре Российской Федерации», которая закрепляет право прокурора на участие в правотворческой деятельности. Из буквального понимания статьи следует, что прокурор вправе вносить в законодательные органы предложения об изменении, о дополнении, об отмене или о принятии законов и иных нормативных правовых актов [10].

Закон Сахалинской области от 03.04.2001 № 168 «О законодательной

деятельности в Сахалинской области» различает понятия «законодательная инициатива» и «законодательное предложение» (статья 1).

Так, законодательная инициатива предполагает официальное внесение законопроекта в областную Думу в соответствии с процедурой, установленной Законом и влечет за собой обязательность рассмотрения внесенного акта. Законодательное предложение представляет развернутую пояснительную записку, в которой лицо, не обладающее правом законодательной инициативы, дает обоснование необходимости принятия закона, характеризует состояние федерального законодательства и законодательства Сахалинской области по вносимому предложению, раскрывает цель законопроекта и обосновывает предполагаемые последствия принятия закона Сахалинской области. Правом внесения законопроектов, поправок к законопроектам в областную Думу обладает субъект права законодательной инициативы [10].

Таким образом, прокуратура Сахалинской области не может быть субъектом права законодательной инициативы в Сахалинской областной Думе, но не оспаривается ее право на внесение законодательных предложений.

Литература

1. Артамонов А.Н. Законотворчество субъектов Российской Федерации: стадии законодательного процесса. Российская юстиция. – 2011. – № 5.
2. Артамонов А.Н. Создание законов в субъектах Российской Федерации: Монография. // РЮИ РПА Минюста России, 2011.
3. Кочетков А.В. Региональный законодательный процесс: Дис. канд. юрид. наук. Тамбов, 2009, с. 59.
4. Лесненко Н.Т. Право законодательной инициативы в региональном процессе: сущность, проблемы, предложения. //Российский юридический журнал, 2011, № 5.
5. Артамонов А.Н. Реализация права законодательной инициативы в региональных парламентах.// Конституционное и муниципальное право, 2012, № 4.
6. Устав Сахалинской области от 09.06.2001 №270 //»Справочная правовая система «Консультант Плюс»
7. <http://izbirkom.admsakhalin.ru/parties/otdeleniya/>.
8. «О политических партиях»: Федеральный закон от 11. 07. 2001 №95–ФЗ // «Справочная правовая система «Консультант Плюс».
9. Байрамов А.Х. деятельность прокуроров по обеспечению законности в системе органов государственной власти субъектов Российской Федерации. // Административное и муниципальное право, 2013, №10.
10. «О прокуратуре Российской Федерации»: Федеральный закон от 17.01.1992 №2202 – 1 // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
11. «О законодательной деятельности в Сахалинской области»: Закон Сахалинской области от 03.04.2001 №168 //Справочная правовая система «Консультант Плюс».

Патракова И. И.

К вопросу о стабильности Конституции РФ

Стабильность Конституции является одним из главных условий стабильности конституционного строя, устойчивости всей системы и организации государственной власти, ее предсказуемости, а также устойчивости всей правовой системы. Стабильность Конституции определяется социально–политическими и экономическими факторами, а также обеспечивается действием специальных юридических механизмов.

Ключевые слова: Конституция, динамизм права, стабильность, юридический механизм

Patrakova I. I.

To a question of stability of the Constitution of the Russian Federation

Stability of the Constitution is one of the main conditions of the constitutional system stability, stability of all system and organization of the government, its predictability, and also of a stability of all legal system. Stability of the Constitution is defined socio-political and economic factors, and is supported by operation of special legal mechanisms.

Keywords: Constitution, dynamism of the right, stability, legal mechanism

Не секрет, что говоря о стабильности, как юридическом свойстве Конституции, мы подразумеваем неизменность ее основных положений при неизменяющихся социально–политических условиях общества.

Стабильность Конституции является одним из главных условий стабильности конституционного строя, устойчивости всей системы и организации государственной власти, ее предсказуемости, а также устойчивости всей правовой системы. Стабильность Конституции определяется социально–политическими и экономическими факторами, а также обеспечивается действием специальных юридических механизмов, в частности, существующим порядком изменения и пересмотра Конституции (российская Конституция относится к числу жестких).

Но мне бы хотелось увязать стабильность Конституции с другим ее социальным свойством, а именно, легитимностью.

Легитимность указывает на официальное удостоверение Конституции в обществе и определяется многими факторами: легальностью принятия Конституции; способами ее разработки; политической обстановкой в стране, а именно, возможностью различных политических сил влиять на ход разработки, принятия и изменения Конституции, а также уровнем политической и правовой культуры населения.

Хочу напомнить, что в референдуме 12 декабря 1993 г. приняло участие 54.8 % зарегистрированных избирателей, из их числа 58.4 % проголосовало за Конституцию РФ, что дает основание считать ее легитимной. Таким образом, наша Конституция легитимна в силу того, что за нее проголосовала 1/3 граждан, обладающих активным избирательным правом. Весьма зыбкая получается легитимность.

Можно ли верить, что те, кто не пришел на референдум, согласны «по умолчанию» с содержанием Конституции настолько, что желают ее стабильности? Означает ли это ее легитимацию всем народом?

Сейчас, в канун 20-летнего юбилея принятия Конституции РФ, стоит задуматься о ее стабильности, но не с точки зрения неизменности ее основных положений, а с точки зрения ее легитимности. За эти двадцать лет количественный и качественный состав населения Российской Федерации сильно изменился. «Ушел» кто-то из представителей того поколения, что голосовали за действующую Конституцию, выросло новое поколение тех, кто вынужден принимать Конституцию как данность, не зная толком ее содержания, не вникая в него, тем более, не имеющих отношения к ее принятию. Мы не можем утверждать, что новое поколение также принимает Конституцию «по умолчанию», так как не поднимает вопрос о необходимости ее изменения или даже пересмотра. Но мы знаем, что именно эти люди во многом недовольны складывающейся конституционной практикой, реализацией принципов, заложенных в основах конституционного строя, а также реализацией и гарантией реализации прав и свобод, закрепленных в Конституции РФ.

На сегодняшний день есть несколько проектов, разработанных активной частью населения. Это проект, разработанный группой студентов факультета Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» при участии и под руководством преподавателей–юристов (18 глав – 193 статьи), проект Маслова Олега Юрьевича «Конституция РФ – Конституция Союза Собственников – Совладельцев России» (40 глав – 431 статья), проект Александра Севастьянова «Конституция РФ – «Русский проект» (7 глав – 156 статей) и проект, выработанный в 2007 г. на семинаре в Санкт–Петербурге (8 глав – 148 статей). Не стоит забывать и незавершенный проект Андрея Дмитриевича Сахарова «Конституция союза советских республик Европы и Азии» (4 главы – 78 статей).

Содержание проектов, естественно, отличается между собой и, в целом, от текста действующей Конституции РФ, что позволяет сделать вывод о том, что многие ее положения не принимаются как безусловные и не соответствуют, на взгляд авторов проектов, конституционной практике и сложившимся в обществе и государстве отношениям. Так можно ли говорить о стабильности нелегитимной в полном смысле слова Конституции?

Согласно одному из ранних исследований ВЦИОМ (Всероссийский центр

изучения общественного мнения) – россияне против внесения поправок в Конституцию. Но, голоса тех, кто отвечал на вопрос «Считаете ли Вы необходимым изменения Конституции РФ?», распределились следующим образом:

- Да (149 голосов);
- Нет (750 голосов);
- Воздержусь от ответа (25 голосов);
- Конституцию вообще нужно полностью менять (730 голосов);
- Другой вариант. Отвечу в комментариях (103 голоса);

В целом, 750 голосам, поданным против, противостояли, в общей сложности, 879 голосов, поданных за изменение действующей и принятие новой Конституции (128 голосов можно отнести к неопределившимся).

Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ, проведенный год назад (1–2 декабря 2012 г.), и в результате которого было опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России, показал, что одни считают, что Конституцию можно совершенствовать и дополнять (45%), другие – что она не должна часто меняться (43%). Разница между голосами, небольшая, и, конечно, это не абсолютный показатель «непринятия» Конституции, но повод задуматься есть.

Те, кто обращает внимание на обсуждение вопросов о необходимости изменения или пересмотра Конституции РФ, наверное, помнит одиозное «Обращение к гражданам России Тураева Юрия Петровича», в частности, его фразу: *«Конституция – не догма. Она принята народом и народ вправе ее изменять»*. Фраза не касалась собственно изменения или пересмотра содержания Конституции, а лишь сроков полномочий Президента РФ, но она в очередной раз заставила задуматься, а может ли народ действительно влиять на изменение Конституции и легитимировать ее.

Действующая Конституция РФ предлагает два варианта своего изменения, которые условно называют элитарным и эгалитарным вариантами изменений.

В первом случае изменения в действующей Конституции РФ возможны в рамках реализации ст. 136 [1].

Во втором случае, мы говорим о пересмотре Конституции РФ в соответствии со ст. 135, которая регламентирует порядок созыва Конституционного собрания, имеющего полное право принять новый проект Конституции РФ при возможности принятия этого проекта на всенародном референдуме. Однако, реализация данного права может означать умаление прав народа, как источника власти в соответствии с 3-й статьей Конституции РФ, а значит и дискредитацию и самой действующей Конституции РФ и вносимых в нее путем пересмотра поправок.

Но здесь возникает другой вопрос, а так ли необходимо использовать народное волеизъявление для формальной легитимизации изменений в Конституцию РФ?

Обсуждая риски, которые могут возникнуть при легитимизации изменений Конституции РФ через референдум, обычно говорят об активности граждан, полагая, что референдум будет сорван из-за отсутствия явки избирателей (если только не внести соответствующие изменения в федеральный конституционный закон «О референдуме Российской Федерации»).

И здесь можно предположить, что изменения в Конституцию должны, содержать некий «социальный пакет», а именно, должны быть дополнены вполне определенными положениями, которые не только будут поддержаны большинством граждан России, но и создадут все необходимые условия для бесспорной поддержки изменений на референдуме.

Добиться гарантированно положительных итогов референдума можно получив поддержку от большинства граждан России, положение которых может быть улучшено. В этом контексте «социальный пакет» – это пакет изменений, связанный с новыми экономическими правами, новыми формами социальной защиты граждан. Полагаем, что он не только будет поддержан большинством граждан России, но и гарантирует высочайшую явку.

Напомним, что процедура принятия конституционных поправок в целом призвана являться юридической гарантией стабильности Конституции, то есть устойчивости содержания этого документа, рассчитанного на долговременное действие. Но стабильность Конституции невозможна без ее легитимности, а значит, требуется действительно всенародное признание Основного закона государства.

Полагаем, что реальная трансформация Основного закона страны должна проходить под воздействием импульсов снизу. В идеале, возможно проведение референдума (консультативного или постановляющего), по результатам которого будут даны ответы на два вопроса: «Подтверждаете ли Вы признание действующей Конституции РФ?» и «Считаете ли Вы необходимым изменение действующей Конституции?». В большем идеале, на мой взгляд, такой референдум следовало бы проводить каждые 20 лет, в связи со сменой поколений. Это даст российскому народу не только возможность влиять на содержание положений Конституции, но и подтвердит ее легитимацию. А всенародная признанность Конституции в полной мере будет определять ее стабильность на долгие гг.

Литература

1. Поправки к главам 3 – 8 Конституции Российской Федерации принимаются в порядке, предусмотренном для принятия федерального конституционного закона, и вступают в силу после их одобрения органами законодательной власти не менее чем двух третей субъектов Российской Федерации.

Сазанова И. В., Шестаков О. С.

**О практике признания сделки недействительной на основании статьи 10
Гражданского кодекса РФ**

В представленной статье анализируется судебная практика признания сделки недействительной на основании статьи 10 Гражданского кодекса РФ, Сделан вывод о необоснованности квалификации ничтожности сделки на основании злоупотребления правом. Выводы, изложенные в статье, могут быть использованы в правоприменительной практике.

Ключевые слова: злоупотребление правом, ничтожная сделка, притворная сделка.

Sazanova I. V., Shestakov O. S.

**About practice of recognition of the transaction invalid on the basis of article 10 of the Civil
code of the Russian Federation**

In the presented article jurisprudence of recognition of the transaction invalid on the basis of article 10 of the Civil code of the Russian Federation is analyzed. The conclusion on groundlessness of qualification of a deal negligibility on the basis of abuse of the right is made. The conclusions stated in article may be used in law-enforcement practice.

Key words: abuse of the right, insignificant transaction, sham transaction.

Одна из сомнительных тенденций арбитражной практики последних лет – признание сделки недействительной на основании статьи 10 ГК РФ. До принятия Президиумом ВАС РФ информационного письма от 25 ноября 2008 г. № 127 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации» [1, с. 156–171] (далее – Обзор) практика по указанному вопросу складывалась неоднозначно.

Так, в ряде случаев судебные инстанции указали на неправомерность применения статьи 10 ГК РФ в качестве основания признания сделок недействительными [2]. В других делах суд посчитал, что наличие злоупотребления правом в действиях ответчика является достаточным основанием для признания сделки недействительной [3]. Как указано в одном из решений, оспариваемая сделка «представляет собой злоупотребление правом, что не допускается согласно статье 10 ГК РФ, и потому должна признаваться недействительной в соответствии со статьей 168 ГК РФ, а стороны подлежат приведению в первоначальное положение в порядке статьи 167 ГК РФ» [4, с. 68].

Столь противоречивая практика имеет под собой основания. С одной стороны, злоупотребление правом является действием противоправным. Согласно статье 168

ГК РФ недействительной является сделка, которая не соответствует требованиям закона или иных правовых актов, в том числе, возможно, и статье 10 ГК РФ. С другой стороны, основную массу совершаемых сделок составляют договоры, которые заключаются на основании принципа свободы договора. Немотивированная ссылка одной из сторон договора на злоупотребление правом контрагентом способна парализовать действие принципа свободы договора. Так, при рассмотрении одного из споров, в котором ответчик приводил доводы о допущенном истцом при заключении договора злоупотреблении правом со ссылкой на недобросовестность истца при установлении цены, суды всех инстанций указали, что к применению статьи 10 ГК РФ отсутствуют основания, поскольку при заключении договора его условия, в том числе и цена, определены сторонами обоюдным волеизъявлением [4, с. 60].

В силу принципа свободы договора субъекты самостоятельно, без принуждения, выбирают контрагента, свободны они и в определении вида договора и его условий. Если одна из сторон сделки преследовала цель получения необоснованных преимуществ, а другая сторона вынуждена была совершить сделку под влиянием насилия, угрозы, стечения тяжких обстоятельств или была введена в заблуждение, обманута, то устранение такого рода последствий должно быть основано на применении статей 178, 179 ГК РФ. При этом следует учитывать, что статья 181 ГК РФ устанавливает специальный срок исковой давности для требований о признании оспоримой сделки недействительной.

Как свидетельствует международный опыт правового регулирования сделок, недобросовестность может служить основанием признания сделки недействительной. Статья 4:109 Принципов европейского договорного права «Чрезмерная выгода или несправедливое преимущество» допускает отказ от договора в случае возникновения явного несоответствия между обязательствами сторон, которое дает одной стороне чрезмерное преимущество [5, с. 75]. При этом подчеркивается, что преимущество должно быть явно чрезмерным. В этом проявляется одновременно учет как принципа обязательности договора, так и принципа справедливости.

Что касается действующего российского законодательства, основным препятствием признания злоупотребления правом основанием недействительности сделок служит неудовлетворительное регулирование института недействительных сделок в ГК РФ. Такие положения законодательства, как презумпция ничтожности недействительной сделки, возможность применения двусторонней реституции по инициативе суда плохо согласуются с нормами о злоупотреблении правом. К тому же российская судебная практика исходит из презумпции императивности гражданско-правовых норм, что позволяет признавать недействительными неоправданно широкий круг сделок. Соответственно в первую очередь необходимо реформировать законодательство о недействительных сделках, а затем обсуждать вопрос о злоупотреблении правом как основании признания сделки недействительной. В случае применения норм о недействительных сделках в соответствии с их подлинным назначением содержательный контроль за свободой договора, приводящей к очевидно несправедливым результатам, возможен в разных формах. Ограничение

свободы договора может осуществляться путем включения в ГК РФ нормы, согласно которой любые явно несправедливые и неразумные условия сделок не имеют юридической силы (голландская модель – п.2 ст.6:2 ГК Нидерландов), или применения запрета злоупотребления правом (немецкая модель – § 242 ГГУ), или принятия американской доктрины, дающей судам право не признавать явно несправедливое условие договора при условии существенного разрыва в переговорных возможностях сторон на момент заключения договора [6, с. 106–107].

Действительно, согласно § 138 ГГУ сделка, противоречащая добрым нравам, ничтожна. Все же внедрение подобной нормы в статью 168 ГК РФ нецелесообразно и по сути противоречит Концепции развития гражданского законодательства от 7 октября 2009 г. Авторы проекта Концепции указывают на признание сделки недействительной при обнаружении любого несоответствия требованиям закона как на негативную тенденцию. Основной идеей раздела V Концепции является обеспечение стабильности гражданского оборота посредством минимизации правовых возможностей признания сделки недействительной. В Концепции отмечается, что несовершенство законодательного регулирования недействительных сделок дает возможность недобросовестным лицам оспаривать в суде практически любую сделку, что по сути означает применение института недействительных сделок вразрез с его подлинным назначением.

Президиум ВАС РФ в Обзоре фактически поддержал практику признания сделок недействительными на основании статьи 10 ГК РФ. Так, в п. 9 Обзора приведено следующее дело. ЗАО – санаторий – обратилось с иском к ООО (далее – общество) о признании недействительными на основании ст. 168, 170 ГК РФ заключенных между санаторием (продавцом) и обществом (покупателем) договоров купли–продажи трех зданий санатория. Удовлетворяя иск, суды исходили из следующего. Через четыре дня после государственной регистрации перехода права собственности на спорное имущество стороны заключили договор аренды одного из зданий, по которому новый собственник предоставляет объект в аренду истцу. Суды расценили сделки купли–продажи как мнимые, поскольку здания до настоящего времени находятся во владении и пользовании истца. Президиум ВАС при пересмотре судебных актов в порядке надзора оставил их без изменения, но отметил, что судами не были применены надлежащие нормы права.

Из совокупности обстоятельств дела следует, что отчуждение имущества, необходимого самому продавцу для выполнения своих задач, произведено с нарушением интересов санатория. Впоследствии спорное имущество было перепродано обществом по более высокой цене иностранной компании, которая сдала здание лечебно-спального корпуса в аренду другому лицу. Арендная плата за пользование корпусом за три месяца превысила сумму покупной цены, полученную санаторием от общества в оплату корпуса и балансовую стоимость всех трех зданий. Установленные судом обстоятельства свидетельствуют о злоупотреблении правом обществом, которое воспользовалось тем, что единоличный исполнительный орган продавца действовал явно в ущерб последнему. Спорные сделки купли–продажи

признаны недействительными на основании п. 2 статьи 10 и статьи 168 ГК РФ.

Вывод, содержащийся в решении, представляется неубедительным. Во-первых, согласно статье 168 ГК РФ недействительной считается сделка, которая не соответствует требованиям закона или иных правовых актов. П. 1 статьи 10 ГК РФ не содержит определенных требований, нарушение которых могло бы повлечь признание сделки недействительной.

Во-вторых, такой подход сомнителен и с технической точки зрения, поскольку согласно статье 168 ГК РФ ничтожность как следствие несоответствия сделки требованиям закона применяется лишь в случаях, если закон не устанавливает иных последствий нарушения. Статья 10 ГК РФ содержит указание на специальное последствие—отказ в защите права.

В-третьих, необоснованность подхода, примененного Президиумом ВАС РФ в п. 9 Обзора, усматривается и в том, что по общему правилу недействительная сделка ничтожна. Согласно статье 166 ГК РФ ничтожная сделка является недействительной независимо от признания ее таковой судом. Поведение может быть квалифицировано как злоупотребление правом на основании решения суда. Логичнее было бы подобные сделки отнести к числу оспоримых. Как указано в одном из решений, «суд апелляционной инстанции правильно указал, что нарушение запрета, установленного пунктом 1 статьи 10 ГК РФ, не может служить основанием для признания сделки недействительной по статье 168 ГК РФ, поскольку основания недействительности, предусмотренные данной статьей, имеют объективный характер, в то время как злоупотребление правом связано не с его содержанием, а с формой его осуществления, то есть имеет субъективный характер» [7].

Кроме того, вывод о недействительности сделки на основании злоупотребления ответчиком субъективным правом оставляет впечатление непродуманности позиции суда, так как без должной правовой оценки остается в первую очередь поведение исполнительного органа санатория, который действовал вразрез с интересами юридического лица, наверняка в корыстных целях. Одним из обстоятельств, свидетельствующих, по мнению Президиума ВАС, о недобросовестном поведении общества, является то, что арендная плата за пользование лечебно-спальным корпусом за три месяца превышает сумму покупной цены. Остается неясным, является ли очевидно завышенной арендная плата в сравнении со среднерыночной ценой или существенно занижена покупная цена. Если дефекты имеет договор аренды, то почему недействительным признан договор купли-продажи?

Действия юридического лица вовне выражает орган юридического лица, который согласно п. 3 статьи 53 ГК РФ должен действовать в интересах представляемого им юридического лица добросовестно и разумно. Иначе лицо, которое выступает от имени юридического лица, должно возместить убытки, причиненные им юридическому лицу. В рассматриваемом же случае негативные последствия суд возложил на контрагента санатория. Однако если уж ставить вопрос о злоупотреблении правом, то оно имело место со стороны единоличного исполнительного органа, действовавший от имени санатория в ущерб интересам последнего.

В п.10 Обзора приводится дело, в котором суд со ссылкой на статью 10 ГК РФ отказывает в иске об освобождении от ареста имущества, переданного в доверительное управление. Учитывая обстоятельства дела, суд пришел к выводу о том, что договор заключался с целью сокрытия имущества от обращения взыскания со стороны кредиторов. Не оспаривая справедливости решения, можно усомниться в его законности. Наличие скрытой цели свидетельствует о совершении фиктивной сделки, которые часто нарушают права и законные интересы лиц, не участвующих в сделке. Для устранения последствий таких сделок предназначена конструкция мнимой и притворной сделки, закрепленная в статье 170 ГК РФ. «Среди оснований недействительности сделок мнимость и притворность последних стоят особняком, поскольку олицетворяют собой намеренный обман, воплощенный в сделке» [8, с. 27]. Если суд установит, что стороны договора доверительного управления создали видимость правоотношения, то договор должен квалифицироваться как мнимая сделка. Вывод о притворности договора правомерен в случае, когда стороны маскируют свои действительные намерения. Остается неясным, с какой целью суд для разрешения ситуации обращается к статье 10 ГК РФ, содержащей нечеткие формулировки, при наличии специального правового регулирования, предусмотренного статьей 170 ГК РФ.

Более того, вывод о злоупотреблении правом применительно к рассматриваемому правоотношению уязвим. Для квалификации поведения как злоупотребления правом необходимо наличие субъективного права, осуществляемого с намерением причинить вред другому лицу или получить не основанные на законе преимущества за счет умаления интересов другого лица. С целью увода имущества должник заключает договор доверительного управления. Однако согласно статье 18 ГК РФ возможность совершения сделки не является субъективным правом, а составляет содержание правоспособности. Следует заметить и то, что взыскатель (кредитор учредителя управления) не является стороной договора доверительного управления. Двусторонняя же реституция служит последствием недействительности договора только для его участников. Таким образом, признание договора доверительного управления ничтожным на основании злоупотребления правом затрагивает интересы доверительного управляющего, который, с одной стороны, правом не злоупотреблял, и с другой стороны, не является субъектом, на которого направлено недобросовестное поведение учредителя управления. В рассматриваемом случае налицо пример сделки, являющейся ничтожной на основании статьи 170 ГК РФ.

Следует указать, что вывод о злоупотреблении правом и применение отказа в защите права свидетельствует о наличии субъективного права у управомоченного лица. Признавая же сделку недействительной и возвращая стороны в первоначальное положение, суд фактически указывает на отсутствие субъективного права.

Таким образом, арбитражная практика применения статьи 10 ГК РФ для аннулирования сделок не может не вызывать сомнений. Во-первых, такой подход крайне уязвим с юридико-технической точки зрения. Кроме того, распространение и укрепление указанной практики, по нашему мнению, явилось следствием смешения злоупотребления права с так называемыми действиями в обход закона, к числу которых

относят мнимые, притворные сделки, создание видимости субъективного права, нарушение правовых запретов и т.п. Такому смешению способствует и предлагаемая редакция статьи 10 ГК РФ в проекте изменений части первой ГК РФ, принятого в первом чтении Госдумой 27 апреля 2012 года [9]. Наиболее негативным следствием рассмотренной в настоящей статье практики служит то, ссылка суда на статью 10 ГК РФ позволяет самоустраняться от грамотной правовой квалификации сложившихся отношений.

Литература

1. Вестник ВАС РФ. 2009. № 2.
2. См.: Постановление ФАС Московского округа от 20.06.2001 № КГ–А40/2961–01; Постановление ФАС Московского округа от 12.07.2004 № КГ–А40/5551–04; Постановление ФАС Уральского округа от 20.01.2005 № Ф09–4495/04–ГК по делу № А60–29854/03 и др..
3. См.: Постановление ФАС Волго–Вятского округа от 25.06.2—3№А82–157/02–А/1; Постановление ФАС Западно–Сибирского округа от 06.12.2005 № Ф04–8731/2005 (17581–А27–28); Постановление ФАС Северо–Кавказского округа от 29.11.2005 № ф08–5602/2005 по делу № А63–546/2005–С2 и др..
4. Юридический мир. 2001. № 2.
5. См.: Principles of International Commercial Contracts. International Institute for the Unification of Private Law. Rome. 1994.
6. См.: Карапетов А.Г. Свобода договора и пределы императивности норм гражданского права // Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.
7. См.: Постановление ФАС Московского округа от 17.12.2004 № КГ–А41/11725–04.
8. Бежецкий А.Ю., Бобровская О.Н. Коллизии в правовом регулировании мнимых и притворных сделок // Законодательство. 2012. № 4.
9. Проект федерального закона № 47538–6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // <http://www.duma.gov.ru/systems/law/>

УДК 34

Финогенова Я. Г.

Проблема определения правовой природы и содержания коллективного договора

В представленной статье рассматривается проблема определения правовой природы и структуры коллективного договора. Проведен анализ содержания действующих в Сахалинской области некоторых коллективных договоров.

Ключевые слова: коллективный договор, правовая природа, локальный нормативный акт.

Problem of definition of the legal nature and contents collective agreement

In the presented article the problem of definition of the legal nature and structure of the collective agreement is considered. The analysis of the contents of some collective agreements existing in the Sakhalin region is carried out.

Key words: collective agreement, legal nature, local statutory act.

Одним из самых спорных вопросов в науке трудового права в настоящее время является вопрос о правовой природе коллективного договора, в частности, об отнесении его к локальным нормативным актам. Например, М. Н. Марченко считает, что коллективный договор является «ярко выраженным примером правового договора» [1, с. 268]. По мнению Е. А. Ершовой, коллективный договор относится к видам нормативного правового договора [2, с. 48]. Многие ученые, например С. Ю. Чуча и Г. В. Хныкин, относят коллективный договор к разновидности локальных нормативных актов [3]. При этом поддерживается мнение о смешанной природе коллективного договора: «Констатация смешанной природы коллективного договора, сочетающего признаки собственно договора и нормативного акта, неразрывно связана с принципом единого коллективного договора» [4, с. 7].

Н.М. Саликова предлагает: «Соотношение локального нормативного акта и коллективного договора охарактеризовать следующим образом: а) и локальный нормативный акт, и коллективный договор являются самостоятельными видами источников права; б) они одинаковы по сфере действия и уровню регулирования; в) могут различаться по сроку действия; г) неодинаковы по способу принятия; д) коллективный договор обладает большой юридической силой по отношению к локальным нормативным актам» [5, с. 124–125]. Приведенные мнения вызывают интерес и представляются верными по своей сути. Вместе с тем в силу того, что анализ содержания коллективного договора поможет сделать вывод о его правовой природе и определить его сущность, сегодня важен научный и практический анализ содержания коллективного договора как локального нормативного акта.

Приоритет в регулировании трудовых отношений на локальном уровне отдавался коллективному договору и в прежнем Кодексе, принятом в 1971 г., где до 1992 г. ему была посвящена гл. 11, следующая сразу после «Общих положений». В ст. 7 КЗоТа РСФСР коллективный договор определен так: «Коллективный договор – правовой акт, регулирующий трудовые, социально–экономические и профессиональные отношения между работодателем и работниками на предприятии, в учреждении, организации».

Преемственность в отношении коллективного договора соблюдена и в новом ТК РФ. В ТК РФ, вступившем в силу с 1 февраля 2002 г., была включена гл. 7

«Коллективные договоры и соглашения». По сравнению с ранее действовавшим законодательством в Трудовом кодексе РФ дано новое определение коллективного договора: «Коллективный договор – правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателями в лице их представителей» (ч. 1 ст. 40 ТК).

Основная цель коллективного договора – улучшение положения работников на основе договоренности сторон социального партнерства. В новом ТК РФ коллективный договор регулирует широкий спектр отношений между работниками и работодателями. С его помощью могут быть реализованы практически все трудовые полномочия работников, перечисленные в ст. 21 ТК РФ, что говорит о его широких возможностях, защиты трудовых полномочий работников.

Коллективный договор обладает существенными средствами стимулирования трудовой активности работников. С учетом экономических возможностей организации коллективный договор может способствовать творческому и производительному труду путем установления привлекательных моральных и материальных стимулов в виде дополнительных отпусков, надбавок, доплат к основной заработной плате, льгот и компенсаций.

Коллективный договор может выполнять, предусматривая взаимные обязанности работника и работодателя, права и механизмы соблюдения прав работника и работодателя, роль баланса интересов сторон, с его помощью можно решать производственные, технологические, с одной стороны, и профессиональные, бытовые задачи, с другой.

Несмотря на то, что содержание и структура коллективного договора в соответствии с ч. 1 ст. 41 ТК РФ определяются сторонами, а в Трудовом кодексе приводится примерный перечень вопросов, подлежащих включению в коллективный договор, в разных коллективных договорах на практике наблюдается неодинаковый подход правоприменителей к формированию содержания этого акта. С одной стороны, это правильно, поскольку стороны сами вправе устанавливать содержание и структуру коллективного договора, с другой стороны, на практике не сложился единый подход в практике работы с содержанием конкретного коллективного договора. Отсюда возникает вопрос о том, может ли конкретный коллективный договор быть локальным актом, содержащим нормы права?

В настоящее время анализ содержания действующих в Сахалинской области многих коллективных договоров не позволяет сказать о том, что содержание их может быть признано оптимальным и способствовать регулированию отношений в организации.

Некоторые коллективные договоры включают в себя почти все статьи Трудового кодекса. При таком подходе, думается, стороны при составлении проекта

коллективного договора не отнеслись с должным вниманием к его структуре и содержанию и не поняли сути этого акта и его назначения. Так, например, в коллективный договор ОАО «Российские железные дороги» включен раздел «Основные понятия», в котором даются следующие определения: коллективного договора, работодателя и работника, их представителей, филиала, представительства, региональных особенностей, социальной ответственности, корпоративного социального отчета и т. д. На наш взгляд, нецелесообразно включать в коллективный договор раздел «Основные понятия», т. к. он загромождает текст коллективного договора, а положения, содержащиеся в данном разделе, уже нашли закрепление в Трудовом кодексе и иных нормативных правовых актах.

При анализе текста приведенного коллективного договора представляется, что в данном случае сторонам необходимо объединить разделы «Обязательства работодателя на основе законодательства Российской Федерации» (раздел 4), «Обязательства работодателя сверх законодательства Российской Федерации» (раздел 5) и «Обязательства работодателя в сфере социальных гарантий неработающим пенсионерам» (раздел 6) в один общий четвертый раздел «Обязательства работодателя» и в нем четко определить конкретные обязательства работодателя. В целом, оценивая вышеприведенные формулировки разделов, нельзя не сказать о том, что такие формулировки в принципе недопустимы.

При анализе данного коллективного договора можно отметить и положительные стороны. Так, в нем содержатся положения, которые носят нормативный характер. В разделе 4 п. 4.1.2 говорится о предоставлении дополнительного отпуска работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда в соответствии с нормативными правовыми актами, действующими в Российской Федерации; в п. 4.1.3 речь идет о предоставлении работникам дополнительного отпуска за ненормированный рабочий день в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и перечнем профессий и должностей, утвержденным компанией. Однако минус состоит в том, что в этих положениях конкретно не оговариваются оплачиваемые или неоплачиваемые эти дополнительные отпуска. Не уделяется внимание дополнительным отпускам для одиноких матерей и отцов, имеющих детей, которые идут в первый класс. Также в данном разделе не содержится положение о дополнительных отпусках работникам в связи с рождением или усыновлением ребенка, регистрацией брака работника или его детей, со смертью близких родственников и с началом учебного года работникам, воспитывающим детей-первоклассников. На наш взгляд, было бы нелишним включить данные положения в раздел 4 «Обязательства работодателя», при этом конкретно определив продолжительность дополнительного времени отдыха.

В другом случае стороны конкретизировали содержание коллективного договора. Так, в коллективном договоре ООО «ЖЭУ–2» в разделе 4 «Рабочее время и время отдыха» содержатся такие нормы, как предоставление работникам дополнительно оплачиваемого отпуска от 7 до 14 календарных дней за ненормированный рабочий день, за работу с вредными и (или) опасными условиями труда. Дополнительный оплачиваемый отпуск за счет средств фонда предприятия продолжительностью 1 календарный день – 1 сентября – предоставляется одиноким матерям и отцам, имеющим детей – учащихся первого класса. Также в этом коллективном договоре дополнительный неоплачиваемый отпуск предоставляется работникам продолжительностью: до пяти календарных дней: в связи с рождением или усыновлением ребенка; регистрацией брака или его детей; со смертью близких родственников (дедушки, бабушки, матери, отца, супруга, брата, сестры, дети); с началом учебного года работникам, воспитывающим детей–первоклассников; до трех календарных дней в связи с призывом сына на армейскую службу.

Хочется отметить, что в анализируемом коллективном договоре уделяется внимание всем работникам, включая и одиноких матерей и отцов, имеющих детей, которые идут в первый класс, а такой дополнительный отпуск оплачивается за счет средств фонда предприятия. В этом видится социально–обеспечительный характер положений, включенных в содержание коллективного договора.

В другом коллективном договоре – ООО «Импульс» – содержатся нормативные положения, развивающие нормы трудового права, установленные в централизованном порядке. Речь идет о различных льготах, преимуществах, предоставляемых отдельным категориям работников за счет средств данной организации. Они включены в раздел 5 «Рабочее время и время отдыха». Например, в п. 5.4 работники имеют право на получение краткосрочного отпуска без сохранения заработной платы в связи со: свадьбой самого работника (3 дня), свадьбой детей (1 день), смертью родственников и близких (3 дня), рождением ребенка (3 дня), в других случаях по договоренности между сторонами. В пункте 5.5 коллективного договора предусмотрено следующее: по соглашению между работодателем и профсоюзным комитетом указанные в п. 5.4 отпуска могут быть оплачены до 50 процентов.

Более правильно, на наш взгляд, в данном разделе закрепить положения, предусматривающие дополнительные оплачиваемые отпуска: 1) отцам при рождении ребенка (на выписку из роддома); 2) матерям первоклассников на 1 сентября (отцу – воспитывающему ребенка без матери, опекуну). Эти положения будут отражать социально–обеспечительный характер положений, предусмотренных для работающих в организациях и распространяющихся на всех работников, которые оказались в соответственной жизненной ситуации.

Безусловно, перечисленные положения носят нормативный характер

коллективного договора, они устанавливаются сторонами в пределах их компетенции, распространяются на всех работников, работающих у данного работодателя и действуют на протяжении всего периода, на который заключается коллективный договор.

В некоторых коллективных договорах предусмотрено очень важное положение, рассчитанное на отношения родства между работниками. Так, в разделе 5 «Рабочее время и время отдыха» МУЗ «Смирныховская районная больница» в п. 5.9 супругам, родителям и детям, работающим в одной организации, предоставляется право на одновременный уход в отпуск. И далее в п. 5.11 работник, столкнувшийся с указанными ниже обстоятельствами, семейного или личного характера, имеет право на получение отпуска без сохранения заработной платы: в связи с бракосочетанием работника (5 дней); для сопровождения детей в школу в первый день учебного года (1 день); при праздновании серебряной (золотой) свадьбы (1 день); для участия в похоронах родных и близких (5 дней); при ликвидации аварии в доме (1 – 3 дня).

Нельзя не отметить, что во многих коллективных договорах, как и в вышеприведенном, содержатся аналогичные положения о дополнительных отпусках. Например, они включены в коллективный договор школы № 1 г. Анива. В разделе 5 «Рабочее время и время отдыха» данного договора в п. 5.13.1 говорится о предоставлении работникам отпуска с сохранением заработной платы (без сохранения заработной платы) в следующих случаях: для проводов детей в армию (3 дня); в случае свадьбы работника (детей работника – 3 дня); на похороны близких родственников (3 дня); неосвобожденному председателю первичной профсоюзной организации и членам профкома (3 дня); при отсутствии в течение года дней нетрудоспособности (1 день).

Рассмотренные в статье положения внесены в содержание коллективных договоров, во многих случаях эти положения развивают и дополняют нормы, содержащиеся в Трудовом кодексе, иных нормативных правовых актах, следовательно, они носят уточняющий характер.

Таким образом, можно отметить, что им присущ признак нормативности. Содержание иных коллективных договоров, когда стороны не включают положений, дополняющих, уточняющих нормы действующего трудового права, а включают те нормы, которые уже закреплены в статьях других нормативных актов, нельзя признать правильным. Подобные положения не должны иметь места в актах такого правового качества. Дублирование в коллективных договорах уже существующих в праве положений не имеет самостоятельного нормативного значения, не носят локальный характер и не должно иметь закрепление в таких договорах. В противном случае смысл локального нормотворчества утрачивается.

Отметим, что правовая природа коллективного договора остается важнейшей

теоретической проблемой, постоянно привлекающей внимание многих научных и практических работников.

Литература

1. Марченко М. Н. Источники права. Учебное пособие. – М.: Проспект, ТК «Велби», 2005.
2. См.: Ершова Е. А. Коллективные договоры – вид нормативных правовых договоров, содержащих нормы права // Трудовое право. – 2008. – № 10.
3. См.: Чуча С. Ю. Социальное партнерство в сфере труда: становление и перспективы развития правового регулирования в Российской Федерации: дис. ... докт. юрид. наук. – М., 2004; Хныкин Г. В. Локальные источники российской трудового права: теория и практика применения: дис. ... докт. юрид. наук. – М., 2005.
4. Чуча С.Ю. Социальное партнерство в сфере труда: становление и перспективы развития правового регулирования в Российской Федерации: автореф. дис. ... докт. юрид. наук. – М., 2004. – С. 7 // СПС Консультант Плюс.
5. См.: Саликова Н. М. О некоторых проблемах локального регулирования оплаты труда // Материалы III Международной научно–практической конференции «Кутафинские чтения» МГЮА имени О.Е. Кутафина «Юридическая наука как основа правового обеспечения инновационного развития России» (Кутафинские чтения). Сборник тезисов / отв. ред. К.Н Гусов, сост. О.А. Шевченко. – М., 2012.

ЭКОНОМИКА

ECONOMY

УДК 378

Базиль Т. В.

Формирование профессиональных компетенций у студентов направления «Экономика» профиля «Финансы и кредит» на базе компьютерной деловой игры «БК: Максимум»

В статье рассматриваются возможности компьютерной деловой игры «БИЗНЕС–КУРС: Максимум» в совершенствовании знаний по различным направлениям управления финансами фирмы на основе междисциплинарного подхода, что способствует формированию и развитию профессиональных компетенций студентов экономических направлений.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, деловая игра «БИЗНЕС–КУРС: Максимум», междисциплинарный подход, управление финансами фирмы

Bazil T. V.

Formation of professional competences at students of the Economy direction the Finance and Credit profile on base computer business game "BC: At most"

In article possibilities of computer business game "the BUSINESS COURSE: maximum" in improvement of knowledge of various directions of management of finance of firm on the basis of interdisciplinary approach are considered. This game promotes formation and development of professional competences of students of the economic directions.

Key words: professional competences, business game " BUSINESS COURSE: maximum", interdisciplinary approach, management of finance of firm

В соответствии с федеральными образовательными стандартами большое внимание уделяется требованиям к результатам освоения содержания учебных дисциплин, формированию профессиональных компетенции у выпускников, развитию практических навыков работы в коллективе, что важно для будущей профессиональной деятельности.

В связи с этим заслуживают внимания компьютерные деловые игры, разработчиками которых являются лаборатория имитационного моделирования и деловых игр Научно–исследовательского вычислительного центра МГУ им. М. В. Ломоносова и ООО «Высшие компьютерные курсы бизнеса».

Игры серии «БИЗНЕС–КУРС» направлены на расширение активных методов самостоятельной работы, позволяют развить навыки управления, обобщить и расширить знания по различным направлениям финансово–хозяйственной деятельности предприятий, и, что особенно важно – способствуют комплексному развитию профессиональных компетенций студентов [1, с. 6].

Для повышения эффективности и достижения осознанности принимаемых игроками управленческих решений игра должна проводиться на последнем курсе после освоения таких дисциплин, как «Финансы организаций» («Корпоративные финансы»), «Финансовый менеджмент», «Краткосрочная финансовая политика», «Долгосрочная финансовая политика», «Инвестиции», «Налоговый менеджмент», «Бухгалтерский учет», «Анализ финансовой отчетности коммерческой организации», «Маркетинг».

На базе программного комплекса «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС–КУРС: Максимум. Версия 1» (групповой вариант) был разработан спецкурс (курс по выбору) для студентов СахГУ, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», и для студентов направления «Экономика» профиль «Финансы и кредит».

Суть игры заключается в том, что участники игры разбиваются на команды, каждая из которых руководит своей фирмой, созданной в форме публичной организации (открытого акционерного общества), конкурируя с другими командами (фирмами) на рынке готовой продукции. Шаг игры – месяц. В каждом месяце принимаются управленческие решения, связанные как с производством и реализацией продукции, так и с финансовыми операциями.

Управление производственно–сбытовой деятельностью предполагает выработку управленческих решений, связанных с приобретением и списанием оборудования; покупкой и продажей сырья; производством продукции; оплатой труда; контролем качества; продажей продукции.

Другая группа решений связана непосредственно с финансовой и инвестиционной деятельностью предприятия: получение и возврат долгосрочных и краткосрочных кредитов; открытие и закрытие депозитов; выплата дивидендов; выпуск и выкуп акций; покупка и продажа акций других предприятий.

При этом компьютер предоставляет подробную информацию о результатах деятельности предприятия на каждом шаге игры в виде разнообразных расчетно–аналитических форм: Сводный отчет; материалы бухгалтерского учета; управленческую отчетность по производству и реализации, управленческую отчетность по финансовым операциям, финансовую отчетность по РСБУ и МСФО; налоговую отчетность.

Кроме того, для повышения эффективности финансовой деятельности фирмы команды могут воспользоваться информацией о результатах торгов на фондовом рынке и получить основные сведения об эмитентах (показатели их бухгалтерских балансов, отчеты о финансовых результатах, показатели рыночной активности эмитентов, данные о выплачиваемых дивидендах).

Действуя в условиях конкурентной среды, команды вынуждены принимать

решения в условиях неопределенности, как и в реальной жизни. Однако по окончании игрового месяца доступными становятся данные других фирм: об объемах, ценах и качестве продукции, расходах на рекламу, размерах комиссионных по сбыту, условиях оплаты, а также показатели рыночной активности.

Эффективность принимаемых управленческих решений оценивается на основе рейтинга. Значение игрового рейтинга зависит от размера чистой прибыли, рентабельности собственного капитала и рыночной цены акции. Задача каждой команды добиться максимального значения рейтинга к концу игры.

Программа деловой игры не исключает возникновения кризисной ситуации, вплоть до банкротства, предполагает возможность финансовой поддержки, однако последняя должна использоваться в исключительных случаях. Нельзя проиграть игру дважды с одним и тем же результатом, поскольку каждый раз команды принимают самостоятельные решения, и вероятность «повторения» практически исключена. Кроме того, изменяя сценарные параметры, можно создавать множество игровых курсов.

Деловая игра «БИЗНЕС–КУРС: Максимум» позволяет осознать важность ключевых вопросов финансового менеджмента: согласованный выбор направлений долгосрочных инвестиций и источников их финансирования; увязка дивидендной и эмиссионной политики; контроль текущего денежного потока; выработка и согласование ценовой, кредитной политики, политики на рынке ценных бумаг и др.. [1, с. 25].

Игроки вынуждены решать проблемы в рамках как краткосрочной, так и долгосрочной финансовой политики, учитывая, что зачастую для достижения желаемых результатов на длительную перспективу приходится нести более высокие затраты в текущем периоде, уменьшая величину прибыли. Так, для стимулирования спроса и увеличения объемов продаж в будущем, для повышения инвестиционной и рыночной привлекательности компании в рамках реализуемой экономической политики решаются проблемы, связанные: с уровнем оплаты труда работающих; с условиями приобретения сырья и оборудования; затратами на контроль качества выпускаемой продукции, на ее продвижение, реализацию; а также вопросы по использованию прибыли (в том числе на дивидендные выплаты) и многие другие. На величину финансового результата и финансовое состояние фирмы большое влияние оказывают привлекаемые источники финансирования: собственные средства, долго- и краткосрочный кредиты, лизинг, дополнительная эмиссия собственных акций, коммерческий кредит поставщиков. Каждый из них имеет свою стоимость, сопряжен с определенным риском, по-разному влияет на ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость организации, ее рыночную активность.

Выработка большей части управленческих решений носит оптимизационный характер и требует дополнительных аналитических исследований. Поэтому каждой фирме (команде) доступны: основные финансовые показатели (финансовые коэффициенты); результаты операционного и инвестиционного анализа; данные о цене вложенного и дополнительного капитала.

Неоспоримая ценность деловой игры «БИЗНЕС–КУРС: Максимум» заключается в том, что она показывает комплексную картину деятельности

предприятия и место в ней каждого элемента системы управления. Принимая то или иное решение, можно четко проследить, какое влияние оно окажет на результаты производственно–коммерческой и финансовой деятельности предприятия. Как следствие, обучающиеся совершенствуют свои знания по широкому спектру вопросов управления современной фирмой: производственный менеджмент, маркетинг, бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение, анализ финансово–хозяйственной деятельности (операционный анализ, анализ финансового состояния, анализ капитала, инвестиционный анализ и др.).

Именно здесь приходит осознание связи и зависимости между отдельными предметами. Междисциплинарный подход позволяет применять знания, полученные при изучении разных учебных предметов, для достижения максимальной эффективности финансово–хозяйственной деятельности виртуального предприятия. Студенты могут объединить, закрепить и расширить свои знания, выступая в роли руководителя предприятия, обладающего всей полнотой власти в принятии управленческих решений в условиях ограниченной финансовой информации и неопределенности и условно принимающих на себя полную ответственность за их последствия.

Несомненно, компьютерная деловая игра «БИЗНЕС–КУРС: Максимум» позволяет сформировать практические навыки обработки необходимой информации, выбора оптимальных источников финансирования предприятия, оценки инвестиционных решений; освоить алгоритм проведения финансово–операционного анализа; научиться формировать финансово–инвестиционную стратегию предприятия; ознакомиться с элементами работы на фондовом рынке [2]. В результате у обучающихся формируются и развиваются следующие компетенции:

- овладение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК–1);
- способность находить организационно–управленческие решения и готовность нести за них ответственность (ОК–8);
- способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК–4);
- способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК–7);
- способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально–экономической эффективности, рисков и возможных социально–экономических последствий (ПК–13).

Посредством интеграции компьютерной деловой игры «БИЗНЕС–КУРС: Максимум» в учебный процесс обучающиеся получают возможность рассматривать сквозные примеры реальных управленческих решений, вырабатываемых самими участниками, затрагивающих все аспекты деятельности предприятия и требующих целостного применения полученных теоретических знаний различных дисциплин [2].

Двухлетний опыт использования компьютерной деловой игры «БИЗНЕС–КУРС: Максимум» в учебном процессе студентов профиля «Финансы и кредит» СахГУ продемонстрировал ее высокую эффективность. Для студентов игровая форма обучения представляется более интересной, увлекательной, в ней активно проявляют себя даже «слабые» студенты. Стараясь вывести «свою» фирму в лидеры на конкурентном рынке, они пытаются восполнить имеющиеся теоретические «пробелы», привлекают дополнительные источники информации, что, несомненно, способствует более прочному усвоению учебного материала и развитию общекультурных и профессиональных компетенций. Полагаю, что в силу высокой практической значимости, это должен быть не курс по выбору, а отдельный спецкурс в цикле дисциплин специализации.

Литература

1. Тимохов А.В., Тимохов Д.А. Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС–КУРС: Максимум»: учебное пособие. – М.: Издательство Московского университета, 2011. – 426 с.
2. <http://www/vkkb.ru/> Сайт компьютерной деловой игры БИЗНЕС–КУРС: Максимум

УДК 336

Бородулин Д. А.

Теоретические вопросы в изучении сущности кредитной системы и этапов ее развития в России

В статье освещен понятийный аппарат, касающийся кредитно–банковской системы: содержанию функций и свойств, присущих кредитной системе; наполнению представлений о кредитной системе и ее этапов развития.

Ключевые слова: кредитная система, кредитный механизм, функции кредитной системы, структура кредитной системы, страховой сектор, банковская система, небанковские кредитно–финансовых институты, этапы развития кредитной системы в России.

Borodulin D. A.

Theoretical questions in studying of essence of credit system and stages of its development in Russia

The conceptual framework concerning a credit banking system is covered in article: to the content of functions and properties inherent in credit system; to filling of ideas of credit system and its stages of development.

Key words: credit system, the credit mechanism, functions of credit system, structure of credit system, insurance sector, bank system, non-bank credit and financial institutes, stages of development of credit system in Russia

Современная кредитная система, практическая роль которой обуславливается тем, что она обеспечивает систему платежей и расчетов является важнейшей частью национальной экономики, большая часть коммерческих сделок в экономике осуществляется через вкладные, инвестиционные и кредитные операции. Банки, как финансовые посредники, аккумулируют и трансформируют сбережения одних экономических субъектов в кредиты другим.

На современном этапе, в условиях реформирования кредитно–банковской системы стоит вопрос качественного совершенствования и изменения ее места и роли в экономике России с позиции адекватности народнохозяйственным потребностям страны, а также с учетом накопленного зарубежного опыта.

Несмотря на то, что понятие банковской системы сформулировано в законодательстве Российской Федерации, в экономической литературе высказываются различные точки зрения относительно формулирования понятия «кредитная система», «банковская система», ведутся научные споры о том, сложилась ли вообще в России кредитно–банковская система. Это обуславливает настоятельную потребность обращения к понятийному аппарату: содержанию функций и свойств, присущих кредитной системе; наполнению представлений о кредитной системе и ее этапов развития.

Кредитная система является составной частью рынка ссудных капиталов (кредитного рынка).

Кредитная система может быть охарактеризована в соответствии с тремя аспектами: *сущностным, институциональным и функциональным*.

В *сущностном* аспекте кредитная система представляет собой систему кредитно–финансовых отношений, возникающих в связи с предоставлением, использованием и погашением ссуд на условиях возвратности, платности и срочности.

С *институциональной* точки зрения — это система кредитно–финансовых учреждений, обслуживающих кредитные отношения (банки, финансовые компании, фондовые и валютные биржи, страховые компании и т. п.).

С *функциональных* позиций кредитная система — это совокупность видов и форм кредита.

Таким образом, *кредитная система* — это совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков или других кредитных учреждений, организующих и осуществляющих такого рода отношения.

Кредитная система функционирует через кредитный механизм, который представляет собой:

- *во-первых*, систему связей по аккумуляции и мобилизации денежного капитала между кредитными институтами и различными секторами экономики;
- *во-вторых*, отношения, связанные с перераспределением денежного капитала между самими кредитными институтами в рамках действующего рынка капитала;
- *в-третьих*, отношения между кредитными институтами и иностранными клиентами.

Кредитный механизм включает также все аспекты ссудной, инвестиционной, учредительской, посреднической, консультативной, аккумуляционной, перераспределительной деятельности кредитной системы в лице ее институтов [1].

Кредитная система страны в рыночной экономике выполняет следующие функции:

- функцию расширения денежного предложения в стране (функция увеличения денежной массы и ссудного капитала), которая представляет собой способность кредитной системы мультипликативно расширять денежное предложение в стране;
- функцию создания и функционирования рынка ссудных капиталов;
- функцию создания платежных средств и регулирования денежного оборота (эмиссионная функция), содержание которой состоит в том, что банковская система оперативно изменяет массу денег в обращении, увеличивая или уменьшая ее в соответствии с изменениями спроса на деньги, т.е. банковская система управляет предложением денег

Кредитная система государства складывается из *банковской системы* и *совокупности небанковских кредитно-финансовых институтов*, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их с помощью кредита.

Современная кредитная система состоит из следующих основных институциональных звеньев:

1. *Центральный банк, государственные и полугосударственные банки.*
2. *Банковский сектор*, который включает: коммерческие, сберегательные, инвестиционные, ипотечные, специализированные торговые банки.
3. *Страховой сектор*: страховые компании; пенсионные фонды.
4. *Специализированные небанковские кредитно-финансовые институты*, включающие: инвестиционные компании; финансовые компании; благотворительные фонды; трастовые отделы коммерческих банков; ссудо-сберегательные ассоциации; кредитные союзы.

Такая схема является типичной для большинства промышленно развитых стран, в т. ч. для современной России.

Ядро всей кредитной системы составляет *банковская система*. Банковская система – это вся совокупность банков в национальной экономике.

В настоящее время практически во всех странах с развитой рыночной

экономикой банковская система имеет два уровня:

Первый уровень банковской системы (первое звено в кредитной системе) образует центральный банк (или совокупность банковских учреждений, выполняющих функции центрального банка). Центральный банк, как правило, принадлежит государству и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики. Центральный банк монополизировал выпуск (эмиссию) кредитных денег в наличной форме (банкнот), аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, официальные золотовалютные резервы государства, осуществляет кредитование коммерческих банков, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства, осуществляет контроль за деятельностью прочих кредитных институтов.

Второй уровень двухуровневой банковской системы (второе звено в кредитной системе) занимают коммерческие банки. Они концентрируют основную часть кредитных ресурсов, осуществляют в широком диапазоне банковские операции и финансовые услуги для юридических и физических лиц. Эти банки организуются на паевых (акционерных) началах и по форме собственности делятся на государственные, акционерные и кооперативные.

Страховой сектор (третье звено в кредитной системе). *Страховые компании*, главная функция которых – страхование жизни, имущества и ответственности, являются важнейшим каналом аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Основное внимание страховые общества сосредоточили на финансировании крупнейших корпораций в области промышленности, транспорта и торговли.

Пенсионные фонды, как и страховые компании, активно формируют страховой фонд экономики. Пенсионные фонды вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, осуществляя, таким образом, долгосрочное финансирование экономики и государства.

Небанковские кредитно–финансовые институты (четвертое звено в кредитной системе): специализированные кредитно–финансовые учреждения, занимающиеся кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. В их деятельности можно выделить одну или две основных операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру [2].

Этапы развития кредитной системы в России:

1) до реформы 1861 г. банковская система Российского государства состояла, в основном, из дворянских банков, и предоставлявших кредиты под залог помещичьих имений и драгоценностей. Кредитованием промышленности и торговли занимались банковские фирмы, менялы, ростовщики;

2) с 60-х гг. XIX века создаются акционерные коммерческие банки, развиваются ипотечные банки;

3) 90-е гг. XIX века — банковская система России имеет следующую структуру:

- во главе – Государственный банк;
- акционерные коммерческие банки;
- городские банки, выдающие кредиты под городскую недвижимость.

Для этого периода характерна высокая степень концентрации банковского капитала и участие иностранного капитала;

4) 1917 г. – национализация частных акционерных банков; в связи с отменой частной собственности на землю ликвидируются ипотечные банки;

5) в 1920 г. – создается Народный банк РСФСР, который в 1925 г. в связи с натурализацией хозяйства преобразуется в центральное бюджетно–расчетное управление НаркомФина (т.е. функции кредитования ликвидированы). С переходом к новой экономической политике осуществляется воссоздание банковской системы: создаются кооперативные банки, отраслевые специализированные банки, общества с/х кредита, общества взаимного кредитования;

6) 1927–1930 гг. – осуществляется реформирование кредитной системы на принципах централизации и государственной монополизации банковского дела. Все операции по краткосрочному кредитованию сосредотачиваются в Государственном банке; создаются специализированные банки долгосрочных вложений;

7) 1987 г. – реформирование банковской системы по отраслевому признаку; создается сеть специализированных банков: Промстройбанк, Сбербанк, Внешэкономбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк;

8) 1990–1991 гг. – создание двухуровневой банковской системы, включающей ЦБ и сеть коммерческих банков;

9) конец 1992 г. – кредитная система РФ выглядит следующим образом:

- во главе Центральный банк;
- банковский сектор: коммерческие банки и Сбербанк РФ,
- небанковская система: страховые компании, инвестиционные фонды;

10) конец 1994 г. – банковская система приобретает несколько иной вид:

- во главе – Центральный банк;
- банковский сектор: коммерческие, сберегательные, ипотечные банки;
- небанковская система: страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, промышленно–строительные компании.[3]

Литература

1. Белоглазова Г. Н. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. – 392 с. (С.151–195)

2. Жуков В.Ф. Деньги. Кредит. Банки (4-издание) / Под ред. В.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 784 с. (С.245–255)
3. Кредитная система страны (сущность, функции и роль в экономике страны) / Официальный интернет-сайт «o-kreditah1.ru. Библиотека кредитов» [<http://o-kreditah1.ru/knigi/311-kreditnaya-sistema-strany-sushhnost-funkcii-i-rol-v-ekonomike-strany.html>]

УДК 336

Бородулин Д. А.

Теоретические вопросы в изучении сущности пластиковых карт

В статье освещены концептуальные вопросы для изучения студентами вузов экономических специальностей и направлений подготовки сущности пластиковых карт, в т. ч. банковских карт и развития российского рынка пластиковых карт.

Ключевые слова: пластиковая карточка, классификация пластиковых карт, классификация пластиковых банковских карт, развитие российского рынка пластиковых карт.

Borodulin D. A.

Theoretical questions in studying of essence of plastic cards

In article conceptual questions for studying by students of higher education institutions of economic specialties and the directions of preparation of essence of plastic cards, including cash cards and development of the Russian market of plastic cards are taken up.

Key words: plastic card, classification of plastic cards, classification of plastic cash cards, development of the Russian market of plastic cards.

Механизм функционирования системы электронных расчетов основан на применении пластиковых карточек и включает в себя операции, осуществляемые при помощи банкоматов, электронные системы расчетов населения в торговых организациях, системы банковского обслуживания клиентов на дому и на рабочем месте.

Пластиковая карточка – это обобщающий термин, который обозначает все виды карточек, различных как по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, так и по своим техническим возможностям и организациям, их выпускающим. Важнейшая особенность всех пластиковых карточек независимо от степени их совершенства состоит в том, что на них хранится определенный набор информации.

Карточка может служить пропуском в здание, средством доступа к

компьютеру, водительским удостоверением, использоваться для оплаты телефонных переговоров и т. д.

В настоящее время на территории России действуют десятки локальных, региональных и межрегиональных платежных систем. Количество держателей пластиковых карточек российских платежных систем исчисляется в совокупности многими сотнями тысяч. Необходимость изучения и исследования проблемы использования пластиковых карточек обусловлено тем, что внедрение пластиковых (в т. ч. банковских) карточек является важнейшей тенденцией развития технологии безналичных расчетов в банковской деятельности. Это предоставляет всем физическим лицам и организациям множество преимуществ. Для клиентов – удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы наличных денег. Для кредитных организаций повышение конкурентоспособности и престижа, наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажно–денежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда. Карточки как финансовый инструмент постоянно совершенствуются, растет сфера их применения, расширяется комплекс оказываемых услуг с их использованием.

Поэтому автором статьи поставлена задача осветить концептуальные вопросы для изучения студентами вузов экономических специальностей и направлений подготовки сущности пластиковых карт, в т. ч. банковских карт.

Существует много признаков, по которым можно классифицировать пластиковые карты.

По материалу, из которого они изготовлены: бумажные (картонные, ламинированные); пластиковые; металлические. В настоящее время практически повсеместное распространение получили пластиковые карты.

По общему назначению: идентификационные; информационные; для финансовых операций.

По сфере применения: банковская карта; страховая карта; рекламная карта; клубная карта и пр.

Банковские карты применяются в сфере денежного обращения и являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов и выполняют функции одновременно депозитного, расчетного, кассового и кредитного инструмента. В этом случае основная функция пластиковой банковской карточки – обеспечение идентификации использующего ее лица как субъекта платежной системы.

Страховая карта – это пластиковая карточка является альтернативой бумажному страховому полису. Для этих целей используются карты со штрих–кодом или микросхемой (чипом). Страховая карта может содержать различную

информацию: номер полиса, программу страхования, срок страхования, индивидуальные данные владельца. На карте может быть указана необходимая информация о действиях страхового случая. Кроме того, подобная пластиковая карта может обладать и свойствами дисконтной карты, т.е. давать возможность получения скидки в сети контролируемых компаний.

Рекламная карта. Этот вид пластиковых карт используется в рекламных целях. Рекламная пластиковая карта выступает как лицо фирмы. Подобные пластиковые карты можно использовать для локальных рекламных целей, например на выставках. Рекламные карты становятся все более эффективной рекламой своих товаров и услуг.

Клубная карта – документ, удостоверяющий принадлежность человека к какому либо клубу, объединяющих людей по интересу. Клубные карты могут давать человеку различные льготы и привилегии. В некоторых престижных клубах, клубная карта дает право беспрепятственного и бесплатного входа и даже на бесплатные обеды [2].

Пластиковые банковские карты также классифицируются по различным признакам.

На основании механизма расчетов:

– *двусторонние системы* – возникли на базе двусторонних соглашений между участниками расчетов, при которых владельцы карт могут использовать их для покупки товаров в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом карт (универмаги, бензоколонки и т. д.);

– *многосторонние системы* – предоставляют владельцам карт возможность покупать товары в кредит у различных торговцев и организаций сервиса, которые признают эти карты в качестве платежного средства. Многосторонние системы возглавляют национальные ассоциации банковских карт, а также компании, выпускающие карты туризма и развлечений (например, American Express).

По виду проводимых расчетов:

– *кредитная карточка* позволяет ее владельцу получать определенный кредит при оплате товаров или услуг, стоимость которых выше, чем остаток на банковском счету, привязанном к карточке (карт–счету). Выданный кредит должен быть погашен в течение определенного срока. Погашение кредита может происходить из страхового депозита, который вносится клиентом при открытии в банке карт–счета, либо зачислением на счет денег, внесенных владельцем карточки наличными или посредством денежного перевода. Таким образом, кредитная карточка – это карточка которая позволяет ее владельцу при совершении любой покупки отсрочить ее оплату путем получения у банка кредита.

– *дебетовые карты* предназначены для немедленной оплаты товаров, работ и услуг путем прямого списания средств с текущего счета владельца карточки на счет

его кредитора в пределах имеющейся там суммы. В этом случае при недостаточности средств расчеты банком производиться не будут, так как лимит, вносимый при открытии счета, снижаться не может, а обязательств по кредитованию клиента банк на себя не принимал.

По категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент:

– *обычные карты* предназначены для рядового клиента (Visa Classic, Eurocard / MasterCard Mass (Standard));

– *серебряные карты* (серебряная карта (Silver, Business) называется бизнес-картой и предназначена для частных лиц, сотрудников компаний, уполномоченных расходовать в тех или иных пределах средства своей компании);

– *золотые карты* (золотая карта (Gold) предназначена для наиболее состоятельных богатых клиентов).

По характеру использования:

– *индивидуальная карта*, выдаваемая отдельным клиентам банка, может быть стандартной или золотой;

– *семейная карта*, выдаваемая членам семьи лица, заключившего контракт, который несет ответственность по счету;

– *корпоративная карта* выдается юридическому лицу, на основе этой карты могут выдаваться индивидуальные карты избранным лицам (руководителям, главному бухгалтеру или ценным сотрудникам). Им открываются персональные счета, «привязанные» к корпоративному карточному счету. Ответственность перед банком по корпоративному счету имеет организация, а не индивидуальные владельцы корпоративных карт.

По принадлежности к учреждению–эмитенту:

– банковские карты, эмитент которых – банк или консорциум банков;

– коммерческие карты, выпускаемые нефинансовыми учреждениями: коммерческими фирмами или группой коммерческих фирм;

– карты, выпущенные организациями, чьей деятельностью непосредственно является эмиссия пластиковых карт и создание инфраструктуры по их обслуживанию.

По сфере использования:

– *универсальные карты* служат для оплаты любых товаров и услуг;

– *частные коммерческие карты* служат для оплаты какой-либо определенной услуги (например, карты гостиничных сетей, автозаправочных станций, супермаркетов).

По территориальной принадлежности:

– *международные*, действующие в большинстве стран;

– *национальные*, действующие в пределах какого-либо государства;

– *локальные*, используемые на части территории государства;

– карты, действующие в одном конкретном учреждении.

По времени использования:

– ограниченные каким-либо временным промежутком (иногда с правом пролонгации);

– неограниченные (бессрочные).

По способу записи информации на карту: графическая запись; эмбоссирование; штрих-кодирование; кодирование на магнитной полосе; чип; лазерная запись (оптические карты).

Самой ранней и простой формой записи информации на карту было и остается *графическое изображение*. На карту наносятся фамилия, имя держателя карты и информация об ее эмитенте.

Эмбоссирование – нанесение данных на карточке в виде рельефных знаков. Способ переноса эмбоссированной на карте информации – механическое давление.

Штрих-кодирование – запись информации на карту с помощью штрих-кодирования применялась до изобретения магнитной полосы и в платежных системах распространения не получила. Карточки со штрих-кодами, подобными тем, которые наносятся на товары, довольно популярны в специальных карточных программах, где не требуются расчеты. Это связано с относительно низкой стоимостью таких карточек и считывающего оборудования.

Магнитные карты имеют тот же самый вид, что и обыкновенные пластиковые карты, только на обратной стороне карты имеется магнитная полоса, а также возможны фотография держателя и образец его подписи.

Чип (от англ. chip – кристалл с интегральной схемой) или микросхема. Карточки с чипом также часто называются *смарт-картами*.

Оптические карточки или карты оптической памяти имеют большую емкость, чем карты памяти, но данные на них могут быть записаны только один раз. В таких картах используется WORM-технология (однократная запись – многократное чтение). Запись и считывание информации с такой карты производится специальной аппаратурой с использованием лазера (откуда другое название – лазерная карта). Основное преимущество таких карточек – возможность хранения больших объемов информации. Такие карточки в банковских технологиях распространения пока не получили вследствие высокой стоимости как самих карточек, так и считывающего оборудования.

Реквизиты и средства защиты пластиковых банковских карт. В целях защиты от фальсификации и несанкционированного применения пластиковые банковские карты имеют визуальные реквизиты на лицевой и оборотной сторонах.

Лицевая сторона содержит следующие реквизиты: логотип платежной системы (эмблема); голограмма; логотип банка-эмитента; номер; данные о сроке действия;

информация о банке, выдавшем карту; данные о держателе; микропечать; четырехзначный номер; изображение в ультра фиолетовых лучах; специальные символы.

Оборотная сторона: панель для образца подписи держателя карты; магнитная полоса [2].

Развитие российского рынка пластиковых карт характеризуется следующими тенденциями:

- банки идут по пути диверсификации своей деятельности, сочетания выпуска международных карточек, членства в российских системах и выпуска собственных индивидуальных карточек;

- банки–эмитенты активно конкурируют между собой, в результате снижается стоимость карточек и взимаемых комиссионных за пользование ими;

- развитие инфраструктуры рынка пластиковых карт (сети торговых и сервисных точек, принимающих к оплате пластиковые карты, банкоматов, расчетных центров и т.п.) отстает от темпов выпуска банковских пластиковых карточек.

- российские банки–эмитенты пластиковых карт в большинстве своем выпускают в обращение дебетовые карточки.[1]

Литература

1. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и. статистика, 2005.– 672с. (С.603–625)
2. Пластиковые карты банков. Официальный интернет–сайт «Энциклопедия экономиста «www.Grandars.ru» [www.Grandars.ru]

УДК 336

Бородулин Д. А., Глинкин В. Е.

Теоретические вопросы в изучении системы безналичных расчетов

В статье освещены концептуальные вопросы для изучения студентами вузов экономических специальностей и направлений подготовки сущности системы, форм безналичных расчетов и ее роли в экономике.

Ключевые слова: система безналичных расчетов, безналичный денежный оборот, формы безналичных расчетов, принципы организации безналичных расчетов, роль системы безналичных расчетов.

Theoretical questions in studying of system of clearing settlements

In article conceptual questions for studying by students of higher education institutions of economic specialties and the directions of preparation of essence of system, forms of clearing settlements and its role in economy are taken up.

Key words: system of clearing settlements, non-cash monetary turn, forms of clearing settlements, principles of the organization of non-cash calculations, role of system of clearing settlements.

В современных условиях особую актуальность приобретают проблемы повышения эффективности банковской деятельности, сокращения издержек обращения, минимизации затрат на проведение банковских операций. Важную роль в решении этих задач играют безналичные расчеты.

Сущность безналичных расчетов состоит в том, что они осуществляются при помощи банковских операций (посредством перечисления по счетам), используемых для замещения наличных денег.

Безналичные расчеты нашли широкое применение в процессе развития банковской системы и имеют ряд преимуществ перед расчетами с использованием наличных денег.

Бесперебойность расчетов обеспечивают следующие основные принципы организации безналичных расчетов.

1. Все предприятия и организации обязаны хранить свои средства на счетах в банках. В кассах предприятий разрешается оставлять лишь небольшие суммы наличных денег в пределах установленных норм.
2. Подавляющая часть безналичных расчетов должна осуществляться через банк.
3. Требование платежа должно выставляться либо перед отгрузкой товаров, либо вслед за ней, чтобы не допускалась задержка платежей.
4. Платежи производятся со счетов клиентов в банке лишь с их согласия.
5. Установлено несколько форм расчетов и видов платежей, которые предприятия могут выбирать по своему усмотрению.

Соблюдение этих принципов позволяет использовать безналичные расчеты в качестве важного инструмента развития рыночной экономики. Поэтому сегодня актуальной является проблема изучения и совершенствования системы, форм безналичных расчетов в современных экономических условиях. Автором статьи поставлена задача осветить концептуальные вопросы для изучения студентами вузов экономических специальностей и направлений подготовки сущности системы, форм безналичных расчетов и ее роли в экономике.

Система безналичных расчетов

Расчеты – это процесс определения размера обязательства (долга) покупателя перед продавцом или размеров взаимных обязательств сторон сделки (сделок), включая урегулирование претензий.

Платежи в отличие от расчетов представляют собой акт передачи денег должником тому, кому он должен в соответствии с расчетами. И в этом смысле платежи логически продолжают процесс расчетов и означают погашение покупателем своего денежного обязательства.

В целом все платежи (расчеты) предприятия составляют его денежный оборот, который по своей структуре подразделяется на две сферы – *наличную и безналичную*.

Безналичный денежный оборот представляет собой часть денежного оборота, в которой движение денежных средств осуществляется в безналичной денежной форме в порядке перечисления (перевода) денежных средств со счета плательщика в банке на счет получателя, путем зачета взаимных требований, а также с использованием других банковских операций.

Система безналичных расчетов представляет собой плановую организацию безналичного денежного оборота, регулируемого общегосударственными законами и банковскими правилами. Система безналичных расчетов, как любая система, состоит из ряда элементов: формы безналичных расчетов, виды расчетных (платежных) документов, порядок документооборота, принципы организации безналичных расчетов.

Формы безналичных расчетов – это урегулированные законодательством способы исполнения через банк денежных обязательств предприятий и организаций.

В соответствии с действующим законодательством в современных условиях используются следующие *формы безналичных расчетов*: платежными поручениями; по аккредитиву; чеками; по инкассо.

Безналичные расчеты осуществляются, как правило, на основе расчетных документов, которые представляют собой распоряжение клиента банку о переводе средств с одного счета на другой или о зачете взаимных требований. Расчетный документ оформляется на бумажном носителе, в установленных случаях – в электронном виде.

Используются следующие *виды расчетных документов* (инструментов): платежные поручения; аккредитивы; чеки; платежные требования; инкассовые поручения.

Таким образом, форм проведения безналичных платежей – четыре, тогда как соответствующих инструментов – пять. Разница возникает в связи с тем, что форма платежей «по инкассо» реализуется с помощью двух инструментов безналичного оборота – платежного требования и инкассового поручения.

Расчетные документы перемещаются между организациями и банками. Такое движение расчетных документов с учетом времени их оформления называется *документооборотом* [1].

Принципы организации безналичных расчетов – основополагающие начала их проведения.

Принципами, регулирующими безналичные расчеты во внутреннем обороте России, являются следующие:

1. Правовая регламентация порядка осуществления безналичных расчетов с целью обеспечения его единообразия – обусловлена ролью этих расчетов.
2. Осуществление расчетов преимущественно по банковским счетам.
3. Наличие акцепта (согласия) плательщика на платеж.
4. Поддержание ликвидности плательщика на уровне, обеспечивающем бесперебойное осуществление платежей.
5. Обеспечение срочности платежа.
6. Контроль всех участников за правильностью совершения расчетов и их имущественная ответственность за несоблюдение договорных условий.

Расчеты платежными поручениями – форма безналичных расчетов, при которой плательщик представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий поручение о перечислении определенной суммы со своего счета на счет получателя в установленный срок. Банк исполняет это поручение плательщика при наличии средств на его счете.

Платежные поручения могут быть: *срочные; досрочные; отсроченные.*

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком–эмитентом по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющему) произвести такие платежи.

Банками могут открываться следующие виды *аккредитивов*: покрытые (депонированные) или непокрытые (гарантированные); отзывные или безотзывные (могут быть подтвержденными).

При использовании *покрытого (депонированного) аккредитива* банк–эмитент перечисляет за счет средств плательщика или предоставленного ему кредита сумму аккредитива (покрытие) в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия аккредитива.

При использовании *непокрытого (гарантированного) аккредитива* банк–эмитент предоставляет исполняющему банку право списывать средства с ведущегося у него корреспондентского счета в пределах суммы аккредитива. При этом списание средств с корреспондентского счета банка–эмитента по гарантированному

аккредитиву (порядок списания) определяется по соглашению между банками.

Отзывным считается аккредитив, который может быть изменен или отменен банком–эмитентом без предварительного уведомления получателя средств. Если к моменту завершения платежа исполняющим банком не получено уведомление об изменении условий или отмене аккредитива, то платеж должен быть осуществлен. Аккредитив является отзывным, если в его тексте прямо не указано иное.

Безотзывным признается аккредитив, который не может быть отменен без согласия получателя средств, в пользу которого он был открыт [2] .

Расчеты чеками. Чек — это ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю. Оплата должна быть произведена конкретным банком с конкретного счета чекодателя.

Для обеспечения платежей по выданным чекам чекодатель может депонировать на отдельный счет в обслуживающем банке необходимую сумму.

Поскольку чек является ценной бумагой, он может передаваться другому лицу с помощью передаточной надписи (индоссамента). Лицо, получившее чек по индоссаменту, считается его законным владельцем. Не подлежит передаче именной чек. Платеж по чеку может быть гарантирован частично или полностью посредством авая (гарантии). Гарантом платежа по чеку может быть любое лицо, исключая плательщика.

При *расчетах по инкассо* банк (банк–эмитент) обязуется по поручению клиента осуществить действия (за счет клиента) по получению от плательщика платежа и (или) акцепта платежа. Банк–эмитент имеет право привлекать для выполнения поручений клиента иной банк.

Расчеты по инкассо осуществляются на основании платежных требований, оплата которых может производиться по распоряжению плательщика (с акцептом) или без его распоряжения (в безакцептном порядке), и инкассовых поручений, оплата которых производится без распоряжения плательщика (в беспорном порядке).

Расчеты с помощью векселей являются одной из наиболее удобных и широко применяемых форм безналичных расчетов. При вексельной оплате поступающих ресурсов или продаваемой продукции могут использоваться простые и переводные векселя.

Простой вексель – это письменное долговое денежное обязательство одной стороны (векселедателя) уплатить определенную сумму денег по наступлении срока платежа другой стороне (векселедержателю) по совершенным торговым сделкам или в уплату за выполненные работы или оказанные услуги.

Переводный вексель (тратта) выписывается кредитором (трассантом) и содержит письменный приказ дебитору (трассату) уплатить указанную в векселе

сумму третьему лицу (ремитенту) или предъявителю. Этот документ превращается в долговое обязательство после его акцепта трассатом. С помощью передаточной надписи (индоссамента) вексель может использоваться неоднократно, тем самым выполняя функцию универсального кредитно–расчетного документа.

Расчеты с использованием банковских карт. Банковские (пластиковые) карты, эмитируемые банками, являются удобной формой осуществления безналичных расчетов.

Банковская карта — это именно денежный документ, удостоверяющий личность владельца счета в банке и дающий право на приобретение товаров и услуг без использования наличных денег или на получение наличных денег.

Таким образом, роль системы безналичных расчетов заключается в том, что безналичные расчеты способствуют концентрации денежных ресурсов в банках. При этом временно свободные денежные средства предприятий, хранящиеся в банках, являются одним из источников кредитования. Безналичные расчеты, кроме того, способствуют нормальному кругообороту средств в народном хозяйстве. Именно четкое разграничение безналичного и наличного денежного оборотов создает условия, облегчающие планирование денежного обращения и безналичного денежного оборота. Расширение сферы безналичного оборота позволяет более точно определять размеры эмиссии и изъятия наличных денег из обращения [3].

Литература

1. Белоглазова Г. Н. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. – 392 с. (С.86–90)
2. Жуков В.Ф. Деньги. Кредит. Банки (4–издание) / Под ред. В.Ф. Жукова. – М.: Юнити–Дана, 2010. – 784 с. (С.35–56)
3. Трошин, А.Н. Финансы и кредит; Учебник / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мдзурина, В.И. Фомкина. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 408 с. (С.361–384)

УДК 336

Бородулин Д. А., Карякина И. Е.

Теоретические вопросы в изучении методов денежно-кредитного регулирования экономики

Развитие экономики Российской Федерации в направлении достижения макроэкономической стабильности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста делает приоритетным значение денежно–кредитного регулирования в вопросах привлечения долгосрочных денежных ресурсов в реальный

сектор экономики. Поэтому сегодня одной из актуальных проблем является проблема изучения концептуальных подходов к проведению в России денежно–кредитного регулирования. В статье освещены концептуальные вопросы регулирования денежно–кредитной сферы.

Ключевые слова: денежно–кредитная политика; денежно–кредитное регулирование; виды денежно–кредитной политики; методы денежно–кредитного регулирования.

Borodulin D. A., Karyakina I. E.
Theoretical questions in studying of methods
monetary and credit regulation of economy

Development of economy of the Russian Federation in the direction of achievement of macroeconomic stability and ensuring steady rates of economic growth does priority value of monetary and credit regulation in questions of attraction of long-term monetary resources in real sector of economy. Therefore today one of actual problems is the problem of studying of conceptual approaches to carrying out in Russia of monetary and credit regulation. In article conceptual questions of regulation of the monetary and credit sphere are taken up.

Key words: monetary policy; monetary and credit regulation; types of a monetary policy; methods of monetary and credit regulation

Создание предпосылок для обеспечения устойчивого экономического роста, а также решение проблемы минимизации темпов инфляции – это основные долгосрочные задачи денежно–кредитного регулирования, осуществляемого центральными банками всех стран. Однако существенные отличия экономических процессов в России от аналогичных процессов в развитых индустриальных государствах серьезным образом усложняют проблему обеспечения эффективности денежно–кредитного регулирования в трансформационных экономиках.

Значимость данной тематики для экономики современной России обусловлены тем, что в условиях развития и совершенствования рыночных отношений, роль и значение монетарных методов регулирования экономики существенно возрастают. Процессы в денежно–кредитной сфере национальной экономики оказывают существенное влияние на динамику важнейших макроэкономических переменных, устойчивость экономического роста. От эффективности денежно–кредитной составляющей во многом зависит результативность экономической политики в целом.

В странах с развитой рыночной экономикой роль денежно–кредитного регулирования в части выполнения им экономически активных функций менее значима, поскольку развитые институциональные системы и высокий уровень конкурентоспособности реального сектора позволяют такой экономике эффективно

работать практически в режиме саморегулирования. В отличие от этого, в современной России в финансовый сектор до сих пор не дополнен эффективным режимом регулирования всей экономической системы, способствующим созданию необходимых с позиций рыночной трансформации рынков товаров, капиталов и труда. В свою очередь, развитие экономики Российской Федерации в направлении достижения макроэкономической стабильности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста делает приоритетным значение денежно–кредитного регулирования в вопросах привлечения долгосрочных денежных ресурсов в реальный сектор экономики [3].

Поэтому сегодня исключительно актуальной является проблема изучения концептуальных подходов к проведению в России денежно–кредитного регулирования, основанных как на известных общемировых тенденциях, прогрессивном опыте развитых и транзитивных стран, так и на обязательной его адаптации к особенностям национальной экономики. Причем теоретические и практические вопросы в данной области не являются окончательно решенными, в ряде случаев в экономической литературе имеются различные взгляды на решение тех или иных проблем денежно–кредитного регулирования. Автором статьи поставлена задача осветить концептуальные вопросы регулирования денежно–кредитной сферы.

Денежно–кредитная политика – это совокупность экономических мер по регулированию объема денежного обращения и рынка ссудных капиталов с целью обеспечения устойчивого экономического роста (стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства). Денежно–кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики. Осуществляет *денежно–кредитную* политику Центральный банк.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством *денежно–кредитного регулирования*.

Денежно–кредитное регулирование – это совокупность конкретных мероприятий центрального банка и прочих субъектов кредитной системы, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Различают *виды денежно–кредитной политики*:

1. *Стимулирующая* – проводится в период спада экономики и имеет целью стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей.

2. *Сдерживающая* – проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении центральным

банком мер по увеличению предложения денег (*политика дешевых денег*). К этим мерам относятся: снижение нормы резервных требований; снижение учетной ставки процента; покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая (ограничительная) монетарная политика состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег (*политика дорогих денег*). К этим мерам относятся: повышение нормы резервных требований; повышение учетной ставки процента; продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Методы денежно–кредитного регулирования – совокупность приемов и операций, посредством которых Центральный банк и прочие субъекты кредитной системы воздействуют на показатели денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Методы денежно–кредитного регулирования можно классифицировать по следующим признакам:

1. По времени наступления и оценки последствий от принятых регулирующих мер: *прямые и косвенные методы*;
2. По степени охвата (масштабности задач): *общие и селективные методы*;
3. По направленности: *методы внутриэкономического и внешнеэкономического регулирования*.

Прямые методы регулирования денежно–кредитной политики — административные меры в форме различных обязательных к исполнению нормативных актов Центрального Банка, касающихся объема денежного предложения и цены на финансовом рынке. Лимиты роста кредитования или привлечения депозитов служат примерами количественного контроля. Реализация этих методов дает наиболее быстрый экономический эффект с точки зрения центрального банка за максимальным объемом или ценой депозитов и кредитов, за количественными и качественными переменными денежно–кредитной политики.

При использовании *прямых методов* временные лаги сокращаются.

Временные лаги – это определенный период времени между моментом возникновения потребности в применении той или иной меры в сфере денежно–кредитной политики и осознания такой потребности, а также между осознанием потребности, выработкой мнения и началом реализации.

Косвенные методы регулирования денежно–кредитной политики воздействуют на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов при помощи рыночных механизмов, имеют большой временной лаг, последствия их применения менее предсказуемы, чем при использовании прямых методов. Однако, их применение не приводит к деформациям рынка. Соответственно, использование косвенных методов непосредственно связано со степенью развитости денежного рынка.

Общие методы являются преимущественно косвенными, оказывающими влияние на денежный рынок в целом.

Селективные методы регулируют конкретные виды кредита и носят в основном директивный характер. Благодаря этим методам решаются частные задачи, как ограничение выдачи ссуды некоторым банкам, рефинансирование на льготных условиях.

К методам внутриэкономического регулирования относятся: операции на открытом рынке; изменения учетной ставки процента; изменение резервных требований к коммерческим банкам; таргетирование денежной массы; валютное регулирование.

1. *Операции на открытом рынке.* Смысл действий состоит в том, что, продавая и покупая ценные бумаги на доступных для всего населения условиях, Центробанк регулирует денежное обращение в стране: продавая бумаги, Центробанк сокращает денежную массу, изымает излишние деньги населения, фирм и коммерческих банков, а покупая – увеличивает денежную массу.

Объект этих операций – рыночные ценные бумаги, к которым преимущественно относятся обязательства казначейства и государственных корпораций, промышленных компаний и банков, а также векселя, учитываемые центральным банком.

Если Центробанк продает ценные бумаги на открытом рынке, а коммерческие банки их покупают, то остатки средств на корреспондентских счетах, открытых этими банками в центральном банке, уменьшаются на величину купленных бумаг. Вследствие этого уменьшаются возможности коммерческих банков по предоставлению ссуд своим клиентам, что приводит к сокращению денежной массы в обращении. И, наоборот, при покупке ценных бумаг у коммерческих банков центральный банк зачисляет соответствующие суммы на их корреспондентские счета, и у коммерческих банков появляется возможность расширить свои операции по выдаче ссуд.

2. *Изменения учетной ставки процента (ставки рефинансирования).* Государство в лице Центробанка является кредитором коммерческих банков, которые получают у него кредиты по установленной ставке процента.

Повышение ставки рефинансирования снижает возможности коммерческих банков в получении кредитов у центрального банка, что ведет к сокращению кредитов, предоставляемых рыночной клиентуре банками, следовательно, уменьшает денежную массу и увеличивает величину рыночных ставок процента. Повышая последние, центральный банк проводит политику ограничения кредита, т. е. кредитной рестрикции, снижая, – кредитной экспансии.

Официальная учетная ставка – это плата, взимаемая центральным банком при

покупке у коммерческих банков краткосрочных государственных облигаций и переучете коммерческих векселей. Устанавливая официальную учетную ставку, центральный банк определяет стоимость привлечения кредитных ресурсов коммерческими банками на основе переучетных операций.

Когда центральный банк повышает учетную ставку, он тем самым удорожает кредиты рефинансирования, уменьшая кредитные возможности банков и, наоборот, когда он понижает ее, то удешевляет кредиты и увеличивает возможности банков предоставлять кредиты своим клиентам.

Сокращение денежного предложения может быть достигнуто косвенно, посредством увеличения *номинальных процентных ставок*.

3. *Изменение резервных требований к коммерческим банкам.* Все банки должны резервировать часть своих финансовых средств на обеспечение гарантии выплат, не пуская их в оборот. То есть государство регулирует уровень резервов, которые коммерческие банки в обязательном порядке должны держать на резервном счете в центральном банке.

Нормы обязательных резервов устанавливаются в виде определенного процента к сумме депозитов коммерческих банков. Нормы минимальных резервов различны по странам и дифференцируются в зависимости от размеров банковских учреждений, от конъюнктуры рынка, вида и величины вкладов. Нормы минимальных резервов в некоторых развитых странах распространяются на счета нерезидентов и средства, полученные от заграничной деятельности.

Если Центробанк ужесточает резервные требования к коммерческим банкам и это ведет к сокращению денежной массы, то такие действия называются *рестриктивной денежной политикой*, а если наоборот – *экспансионистской*.

4. *Таргетирование денежной массы.* Смысл мер – установление верхнего и нижнего пределов роста денежной массы на определенный период развития экономики. Причем верхний предел роста денежной массы ни при каких обстоятельствах не должен быть превышен.

В принципиальном плане определение оптимальных ориентиров денежной массы исходит из предпосылки, что она растет из года в год по мере увеличения валового внутреннего продукта, в этом случае ориентиры роста денежной массы устанавливаются в соответствии с прогнозируемым ростом объема производства с учетом предполагаемого увеличения цен.

5. *Валютное регулирование.* Валютное регулирование – это деятельность государственных органов, направленная на регламентирование порядка совершения валютных операций. Основы организации и осуществления валютного регулирования определены Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле». В соответствии с законодательством органом государственного валютного

регулирования является Центральный банк Российской Федерации (Банк России).

В целях валютного регулирования Банк России [1]:

а) определяет сферу и порядок обращения в РФ иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте;

б) издает нормативные акты, обязательные к исполнению в РФ резидентами и нерезидентами;

в) осуществляет все виды валютных операций;

г) устанавливает правила проведения резидентами и нерезидентами в РФ операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте, а также правила проведения нерезидентами в РФ операций с валютой Российской Федерации и ценными бумагами в валюте Российской Федерации;

д) устанавливает порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в Российскую Федерацию иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, а также случаи и условия открытия резидентами счетов в иностранной валюте в банках за пределами Российской Федерации;

е) устанавливает общие правила выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций и выдает такие лицензии;

ж) устанавливает единые формы учета, отчетности, документации и статистики валютных операций, в том числе уполномоченными банками, а также порядок и сроки их представления;

з) готовит и публикует статистику валютных операций Российской Федерации по принятым международным стандартам; и) выполняет другие функции, предусмотренные Законом.

Методы внешнеэкономического регулирования. К ним можно отнести меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, «ноу-хау», управленческих услуг. Это – кредитование государством экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение и отмена квот, изменение величины пошлины во внешней торговле.[2]

Литература

1. Белоглазова, Г. Н. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. – 392 с. (С.38–60)
2. Салов, А.И. Экономика. Конспект лекций / А.И. Салов. – М.: Высшее образование, 2009. – 175 с. (С.122–125)
3. Денежно–кредитное регулирование: учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / [О. И. Румянцева и др.]; под редакцией О. И. Румянцевой. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2011.

Глинкин В. Е.

**Оценка основных факторов внешней среды деятельности
малого бизнеса Сахалинской области**

Статья посвящена раскрытию внешней среды малых предприятий, факторам, которые воздействуют на их деятельность. Проведен краткий анализ основных факторов внешней среды деятельности фирм в Сахалинской области.

Ключевые слова: рыночные факторы внешней среды, экономические факторы, влияние демографии на деятельности фирм.

Glinkin V. E.

**Assessment of major factors of environment of activity
small business of the Sakhalin region**

Article is devoted to disclosure of environment of small enterprises, factors which influence their activity. The short analysis of major factors of environment of activity of firms in the Sakhalin region is carried out.

Key words: market factors of environment, economic factors, influence of a demography on activity of firms.

Каждая фирма действует на конкретном рынке, на который оказывают влияние различные факторы. Рассмотрим влияние основных факторов макросреды на деятельность предприятия.

1) Политико–законодательные факторы.

Государственная систематизация методов регулирования импорта предполагает: лицензирование импорта; контроль подтверждения безопасности отдельных видов ввозимых товаров; упорядочение определения таможенной стоимости импорта; регулирование ввоза в Россию через налоги и тарифы.

Сертификация импортируемых товаров. Импортный товар должен соответствовать ГОСТам РФ и иметь соответствующее подтверждение. Способы подтверждения могут быть: предоставление сертификата на поставляемую в РФ продукцию по правилам Российской системы сертификации; предоставление сертификата (заграничного), признаваемого в РФ, в соответствии с международными, двусторонними соглашениями.

Сертификаты могут быть: сертификат соответствия; сертификат качества; сертификат безопасности.

Сертификат соответствия – это документ, подтверждающий, что данное наименование товара (работ, услуг) соответствует требованиям конкретного

стандарта или другого нормативного документа по системе сертификации ГОСТа РФ.

Сертификат качества – это тот же сертификат соответствия, но с более расширенным подтверждением соответствия по всем потребительским показателям стандарта.

Сертификат безопасности имеет более ограниченное значение, чем сертификат соответствия, а именно подтверждает, что продукция (работа, услуга) соответствует требованиям стандарта по показателям безопасности.

Этот фактор позволяет гарантировать потребителям качество представляемой продукции.

3) Рыночные факторы. Изменчивая рыночная внешняя среда представляет собой область постоянного рыночного беспокойства для организации.

В анализ рыночной внешней среды входят многочисленные факторы, которые могут оказать непосредственное воздействие на успехи и провалы организации.

К этим факторам относятся: изменения демографических условий, жизненные циклы различных изделий или услуг, легкость проникновения на рынок, распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли.

В целом анализ различных рыночных факторов дает возможность руководству уточнить его стратегии и укрепить позицию фирмы по отношению к конкурентам.

4) Технологические факторы. Анализ технологии позволяет своевременно обнаружить те возможности, которые развитие науки и техники открывает для производства новой продукции, для усовершенствования производимой продукции и для модернизации технологии изготовления и сбыта продукции.

В настоящее время конкурентными преимуществами на рынке товаров и услуг обладают фирмы, использующие в своей деятельности передовые технологии, например, Интернет. Сейчас компьютерная сеть такое же обычное дело как копировальный аппарат, факс, телефон и сам компьютер.

Интернет–бизнесу может оказать помощь в проведении маркетинговых исследований, поддержке поставщиков и клиентов, обмене коммерческой информацией и создании совместных предприятий.

С помощью Интернет фирмы также могут разрабатывать новую продукцию, принимать заказы, получать необходимую корреспонденцию и официальные документы, вести специализированный информационный поиск. Он также открывает выход на новые рынки.

При рассмотрении модели, использующей для рекламы традиционные средства массовой информации, оказывается, что использование Интернет дает возможность потенциальным клиентам не выступать в роли пассивной аудитории, а самостоятельно принимать решение, следует ли им знакомиться с конкретной рекламной информацией.

Возможность располагать самой последней информацией о рынке и своих возможностях на нем исключительно важна для бизнеса.

Помимо всего прочего Интернет может помочь клиентам и покупателям получать необходимые консультации и поддержку от фирм–производителей и сервисных служб в любое время дня и ночи.

Некоторые компании предоставляют своим клиентам возможность не только разместить заказ непосредственно через Интернет, но и получить через Интернет готовый продукт (если это информационный или программный продукт). В настоящее время существует ряд проектов создания в Интернет самостоятельной системы электронных взаиморасчетов.

5) Международные факторы. Большинство крупных фирм и тысячи мелких компаний действуют на международном рынке. Руководство должно постоянно контролировать, оценивать изменения в этой более широкой среде.

Угрозы и возможности могут возникнуть в результате легкости доступа к сырьевым материалам, деятельности иностранных картелей, изменения валютного курса и политических решений в странах, выступающих в роли инвестиционных объектов или рынков.

Общешфирменная стратегия или правительственная политика в других странах могут подр.азумевать усилия по защите или расширению компаний или отрасли. В свете стратегии, выбранной конкурентами, собственная стратегия фирмы может быть направлена на укрепление внутреннего рынка, поиск правительственной защиты против иностранных конкурентов или на расширение международной активности для противодействия стратегиям других компаний.

6) Факторы конкуренции. Изучение конкурентов, т.е. тех, с кем организации приходится бороться за ресурсы, которые она стремится получить из внешней среды, чтобы обеспечить свое существование, занимает особое и очень важное место в стратегическом управлении. Данное изучение направлено на то, чтобы выявить слабые и сильные стороны конкурентов и на базе этого строить свою стратегию конкурентной борьбы.

В целом, уровень конкуренции в таких отраслях, как торговля, транспорт, сфера услуг Сахалинской области можно оценить, как высокий. Об этом можно судить по уровню цен, объемам продаж, общему уровню жизни.

7) Экономические факторы.

Анализируя экономические факторы макросреды, также следует учитывать, что они изменчивы, и при определенных обстоятельствах имеют либо негативное, либо позитивное влияние на эффективность деятельности компании.

В условиях экономической нестабильности приходится задумываться не сколько о завоевывании новых горизонтов, сколько о сохранении имеющейся ниши на рынке.

Постоянное повышение цен на топливо, грузоперевозки, электроэнергию

привело к повышению издержек предприятия с одновременным снижением темпов роста по показателям чистой прибыли и рентабельности.

Инфляция в России также является достаточно высокой и по результатам последних лет ее показатель выше того, какой прогнозировали Центральный банк и Правительство.

Темпы роста валового регионального продукта Сахалинской области составил в 2011 г. – 104,3%, 2012 г. (оценка) – 99,3%; 2013 г. (оценка) – 99,4% [3].

Состояние потребительского рынка Сахалинской области по итогам 2013 года характеризуется как стабильное, с устойчивыми темпами развития, обеспечивающие условия для полного удовлетворения спроса населения на потребительские товары и услуги.

Сфера потребительского рынка, включает следующие виды экономической деятельности: оптовая торговля, розничная торговля, общественное питание, бытовое обслуживание населения, услуги гостиниц и аналогичных мест размещения.

На потребительском рынке Сахалинской области сформирована конкурентная среда с высокой предпринимательской и инвестиционной активностью. Действует более 6 тысяч хозяйствующих субъектов.

Общий объем товарооборота в 2013 году составил 113,1 млрд. руб. Относительно уровня 2012 года темп роста в сопоставимых ценах составил 102,1%, в абсолютном выражении прирост составил 9,7 млрд. руб.

Налоговые поступления от предприятий оптовой и розничной торговли за 2013 год составили 2,6 млрд. руб.

Сахалинская область по товарообороту на душу населения занимает первое место среди регионов Дальневосточного Федерального округа.

Розничный товароборот во всех муниципальных образованиях имеет положительную динамику.

В разрезе муниципальных образований более всего приобреталось товаров каждым жителем Ногликского, Охинского муниципальных образований и областного центра.

За последние одиннадцать лет численность населения Сахалинской области уменьшилась на 58,4 тыс. человек, или на 10,3%.

На 1 января 2011 года численность населения составила 506,4 тыс. чел. и за 2010 г. сократилась на 4,5 тыс. человек, или на 0,7%, в том числе за счет естественной убыли – на 1,3 тыс. человек, миграционного оттока – на 3,2 тыс. человек.

Таким образом, динамика демографических процессов в Сахалинской области, как и в ДФО, и по России в целом, остается неблагоприятной.

Литература

1. Панов А.И., Коробейников И.О. Стратегический менеджмент. / А.И. Панов, И.О. Коробейников – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 420с.
2. Градов С.И. Риск и выбор стратегии в предпринимательстве. /С.И. Градов – М.: МСХЛ, 2010. – 290с.

3. Официальный сайт администрации Сахалинской области – <http://www.admsakhalin.ru/> (январь 2015г.).

УДК 336

Денисенко Л. В.

Учетная политика – важный инструмент оптимизации налоговых платежей

Статья посвящена раскрытию понятия учетной политики предприятия для целей налогообложения как главного инструмента оптимизации налоговых платежей. Особое внимание уделено влиянию эффективная учетная политика любого предприятия влияет на размер налоговых обязательств и конечные результаты.

Ключевые слова: учетная политика для целей налогообложения, оптимизация налогообложения, налоговый учет.

Denisenko L. V.

Accounting policies – the important instrument of optimization of tax payments

Article is devoted to disclosure of concept of accounting policies of the enterprise for the taxation as main instrument of optimization of tax payments. The special attention is paid to influence the effective accounting policies of any enterprise influence the size of tax obligations and the end results.

Key words: accounting policies for the taxation, optimization of the taxation, tax accounting.

В современных непростых экономических условиях все большее значение приобретает эффективная деятельность любого экономического субъекта, включая не только коммерческие, но и не коммерческие организации и бюджетные учреждения, которые наряду с основными видами деятельности осуществляют предпринимательскую деятельность различного вида. Поэтому всех экономических субъектов затрагивают вопросы оптимального налогообложения на принципах, установленных Налоговым кодексом РФ.

Это касается и необходимости разработки на предприятиях, в организациях и учреждениях учетной политики не только лишь в целях бухгалтерского учета, но и для целей налогообложения. Ведь налоговое законодательство РФ предлагает несколько альтернативных вариантов учета для многих показателей финансово-хозяйственной деятельности, используемых для исчисления налогов.

Учетная политика, утверждаемая приказом руководителя предприятия, представляет собой важнейший инструмент формирования налоговой базы и основной инструмент, используемый при разработке схем оптимизации налогов. С помощью учетной политики предприятие имеет возможность определить наиболее оптимальный размер налоговых издержек и конечного финансового результата деятельности, что играет решающую роль для минимизации налоговых обязательств.

Экономически грамотное применение учетной политики позволяет предприятию привлечь в оборот дополнительные финансовые ресурсы, а также с позитивных позиций отразить конечные финансовые результаты в целях привлечения потенциальных инвесторов.

До вступления в силу части второй Налогового кодекса РФ предприятия применяли учетную политику в целях ведения бухгалтерского учета в соответствии с утвержденным положением, которым установлена совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения имущества и обязательств, организации документооборота, инвентаризации и иные способы и приемы.

С введением Главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ требование о составлении предприятиями учетной политики для целей налогообложения и обязательное ведение налогового учета закреплено законодательно.

Согласно п. 2 ст. 11 Налогового кодекса РФ учетной политикой для целей налогообложения является выбранная предприятием совокупность допускаемых Налоговым кодексом РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Поэтому от правильного формирования учетной политики во многом зависит экономическая эффективность бизнеса, его финансовая устойчивость. Выбранная учетная политика оказывает существенное влияние на величину балансовых статей, формирование себестоимости, добавленной стоимости, прибыли, имущества и других показателей, влияющих на размер налоговых обязательств.

Важнейшим элементом учетной политики является налоговый учет – система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль на основе первичных учетных документов и аналитических налоговых регистров. Налоговый учет ведется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога.

В целях оптимизации налоговых платежей предприятие имеет право

самостоятельного выбора по следующим основным элементам учетной политики:

- 1) методу учета выручки от реализации товаров (работ, услуг), учета расходов по заготовке и доставке товаров со складов (для организации торговли);
- 2) варианту оценки материальных запасов и расчета фактических расходов по отпущенным в производство материальным ресурсам;
- 3) порядку начисления амортизационных отчислений по основным средствам;
- 4) способу начисления резервов предстоящих расходов и платежей;
- 5) методу оценки готовой продукции;
- 6) способу переоценки основных средств и других.

Например, для многих предприятий Сахалинской области большую часть материальных затрат составляют расходы на приобретение сырья и материалов, причем налоговое законодательство закрепляет такие методы оценки как: по стоимости единицы запасов (товара), по средней стоимости, методом ФИФО (первых по времени приобретений), методом ЛИФО (первых по времени приобретений – в целях сближения бухгалтерского и налогового учета отменен с 1.01.2015 г.). Наилучшим вариантом будет тот, который позволит увеличить стоимость списываемых в производство товарно–материальных ценностей (уменьшается налоговая база по налогу на прибыль).

Аналогичным образом ставятся и решаются предприятием при разработке учетной политики вопросы по: признанию доходов и расходов методом начисления и кассовым методом; выбору метода начисления амортизации основных средств – линейным и нелинейным способом; методу ускоренной амортизации с применением коэффициентов, повышающих норму амортизации; использованию права на амортизационную премию; созданию резерва сомнительных долгов, предстоящих расходов на оплату отпусков, на проведение капитального ремонта основных средств и др.; использованию налоговых льгот, скидок и вычетов по каждому виду налогов и сборов в соответствии с налоговым законодательством РФ.

Таким образом, проводимая каждым предприятием эффективная учетная политика обеспечит достижение оптимальных налоговых обязательств.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1, 2 (с внесенными изменениями и дополнениями).
2. Пансков, В. Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 496 с.
3. Селезнева, Н. Н. Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2010.–224 с.

Денисенко Л. В.

Роль налогового планирования в управлении финансами предприятия

Статья посвящена раскрытию сущности налогового планирования, его этапов и основных направлений организации его процесса на конкретном предприятии.

Ключевые слова: налоговое планирование, управление финансами предприятия, этапы налогового планирования, основные направления тактического налогового планирования.

Denisenko L. V.

Role of tax planning in management of finance of the enterprise

Article is devoted to disclosure of essence of tax planning, its stages and the main directions of the organization of its process at the concrete enterprise.

Key words: tax planning, management of finance of the enterprise, stages of tax planning, main directions of tactical tax planning.

В настоящее время в России любое предприятие должно искать способы улучшения финансового состояния и повышения инвестиционной привлекательности, что продиктовано требованиями рыночной конкуренции и стремлением предприятия к сокращению налоговых расходов и увеличением собственных средств для дальнейшего развития предпринимательской деятельности. И в этом важнейшая роль принадлежит налоговому планированию.

Налоговое планирование для предприятий является частью финансового планирования их деятельности и означает использование договорной учетной и амортизационной политики предприятий, а также льгот по налогу и законных вычетов из налоговой базы, и других установленных законом методов для оптимизации налоговых обязательств. Ведь для всех экономических субъектов налоги являются составной частью внешних издержек и направлены на уменьшение доходов. Поэтому для предприятия особенно важно обладать информацией о том, какие налоги оказывают наибольшее негативное влияние на результаты его финансовой деятельности.

Процесс налогового планирования для предприятий–налогоплательщиков представляет собой важнейшую процедуру, поскольку отсутствие предвидения в этой области финансов может иметь непредсказуемые последствия для текущей или перспективной деятельности предприятия. Особенно это важно в условиях, когда налоговые платежи составляют значимую часть финансов предприятия, поэтому для него необходимо знать не только размер предстоящих налоговых обязательств, но и

сделать все от него зависящее, чтобы на законных основаниях оптимизировать свои обязательные платежи в бюджет.

Таким образом, на уровне предприятия налоговое планирование представляет собой организацию деятельности, направленной на минимизацию его налогообложения строго в соответствии с действующим законодательством.

При этом любому предприятию нужно понимать, что в отличие от налогового планирования уклонение от уплаты налогов как средство минимизации платежей представляет собой уменьшение своих налоговых обязательств незаконным путем. Уклонение от уплаты налогов осуществляется путем сокрытия дохода или иного объекта налогообложения, непредставления документов, необходимых для исчисления налога, или представления заведомо ложных документов, незаконного получения налоговых льгот, других преференций и осуществления иных противоречащих закону действий.

Общая схема налогового планирования на предприятии может быть представлена следующим образом (рис. 1).

Исходя из приведенной схемы, предприятие имеет возможность проводить налоговое планирование последовательно и системно. Кроме этого, процесс налогового планирования на предприятии можно разделить на два последующих и взаимосвязанных этапа.

Первый этап налогового планирования носит характер ожидаемого. На данном этапе предприятие осуществляет действия, направленные на получение результата по минимизации налогов в перспективе. На этом этапе предприятие принимает решение о наиболее выгодном с позиции налогообложения местонахождении структур управления и непосредственно самого предприятия, его филиалов или дочерних организаций, их регистрации. А также использования «налоговых оазисов» – оффшорных территорий и особых экономических зон с льготными режимами налогообложения. При этом решение принимается не только с позиции льготного режима налогообложения, но и с точки зрения более выгодных условий размещения капитала, прибыли, получения налоговых кредитов, избежание двойного налогообложения. Этот же этап включает выбор организационно–правовой формы предприятия, вида хозяйственной деятельности, профиля предпринимательской деятельности, методов ведения бухгалтерского учета и другие аспекты перспективного или стратегического налогового планирования. Именно здесь вырабатывается выбор стратегии экономического развития предприятия на перспективу.

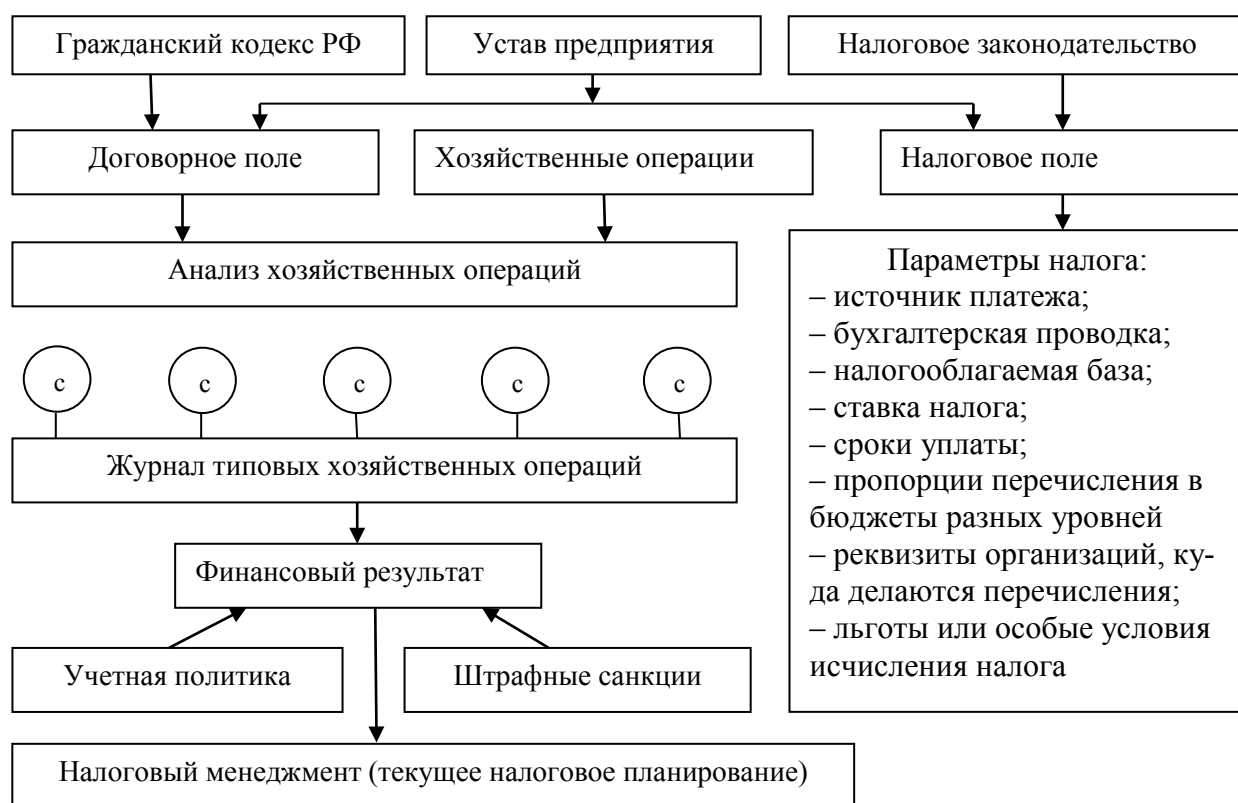


Рис. 1. Общая схема налогового планирования на предприятии

На втором этапе, носящем характер реализованного, предприятие совершает действия, направленные на получение текущего результата налогового планирования. На данном этапе, который рассматривается как тактическое налоговое планирование, используются возможности для непосредственной минимизации налоговых обязательств. Тактическое налоговое планирование представляет собой процесс организации расчета конкретных видов налогов на очередной финансовый год или среднесрочную перспективу с использованием всех предусмотренных законодательством возможностей для оптимизации их размера. Здесь предприятие использует возможности предоставленных налоговых льгот, вычетов и скидок, выбранных способов договорной, амортизационной и учетной политики. Это основные направления тактического налогового планирования и действия предприятия направлены для выгодного, в первую очередь ему, отражения финансовых результатов своей деятельности в целях минимизации налогообложения.

Таким образом, используя возможности налогового планирования, большинство предприятий Сахалинской области смогут эффективно управлять своими финансами.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1, 2 (с внесенными изменениями и дополнениями).

Пансков, В. Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник. – М.: Финансы

и статистика, 2010. – 496 с.

2. Дуканич, Л. В. Налоги и налоговый менеджмент в России: учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 605 с.

УДК 338

Карякина И. Е.

Дивидендная политика компании

В статье рассматриваются методы осуществления дивидендных выплат. Особое внимание уделено практическому примеру осуществления дивидендной политике предприятиями нефтяной отрасли РФ.

Ключевые слова: акции, дивиденд, дивидендная политика, методы осуществления дивидендных выплат, типы дивидендной политики.

Karyakina I. E.

Dividend policy of the company

In article methods of implementation of dividend payments are considered. The special attention is paid to a practical example of implementation of dividend policy by the enterprises of oil branch of the Russian Federation.

Key words: stocks, dividend, dividend policy, methods of implementation of dividend payments, types of dividend policy.

В условиях современной развивающейся российской экономики для достижения успеха на рынке компаниям необходим постоянный приток инвестиций, который направляется на дальнейшее развитие, расширение и модернизацию производства, а также на освоение новых технологий и видов продукции. Поэтому привлечение инвестиций в должном объеме является результатом постоянной и бесперебойной работы компании над повышением своей инвестиционной привлекательности.

В свою очередь, без взвешенной и обоснованной дивидендной политики не может существовать эффективная инвестиционная политика, поскольку любой инвестор стремится к выбору такой компании, где, помимо дохода от прироста капитала за счет курсовых разниц акций, он получит устойчивый доход в виде дивидендов.

Под дивидендной политикой понимают часть финансовой стратегии компании, направленную на оптимизацию пропорций между потребляемой и реинвестируемой

(капитализируемой) долями прибыли с целью увеличения рыночной стоимости компании и благосостояния собственников [1, с. 141].

Основной задачей дивидендной политики является оптимальное сочетание интересов акционеров с необходимостью достаточного финансирования развития компании.

Дивидендная политика компании осуществляется по следующим основным направлениям [1, с. 146]:

- 1) оценка основных факторов, определяющих формирование и проведение дивидендной политики компании;
- 2) определение типа дивидендной политики;
- 3) выбор срока и порядок выплаты дивидендов;
- 4) оценка эффективности дивидендной политики.

Выбор типа дивидендной политики компании осуществляется в соответствии с ее финансовой политикой. Выделяют три основных подхода к формированию дивидендной политики компании – консервативный, умеренный (компромиссный) и агрессивный. Каждому типу соответствует определенная методика дивидендных выплат [2].

При *консервативной* дивидендной политике компании приоритетной целью распределения прибыли является ее использование на развитие компании, а не на текущее потребление в форме дивидендных выплат. Она непосредственно направлена на рост чистых активов акционерного общества, повышение рыночной капитализации компании. Консервативному типу соответствуют методики выплаты дивидендов по остаточному принципу и фиксированных дивидендных выплат.

Методика остаточных дивидендных выплат обычно используется на стадии становления компании и связана с высоким уровнем ее инвестиционной активности. Фонд выплаты дивидендов образуется за счет прибыли, остающейся после формирования из нее собственных финансовых ресурсов, необходимых для развития компании. Преимуществами этой методики являются усиление инвестиционных возможностей и обеспечение высоких темпов развития компании. Недостаток состоит в нестабильности дивидендных выплат, неопределенности их формирования в будущем.

Методика фиксированных дивидендных выплат предусматривает их регулярную выплату в неизменном размере в течение продолжительного времени без учета изменения курсовой стоимости акций. При высоких темпах инфляции сумма дивидендных выплат корректируется на индекс инфляции. Преимуществом данной методики является ее надежность. Она создает чувство уверенности у акционеров в неизменности размера текущего дохода, стабилизирует котировки акций на фондовом рынке. Недостаток – слабая связь с финансовыми результатами деятельности

компании. В периоды неблагоприятной конъюнктуры и низкого размера прибыли инвестиционная деятельность может быть сведена к нулю.

В соответствии с *умеренной (компромиссной)* дивидендной политикой в процессе распределения прибыли текущие интересы акционеров в форме дивидендных выплат балансируются с ростом собственных финансовых ресурсов для развития компании. Умеренному (компромиссному) типу дивидендной политики соответствует методика выплаты гарантированного минимума и экстрадивидендов. Данная методика предусматривает выплату регулярных фиксированных дивидендов и в случае успешной деятельности компании периодическую, разовую выплату дополнительных премиальных дивидендов. Преимуществом такой методики является стимулирование инвестиционной активности компании при высокой связи с финансовыми результатами ее деятельности. Основным недостаток этой методики заключается в том, что при продолжительной выплате минимальных размеров дивидендов и ухудшении финансового состояния компании, ее инвестиционные возможности снижаются, падает рыночная стоимость акций компании.

Агрессивная дивидендная политика предусматривает постоянный рост выплаты дивидендов (как правило, в твердо установленном проценте их прироста к размеру предшествующего периода) вне зависимости от результатов финансовой деятельности компании. Агрессивному типу соответствуют методики постоянного процентного распределения прибыли и постоянного возрастания размера дивидендов.

Методика постоянного процентного распределения прибыли предусматривает установление долгосрочного нормативного коэффициента дивидендных выплат по отношению к прибыли. Эта методика отличается от методики фиксированных дивидендных выплат тем, что выплаты зависят от размера прибыли компании. Преимуществом методики является простота ее формирования, и тесная связь с размером прибыли. Недостаток – нестабильность размеров дивидендных выплат на акцию, определяемая нестабильностью суммы формируемой прибыли. Только крупные компании со стабильной прибылью могут позволить себе проводить дивидендную политику стабильного уровня дивидендов.

Методика постоянного возрастания размера дивидендов заключается в установлении твердого процента прироста дивидендов к их размеру в предшествующем периоде. Преимуществом такой методики является возможность повышения рыночной стоимости акций компании за счет формирования положительного имиджа у потенциальных инвесторов. Недостаток этой методики состоит в том, что осуществление такой дивидендной политики могут позволить себе лишь перспективные, динамично развивающиеся акционерные общества.

Рассмотрим практический аспект вопроса на примере российских компаний нефтяной отрасли. Ведущие крупные компании нефтяной отрасли такие, как: ОАО

«Газпром», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Лукойл» уделяют повышенное внимание формированию эффективной дивидендной политики. Для этих компаний выбор рациональной дивидендной политики позволяет не только максимизировать благосостояние акционеров, но и повысить инвестиционную привлекательность компании, тем самым обеспечивая финансирование основной производственной деятельности.

Основные показатели, характеризующие дивидендную политику российских нефтяных компаний, представлены в табл. 1 [3].

Таблица 1. Показатели дивидендной политики нефтяных компаний в 2013 г.

Показатель	ОАО «Газпром»	ОАО «НК «Роснефть»	ОАО «Сургутнефтегаз»	ОАО «ЛУКОЙЛ»
Чистая прибыль, млн. руб.	364 577,3	191 915,58	128 391,7	274 225,31
Прибыль, направленная на выплату дивидендов, млн. руб.	91 143,02	29 251,0	26 951,4	50 183,23
Доля дивидендных выплат в чистой прибыли, %	25,0	15,2	21,0	21,0
Дивиденды, руб.	3,85	2,76	0,50*/1,18**	59
Капитализация, млрд. долл.	150,7	76,4	41,4	48,7
Дивидендная доходность, %	1,99	1,26	1,57*/7,53**	3,4

* По обыкновенным акциям

* По привилегированным акциям

Сравнительный анализ показателей дивидендной политики компаний нефтяной отрасли свидетельствует о том, что компании имеют разные типы дивидендной политики. ОАО «Газпром» придерживается политики остаточного типа с отказом от инвестиционных вложений в пользу выплат акционерам, ОАО «ЛУКОЙЛ» – политики фиксированных дивидендных выплат, ОАО «НК «Роснефть» – политики постоянного возрастания размера дивидендов [4].

В своем выборе типа дивидендной политики компании нефтяной отрасли руководствуются оценкой результатов своей финансово – хозяйственной деятельности, интересами крупных акционеров, а также анализом экономической ситуации на рынке.

При решении вопроса о распределении прибыли, проведение обоснованной дивидендной политики осуществляется компаниями, с учетом движения рыночных курсов акций на фондовых биржах. Это обусловлено тем, что изменение курсов акций служит для инвесторов основной информацией о работе конкретного эмитента.

Таким образом, последовательная и грамотно сформулированная дивидендная политика является необходимым элементом стратегии успешных компаний,

ориентированных на долгосрочный рост капитализации.

Эффективная дивидендная политика повышает инвестиционную привлекательность компаний в глазах инвестиционного сообщества, а также улучшает ее корпоративный имидж.

Литература

1. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции. – М.: КноРус, 2014. – 304 с.
2. Гурьянов П.А. Дивидендная политика в России: обзор исследований // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 10.
3. Официальные сайты нефтяных компаний: ОАО «Газпром» – www.gazprom.ru, ОАО «НК «Роснефть». – www.rosneft.ru, ОАО «Сургутнефтегаз». – www.surgutneftegas.ru, ОАО «НК «Роснефть». – www.rosneft.ru.
4. Николашина Н.Н. Сравнение дивидендной политики государственных и частных компаний на примере компаний нефтегазового сектора Российской Федерации. – 2013. – № 26.

УДК 338

Ким Л. В.

SWOT-анализ текущего состояния и дальнейшего развития лесопрмышленного комплекса Сахалина

В статье проводится статистическая оценка текущего состояния лесного фонда и уровня развития лесопрмышленного комплекса Сахалинской области. По ее итогам проведен анализ сильных и слабых сторон лесопрмышленного комплекса, оценка факторов возможностей или угроз будущему развитию (SWOT–анализ).

Ключевые слова: лесной фонд, лесные ресурсы, лесопрмышленной комплекс, SWOT–анализ, стратегия развития.

Kim L. V.

SWOT-analysis of current state and further development timber industry complex of Sakhalin

In article the statistical assessment of current state of forest fund and a level of development of timber industry complex of the Sakhalin region is carried out. On its results the analysis strong and weaknesses of timber industry complex, an assessment of factors of opportunities or threats to future development is carried out (SWOT-analysis).

Key words: forest fund, forest resources, timber industry complex, SWOT-analysis, development strategy.

Лесной фонд области располагается на площади 6950,5 тыс. га и занимает 87% территории области. Общий запас хвойных (наиболее ценных) насаждений оценивается в 625,6 млн. м³, а запас спелых и перестойных насаждений (пригодных для заготовки) в эксплуатационных лесах составляет 268,8 млн. м³.

Расчетная лесосека по Сахалинской области на 1 января 2013 года составляет 2,2 млн. м³. По состоянию на 1 марта 2013 года на территории области передано в аренду для заготовки древесины 37 лесных участков с ежегодным отпуском 840,2 тыс. м³.

В лесопромышленном комплексе области осуществляют свою деятельность около девяноста организаций и предпринимателей. Наибольшее количество предприятий сосредоточено в муниципальных образованиях: «Тымовский городской округ», «Томаринский городской округ», городской округ «Город Южно–Сахалинск», наименьшее – в муниципальных образованиях: городской округ «Долинский», городской округ «Охинский». Все они относятся к субъектам малого бизнеса с объемом ежегодной заготовки древесины, не превышающим 30,0 тыс. м³.

Сведения о деятельности лесопромышленного комплекса области в 2008 – 2012 годах приведены в таблице.

Таблица 1. Показатели деятельности лесопромышленного комплекса Сахалинской области 2008 – 2012 гг.

Наименование показателей	Ед. изм.	2008	2009	2010	2011	2012
Заготовка древесины	тыс. м ³	215,8	257,6	297,2	366,0	370,0
Вывозка древесины	тыс. м ³	174,2	237,5	198,2	207,1	342,4
Производство деловой древесины	тыс. м ³	149,6	181,7	156,4	151,7	191,0
Производство пиломатериалов	тыс. м ³	62,3	63,7	60	51,4	60,6
Реализация товаров, работ, услуг – всего, в т.	млн. руб.	584,3	620,7	684,4	648,0	840,0
Экспорт круглого леса	тыс. м ³	13,8	5,1	0	0	0
Экспорт пиломатериалов	тыс. м ³	7,1	7,6	5	2,6	7 9

В разрезе муниципальных образований в 2012 году наибольшие показатели по заготовке древесины были достигнуты в муниципальном образовании «Городской округ Ногликский» (104,3 тыс. м³) по производству пиломатериалов в муниципальном образовании «Городской округ «Город Южно–Сахалинск» (22,2 тыс. м³). Практически отсутствовали заготовка древесины и производство пиломатериалов в муниципальных образованиях: городской округ «Охинский», городской округ «Долинский».

Фактически заготовлено в 2013 году по всем видам использования лесов 339 тыс. м³, (17 % от расчетной лесосеки).

Предприятиями отгружено товарной продукции на сумму 973,9 млн. руб. Это больше прошлогодней выручки на 134 млн. руб. Общая численность занятых на предприятиях – 1602 человека.

По итогам проведенного анализа различных аспектов деятельности ЛПК Сахалина был сформирован SWOT–анализ.

Слабые стороны

Географическое положение и природные условия

- неоднородный рельеф, наличие гористых участков;
- неблагоприятные климатические условия жизни и ведения хозяйственной деятельности;
- нахождение в зоне сейсмической опасности.

Ограниченный рынок труда

- неконкурентоспособный уровень заработной платы в лесной отрасли;
- старение кадрового состава: сокращение численности населения в трудоспособном возрасте и рост доли пенсионеров;
- отсутствие системы подготовки кадров.

Инфраструктурные ограничения

- отсутствует налаженное сообщение с северной частью острова;
- недостаточная плотность автомобильных дорог;
- некомпенсируемые высокие тарифы на энергоресурсы.

Системные ограничения

- низкая инвестиционная привлекательность предприятий лесопромышленного комплекса Сахалинской области;
- отсутствие крупных компаний;
- неразвитый ассортиментный ряд продукции;
- отсутствие привлекательных инвестиционных проектов;
- наличие теневого сектора;
- низкий уровень рентабельности отрасли;
- изношенность основных производственных фондов предприятий;
- стагнация инвестиционной и инновационной деятельности предприятий сектора

Проблемы лесного фонда

- устаревшие данные лесоустройства по большинству лесничеств области;
- снижение эффективности использования расчетной лесосеки;
- неготовность лесозаготовителей проведению лесохозяйственных работ;
- отсутствие крупных арендаторов, сохранение абсолютного преобладания мелких предприятий

Управленческие проблемы

- недостаточно высокая эффективность управления ЛПК и лесным хозяйством;

- неиндустриальный характер использования недревесных продуктов леса;
- асимметрия территориальной структуры ЛПК: несоответствие в размещении переработки и лесных ресурсов.

Сильные стороны и точки роста

- контактная зона с Японией, близость к другим экономически развитым странам АТР (Республика Корея, Тайвань и др.);
- наличие политической воли у Правительства Сахалинской области по стимулированию развития деревоперерабатывающей отрасли;
- высокий рекреационный потенциал лесов;
- наличие резерва ресурсов, не вовлеченных в хозяйственный оборот.

Внешние факторы (угрозы)

- невысокие темпы прироста локального рынка сбыта продукции деревопереработки;
- сохранение сырьевой направленности отрасли;
- существенно более высокие требования к качеству продукции деревопереработки на зарубежных рынках;
- неиспользование мелкотоварного древесного сырья;
- медленно идут интеграционные процессы и формирование новых лесопромышленных активов

Возможности

- интенсификация внешнеэкономической деятельности;
- переориентация промышленности на увеличение степени переработки древесины;
- инструментов поддержки лесопромышленного комплекса (помощь в разработке инвестиционных проектов, применение налоговых стимулов, концессионных механизмов, реализация целевых программ и т. д.);
- сертификация продукции деревопереработки для экспортных поставок.

Следует отметить, что внутренний рынок Дальнего Востока демонстрирует замедленные по сравнению с центральными областями России темпы его роста и более низкая платежеспособность населения. В связи с этим внутренний рынок лесной продукции Сахалинской области не может в настоящее время стать мощным стимулом для развития лесного комплекса.

В связи со значительными запасами лесных ресурсов Сахалинская область традиционно нацелена на торговлю с другими регионами. В настоящее время внешняя торговля лесной продукцией в Сахалинской области осуществляется в основном с тремя странами Азиатско-Тихоокеанского региона – это Китай, Япония и Республика Корея, а основным экспортируемым продуктом являются круглые лесоматериалы.

Кроме того, на протяжении многих лет сохраняется положение, когда леса как в Сахалинской области, так и в Дальневосточном регионе осваиваются с нарушением

принципа неистощительного лесопользования. Освоение лесных ресурсов осуществляется экстенсивным путем, в основном за счет вовлечения в эксплуатацию новых площадей, а воспроизводство лесов ориентировано на их естественное возобновление из-за незначительности средств, выделяемых на эти цели.

С принятием нового Лесного кодекса Российской Федерации создана правовая основа для упорядочения лесных отношений, решения стратегических задач по экономическому оздоровлению лесного комплекса, увеличению доходов государства от использования лесов, снижению административных барьеров и притоку инвестиций в лесной сектор России.

«Стратегия развития лесопромышленного комплекса Сахалинской области на период до 2020 года». В рамках Стратегии разработан проект «Создание комплексного деревообрабатывающего производства».

Стратегическими направлениями проекта являются:

- создание группы предприятий по глубокой переработке леса;
- создание современного конкурентоспособного лесопромышленного предприятия Сахалинской области;
- создание условий для реализации инвестиционных проектов, связанных с использованием древесных отходов и низкосортной древесины;
- организация выпуска лесопродукции с высокой добавленной стоимостью, ориентирование на внутреннее потребление и на экспорт;
- сохранение экологических функций и биологического разнообразия лесов;
- создание новых рабочих мест.

Литература

1. Стратегия развития лесопромышленного комплекса Сахалинской области на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Сахалинской области от 28 октября 2011 года №759 – р.
2. Развитие лесного комплекса, охотничьего хозяйства и особо охраняемых природных территорий Сахалинской области на 2014–2020 гг. / Постановление Правительства Сахалинской области от 18.07.2013 № 353 (ред. 28.02.2014 №96).
3. Экономика лесного хозяйства: учеб. для студ. учреждения высш. проф. Образования / В.В. Острошенко.– М.: Издательский центр «Академия», 2011.– 240 с.
4. Деятельность лесозаготовительных и деревообрабатывающих организаций на Сахалине, перспективы дальнейшего развития/ Аналитическая записка // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области (Сахалинстат) – г. Южно–Сахалинск, 2011. – 32 с.
5. Региональный журнал деловых кругов Дальнего Востока «Дальневосточный капитал» №8 – М.: Издательство «Золотой рог», 2013. – 96 с.
6. Региональный журнал деловых кругов Дальнего Востока «Дальневосточный капитал» №6 – М.: Издательство «Золотой рог», 2011. – 73 с.

7. Устойчивое развитие территории: от теории к практике: сборник материалов международной научно–практической конференции / Сост. Л.Н. Гринько, отв. ред. Е.Н. Лисицына. – Южно–Сахалинск: СахГУ, 2010. – 84 с.
8. [Электронный ресурс] <http://www.admsakhalin.ru>
9. [Электронный ресурс] <http://sakhalinstat.gks.ru>

УДК 338

Ким Л. В.

Возможности и проблемы развития лесопромышленного комплекса Дальнего Востока

В статье проводится статистическая оценка текущего состояния лесного фонда, текущего состояния лесопромышленного комплекса Сахалинской области, а также проблем и условий его развития. По ее итогам представлены основные направления стратегии развития лесопромышленного комплекса островной области.

Ключевые слова: лесной фонд, лесные ресурсы, лесопромышленный комплекс, стратегия развития, национальная лесная политика.

Kim L. V.

Opportunities and problems of development of timber industry complex Far East

In article the statistical assessment of current state of forest fund, current state of timber industry complex of the Sakhalin region, and also problems and conditions of its development is carried out. On its results the main directions of strategy of development of timber industry complex of island area are presented.

Key words: forest fund, forest resources, timber industry complex, development strategy, national forest policy.

Лесной комплекс – важный сектор экономики значительной части субъектов Российской Федерации. Основой его функционирования является воспроизводимый природный объект (лесные ресурсы). Даже в условиях экономических преобразований и спада объемов производства лесная индустрия остается наиболее жизнеспособной и может стать источником финансовых ресурсов для поддержания и развития как собственных, так и других отраслей народного хозяйства регионов. Рациональное использование природного потенциала может существенно смягчить негативные воздействия экономического кризиса.

Лесопромышленный комплекс Дальнего Востока и Забайкалья является важной

отраслью специализации экономики. Лесосырьевой потенциал ДФО формируется на основе сравнительно богатых запасов древесины. Так, общий запас составляет 20,6 млрд. м³, или 25 % от запаса в целом по России, в том числе запас спелых и перестойных насаждений – 11,8 млрд. м³ (27 %), запас хвойных пород – 10 млрд. м³ (29 %). Годичный прирост в лесах региона равен 210 млн. м³, расчетная лесосека – 91 млн. м³ (в том числе в хвойных лесах – 75 млн. м³) [2]. Экономический потенциал лесопромышленного комплекса региона характеризуется в первую очередь наличием и возможностями освоения имеющихся лесосырьевых ресурсов (древесных и недревесных). Однако при этом раздробленность лесного фонда и его разобщенность по принадлежности не позволяет даже спроектировать строительство крупных перерабатывающих производств.) Запасы древесины в лесах ДФО позволяют обеспечить не только текущие и перспективные потребности рынка региона в древесине и продуктах ее переработки, но и значительно расширить экспорт лесных товаров при условии опережающего развития деревообрабатывающей промышленности [1].

Как известно, системной проблемой в лесном секторе экономики является недостаточное развитие высокотехнологичных производств по глубокой переработке древесного сырья, низкое качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции. Инвестиции в высокотехнологичную целлюлозно-бумажную промышленность за последние 5 лет практически не росли.

Важнейшими проблемами в развитии лесного комплекса региона, сдерживающими рост промышленного производства и эффективное использование лесов, являются:

- неудовлетворительная система лесоэксплуатации, особенно в последние 15–20 лет, ускорившая относительное сокращение экономического потенциала лесного комплекса;
- недостаточный уровень воспроизводства, защиты и охраны леса;
- недостаточное развитие мощностей по глубокой переработке древесного сырья.

К основным факторам, обусловившим появление этих проблем, необходимо отнести следующие:

- истощение эксплуатационных запасов древесины в освоенных зонах и слабые темпы эксплуатационного и инфраструктурного освоения новых лесных территорий;
- несвоевременность и недостаточная точность учета лесных ресурсов;
- низкая эффективность государственного контроля за использованием лесов на уровне регионов;
- низкое качество лесовосстановления – какие-либо результаты лесопосадочных работ за последние полвека не ощущаются, так называемое содействие естественному возобновлению требует длительного времени до получения результата, его эффективность снижается пожарами и антропогенной деятельностью.

Для лесопромышленного комплекса ДФО, как и в целом по России, характерны низкая емкость внутреннего рынка, недостаток мощностей по глубокой переработке древесного сырья, высокая степень износа техники и оборудования, несовершенная структура экспорта лесопродукции, слабо развитая инфраструктура лесопользования и др.. [2].

Очень низок вклад лесной промышленности в экономику региона, несмотря на высокий уровень обеспеченности сырьевыми ресурсами.

Одним из факторов, сдерживающих и удорожающих развитие лесной промышленности на Дальнем Востоке, является необходимость освоения новых лесных территорий, не всегда оправдывающих прогнозные запасы имеющегося древесного сырья.

Большая часть объема экспорта представлена круглым лесом, а в импорте преобладают продукты глубокой переработки древесины, в том числе более 70 % представлено продукцией целлюлозно-бумажного производства.

Тарифная политика в области экспорта необработанной древесины, как и предсказывали специалисты, ведет к пагубным последствиям для предприятий по углубленной переработке древесины и в целом для ЛПК. Введение запретительных пошлин на необработанную древесину, их перенос на один год, затем на следующий год дестабилизируют работу леспромхозов, служат причиной отказа от развития перерабатывающих отраслей, причиной падения доходов бюджета.

Запретительные пошлины на необработанную древесину ценных твердолиственных пород ясеня и дуба – 100 евро за 1 м³, привели не к их сохранению, а наоборот, к более интенсивной вырубке и отправке на экспорт уже в виде якобы переработанной древесины (доски строганные с двух сторон, с таможенной пошлиной 10 % от их стоимости) [3].

К благоприятным условиям развития комплекса в ДФО следует отнести наличие лесных ресурсов и возможностей осуществления лесозаготовительной деятельности без ущерба для лесного фонда в целом; большое разнообразие древесных пород и других биологических ресурсов, позволяющее развивать диверсификацию производства товаров (ценные хвойные и широколиственные породы; менее ценные, но быстрорастущие мягколиственные; деревья и кустарники, являющиеся источниками пищевого сырья; лекарственные кустарники и травы и др.); большой опыт, накопленный фирмами на российском и зарубежном рынках; географическое положение региона.

Перечисленные условия функционирования ЛПК и необходимость модернизации отрасли требуют формирования такой стратегии, которая способствовала бы устойчивому развитию комплекса.

Первоочередными задачами национальной лесной политики, как в целом по

стране, так и в регионах, сегодня остаются:

- скорейшее завершение формирования правовой базы использования и воспроизводства лесных ресурсов;
- разработка направлений и способов реализаций неистощительного пользования лесными богатствами (с учетом рыночных отношений в лесном деле);
- реализация структурной политики в лесном комплексе с учетом скорейшего восстановления и развития лесоперерабатывающих производств;
- поиски путей формирования внутреннего рынка лесопродукции;
- совершенствование внешнеэкономических связей с созданием условий для недопущения демпингового ценообразования.

Основными направлениями совершенствования процессов инвестирования в лесное производство, очевидно, являются:

- развитие системы государственных преференций для Дальневосточного региона с целью стимулирования промышленного производства, в том числе лесного;
- реализация системы гарантий для предпринимательского капитала через государственные и частные страховые рычаги;
- осуществление региональной экономической политики, направленной на развитие финансовой инфраструктуры.

При разработке структурной политики, позволяющей решить некоторые из перечисленных выше проблем и диспропорций, следует исходить из необходимости решения таких основных задач:

- увеличение доли продукции лесопромышленного комплекса в общем объеме промышленного производства и ВВП, устойчивое обеспечение потребителей (на внутреннем и внешнем рынке) лесопродукцией, решение вопроса о снижении железнодорожного тарифа для поставки продукции в европейскую часть России;
- увеличение доли продукции перерабатывающих производств в структуре экспорта на основе расширения производства конкурентоспособных товаров. Необходимо срочно формировать производства по переработке низкокачественной древесины на плиты, щепу, топливные гранулы и брикеты и т. д.;
- увеличение доли площадей и запасов ценного древесного и недревесного сырья в общей площади и запасах сырья лесного фонда;
- общее повышение эффективности производства на основе изменения пропорций в объемах производства между сырьевой и перерабатывающей составляющими лесопромышленного комплекса, а также между древесной и недревесной составляющими лесной продукции;
- разработка региональной программы по малоэтажному деревянному домостроению, которая могла бы вобрать в себя весь спектр изделий из дерева;
- установление оптимальных пропорций между крупными, средними и

малыми предприятиями в комплексе.

Стоит отметить, что в соответствии с принятой в апреле 2013 г. государственной программой «Социально–экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года», и входящей в ее состав подпрограммой «Развитие лесопромышленного комплекса Дальнего Востока и Байкальского региона» на развитие ЛПК ДФО будет направлено более 190 млрд. рублей из госбюджета и средств частных инвесторов. Это позволит довести уровень глубокой переработки древесины в регионе до 70% и повысить производство товарной продукции предприятиями ЛПК в 3,5 раза [4].

Литература

1. Алексеев А. Лесная зависимость /Дальневосточный капитал. 2009. № 11.
2. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г. М., 2008.
3. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311–ФЗ. (дата обращения 8.10.2013)
4. Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2013 г. N 466–р Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально–экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» © КонсультантПлюс, 1992–2014
5. «Программа развития Дальнего Востока до 2025 года» – www.forbes.ru

УДК 331

Ким Л. В.

Проблемы дискриминации на рынке труда

В статье предпринята попытка раскрыть сущность дискриминации на рынке труда, исследовать ее виды на рынке труда России, определить основные направления борьбы с ней.

Ключевые слова: дискриминация труда, трудовое законодательство, формирование системы ценностей, политики государственного регулирования рынка труда.

Kim L. V.

Discrimination problems in labor market

In article an attempt to open essence of discrimination in labor market, to investigate its types in labor market of Russia, to define the main directions of fight against it is made.

Key words: work discrimination, labor legislation, formation of system of values, policy of state regulation of labor market.

Дискриминации на рынке труда – это «неравные возможности работников, обладающих равной продуктивностью, или неодинаковое к ним отношение со стороны работодателей, общества, государства».

Дискриминация может носить групповой характер, в этом случае дискриминируется определенная группа работников, или индивидуальный, в отношении отдельных работников.

Выделяют несколько видов дискриминации на рынке труда.

– Дискриминация в заработной плате: в экономике любой страны часто наблюдается ситуация, при которой за выполнение одинакового объема работы в одной и той же отрасли или организации работники с равной производительностью, квалификацией и трудовым стажем получают разную зарплату. Различный уровень заработной платы, вполне возможно, зависит от многих других факторов, таких как: организация труда, размер фирмы, усилия самого работника, его опыт, уровень профсоюзной активности работника и т. д. Однако подобные факторы не учитываются в контексте трудовой дискриминации. Существуют определенные группы работников, которые традиционно относят к дискриминируемым: женщины, национальные меньшинства, мигранты.

– Дискриминация в условиях труда: этот вид дискриминации может рассматриваться вместе с первым видом. В данном случае работники выполняют одинаковые характер и объем работы, получая равную зарплату, но вынуждены трудиться в различных условиях (климатических, технологических и т. д.).

– Дискриминация при найме на работу и увольнении с работы: данному виду дискриминации подвержены отдельные группы людей: инвалиды, бывшие заключенные, пенсионеры. Они в последнюю очередь принимаются на работу и являются первыми кандидатами на увольнение.

– Дискриминация при продвижении по службе: данный вид дискриминации относится к внутрифирменной, т.к. дискриминируются работники, которые уже работают в фирме. Работнику трудно сделать карьеру, занять руководящий пост. Подобной дискриминации подвергаются в основном женщины, мигранты и иные группы работников.

– Дискриминация в образовании и профессиональной подготовке: это дискриминация не столько на рынке труда, сколько в процессе подготовки к трудовой деятельности. Данный вид дискриминации может быть следствием формальных и неформальных ограничений, чаще неформальных. Бедному сложнее инвестировать в образование, чем богатому.

– Профессиональная (должностная, отраслевая) сегрегация: данный вид определяется «устойчивым разделением профессий (отраслей) и должностей между разными группами работников». Профессиональная сегрегация существует при разделении профессий на мужские и женские; при разделении профессий между приезжими и местными жителями. Разделение профессий (должностей, отраслей) на

«мужские» и «женские» затрагивает такую важную характеристику рынка труда, как тендерная сегрегация. Этот термин «описывает явление, связанное с раздельным существованием индивидов, принадлежащих разным тендерным группам, в определенной сфере жизнедеятельности человека». Понятие «тендерная сегрегация» на рынке труда с одной стороны предназначено для описания определенных причин, по которым представители каждого пола заняты в разных сферах деятельности; с другой стороны, описывает текущее состояние, при котором женщины и мужчины неравномерно распределены между различными видами деятельности.

Все перечисленные виды дискриминации тесно связаны между собой. При этом каждый вид по-своему воздействует на трудовые отношения, однако нецелесообразно рассматривать их изолированно, отдельно друг от друга, т.к. один вид порождает другой, еще больше усугубляя последствия дискриминации.

Российское трудовое законодательство достаточно строго относится к любым проявлениям дискриминации: «Каждый имеет равные возможности для реализации своих трудовых прав. Никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества независимо от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, политических убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника».

Однако реальное положение дел несколько отличается от сущности законодательства. Согласно данным центра социально-трудовых прав (данные от 2013 г.), с трудовой дискриминацией сталкивались 14,2% опрошенных российских работников.

Согласно социологическим опросам, прежде всего наших работников волнуют возрастные ограничения: 63,12% респондентов отметили возраст как основной фактор, влияющий на удачное трудоустройство. Примерно в 44% объявлений о найме встречаются требования возрастного характера.

Возрастная дискриминация проявляется и среди занятого населения. Так, опросы работающей молодежи показали, что дискриминация по возрастному признаку проявляется в занижении оплаты труда (23,5% респондентов), торможении профессионального роста (6,9%) и карьеры (5,7%). Невозможность повышения квалификации отмечают 33,4% опрошенных.

Также ярко на российском рынке труда проявляется гендерная дискриминация. Согласно социологическим опросам большинство и женщин, и мужчин разделяют позицию, что мужчины имеют лучшие шансы при трудоустройстве. Причем это относится к профессиям, в которых не требуются профессиональные навыки,

связанные с биологическими различиями качества рабочей силы мужчин и женщин. Доля таких объявлений о вакансиях составляет около 40%, несмотря на то, что в российском трудовом законодательстве существует запрет на дискриминацию при найме по тендерному признаку.

В качестве главной причины такой дискриминации отмечается исторически закрепившееся отношение к дискриминируемым на рынке труда группам (женщины, меньшинства) как к нестабильной, ненадежной рабочей силы.

Озабоченность вызывает также проблема трудоустройства осужденных. Аналитики отмечают, что количество нетрудоустроенных осужденных в России с каждым годом возрастает. Дискриминация на рынке труда усугубляет и тяжелое положение российских инвалидов.

Дискриминация приводит к прямым экономическим потерям для общества. Она разлагает общественные нравы, порождает ксенофобию, нетерпимость, несправедливость, могут вызывать политические проблемы.

Дискриминация на рынке труда проявляется в тех случаях, когда группа работников, при равных способностях, выполняющие одинаковую трудовую функцию, имеют неравные возможности в трудовой сфере (различия в заработной плате, ущемление при продвижении по карьерной лестнице, при приеме на работу и т. д.).

Бороться против дискриминации, сложно, так как, во-первых, ее трудно доказать, а во-вторых, нет гарантий, что работник не подвергнется ей снова. В результате для многих работников складывается дилемма: либо он остается в сфере трудовых отношений, но для этого надо отказаться от части своих гражданских прав, либо он сохраняет права, но отказывается от претензий на эффективное рабочее место. Гражданские права и свободы решаются отстаивать, как правило, только те, кто решил, что он больше работать у данного работодателя не будет.

Сложность борьбы с дискриминацией усугубляется тем, что сложившиеся в обществе неформальные нормы культуры труда, взаимодействия между людьми и их отношения к праву, являющиеся одними из причин распространенности дискриминации, не могут быть скорректированы в относительно небольшой промежуток времени в силу их инерционности. Таким образом, в борьбе с трудовой дискриминацией основной упор должен быть сделан на долгосрочные цели и стратегию их достижения. Ведущая роль при этом должна принадлежать государству. В то же время, поскольку многие причины дискриминации являются внешними по отношению к рынку труда, успешность борьбы с дискриминацией напрямую зависит не только от субъектов рынка (работников, работодателей и государства), но и от правозащитных, национально-культурных, религиозных, молодежных и других общественных организаций. Осуществляя свою деятельность вне сферы рынка труда, они способствуют трансформации формальных и неформальных норм, от которых, в

свою очередь, зависит вероятность возникновения дискриминации. Особое значение имеет и формирование в обществе системы ценностей, в основе которых лежит уважение к личности, признание прав и свобод человека, верховенство закона и соблюдение этических норм, результатом чего должно стать отношение к дискриминации как к социально неприемлемому для общества явлению.

При разработке и реализации политики государственного регулирования рынка труда необходимо учитывать двойственность рынков труда. Исходя из этой концепции, безработица, главным образом, связана с вторичным рынком труда, на котором ни работники, ни работодатели не заинтересованы в стабильной занятости. Поэтому решением проблемы безработицы не может быть только увеличение совокупного спроса, а, следовательно, создание новых рабочих мест. Необходимо увеличивать возможности для получения работы на первичных рынках труда и относительно сокращать количество рабочих мест на вторичных рынках. Для этого, среди прочих, должны применяться меры, направленные на ограничение и преодоление дискриминации на рынке труда, от антидискриминационного законодательства до создания условий равного доступа к образованию и профессиональной подготовке.

Литература

1. Михельсон И. Кого не хватает рынку? [Электронный ресурс]: <http://www.rb.ru/inform/84417.html>
2. Трудовой Кодекс РФ [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf7>
3. Центр социально-трудовых прав [Электронный ресурс]: <http://www.trudprava.ru/>
4. Белькова Н. Трудовая занятость инвалидов: теоретические подходы к исследованию проблемы // Человек и труд. – 2012 – №4.
5. Кавокин С. Наличие рабочих мест превращает человека с ограниченными возможностями из инвалида в налогоплательщика // «Человек и труд». – 2012 – №2.
6. Кубанов А. Я., Дмитриева Ю. А. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда. – Москва – ИНФРА-М, 2011.
7. Мазин А. Дискриминация на российском рынке труда // Человек и труд. – Москва – 2013 – №8.
8. Остапенко Ю. М. Экономика труда: Учебное пособие. – Москва – ИНФРА-М, 2011.
9. Патласов О., Бенецева К. Проблемы труда осужденных. Создание механизмов социальных лифтов: Журнал «Человек и труд». – 2012 – №3.
10. Рахоти В. Мораль и бизнес: Журнал «Человек и труд». – 2012 – №4.
11. Сапаниди П. Молодежь на рынке труда // Человек и труд. – Москва – 2013 – №4.
12. Труд и занятость в России. – Москва – Росстат, 2013.

*Ким Ок Сен***Оценка стоимости бренда**

В статье формулируется понятие бренда и брендинга, обосновывается необходимость оценки его эффективности, систематизируются методики оценки влияния бренда на результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: бренд, брендинг, экономическая эффективность брендинга, факторы силы бренда, значимость брендов в предпринимательской деятельности.

*Kim Ok Sen***Estimation of cost of a brand**

In article the concept of a brand and branding is formulated, need of an assessment of its efficiency locates, techniques of an assessment of influence of a brand for results of activity of the enterprise are systematized.

Key words: a brand, branding, economic efficiency of branding, brand force factors, the importance of brands in enterprise activity.

Известно, что товар способен продаваться только в том случае, когда он обладает определенной конкурентоспособностью. Однако в современной экономике уровень развития технологий таков, что даже самый инновационный товар очень быстро копируется, и добиться конкурентоспособности только за счет функциональных свойств очень тяжело (в силу неосяземости это касается и услуг). Самый простой – и самый губительный для производителя – способ предложения ценности, помимо функциональных характеристик продукта – низкая цена. Но цена – далеко не всегда главный критерий выбора товара.

Брендинг выступает как альтернатива ценовой конкуренции, снижая ценовую эластичность и тем самым влияя на кривую спроса. Бренд способствует созданию «барьеров на входе» на рынок, так как создает долгосрочные конкурентные преимущества для организации путем создания дополнительной ценности для потребителя (помимо функциональных выгод это могут быть эмоциональные выгоды и выгоды самовыражения). Однако тезис о том, что брендинг является альтернативой ценовой конкуренции – не следует понимать в смысле: «придумаем марку – автоматически будем продавать товар по более высоким ценам». При сознательном ориентире на более дорогую продукцию бренд – фактически единственное, что может оправдать высокую цену. Но только при условии действительного наличия ценности (например, более высокого воспринимаемого качества) [1].

Хотя некоторые современные зарубежные специалисты в области брендинга,

одним из которых является Дэвид Аакер, считают, что бренды – основной актив бизнеса. Они убеждены, что в условиях современной экономики можно добиться успеха, если деятельность всего бизнеса, а не только подразделений маркетинга, будет направлена на усиление позиций бренда. Этой цели должны быть подчинены все сферы, фактически включенные в процесс создания и поддержания ценности бренда – структуру бизнес-процессов, организационную структуру предприятия, менеджмент, производство, управление качеством, ценообразование, продажи и логистику, продвижение, информационные системы, контроль эффективности. Управление, предусматривающее брендориентированность данных процессов, и является системой управления брендом.

В случае, когда удастся увеличить значимость бренда в процессе принятия решения о покупке, можно рассчитывать на существенный экономический эффект брендинга [2].

Несмотря на сложность расчетов, вклад бренда в создание экономической прибыли, или добавленной стоимости, можно рассчитать. Для этого существует три группы методик:

I группу составляют исследовательские методики (основаны на социологических исследованиях ряда критериев). Эти методики предполагают выделение 4 основных характеристик бренда, соответствующих стадиям становления бренда – отличие, уместность, уважение и знание. Объединение данных по первым двум характеристикам дает показатель «сила бренда», по двум вторым – показатель «положение бренда». На основании совокупного анализа этих показателей делается вывод о потенциальной ценности бренда.

II группа основана на финансовых методиках и включает модели управления капиталом бренда. Здесь можно выделить:

Метод суммарных издержек. Состоит в подсчете всех издержек по созданию и продвижению бренда: расходов на исследования и разработку, художественное решение и упаковку, юридическую регистрацию и защиту, вложений в рекламу, продвижение и связи с общественностью. Достоинство данного метода – доступен каждому производителю, так как свои собственные издержки может посчитать каждый. Недостаток же заключается в том, что эта оценка является сугубо внутренним делом компании.

Метод остаточной вмененной стоимости. В соответствии с ним, из общей рыночной стоимости компании следует последовательно вычесть стоимость материальных и финансовых активов, а также прочих, не относящихся к бренду нематериальных активов. Что останется – вменяется бренду в качестве стоимости «добраго имени». Этот метод является лучшим. Однако для его использования необходимо знать рыночную стоимость компании.

Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости. Раз бренд добавляет стоимость товару – значит эту «добавку» можно подсчитать. Берем брендированный товар, определяем близкий аналог, продающийся под маркой не являющейся брендом, вычисляем разницу, отнимаем издержки по созданию и продвижению этого бренда, умножаем на предполагаемый объем сбыта в течение всего жизненного цикла данного бренда [3].

III группа – это комбинированные или экономические модели (объединяют элементы исследовательских и финансовых методик). Экономическую модель управления капиталом бренда активно использует в своей работе компания Interbrand. В частности, этой компанией разработана методика ResultAssessment, позволяющая оценивать изменение стоимости бренда. Interbrand стала одной из первых консалтинговых фирм, занимающихся изучением экономической стоимости бренда. Всех деталей своего метода оценки Interbrand никогда не раскрывал, доводя до общественности лишь основные приемы. Модель предполагает расчет чистой текущей стоимости прибылей, которые бренд может принести в будущем. И включает четыре основных элемента: финансовый прогноз, роль брендинга, сила бренда, расчет стоимости бренда.

По мнению Джонатана Ноулза, одного из сторонников комбинированных моделей, исследовательские показатели не продемонстрировали прямой связи с ростом стоимости бизнеса. Представляется, если рассматривать бренд как один из активов бизнеса, который оценивается в денежном выражении, то можно избежать дискуссий насчет включения в понятие «бренд» некоей исследовательской «эмоциональной составляющей», а также критерия «коммерческого успеха». Кроме того, можно облегчить адаптацию понятия «бренд» для целей учета и оценки стоимости этого актива, назрела необходимость скорейшей унификации подходов к оценке стоимости бренда.

Вместе с тем использование чисто финансовых технологий, например, дисконтированных потоков наличности для измерения прибылей, приписываемых брендам, не слишком заслуживает доверия, так как, в конечном счете, такие технологии основаны на субъективных оценках роли бренда в принятии решения о покупке.

На основе анализа и обобщения существующих подходов к определению добавленной стоимости рассмотрим подробнее алгоритм, используемый Interbrand для определения доли денежного потока, создаваемого материальными и нематериальными активами, в частности, брендом в предпринимательской фирме (Рис 1).

Смысл предпринимательской деятельности заключается в создании добавленной стоимости. Дело в том, что часть получаемой прибыли можно было бы

получить, вложив капитал, например, в долгосрочные государственные ценные бумаги – практически безрисковый финансовый инструмент (единственный риск – дефолт государства).

Однако именно предпринимательская деятельность позволяет получить дополнительную прибыль, которая является материализацией результатов использования нематериальных активов компании – человеческих ресурсов, товарных знаков, патентов и изобретений (НИОКР), информационных технологий, стержневых компетенций организации.

Для определения экономической выгоды Interbrand вычитает налоги из чистой операционной прибыли и получаем чистую операционную прибыль после налогообложения.

Далее из нее вычитается плата за капитал, состоящая из средневзвешенной стоимости капитала по отрасли и операционного капитала. Финансовые показатели прогнозируются на 3 года, подсчитывается остаточная стоимость. Подсчитанная экономическая прибыль затем умножается на индекс бренда, чтобы определить долю прибыли, приходящуюся на бренд.

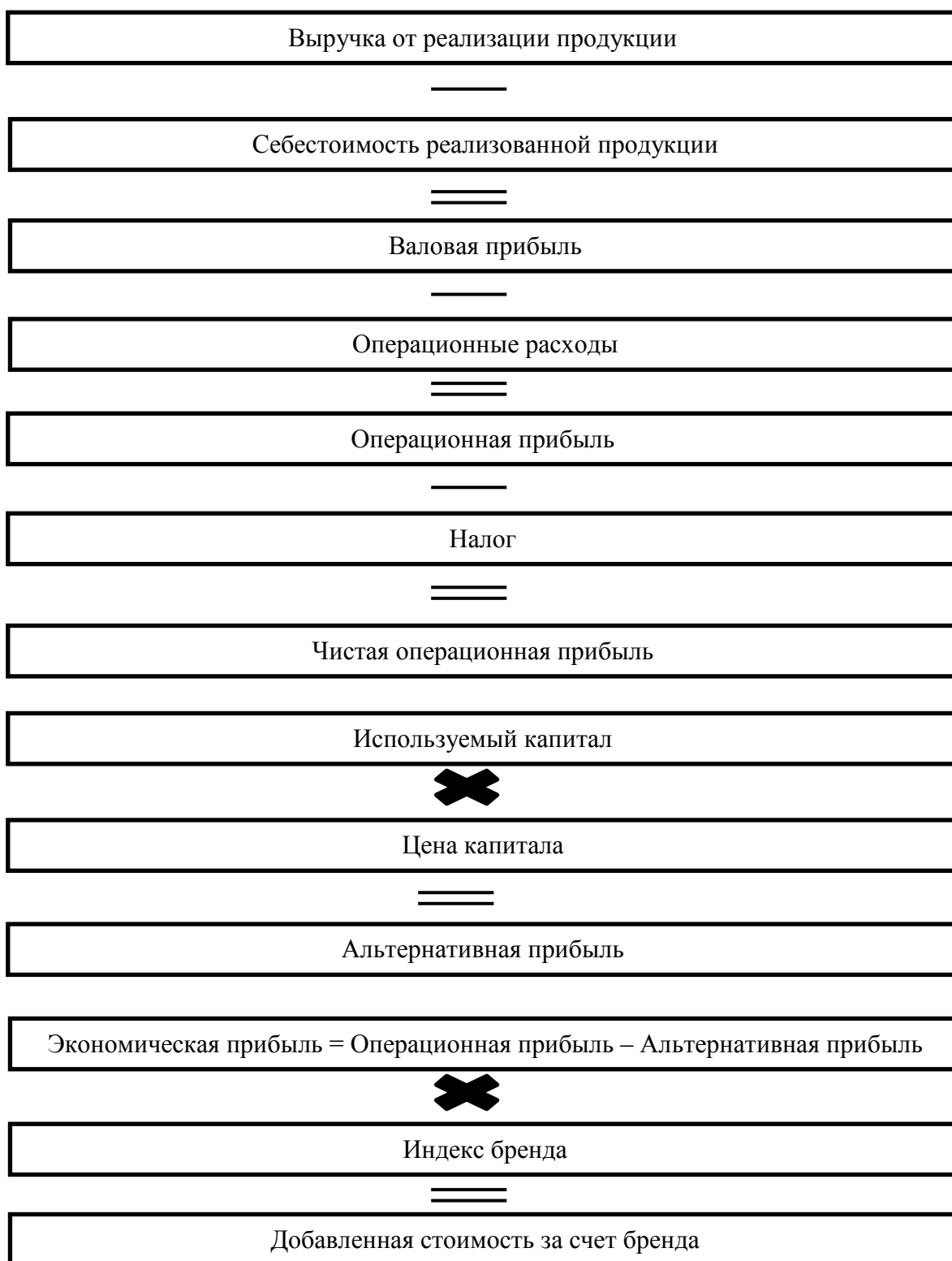


Рис. 1. – Методика расчета экономической выгг. бренда

Сила бренда отражает способность конкретного бренда обеспечивать будущие доходы. Сила бренда измеряется по шкале от 0 до 100, где 100 является суммой максимальных оценок по 10 компонентам. Оценка проводится в сравнении с другими брендами в данной отрасли. Сила бренда обратно пропорционально определяет ставку дисконтирования, которая используется для приведения прибыли бренда к

текущей стоимости на основе способности бренда гарантировать устойчивость в кризисной ситуации и обеспечивать будущий доход.

Десять факторов силы бренда:

Приоритетность. Приоритет бренда и его роль в управлении компанией. Показатель, определяющий, насколько бренду уделяется внимание внутри компании с точки зрения времени, инвестиций, управления.

Защита. Степень защищенности бренда по всем показателям – начиная с юридических аспектов и заканчивая уникальными элементами дизайна и степенью географической распространенности.

Ясность. Ценности бренда, его позиционирование и предложение должны быть ясно сформулированы и понятны всей организации; должно присутствовать четкое понимание целевой аудитории, ее особенностей, поведения и потребностей. Очень важно, чтобы все в компании знали и понимали эти элементы, так как от этого зависит дальнейшее развитие бренда.

Адаптируемость. Этот показатель определяет способность бренда адаптироваться к изменениям рынка, сложным ситуациям и потенциальным возможностям. Бренд должен уметь постоянно развиваться и обновляться.

Соответствие. Степень соответствия бренда потребителям, их нуждам, желаниям и критериям выбора вне зависимости от географических и демографических особенностей.

Аутентичность. Степень соответствия обещаний бренда его реальным возможностям. Аутентичность включает в себя наличие (или отсутствие) у бренда известного наследия, истории и устоявшейся системы ценностей, а также способность полностью соответствовать ожиданиям потребителей.

Понимание. Потребители не просто узнают бренд; они глубоко понимают его отличительные особенности и характеристики, совпадающие с видением владельца бренда.

Последовательность. Степень последовательности применения бренда во всех точках контакта с потребителем.

Присутствие. Степень общей представленности бренда, а также то, насколько позитивны отзывы о нем среди потребителей, клиентов и лидеров мнения, оставленные как в традиционных, так и в социальных онлайн–медиа.

Дифференциация. Степень восприятия потребителями бренда как отличного от конкурентов с точки зрения позиционирования.

Роль бренда определяет значимость бренда в принятии решения о покупке – отдельно от других аспектов предложения, таких как цена, свойства и особенности продукта. Роль бренда оценивается одним из трех методов: первичные исследования, обзор исторической роли бренда для данной отрасли и экспертная оценка.

Результаты бренда по всем критериям суммируются, прогнозные финансовые показатели проецируют экономические выгоды, которые затем умножаются на роль бренда и отражают доходы бренда. Эти доходы бренда, вычисленные с учетом силы бренда, дисконтируются к текущей стоимости и суммируются для получения итоговой стоимости бренда [4].

Расчеты, связанные с определением экономической прибыли имеют ряд допущений, однако они доказывают, что бренды представляют собой весьма существенную долю нематериальных активов организации. Вот какая часть денежного потока, по оценке Interbrand, создается за счет материальных и нематериальных активов (в числе которых и бренд) в различных отраслях хозяйства (табл. 1).

Таблица 1. Относительная значимость брендов в предпринимательской деятельности

Отрасль	Материальные активы, %	Бренды, %	Другие НМА, %
Коммунальное хозяйство	70	0	30
Тяжелая промышленность	70	5	25
Фармацевтика	40	10	50
Розничная торговля	70	15	15
Информационные технологии	30	20	50
Автомобилестроение	50	30	20
Финансовые услуги	20	30	50
Продукты и напитки	40	55	5
Предметы роскоши	25	70	5

Британский профессор Питер Дойл высказывает свое мнение по поводу вклада брендов в создание акционерной стоимости компании: бренды увеличивают денежные потоки; бренды ускоряют денежные потоки; бренды увеличивают дальнейшую стоимость денежных потоков; бренды снижают стоимость капитала.

Однако рассмотренный выше механизм экономического эффекта брендинга – по большому счету, лишь видимый, который доказывает ценность бренда для предпринимательской фирмы. За счет чего он получается и каковы истинные причины создания дополнительных денежных потоков и экономической прибыли – ответы на эти вопросы дает осознание важности ценности бренда для потребителя и торговых посредников.

Литература

1. Зотов В. В. Ценность бренда. М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2005.
2. Рузакова О. В., Перфильев А. В. Методологические подходы к оценке стоимости бренда // Управленец. № 7–8. 2011. С. 40–45.

3. Якубова Т. Н., Бренд как нематериальный актив компании и проблемы оценки его стоимости // Перспективы науки. №17. 2011. С. 126–128.

4. Самые ценные российские бренды 2010.

http://www.interbrand.com/Libraries/Branding_Studies_RU/Самые_ценные_российские_бренды_2010.sflb.ashx?download=true (30.11.2012)

УДК 338

Ким Ок Сен, Алипченков Д.

Брендинг как залог эффективности некоммерческого фонда

В статье формулируется понятие социального бренда и обосновывается необходимость его разработки. Кроме того, представлены этапы формирования некоммерческого бренда.

Ключевые слова: бренд, социальный бренд, брендинг, некоммерческие организации, этапы формирования некоммерческого бренда

Kim Ok Sen, Alipchenkov D.

Branding as guarantee of efficiency of noncommercial fund

In article the concept of a social brand is formulated and need of its development locates. Besides, stages of formation of a noncommercial brand are presented.

Key words: brand, social brand, branding, non-profit organizations, stages of formation of a noncommercial brand

В наши дни много сказано и написано о создании коммерческих брендов, их раскрутке и продвижении. Существует богатый опыт неудач и побед в этой сфере, который позволяет компаниям не наступать на одни и те же грабли. На основе этого опыта пишутся статьи, создаются пособия, организовываются PR–агентства и консалтинговые компании, и все обещают эффективные методы продвижения бренда и превращение его в источник вечной прибыли. Нельзя сказать, что в большинстве случаев ожидания соответствуют результатам, но положительных примеров успешного коммерческого брендинга сегодня вполне достаточно. И развитие этой сферы не стоит на месте – инструменты с каждым днем эволюционируют, методики прогрессируют, достижения растут. И это вполне объяснимо: спрос на аккумуляцию денежных средств и расширение сферы своего влияния у нас не отнять. Это вполне нормально в виду элементарных особенностей человеческой природы.

На сегодняшний день существует множество фондов, которые могли бы делать гораздо больше, чем они делают. Ведь много инвалидов, сирот, бездомных, жертв вооруженных конфликтов и по многим другим причинам пострадавших и недееспособных людей, а также вымирающие животные и вырубленные леса нуждаются в материальной помощи, исчисляемой от небольших цифр до колоссальных сумм. Но суть изучаемого вопроса не в причинах их нужды. Суть в том, что даже в полной мере осознавая всю значимость и серьезность проблемы, многие не готовы сейчас обратиться в благотворительный фонд с предложением помощи.

Закономерный вопрос: почему? Здесь существует ряд причин.

Во-первых, многие люди не располагают достаточными средствами для оказания ощутимой индивидуальной финансовой поддержки. Конечно, существуют коммерческие структуры, желающие упрочить свою репутацию в обществе, заслужить уважение и доверие потребителей. Когда наступает такой момент, они готовы часть своих доходов отдавать в качестве пожертвований и благотворительной помощи. При этом важно знать такие понятия, как – социальный брендинг (коммерческая структура участвует в благотворительности и социальных программах) и социальный бренд (брендом является отдельная некоммерческая организация, осуществляющая свою деятельность только в лоне благотворительности и только с целью оказания помощи, а не для получения какой бы то ни было выгоды для себя).

Во-вторых, неизвестно, куда обратиться, если возможность все-таки появится. Существует множество различных фондов сборов пожертвований и благотворительных организаций, однако вспомнить более 4-х таковых сложно. На слуху в основном те, вокруг которых не так давно происходили политические или социальные скандалы и Всемирный Фонд Дикой Природы, который запомнился с давних времен своей эмблемой.

В-третьих, это вопрос доверия подобным организациям, отсутствие уверенности в том, что перечисленные средства будут направлены по назначению, а не станут добычей недобросовестных членов общества.

С учетом этих факторов возникают сомнения о состоятельности таких фондов и организаций, о целесообразности их функционирования в том виде, в котором они осуществляют свою деятельность. И появляется логичный вопрос – каким образом привлечь людей к участию в некоммерческих проектах?

Чтобы подобные проекты пользовались спросом, нужно создавать и развивать их в качестве брендов, так как бренд – это актив, наиболее эффективный в деле представления и продвижения любой идеи. С точки зрения потребителя, положительная роль бренда заключается в том, что он, указывая на конкретные

потребительские свойства товаров и услуг, существенно упрощает процесс их выбора [1]. В случае с некоммерческими организациями бренд выполняет аналогичную функцию.

Именно успешный бренд может убедить людей в своей необходимости и правильности их выбора в его пользу. И именно успешный бренд не будет умолять людей отдавать свои кровные средства для решения каких-то проблем каких-то людей, а подвигнет их на добровольное преобразование этого мира. Кроме того, бренд дает определенные преимущества при реализации благотворительных программ: он может содействовать в создании партнерств и ассоциаций, способствовать благоприятному законодательству, создавать общественное мнение, более свободно выбирать формы финансирования и стратегических партнеров и т. д.

Что необходимо сделать, для того, чтобы некоммерческий бренд привлекал людей? Необходимо подойти к его формированию не менее, а то и более тщательно, чем к формированию коммерческого бренда. Для этого надо рассматривать бренд во всех его сущностях, составляющих, атрибутах.

Современные определения брендинга делятся на две категории [3]:

- бренд – это символика и идеология компании, ее лицо и слова;
- бренд – это представление о вас, которое живет в голове у людей.

Соответственно, сильный бренд должен быть узнаваемым, должен иметь безупречную репутацию и вызывать позитивные эмоции при упоминании его названия. Бренд должен внушать желание работать с ним, он должен открывать новые возможности.

Для создания и продвижения социального бренда нужно работать по правилам и стандартам коммерческого бренда, с учетом некоторых особенностей:

- нужно постоянно следить за деятельностью аналогичных организаций и благотворительных фондов, анализировать их деятельность, учиться на их ошибках и положительном опыте, отмечать, какая ниша благотворительности свободна, чтобы стать первыми в этом сегменте и таким образом выделиться;
- быть в курсе социальных и политических ситуаций в обществе, чтобы своевременно реагировать на складывающиеся положения, своевременно оказывать поддержку и помощь, реализовывать новые программы;
- проявлять оригинальность и творческий подход в реализации социальных программ, принося не только помощь, но и выделяясь своей деятельностью;
- своим делом необходимо возрождать в обществе доверие к благотворительным и попечительным фондам, веру в саму идею оказания помощи другим;
- нужно нащупать именно свою сферу благотворительной деятельности и именно в ней реализоваться на все сто процентов;

– отличие от других – одна из главных категорий успешного брендинга (это касается и социальной сферы);

– поиск новых целей и новых нуждающихся в получении благотворительной помощи;

– деятельность благотворительного фонда по определению не может быть краткосрочной, нужно ориентироваться на будущее и долгосрочные планы по оказанию помощи и содействия нуждающимся.

На основе изученных методик и принципов коммерческого брендинга применительно к некоммерческим брендам можно выделить следующие основные этапы их формирования.

1. Выбор направления деятельности, формулирование тезисов уникальности будущего бренда; выделение его концепций: текстовой, визуальной, эмоциональной; определение механизма функционирования фонда.

По мнению Ольги Рейман, президента Благотворительного фонда "Кто, если не Я?", как и любой коммерческий, благотворительный бренд будет успешным, если он основан на базовых ценностях. Создателю прежде всего следует определиться, кому помогать, и какой создать «продукт» – помощь или услуги, которые будут оказываться на систематической основе. Начать необходимо с проведения исследования, которое поможет выявить основные проблемы и понять, почему до сих пор их никто не смог решить. Анализ этой информации поможет предложить решения проблем и начать разрабатывать программу. При этом нежелательно строить свой имидж в противовес остальным организациям благотворительности, так как цель у всех общая – помогать обществу, миру, природе.

Выбор конкретного направления работы бренда важен по ряду причин. Во-первых, если фонд сконцентрируется на решении проблем из определенной сферы, то это будет характеризовать его как более серьезную организацию, нацеленную на конкретные результаты своей деятельности. Кроме того, это позволит снизить число востребованной у фонда помощи до реальных цифр и поможет оградить его от негативной репутации, которая зачастую появляется, когда фонд не может помочь всем и вынужден многим отказывать. В таком случае, чем больше обратившихся, тем больше отказов, соответственно больше неудовлетворенного населения, которое делится своим мнением о несостоятельности организации и снижает привлекательность работы с ней для потенциальных благотворителей.

Что касается концепции функционирования некоммерческого фонда, то здесь необходимо обратиться к правилу, о котором говорилось выше, и поставить себя на место потенциального участника такого проекта. Чтобы заинтересовать людей, стоит уделить внимание следующим аспектам: массовость участия в пожертвованиях, прозрачность деятельности, возможность мониторинга и управления вложенными

средствами, преподнесение участия в фонде не как нагрузки, а как дополнительной возможности. Остановимся на каждом аспекте подробнее.

Что подразумевается под массовостью участия? Вспомним первую причину неучастия в подобных проектах – материальный аспект. Образно представим, что каждый человек вкладывает в благотворительный фонд сто рублей. Путем несложных вычислений получим более ста сорока миллиардов рублей, которые могут оказать существенную помощь, например, нуждающимся в дорогостоящих операциях детям. Этот пример, конечно, идеализирован, но опыт показывает, что коллективный разум срабатывает гораздо активнее, чем совесть индивида. Для организации подобных акций не нужно платить больших денег за теле – и – радиорекламу. Достаточно воспользоваться бесплатными возможностями социальных сетей и видеопорталов. Аккумуляция средств, при этом, возможна путем открытия специализированных расчетных счетов в кредитных организациях.

Прозрачность деятельности подразумевает также создание определенного ресурса (вероятнее всего в сети интернет), на котором бы выкладывалась с определенной периодичностью информация о потраченных средствах с документарным подтверждением, обосновывающим расходы. Кроме того, возможно использование фото– и видеоматериалов с участием людей, получивших помощь от данной организации, которые бы стимулировали к продолжению благотворительной деятельности. Как отметила директор АНО «Студио–Диалог» Ольга Суворова, гарантией стабильности развития небольших фондов является индивидуальное общение с жертвователями [5]. Кроме того, дополнительным плюсом была бы возможность осуществления особо активными жертвователями определения направления вложения выделенных ими средств. Такая возможность практически спасения собственными руками приносит дополнительную удовлетворенность от сделанного доброго дела.

Также стоит учесть, что значимое отличие социального, благотворительного бренда от коммерческого заключается в том, что целью коммерческой организации является получение прибыли от продажи услуг или товаров, а целью некоммерческой организации – оказание финансовой и материальной помощи, то есть отдача, а не получение средств, в связи с чем встает множество материальных и этических вопросов. Ведь, с одной стороны, для осуществления своей деятельности фонду необходимы денежные средства, которые он получает в качестве оказания финансовой помощи, материальных и денежных пожертвований со стороны физических и юридических лиц. Но эти люди не будут доверять свои средства неизвестной им организации. То есть фонду необходима своеобразная реклама, оповещение общественности о своей деятельности, освещение конкретных задач и целей, а для этого опять же нужны средства. Но как фонд, целью которого априори

стоит помощь нуждающимся, безвозмездное оказание услуг, тратить средства (и не малые), без того необходимые благополучателям, на рекламную кампанию? Этот вопрос можно решить несколькими путями. Для организации безусловно понадобится некоторый стартовый капитал, который может быть получен целенаправленно для соответствующих расходов от лиц, как физических, так и юридических, являющихся участниками данного проекта, либо накоплен учредителями к моменту открытия некоммерческого фонда.

2. Разработка имени бренда и бренд-имиджа, разработка логотипа и слогана, их регистрация.

Атрибутика бренда играет принципиальную роль в восприятии бренда, расположении к нему и в случае некоммерческих проектов – в возникновении желания принять финансовое участие.

От качества создания логотипа зависит, насколько запомнят фонд, как его воспримут на подсознательном уровне и вспомнят ли о нем в первую очередь, когда речь пойдет о благотворительности и материальных пожертвованиях. При разработке логотипа важно грамотно подойти к десяти основным аспектам его создания: долговечный стиль, ясность, привлекательность для потенциальных благотворителей, корректное отображение имиджа, разборчивость, видимость, простота, запоминаемость, описательность, цвет.

Разумеется, логотип (в частности эмблема) должен отражать то, на что нацелена деятельность фонда – сохраненную природу, здорового ребенка, спасенную жизнь. При этом многие фонды допускают ошибку, размещая свой логотип в драматических роликах, плакатах и веб-банерах, ассоциируя свой бренд с проблемой, а не ее решением. Таким образом, участие в фонде на подсознательном уровне воспринимается как бессмысленное, потому что проект работает, а проблема остается.

Чтобы избежать подобной ситуации, целесообразно связывать бренд с результатами решения проблемы. При этом можно использовать эффект контраста, демонстрируя нерешенную часть проблемы в негативных тонах в том же видеоряде, но без присутствия логотипа. Таким образом, зритель увидит, что приобщаясь к бренду, он приобщается к преобразованию окружающей среды, к счастливым людям, число которых он увеличивает.

Это должны отображать и слоганы, лозунги, девизы организации. С текстовым материалом аналогично необходимо проявлять осторожность и избирательность. Непродолжительное предложение или словосочетание должно нести в себе одновременно призыв, обоснование полезности действия и потребность в нем потенциального благотворителя. И лозунг в совокупности с корректным логотипом не только оставят положительное впечатление, но и заставят задуматься о необходимости сделать вложение.

Однако, чем успешнее благотворительный бренд, тем больше внимания необходимо уделять контролю за использованием его символики, чтобы предотвратить мошеннические посягательства на использование символики бренда в корыстных целях.

3. Составление стратегического плана по продвижению бренда и его активное развитие.

Долгосрочные цели и дальность перспектив развития каждый фонд определяет для себя индивидуально. В последствие успешный благотворительный бренд может быть поделен на подразделения либо консолидирован с другими некоммерческими организациями для достижения общих целей.

Очень важно модернизировать существующий бренд. Со временем любой продукт или услуга морально устаревают. Поэтому нужно не только вовремя вводить «революционно новые формулы», но и модернизировать облик. Это утверждение касается коммерческого продукта. Важно поддерживать бренд на гребне волны в сфере сбыта услуг и товаров, так как технологии и дизайн очень быстро устаревают и для стабильного спроса и интереса потребителей необходимо регулярно хотя бы немного обновлять внешний вид и идею продукта: изменить упаковку, внешний вид, добавить что-то новое в состав или идею товара.

В социальной сфере, казалось бы, дела обстоят проще. Проблемы, которыми занимается благотворительный фонд, из года в год не меняются, а остаются прежними: все та же безработица, инвалидность, беспризорность, загрязнение окружающей среды и прочее. Изменяться могут масштабы бедствий, интенсивность событий, количество беспризорников и прочее. Но сама суть не меняется. Поэтому для поддержания социального бренда не нужна такая мобильность и активность, как при поддержке коммерческого бренда. Для того, чтобы бренд некоммерческой организации благополучно существовал, нужно сформировать и в дальнейшем эффективно реализовывать выбранную стратегию. Социальный бренд должен олицетворять собой стабильность, надежность, эффективные технологии сбора пожертвований, целевое оказание благотворительной финансовой и материальной помощи. А также фонд должен быть в курсе всех последних событий и катаклизмов, происходящих в стране и мире, должен своевременно на них реагировать и оказывать возможную помощь со своей стороны, оказывать сотрудничество заинтересованным организациям и государству.

Но нельзя забывать, что формирование социального бренда – такая же серьезная и кропотливая задача, как и создание коммерческого бренда. Можно даже сказать, что она гораздо важнее, ведь от того, сколь грамотно будет позиционирован бренд на рынке и в обществе, зависит степень финансирования фонда, а значит степень обеспечения благополучателей.

Спрос на отчуждение денежных средств, все-таки реально сформировать. Все дело заключается в подходе. А увидим ли мы вскоре эффективные некоммерческие благотворительные бренды или система фондов останется на прежнем уровне, покажет только время.

Литература

1. Годин А.М., Дмитриев А.А. Брендинг: Учебное пособие. М.: Дашков и Ко, 2004.
2. Под ред. Суринова А.Е. Россия'2012: статистический справочник. М.: Росстат, 2012.
3. Савина А.А. Брендинг по полочкам. // <http://www.edma.com.ua/kbase/c3/id230> (01.12.2012)
4. Новости благотворительности. Нужны ли бренды благотворительным организациям?
5. <http://www.sbornet.ru/news/show-379.htm> (01.12.2012)

УДК 332

Колесникова М. Г.

Особенности инвестиционной деятельности в Сахалинской области

В статье проводится статистическая оценка текущего состояния инвестиционной деятельности на территории Сахалинской области. По ее итогам представлены основные направления стратегии развития инвестиционного потенциала области и повышения ее инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная программа, инвестиционная привлекательность территории.

Kolesnikova M. G.

Features of investment activity in the Sakhalin region

In article the statistical assessment of current state of investment activity in the territory of the Sakhalin region is carried out. On its results the main directions of strategy of development of investment potential of area and increase of its investment appeal are presented.

Key words: investments, investment activity, investment program, investment appeal of the territory.

Сегодня значительно возрастает роль регионов в решении проблем социально-экономического развития. Перспективы развития Сахалинской области заложены существующей инвестиционной программой.

Сахалинская область является лидером социально-экономического развития на

Дальнем Востоке и России в целом. По оценке Минрегионразвития, она находится на втором месте по сводному индексу социально-экономического развития, на четвертом – по реальному сектору экономики, на восьмом – по инвестиционной привлекательности и на первом – по уровню бюджетной обеспеченности. Лидером в освоении иностранных инвестиций является нефтегазовый комплекс. За время реализации шельфовых проектов их накопленный объем в экономике области составил 47 млрд. долларов или 11% от общей суммы накопленных иностранных инвестиций в России.

В последнее десятилетие инвестиционная ситуация в Сахалинской области характеризуется положительной динамикой основных макропоказателей деятельности.

В 2013 году на развитие экономики и социальной сферы Сахалинской области организациями всех форм собственности использовано 168,1 млрд. рублей инвестиций в основной капитал (97,5 % к уровню 2012 г.). Большая часть – 69% вложена в здания (кроме жилых) и сооружения. На развитие активной части основных фондов, то есть машины, оборудование, транспортные средства, направлялось 17,6% всех вложений.

Частным предприятиям российской формы собственности принадлежало 39,4 % поступивших инвестиций, столько же – иностранным организациям.

Источниками финансирования инвестиций в основной капитал в 2013 г. являлись привлеченные средства – 58,8% и собственные средства организаций – 41,2% инвестиций. Привлеченные средства формировались, в основном, из средств вышестоящих организаций – 27,4% и бюджетных средств – 13,4%.

Выросли инвестиции в рыбоводство – в 4,5 раза, химическое производство – в 3,8 раза, сельское хозяйство – на 48,1%, в организации, занимающиеся производством и распределением электроэнергии, газа и воды, – на 40,7 %, в образование – на 19,3%, добычу полезных ископаемых – на 15,8%. Увеличились затраты в объекты интеллектуальной собственности – в 2,3 раза, на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы – в 1,3 раза.

Значительные объемы инвестиций направлялись в развитие добычи полезных ископаемых – 69,9 % от общего объема инвестиций, предприятий транспорта – 13,2%. При строительстве природоохранных объектов использовано 0,1 % от общего объема вложенных инвестиций.

Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики области, составил 2,9 млрд. долл. США (27,2% к 2012 г.), объем накопленных иностранных инвестиций вырос за год на 1,7 % и составил 45,7 млрд. долл. США. Большая часть инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, направлялась в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых (98%).

В 2013 г. в экономику области поступили инвестиции из 12 стран. Основные страны–инвесторы, постоянно осуществляющие значительные инвестиции, – Япония – 40,4% всех инвестиций, Багамы – 23,9% и Нидерланды – 18%.

По итогам поступления иностранных инвестиций Сахалинская область является лидером – 48,6% от общего объема вложений в ДВФО [4]. По России Сахалинская область занимает 8 место, объем поступления иностранных инвестиций составил 1,7% от общего объема вложений в РФ.

В целях привлечения внебюджетных инвестиций для активизации инвестиционной деятельности на территории Сахалинской области была разработана и принята долгосрочная целевая программа Сахалинской области «Развитие инвестиционного потенциала Сахалинской области на 2011 – 2018 гг.».

Реализация программы развития инвестиционного потенциала должна привести к ежегодному 16–процентному приросту вложений. Документ включает семь направлений, среди которых финансовая и имущественная поддержка, совершенствование законодательства, инвестиционный консалтинг и др.. Важнейшей задачей программы является развитие системы государственно–частного партнерства, в том числе его новых форм. Запланировано проведение раз в два года презентаций области, подобных мероприятиям в Сеуле и Пекине. Программа также направлена на формирование реестров инвестиционных объектов, земельных участков во всех муниципальных образованиях.

В настоящее время в инвестиционном активе Сахалинской области находится 21 проект. За восемь лет реализации Программы планируется реализовать 11 из них, общая стоимость которых составит 33 млрд. руб. Также предполагается, что в 1,7 раз вырастет объем валового регионального продукта, будет создано около 3 тыс. рабочих мест. В рамках реализации данной Программы предусмотрено решение задачи по снижению доли нефтегазового сектора в объеме ВРП. Сейчас она составляет почти 57%, а к 2019 г. должна упасть до 40,3%. При этом доля в ВРП продукции с глубокой степенью переработки к 2018 г. составит 30%, что обеспечит рост более чем в два раза к текущему году. А заложенный в документе тренд позволит к 2025 г. и вовсе уравнивать в структуре ВРП объемы добычи полезных ископаемых и продукции с высокой добавленной стоимостью – каждый показатель составит по 35% [2].

Целевая программа Сахалинской области «Развитие инвестиционного потенциала Сахалинской области на 2011 – 2018 гг.» имеет важное значение с точки зрения модернизации экономики, социальной сферы, совершенствования инфраструктуры, увеличения доходной части бюджета, развития Сахалинской области в целом.

Программа предусматривает инструментов предоставления налоговых

преференций, сокращение сроков выполнения административно–разрешительных процедур, создание условий для реализации бизнесом своих программ развития. В результате планируется на каждый бюджетный рубль, затраченный в ходе реализации Программы, привлечь 18 руб. из внебюджетных источников.

Формирование благоприятной среды должно оказывать стимулирующее воздействие на реализацию инвестиционных проектов в традиционных сырьевых отраслях, организацию производств по переработке ресурсов, а также по предоставлению услуг хозяйствующим субъектам и конечным потребителям.

Для достижения целей привлечения инвестиций необходимо решение следующих задач:

- развитие системы государственно–частного партнерства;
- создание условий для активизации инвестиционной деятельности на территории Сахалинской области.

Литература

1. Максимов К.А., Брылева М.Е. Анализ подхода к оценке инвестиционного климата региона // Интернет–журнал «Науковедение», №3, 2013
2. Министерство инвестиций и внешних связей Сахалинской области (электронный ресурс) – <http://mininvest.admsakhalin.ru>
3. Палкина Ю.А. Инвестиционный климат ДВФО и стран АТР// *«Российское предпринимательство»*, № 16 (262), 2014
4. Федеральная служба государственной статистики (электронный ресурс) – sakhalinstat.gks.ru

УДК 33

Корнева О. С.

Информационные системы управления предприятием

В данной статье приводится применение информационной системы управления предприятием 1С в условиях учебного процесса. Информационная система 1С: Предприятие в свою очередь является основой для информационных систем финансового анализа, которые позволяют проводить анализ и оценку отдельных показателей финансового состояния предприятия и определять тенденции их изменения.

Ключевые слова: Информационные системы, компьютерные системы, финансовый анализ, бухгалтерский учет, управление предприятием, информационная база 1С.

Use of information system of business management 1C in the conditions of educational process is given in this article. Information system 1C: The enterprise, in turn is a basis for information systems of the financial analysis which allow to carry out the analysis and an assessment of separate indicators of a financial condition of the enterprise and to define tendencies of their change.

Key words: Information systems, computer systems, financial analysis, accounting, business management, information system 1C.

Информационные технологии и системы являются неременной составной частью профессиональной компетентности будущего экономиста. Владение информационными системами бухгалтерского учета и финансового анализа является одним из весомых условий будущей успешной профессиональной деятельности. Информационные системы бухгалтерского учета – самый распространенный класс бухгалтерских программ, в которых формируется достоверная и полная информация об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях предприятия [1].

Известно, что на рынке труда среди экономистов, работников финансовых служб, бухгалтеров и менеджеров наиболее востребованными являются специалисты, владеющие навыками работы с системой 1С: Предприятие. Изучение ее в рамках основной образовательной программы подготовки экономистов Сахалинского государственного университета является необходимым условием для более полного раскрытия специфики профессии.

В системе 1С: Предприятие студенты работают со своей собственной базой данных, называемой информационной базой, в которой отражается вся хозяйственная деятельность предприятия. Первоначально создается модель виртуального предприятия, которое является наиболее точной копией будущей профессиональной деятельности и дает студентам возможность получить необходимые навыки работы во всех экономических отделах предприятия и реальной производственной практики в условиях учебного процесса. На первом этапе работы с программой вводится наименование предприятия с указанием его организационно–правовой формы, состав учредителей, постоянный расчетный счет в банке, идентификационный номер в налоговой инспекции и другая постоянная информация. Продолжая вводить первоначальную информацию о предприятии можно указать организационную структуру организации, штат работников и график их работы.

На следующем этапе работы с программой происходит заполнение справочников нормативно–справочной информации для объектов аналитического учета, а также классификаторов важнейших видов технико–экономической

информации. Некоторые из них в программе заполнены автоматически, другие же необходимо заполнить самим. Завершив ввод первоначальных сведений, начинается постоянная работа по вводу данных о различных хозяйственных операциях и событиях на предприятии в режиме реального времени. К ним относят кассовые операции и операции с расчетным счетом организации, учет и оприходование основных средств, учет создания и использования производственных запасов, реализация продукции, товаров и услуг, кадровый учет и расчет зарплаты, то есть любые операции хозяйственной деятельности предприятия [2].

Информационные системы бухгалтерского учета в свою очередь являются основой для информационных систем финансового анализа, которые позволяют проводить анализ и оценку отдельных показателей финансового состояния предприятия и определять тенденции их изменения, осуществлять статическое и динамическое сравнение показателей. Результатная информация может быть представлена как в виде различных таблиц, так и графиков.

Основой финансового анализа являются показатели, тем или иным способом выводимые из данных стандартной бухгалтерской и статической отчетности, а также из других открытых источников информации. Большинство программ данного типа непосредственно связаны с компьютерными системами бухгалтерского учета, так как для финансового анализа используются данные бухгалтерского баланса и приложений к балансу за ряд учетных периодов (кварталов, лет). В результате финансового анализа определяются изменения в структуре имущества и его источников, вычисляются следующие показатели: прибыль и убытки деятельности предприятия за различные периоды; рентабельность отдельных видов деятельности; рентабельность капитала; оборачиваемость активов и других элементов оборотного капитала; платежеспособность, в том числе коэффициенты покрытия текущих долговых обязательств, ликвидность, интервалы самофинансирования и др.; финансовая устойчивость, характеризующая независимость от внешних источников финансирования; стоимость чистых активов; рыночная стоимость предприятия для сравнения с балансовой стоимостью; эффективность производства и реализации отдельных видов продукции; структура себестоимости продукции, работ и услуг; «кэш–фло» денежных потоков; точка безубыточности для определенного вида продукции; эффективность внедрения новых промышленных технологий [3].

Таким образом, информационные системы управления предприятием являются неотъемлемой частью инфраструктуры бизнеса, а изучение их в основной образовательной программе высшего профессионального образования дают студентам реальный опыт применения современных информационных технологий и систем на предприятиях и организациях.

Литература

1. Боброва, Л.В. Информатика в управлении и экономике: учебное пособие / Л.В. Боброва, О.И. Золотов, Е.А. Рыбакова. – СПб: Изд-во СЗТУ, 2005. – 258 с.
2. Харитонов, С.А. Бухгалтерский и налоговый учет в 1С: Бухгалтерии: практическое пособие. 3-е изд.: перераб. и доп.–СПб.: Питер, 2009. – 592 с.
3. Ильина, О.П. Информационные технологии бухгалтерского учета / О. П. Ильина. — СПб: Питер, 2008. – 688 с.

УДК 330

Корнева О. С.

Применение экономико-математического моделирования для прогнозирования

В данной статье приводится применение экономико–математического моделирования для прогнозирования будущего объема продаж. На конкретном примере показано, как для прогнозирования плана продаж может быть применен регрессионный анализ, позволяющий строить модели на основе взаимодействия интенсивности вложения в рекламную деятельность и объемами продаж.

Ключевые слова: Экономико–математическое моделирование, экономическое прогнозирование, регрессионный анализ, электронные таблицы

Korneva O. S.

Application of economic-mathematical modeling for forecasting

Application of economic-mathematical modeling for forecasting of future sales volume is given in this article. On a concrete example it is shown how the regression analysis allowing to build models on the basis of interaction of intensity of an investment in advertizing activity and sales volumes can be applied to forecasting of a sales plan.

Key words: Economic-mathematical modeling, economic forecasting, regression analysis, spreadsheets

Экономическое прогнозирование, как и планирование, является видом управленческой деятельности предприятия. Целью прогнозирования является выяснение представлений о будущем в соответствии с предполагаемой деятельностью фирмы в целом или оценка последствий принимаемых решений. Экономический прогноз опирается на информацию о состоянии объекта и внешней среды и предполагаемом их изменении с учетом появления новых факторов и

закономерностей, а также связанных с ними последствий.

Прогнозирование – одна из наиболее важных и в то же время наиболее трудоемких задач. Подготовка исходной информации для составления прогноза ведется целой командой специалистов, в которую входят специалисты по исследованию рынков, инженеры, экономисты, занимающиеся проблемами себестоимости, сотрудники отделов кадров, финансисты, экологи и т. д. Очевидно, что на основе полученных результатов определяются и все остальные параметры производственно–финансовой деятельности фирмы. На сегодняшний день наука достаточно далеко продвинулась в разработке технологий прогнозирования. К ним относят анализ временных рядов, метод скользящих средних, анализ безубыточности, факторный анализ, дерево решений, использование экономических моделей, экспертные оценки и т. д. [1].

Покажем на примере применение экономико–математического моделирования для прогнозирования будущего объема продаж. Для экономического прогнозирования разработано множество соответствующих программных пакетов, но они, к сожалению, не всегда доступны. Однако, многие из этих проблем можно достаточно успешно решать в широко известном и распространенном пакете прикладных программ MS Excel [2].

План продаж – это прогноз поступлений денежных средств компании в оплату за товары, работы, услуги. Качество составления плана продаж очень важно, так как без четкого прогноза доходов компании невозможно определить ключевые финансовые показатели, а, следовательно, принять решение о разработке стратегии и тактики на прогнозный период. В планах должны стоять конкретные цифры, которые лучше брать не с потолка, а вычислять с помощью моделей. Покажем, как для прогнозирования плана продаж может быть применен регрессионный анализ, позволяющий строить модели на основе взаимодействия признаков. В качестве наглядного примера приведем зависимость между интенсивностью вложений в рекламную деятельность и объемами продаж одной из фирм. В простейшем случае уравнение регрессии для объема продаж (Q) и расходами на рекламу (X) может быть представлено следующим уравнением:

$$Q = a + bX \quad (1)$$

Нахождение коэффициентов регрессии (a, b) осуществляется с использованием метода наименьших квадратов, так чтобы полученные из уравнения регрессии значение объема продаж (Q) как можно меньше отличались от наблюдаемых его значений. Вычисление коэффициентов регрессии (a, b) в программе MS Excel приведено на Рис. 1.

После того как были получены значения a и b, уравнение регрессии для

рассматриваемого примера будет представлено выражением:

$$Q = 46,22 + 8,1425 \cdot X$$

Коэффициент регрессии b показывает, что в среднем увеличение расходов на рекламу на 1 руб. приводит к увеличению объема продаж на 8,14 руб.

Период времени t	Объем продаж Q, тыс. руб	Расходы на рекламу
1 кв. 2008	120	14
2 кв. 2008	180	16
3 кв. 2008	250	22
4 кв. 2008	290	26
1 кв. 2009	350	40
2 кв. 2009	420	44
3 кв. 2009	440	50
Итого	2050	212
Среднее	292,86	30,29
Коэффициенты a и b	8,1425	46,26

Аргументы функции

ЛИНЕЙН

Известные_значения_y: B2:B8 = {120;180;250;290;350;420;440}

Известные_значения_x: C2:C8 = {14;16;22;26;40;44;50}

Конст: = логическое

Статистика: = логическое

Возвращает параметры линейного приближения по методу наименьших квадратов.

Известные_значения_y: множество значений y, для которых уже известно соотношение $y = mx + b$.

Значение: 8,1425

Справка по этой функции

OK Отмена

Рис. 1. Фрагмент окна ms excel для вычисления коэффициентов регрессии

Если финансовые аналитики в следующем квартале планируют произвести затраты на рекламную деятельность на сумму 100 тыс. руб., то прогнозируемый объем продаж составит, тыс. руб.:

$$46,26 + 8,1425 \cdot 100 = 860,47$$

При желании достичь объема продаж в размере 1000 тыс. руб. финансистам следует планировать расходы на рекламную деятельность 117,14 тыс. руб.:

$$46,26 + 8,1425 \cdot x = 1000$$

$$x = \frac{1000 - 46,26}{8,1425} = 117,14$$

Чтобы определить, насколько построенное уравнение регрессии подходит для конкретного случая, рассчитываются такие показатели качества и надежности регрессионного анализа, как средняя ошибка аппроксимации, коэффициент детерминации и средняя ошибка предвидения [3]. Оставив за рамками данной статьи вопрос проверки адекватности регрессионной модели, проведенные автором вычисления показывают, что построенное уравнение регрессии достаточно точно описывает зависимость между интенсивностью вложений в рекламную деятельность и объемами продаж, вычисленные коэффициенты регрессии значимы, и такая модель может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов.

Литература

1. Власов, М. П. Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 409 с.
2. Киселева, О.В., Инвестиционный анализ: учебное пособие / О.В. Киселева, Ф.С. Макеева. – М.: КНОРУС, 2010. – 208 с.
3. Айвазян, С. А. Эконометрика / С.А. Айвазян, С. С. Иванова. – М.: Маркет ДС, 2010. – 104 с.

УДК 378

Муравьева Л. Г.

К вопросу об автоматизации учета производственных запасов на предприятии

В статье проведен анализ существующей системы учета производственных запасов на предприятиях Сахалинской области, выявлены проблемы осуществления «ручных расчетов», показана необходимость внедрения автоматизированной системы учета запасов компании Bestlog.

Ключевые слова: запасы, учет, оборачиваемость, автоматизация, окупаемость.

Muravyeva L.G.

To a question of automatization of the accounting of production stocks at the enterprise

In article the analysis of the existing system of the accounting of production stocks at the enterprises of the Sakhalin region is carried out, implementation problems of "manual calculations" are revealed, need of introduction of the automated system of the accounting of stocks of the Bestlog company is shown.

Key words: stocks, account, turnover, automation, payback.

Автоматизация бизнес–процессов – неотъемлемая часть повышения эффективности бизнеса. И процесс управления запасами не является исключением.

На сегодняшний день учет материально–производственных запасов на многих предприятиях осуществляется бухгалтером–материалистом с использованием программного комплекса «1С:Бухгалтерия». То есть формирование документов происходит в корпоративной информационной системе, а расчеты производятся в таблицах Excel.

Самой главной *проблемой* «ручных» расчетов является низкая производительность труда. Если говорить о других недостатках отсутствия автоматизированных инструментов в управлении запасами, то это: высокая

вероятность ошибок из-за человеческого фактора; сложность контроля процесса управления запасами; отсутствие единого информационного пространства в процессе управления запасами приводит к получению недостаточного объема информации для оперативного анализа и принятия решений.

Среди *причин*, по которым процесс управления запасами не автоматизируется, можно выделить следующие:

- 1) сопротивление изменениям;
- 2) неудачный опыт предыдущих проектов автоматизации;
- 3) стоимость программ и стоимость обучения сотрудников;
- 4) недостаточная организационная готовность к автоматизации;
- 5) отсутствие формализованных бизнес-процессов и методик в управлении запасами;
- 6) сложный выбор решения для автоматизации.

Все эти факторы влияют на то, что на многих предприятиях Сахалинской области процессы управления запасами не автоматизированы.

Кроме того, важно, чтобы с автоматизированной системой управления запасами работали специалисты, у которых есть знания по управлению запасами. При формировании стратегии компании в сфере управления запасами, при изменениях в бизнес-среде необходимо вносить изменения в алгоритмы расчетов параметров системы управления запасами. И если сотрудники компании не знают, какие изменения необходимо вносить, автоматизированная система управления запасами может уже не соответствовать потребностям компании.

Безусловно, возникают расходы на создание системы управления запасами, и на ее автоматизацию, и на обучение сотрудников. Но эти затраты несоизмеримы с потерями, которые возникают при неэффективном управлении запасами. И поэтому роль автоматизации системы управления запасами значительна в повышении эффективности бизнеса.

С целью совершенствования системы управления запасами, в рамках автоматизации учета производственных запасов, можно предложить руководству сахалинских предприятий внедрить на своем производстве инновационную систему управления запасами компании Bestlog. Главным инновационным продуктом компании Bestlog является система поддержки принятия решений по эффективному управлению товарными запасами для торговых, производственных и холдинговых компаний.

Отличительной *особенностью* программного комплекса по управлению запасами является его простота и надежность, которые позволяют в режиме реального времени: существенно сокращать запасы товаров; снижать вероятность возникновения дефицита; сокращать транспортные расходы.

Это осуществляется при помощи: оптимального расчета норм запасов для всего

ассортимента товаров; автоматической выдачи готовых заказов для всех поставщиков.

Система управления запасами Bestlog состоит из нескольких модулей:

- 1) прогнозирование спроса на товары в режиме реального времени;
- 2) расчет норм запасов и оптимизация ассортимента товаров;
- 3) оперативное управление запасами товаров и оценка эффективности (рентабельности) запасов.

Интеграция автоматизированной системы управления запасами возможна со всеми современными программными продуктами, в том числе с программой «1С: Бухгалтерия 8.0».

Дистрибьютором компании Bestlog на рынке программного обеспечения Сахалинской области является ООО «Концепт». Количество успешных внедрений автоматизированной системы управления запасами более 100.

Средний срок окупаемости программы составляет 1,5 месяца для предприятия с оборотом 10 млн. руб. в месяц.

Таким образом, в рамках автоматизации учета производственных запасов инновационной системы управления запасами компании Bestlog позволит нормализовать ситуацию с запасами товара на складах (согласно автоматически рассчитываемых нормативов), снизить количество неликвидных позиций, повысить оборачиваемость оборотных средств.

Литература

1. Гаджинский, А.М. Управление материальными потоками предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 20. – С. 10–14.
2. Гавренкова, В.И. Организация производства: учебное пособие. – Владивосток, ДВГТИ, 2012. – 422 с.
3. Ковалев, В. В. Управление материальными ресурсами. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 336 с.

УДК 338

Питиляк Д. А.

Крупнейшие представители современного мирового рынка общественного питания

В статье рассмотрены основные причины формирования в современном мире крупных сетей быстрого питания и особое внимание было уделено раскрытию тенденций развития отрасли общественного питания на современном этапе глобализации.

Ключевые слова: общественное питание, качество услуг, сетевые формы общественного питания, франчайзинг,

Pitilyak D. A.

**The largest representatives of the modern world market
public catering**

In article the main reasons for formation in the modern world of large networks of a fast food are considered and the special attention was paid to disclosure of tendencies of development of branch of public catering at the present stage of globalization.

Key words: public catering, quality of services, network forms of public catering, franchizing,

Общественное питание как отрасль народного хозяйства призвана «...организовывать питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятии общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг» [1].

Как следует из определения, сама услуга тесно связана с местом ее оказания. Эта зависимость может прослеживаться как по причине существования конкретных потребительских предпочтений блюд, предлагаемых в заведении (посетители ведомы кулинарной составляющей услуги) и/или предпочтений, касающихся особенностей обслуживания клиентов, интерьера заведения и т. д. (посетители ведомы досуговой составляющей услуги). Это во многом объясняет то, что развитие общественного питания по пути расширения объема оказания услуг или увеличения сети (количества точек сбыта) является крайне затруднительным.

Такие проблемы легко объяснимы с точки зрения организационного аспекта. В общем можно сказать, что организация одного успешного заведения общественного питания многократно более вероятна, чем организация множества предприятий. Но помимо этого очевидного факта добавляются еще и специфические факторы.

Во-первых, успех заведения общественного питания в наибольшей мере зависит от самого процесса приготовления блюд, от умелости поваров. В мире широко известна система составления рейтингов ресторанов в зависимости от их статуса – например, «Красный гид Мишлен» [2] присваивает звезды заведениям (максимальное количество – 3), ориентируясь, прежде всего, на искусность работы кухни и шеф-повара. Иногда даже были случаи, когда повар уходил из ресторана или умирал, и заведение лишалось «звезды». Организовать другой вновь открывающийся ресторан с высокопрофессиональным и талантливым поваром и слаженным коллективом по образу и подобию уже имеющегося довольно непросто. Также могут возникать проблемы, касающиеся того, что исходные продукты питания в разных

регионах страны и мира могут отличаться в худшую сторону по своему качеству и ассортименту, могут быть проблемы с качеством питьевой воды и режимом ее подачи, с бытовыми и пищевыми культурными традициями стран и народов и проч. – это опосредованно будет влиять на качество услуг общественного питания.

Во–вторых, успех заведения общественного питания определяется в том числе факторами, достаточно косвенно связанными со спецификой отрасли, но являющимися свойственными для многих видов услуг: удобство парковки около ресторана, близость остановок общественного транспорта, достопримечательностей и т. д. Например, для вращающегося ресторана, находящегося в телебашне CN Tower в Торонто, Канада, для ресторана Chez Francis возле Эйфелевой башни в Париже или для ресторана в бывшем т. н. Бункере–42 в Москве бессмысленно увеличивать количество заведений под одной маркой, т. к. помимо собственно организации питания и досуга необходимо будет искать «дополнительные» телебашни в Торонто, свободные площади в Париже с видом на главную его достопримечательность, другие подземные убежища середины 20 века в Москве и т. д. Несомненно, любой ресторан в значительной мере способен поддерживать спрос на свои услуги благодаря организации процесса подготовки и подачи пищи на должном уровне, но в вышеуказанных примерах факторы дизайна помещения, вида из окна будут, вероятно, все же более первостепенными. Даже если рассматривать не столь уникальные случаи заведений общественного питания, то, например, обычная близость кафе к офисным зданиям играет важную роль, когда обычный поток посетителей дополняется работниками близлежащих зданий, приходящих на обед, если у них нет возможности добираться в какие–либо более отдаленные точки города.

В силу данных причин рестораторы часто отказываются от идеи «копирования» одного своего заведения как удачного образца при расширении деятельности. Более типичны случаи разработки для каждого нового бизнес–проекта своего концептуального решения. Однако такой подход требует изрядного вложения творческого труда и сил. Очевидно, что далеко не все предприниматели готовы идти по такому пути, более того, это не обязательно. Не все потребители (и не всегда) ожидают безоговорочной уникальности от каждого посещения заведения общепита по причинам: недостаточности средств, выделяемых из семейного бюджета на питание вне дома; культурных соображений (например, не каждый прием пищи на обеденном перерыве в жизни человека должен быть особым); пищевых предпочтений (не все люди любят высокую кухню).

Такие особенности услуг общественного питания обуславливают возможность успешного развития бизнеса в сетевых формах. Его отличительной чертой будет стандартизация и унификация набора услуг в рамках одного предприятия. Здесь, наоборот, люди будут предъявлять спрос на возможность поесть понравившееся им

блюдо в любой части города, страны и мира.

Логично, что в рамках такой формы организации далеко не каждое предприятие сможет успешно функционировать. Наиболее приспособленными к стандартизации будут, с одной стороны, заведения общественного питания, специализирующиеся на быстром приготовлении блюд (и соответственно, быстром обслуживании клиентов) – так называемый сегмент рынка fast-food; с другой стороны, можно ожидать, что на рынке общественного питания также могут быть конкурентоспособны заведения, специализирующиеся на каком-то одном или нескольких видах блюд (например, «Крошка Картошка» – на картофеле, запеченном с начинками; «Планета суши» – на японских блюдах (суши, роллы, сашими и проч.); «Baskin-Robbins» – на мороженом (как аналог советского кафе-мороженого); «Starbucks» – на кофе и сопутствующих закусках; «Cinnabon» – на сладких булочках и т. д.). Гораздо реже можно встретить сетевое заведение питания, которое специализируется на определенной национальной кухне (например, сети с ориентацией на русские блюда – «Теремок», «Елки-палки» и др.).

Лидирующее положение на мировом рынке общественного питания на протяжении уже длительного промежутка времени занимают предприятия, предлагающие свои посетителям некоторый универсальный набор блюд, позволяющий максимально быстро и надолго утолить голод. Прежде всего, это различные гамбургеры (McDonald's, Burger King Corporation), бутерброды (Subway), блюда из курицы – жареные филе, крылышки (Kentucky Fried Chicken), пончики (Dunkin' Donuts), пицца (Pizza Hut), жареный картофель (есть почти в любом сетевом заведении).

Для сетей общественного питания характерным будет развитие бизнеса посредством передачи лицензии сторонней организации на открытие дела под известной маркой с соблюдением технологии производства и приготовления блюд, дизайна помещений, правил обслуживания и этики сотрудников (отношения франчайзинга). Хотя очевидно, что руководству изначальной компании со временем становится крайне затруднительно удерживать высокий уровень качества услуг, тем не менее, многие владельцы заведений еще на заре своего развития и расширения начали передавать другим компаниям право на открытие заведений под их именем (например, Burger King – через 7 лет после начала деятельности, McDonald's – через 6). Таким образом франчайзинг в сфере общественного питания далеко не всегда начинает использоваться, когда собственники начинают чувствовать снижения эффективности управления разрастающейся сетью заведений, а, скорее, как источник дополнительного дохода от продажи успешной и пользующейся спросом технологии, рецепта на ранних этапах развития. По данным сайта, аккумулирующего информацию о франчайзинге [3], в России действует более 50 предложений покупки

бизнес–проектов в сфере общественного питания, в 2013 году общее количество франчайзеров во всех отраслях экономики составило 1300 организаций.

В табл. 1 представлены данные о количестве ресторанов, открытых сетевыми компаниями быстрого питания. В скобках указан год, которому соответствуют данные.

Таблица 1. Некоторые показатели мировых сетей общественного питания

Название сети общественного питания	Количество ресторанов в сети		
	<i>управляемых материнской компанией</i>	<i>управляемых на основе франшизы</i>	<i>ВСЕГО</i>
McDonald's (2013)	6378	28691	35429
Subway (2014)	–	–	43525
Burger King (2013)	52	13615	13667
Dunkin' Donuts (2013)	29	10829	10858
Baskin–Robbins (2013)	7	7293	7300

Источник: годовые отчеты компаний

По данным таблицы видно, что представленные бренды не могут быть не узнаваемыми в мире, так как число заведений общепита, находящихся под одной маркой, составляет десятки тысяч по всему миру, причем львиная доля предприятий одной сети находится в руках сторонних организаций – участников системы франчайзинга.

Таким образом, в рамках данной статьи были рассмотрены основные причины формирования в современном мире крупных сетей быстрого питания и особое внимание было уделено раскрытию тенденций развития отрасли общественного питания на современном этапе глобализации.

Литература

1. Услуги общественного питания. Термины и определения [Электронный ресурс]: ГОСТ 31985–2013. – Введ. 2015–01–01. Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Официальный сайт компании Michelin. Michelin Guide. Great places to eat. [сайт]. [2015]. URL: <http://www.michelintravel.com/> (дата обращения: 04.02.2015).
3. Проект компании ФРАНКОН – профессиональный интернет–ресурс для потенциальных франчайзи. [сайт]. [2015]. URL: <http://franshiza.ru/> (дата обращения: 04.02.2015).

Струнина О. В.

**Правила ведения логистических процессов на предприятии
(на примере организации обеспечения населения лекарственными
средствами и изделиями медицинского назначения
в Сахалинской области)**

В статье предпринята попытка охарактеризовать организацию бизнес-процессов в логистической деятельности при закупке товара на примере аптечного учреждения Сахалинской области. По результатам исследования выявлены основные правила ведения эффективного управления логистическими процессами на предприятии.

Ключевые слова: логистический процесс, процесс снабжения, контрактные отношения, заказы на закупку, заявки на закупку, контроль качества.

Strunina O. V.

**Rules of conducting logistic processes at the enterprise (on the example of the organization of
providing the population with medicines and products of medical appointment in the
Sakhalin region)**

In article an attempt to characterize the organization of business processes in logistic activity when purchasing goods on the example of pharmaceutical institution of the Sakhalin region is made. By results of research the basic rules of conducting effective management of logistic processes at the enterprise are revealed.

Key words: logistic process, supply process, contract relations, orders for purchase, demands for purchase, quality control.

Логистические процессы на предприятии являются неотъемлемой частью ведения бизнеса на предприятии. Для наглядности, приведем пример организации бизнес-процессов в логистической деятельности аптечного учреждения на примере закупки товара, и выявим основные правила ведения эффективного управления логистическими процессами на предприятиях в Сахалинской области.

Обеспечение населения лекарственными средствами (ЛС) и изделиями медицинского назначения (ИМН) лекарственными средствами в значительной мере зависит от того, насколько точно определена потребность в медикаментах и грамотно составлена заявка.

Процесс снабжения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения состоит из следующих хозяйственных операций, которые являются базовыми правилами логистической деятельности на предприятиях в аптечной сети:

- 1) изучения спроса на товары аптечного ассортимента;
- 2) определение потребности в товаре;
- 3) выбор поставщика товара;
- 4) определение договорных отношений;
- 5) оплата товара и транспортных расходов по доставке.

Аптеки самостоятельные субъекты, действующим на принципах самофинансирования и самоокупаемости на рынке, и самостоятельно решают, что и где закупать.

Сведения о предполагаемом ассортименте и ценах на товары поставщика отражены в прайс–листах – систематизированном перечне продукции и ценами, как правило, систематизация проводится по ассортиментным группам товара, например, лекарственные препараты, перевязочные средства, предметы ухода за больными, лечебная косметика и т. п.; товары облагаемые налогом на добавленную стоимость (НДС) и товары, не облагаемые НДС. Внутри групп товарные единицы располагаются в алфавитном порядке. В прайс–листах может также содержаться дополнительная информация о скидках на продукцию, минимальном объеме заказа и др.

Логическим завершением процесса выбора поставщика является установление между поставщиком аптекой контрактных отношений в виде заключения договора купли–продажи. Это делается для уверенности в том, что продукция данного поставщика соответствует установленным требованиям. Аптека, в свою очередь, внедряет апробированную продукцию в свой производственный процесс, чтобы в результате удовлетворять потребности покупателя и не иметь нареканий на качество. Заказы на закупку должны содержать достаточную информацию для полного описания заказанной продукции, это требование является важным, как для аптеки, так и для поставщика. Ведь точная спецификация по лекарственным формам и дозировкам позволяет избежать необоснованных отказов аптеки от лекарств и не повлечет излишних затрат поставщиков на замену и возврат товара.

Заявки аптеки отправляют поставщику следующим образом: по электронной почте; по факсу; в программе электронного заказа; по телефону – на малое количество закупленных товаров.

Закупка товаров в аптеках происходит по следующей схеме, которая отражена на Рис. 1.

Аптеками ведется система записей по поставщикам, к которой также относятся контракты (договоры) на поставку лекарственных средств и изделий медицинского назначения, в которых учитываются все требуемые условия поставок и

ответственность за их выполнение, процедуры информирования поставщиков о требованиях и взаимодействиях с ними, заявки на закупку, документы подтверждающие качество поставляемой продукции, ранжированный список поставщиков.

Поступающие лекарственные средства и изделия медицинского назначения необходимо верифицировать, то есть убедиться в том, что аптека получила действительно то, что заказывала. Предпочтение отдается крупным оптовым фирмам, имеющим лицензии на указанный вид деятельности, предполагающим одновременно широкий ассортимент медикаментов и изделий медицинского назначения по более низким ценам, дающим ряд скидок и товарных кредитов, имеющим регулярные транспортные линии. В государственной аптечной сети Сахалинской области налажены длительные партнерские отношения с такими фирмами, как «Катрен», «Протек», «Роста», «Сия–Интернешинл» и другие.

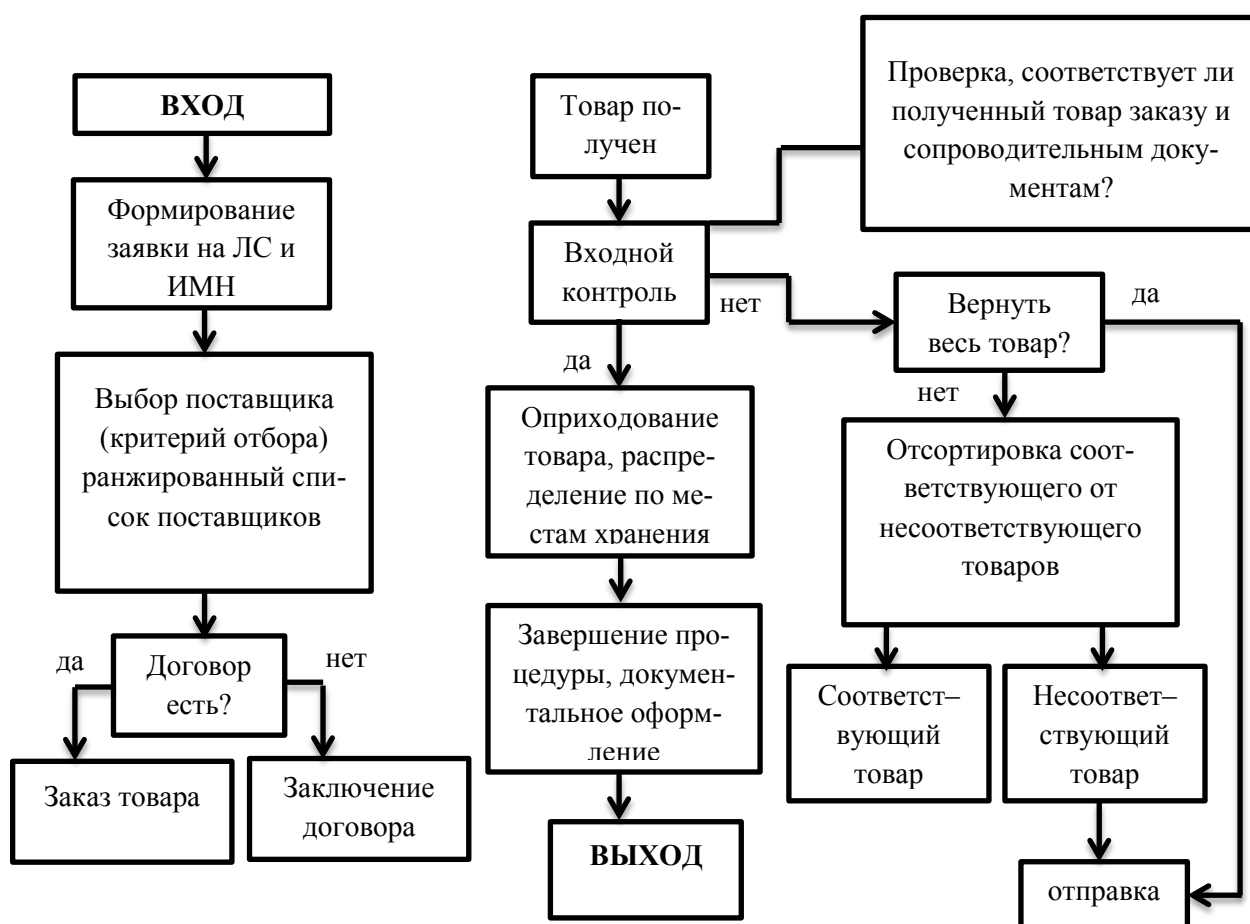


Рис. 1. Закупка товара в государственной аптечной сети Сахалинской области

Заключительным и важным этапом в логистическом процессе, связанным с обеспечением населения ЛС и ИМН является сертификация (деятельность по

подтверждению соответствия продукции установленным требованиям). Сертификация осуществляется в целях:

- 1) создания условий для деятельности предприятий на едином товарном рынке РФ;
- 2) содействие потребителям в компетентном выборе продукции;
- 3) защиты потребителя от недобросовестности изготовителя;
- 4) контроля безопасности продукции для окружающей среды, жизни и здоровья людей.

Государственному контролю качества подлежат все лекарственные средства, выпускаемые как отечественными предприятиями, так и поступающие на импорт.

Контроль качества на каждом этапе логистической деятельности является важным правилом, что позволяет снизить до минимума выход недоброкачественной продукции. В настоящее время большая часть российских производителей далека от выполнения этих рекомендаций в связи с нехваткой финансирования требуемых инвестиций.

УДК 336

Яковлева Л. В.

К вопросу о финансовом механизме предприятия

В статье предпринята попытка идентифицировать категории финансового механизма предприятия и системы управления финансами и неправомерности их отождествления, необходимости выделения в системе управления финансами совокупность финансовых методов, рычагов и инструментов.

Ключевые слова: финансовый механизм, система управления финансами, финансовые инструменты, финансовые методы, финансовые отношения, финансовые ресурсы, финансовые рычаги.

Yakovleva L. V.

To a question of the financial mechanism of the enterprise

In article an attempt to identify categories of the financial mechanism of the enterprise and a control system of finance and illegality of their identification, need of allocation for a control system of finance set of financial methods, levers and tools is made.

Key words: financial mechanism, control system of finance, financial instruments, financial methods, financial relations, financial resources, financial leverages.

Процесс управления финансовой деятельностью хозяйственных структур базируется на определенном механизме, посредством которого осуществляется разработка и реализация управленческих финансовых решений на предприятии.

При всем разнообразии интерпретаций финансового механизма можно выделить два основных подхода к определению этого понятия. Финансовый механизм отождествляют либо со всей системой управления финансами предприятия, либо с ее частью, например:

- «Финансовый механизм – это система управления финансовыми отношениями организации с помощью финансовых инструментов и финансовых методов. Как любой механизм управления, финансовый механизм состоит из управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления) систем» [1, с. 48];
- «Финансовый механизм управления коммерческим предприятием – составная часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений» [2, с. 410];
- Финансовый механизм подразумевает наличие трех составляющих: финансовые методы, финансовые рычаги, нормативно–правовое обеспечение [3, с. 28–29].

Система управления финансами предприятия состоит из двух взаимодействующих подсистем, управляемой и управляющей (Рис. 1).

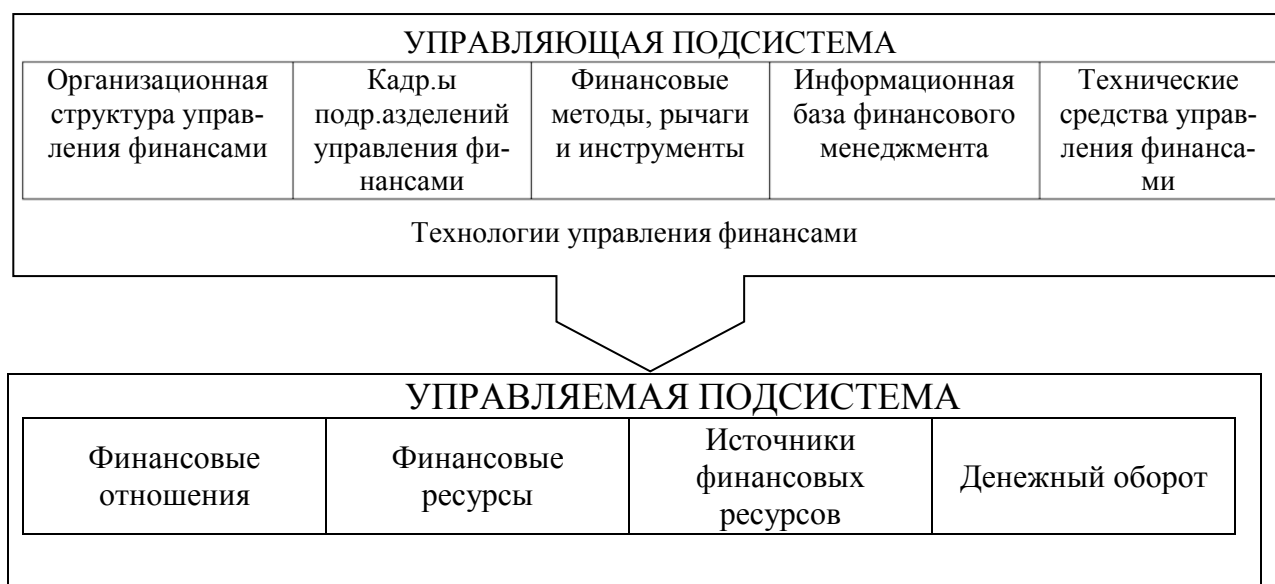


Рис. 1. Система управления финансами предприятия

Объект системы управления финансами представляет собой совокупность следующих взаимосвязанных элементов: финансовые ресурсы, источники финансовых ресурсов, финансовые отношения, денежный оборот. Именно этими элементами и управляют менеджеры.

Финансовые ресурсы представлены в активе баланса. Естественно, речь идет не о материально–вещественном их содержании, а о целесообразности вложения

денежных средств в те или иные активы и их соотношении. Задача финансового менеджмента – обосновать и поддерживать оптимальный состав активов, т. е. ресурсного потенциала предприятия, и по возможности не допускать неоправданного омертвления денежных средств в тех или иных активах.

Управление источниками финансовых ресурсов – одна из важнейших задач финансового менеджера. Источники представлены в пассивной стороне баланса предприятия. Поскольку каждый источник имеет свою стоимость, возникает задача оптимизации структуры источников финансирования в долгосрочном и в краткосрочном периодах.

Финансовые отношения возникают в процессе формирования и движения финансовых ресурсов. Это отношения между различными субъектами (физическими и юридическими лицами), которые влекут изменения в составе активов и (или) обязательств этих субъектов. В основе финансовых отношений лежит система договоров. Управление финансовыми отношениями основывается, как правило, на принципе экономической эффективности.

Финансовые отношения, возникающие в процессе образования и использования финансовых ресурсов организации, формируются в процессе кругооборота ее средств, что, в свою очередь, опосредуется денежными потоками по различным видам деятельности организации – ее денежным оборотом. Основной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

Выработкой и осуществлением управляющих воздействий занимается управляющая подсистема, которая представляет собой комплекс обеспечивающих процесс управления финансами элементов: организационное, кадровое, технологическое, информационное и техническое обеспечение.

Центральное место в системе финансового менеджмента хозяйственных структур принадлежит управленческим технологиям, которые определяются набором управленческих средств и методов достижения поставленных целей финансового управления. К ним относятся: финансовые методы, финансовые рычаги и финансовые инструменты.

Финансовые методы – это способы разработки и реализации управленческих решений в финансовом менеджменте. Это методы финансового анализа, финансового планирования и прогнозирования, финансового контроля и т. д.

Финансовые рычаги представляют собой набор финансовых показателей, через которые можно оказывать влияние на хозяйственную деятельность предприятия. Они включают: прибыль, цену, проценты, дивиденды, заработную плату, налоги и т. д. Финансовые рычаги являются средством воздействия на процесс принятия и

реализацию управленческих решений.

Финансовые инструменты – это средства, обеспечивающие механизм реализации отдельных управленческих решений предприятия и фиксирующие его финансовые отношения с другими экономическими субъектами. Согласно МСФО 32 под финансовым инструментом понимается любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой. К финансовым инструментам относятся: *платежные инструменты* (платежные поручения, аккредитивы и т.п.); *кредитные инструменты* (кредитные договоры, векселя и т.п.); *инструменты инвестирования* (акции, инвестиционные сертификаты и т. п.); *депозитные инструменты* (депозитные договоры, депозитные сертификаты и т. п.); *инструменты страхования* (страховой договор, страховой полис и т. д.) и прочие виды финансовых инструментов. Производными финансовыми инструментами являются фьючерсные и форвардные контракты, финансовые опционы, процентные и валютные свопы и др..

Следует отметить, что в теории менеджмента, как правило, механизм управления рассматривают как составную (наиболее активную) часть системы управления, обеспечивающую воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта [4]. Исходя из этого, можно заключить, что, во–первых, неправомерно отождествлять финансовый механизм предприятия со всей системой управления финансами. Во–вторых, определяя финансовый механизм как часть системы управления финансами, следует выделять наиболее активную ее составляющую – совокупность финансовых методов, рычагов и инструментов. Сочетание элементов финансового механизма представляет собой некую конструкцию, посредством которой разрабатываются и реализуются управленческие решения в системе управления финансами предприятия.

Литература

1. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002. – 479 с.
2. Шаринова Г.А. Финансовый механизм в системе управления финансами [Текст] / Г.А. Шаринова, М.П. Емелья
3. ненко // Молодой ученый. – 2013. – №10. – С. 410–411.
4. Чернопяттов А.М. Функционирование финансового механизма предприятия: Учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений. – М.: Издательство Советская типография, 2012. – 270 с.
5. Сущность механизма управления. Режим доступа <http://www.infomanagement.ru/>

МЕНЕДЖМЕНТ MANAGEMENT

УДК 330

Белоусов В. Л.

Влияние рисков на изменение экономической и социальной систем

В статье предпринята попытка сформулировать и раскрыть понятие риска, представить классификацию предпринимательских рисков и методику оценки влияния суммарного потенциала рисков на экономику. Особое внимание уделено механизмам снижения рисков различного вида.

Ключевые слова: риск, виды рисков, оценку влияния суммарного потенциала рисков, механизмы снижения рисков, антикризисные меры

Belousov V. L.

Influence of risks on change of economic and social systems

In article an attempt to formulate and open concept of risk, to present classification of enterprise risks and a technique of an assessment of influence of total potential of risks on economy is made. The special attention is paid to mechanisms of decrease in risks of various look.

Key words: risk, types of risks, assessment of influence of total potential of risks, mechanisms of decrease in risks, anti-recessionary measures

Риски и приходящие с ними проблемы вносят существенные коррективы в динамику изменений экономических и социальных и других систем. Существует достаточно много рисков, влияющих на всю систему взаимоотношений социальных организаций, испытывающих усиливающееся влияние кризисных явлений. Что же представляют собой риски и каково их влияние на изменения, происходящие в социальных системах.

Азрилиян А. Н. риском называет возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий. Вероятность понести убытки или упустить выгоду, неуверенность в получении соответствующего дохода или убытка [1, с. 856]. Существуют различные виды рисков, автор называет около 60-ти разных рисков, среди них: банковский, валютный, военный, в страховании, имущественный, инвестиционный, инфляционный, политический, ценовой, чистый, экологический, экономический и другие [1, с. 856–859].

Бабин В. А. говорит об управлении фирмой в условиях высокого риска. «Такое управление подразумевает использование специальных приемов и методов, позволяющих не только снизить риск, но и целенаправленно выбирать для эффективного развития производственной системы выгодные инвестиционные проекты с высокой степенью риска» [2, с. 18–20].

Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавцев С. И., Романова К. Г., Хрусталева Б. Б., Яровенко С. М. под риском принимают вероятность (угрозу) потери фирмой части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. Авторы различают следующие основные виды рисков: производственный, финансовый, инвестиционный, рыночный [3, с. 58–59].

Наиболее полно описывает и характеризует риски Гранатуров В.М. Важными элементами, положенными в основу классификации рисков, автор считает: время возникновения, основные факторы возникновения, характер учета, характер последствий, сферу возникновения. В соответствии со сферами предпринимательской деятельности выделяет производственный, коммерческий, финансовый, риск страхования. По времени возникновения: ретроспективные, текущие, перспективные. По факторам возникновения: политические и экономические. По характеру учета: внешние, внутренние. По характеру последствий: чистые, спекулятивные. К внешним рискам он относит: страновой, валютный, налоговый, риск форс–мажорных обстоятельств. К внутренним относит: организационный, ресурсный, портфельный, кредитный, инновационный [4, с. 17].

Кинев Ю. под риском понимает следствие действия либо бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера, как положительно, так и отрицательно влияющих на финансово–хозяйственную деятельность предприятия. Автор дает определения следующим рискам: региональному, природно–естественному, политическому, законодательному, транспортному, организационному, имущественному, личностному, маркетинговому, производственному, расчетному, финансовому [5, с. 74–75].

Некрасова М. говорит о том, что западные специалисты используют следующую классификацию рисков: рыночный, операционный, кредитный, ликвидности, юридический. Автор соглашается с мнением экспертов о классификации рисков на: производственно–технические, организационные, информационные, социальные, экологические. По степени тяжести последствий она классифицирует риски на допустимый, критический, катастрофический [6, с. 64].

Патрикеев А. определяет риск, как составную часть предпринимательского процесса; он в значительной мере предопределяется личностными характеристиками

предпринимателя. Автор анализирует предпринимательский риск, подразделяя его на: по возможности страхования на страхуемый и не страхуемый; по возможности диверсификации на систематический и специфический; в зависимости от этапа решения проблем: в области реализации и принятия решения; по природе возникновения: на хозяйственный, связанный с личностью предпринимателя и связанный с недостатком информации; по масштабам: локальный и глобальный; по сфере возникновения: внешний и внутренний; по длительности воздействия: кратковременный и постоянный; по ожидаемым результатам: на спекулятивный и простой; по степени допустимости: правомерный и неправомерный; по степени правомерности: допустимый, критический и катастрофический; по уровню риска: высокий и слабый [7, с. 21–22].

Половинкин П. и Зозулюк А. говорят о том, что риск является неотъемлемой чертой всех аспектов предпринимательства – личностного, экономического, организационно–управленческого и дают категориальное определение хозяйственного риска в предпринимательской деятельности (предпринимательского риска) – система экономических отношений по реализации способности предпринимателя творчески использовать элемент неопределенности в процессе или в отдельных его моментах для получения добавочной прибыли (предпринимательского дохода). Авторы называют следующие виды рисков в предпринимательстве. По природе возникновения: субъективные и объективные риски; В зависимости от этапа решения проблем: на этапе решения проблем и на этапе реализации и решения; по масштабам: локальный, на уровне индивидуального производства, отраслевой, региональный, национальный, международный (межстрановой); внешний и внутренний; страхуемый и нестрахуемый; по видам предпринимательской деятельности: финансовый, юридический, производственный, коммерческий, инвестиционный, страховой, инновационный; по возможности диверсификации: систематический, специфический; по степени допустимости: минимальный, повышенный, критический, недопустимый [8, с. 70–74].

Филин С. под риском понимает вероятность (угрозу) потери части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов и/или обратное – возможность получения значительной выгоды (дохода) в результате осуществления предпринимательской деятельности в условиях неопределенности. В более узком смысле под риском понимается измеримая вероятность недополучения прибыли либо потери стоимости портфеля финансовых активов, доходов от инвестиционного проекта, компании в целом и т. д. Автор классифицирует риски на следующие: общеэкономический, фискально–монетарный, социально–политический, страновой; промышленный, аграрный, сферы обслуживания; предпринимательский – финансовый, коммерческий; рыночный, кредитный, валютный и процентный,

трансляционный и операционный валютный, налоговый, инфляционный, инвестиционный, инновационный и бизнес риск; операционный, ликвидности, риск события [9, с. 28–30].

С моей точки зрения, риск – вероятность получения отрицательного финансового результата, ведущего к потерям организацией активов, либо получению меньших доходов, по сравнению с прогнозируемыми, связанным с ошибками в управлении и недостатками в налаживании организационных отношений.

Вероятно, оценку влияния суммарного потенциала рисков на экономику, оцениваемому по бальной шкале, можно представить следующей формулой расчета:

$$\text{ОПР} = \text{SUM}(\text{ПР1} + \text{ПР2} + \text{ПР3} + \dots + \text{ПРН}) \quad (1);$$

Где: ОПР – общий потенциал рисков;

ПР1...ПРН – потенциал отдельных видов рисков.

На современном этапе эволюции экономических и социальных отношений в России на снижение уровня конкурентоспособности организаций особенно ощутимо повлияли резко возросшие риски: политический, военный, банковский, курсовой и некоторые другие. Причем наметилась тенденция провоцирования активизации одних рисков другими.

Политические риски возросли на основе самоопределения населения ряда территорий в соответствии с накопленным историческим опытом, основанным на интеграции межнациональных отношений. Политические риски повлияли на рост борьбы за власть, усилению конкурентной борьбы на рынках сбыта сырьевых ресурсов, влияющих на энергетическую безопасность участников международной интеграции. Это привело к принятию многосторонних непопулярных политических решений по введению санкций, ограничивающих развитие свободных торговых отношений, усилению роли реторсии (ограничительных мер в международном праве). На отдельных территориях включились механизмы защиты национальных суверенитетов, на основе активизации вооруженных конфликтов. Возрос риск военный, основанный на втягивании конфликтующих сторон в продолжительное силовое противостояние.

Каждая из сторон конфликтов ищет мирные пути решения, направленные на урегулирование разногласий, остановку силового противостояния и перехода к мирному урегулированию споров. На это понадобится время, но каждая из сторон конфликта понимает, что мирному пути урегулирования разногласий альтернативы нет.

Возросшие политические риски создали предпосылки к росту риска банковского, а также рисков валютного и курсового. Усилились предпосылки проявления элементов банковского системного риска. Увеличилась степень влияния демографических, миграционных процессов, возрастания, связанных с этими

процессами различных видов рисков, на изменения, происходящие в социально–экономических системах. Проявляются новые виды рисков, такие, как миграционный риск, вызванный концентрацией населения в городах, являющихся центрами регионов, что в свою очередь создает дополнительные сложности, вызывает нестабильность и динамические колебания в экономических, финансовых, социальных, экологических, технических и некоторых других системах жизнеобеспечения.

Концентрация населения в ГО г. Южно–Сахалинск, достигла 40,6 %, сегодня здесь проживает почти половина населения Сахалинской области. Соответственно уменьшилось население в других городах и городских округах. За последние 25 лет, численность населения, Холмска и Невельска, уменьшилась почти на половину, в г. Корсаков почти на треть [10, с. 11–17], [11, с. 9, 21, 22]. Миграция населения и связанные с ней риски, приводят к проявлению других видов рисков, вызывающих колебания систем жизнеобеспечения городов. Появляется нестабильность, характеризующаяся ростом проблем занятости, содержания жилого фонда, недостаточного количества мест в школах и детских садах, медицинском обслуживании, экологии, землепользовании, продовольственной безопасности, росте цен, сложностях в работе технических систем водо, тепло, энергоснабжения, содержания дорог и других.

В настоящее время идет поиск путей снижения влияния рисков на динамику состояния экономической и социальной и других систем, преодоления проявлений статического характера. В регионах принимаются меры по реализации антикризисного плана, направленного на активизацию экономического роста, поддержку отдельных отраслей экономики, импортозамещение, обеспечение социальной стабильности, поддержанию рынка труда. Антикризисный план предусматривает сокращение статей бюджета, меры поддержки банковской системы. Возрастает роль регионов в создании благоприятных условий, улучшающих взаимоотношения социальных организаций с внешней средой.

Активизации деятельности малого и среднего бизнеса может способствовать снижение налогового бремени. На региональном уровне могут быть приняты решения о снижении налоговых ставок для налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) для отдельных видов деятельности. Сегодня дано право снижать налог на доходы для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения [12, с. 1, 3], [13, с. 8, 9]. В данном случае, на верхнем уровне власти принято предложение представителей бизнеса, разработан механизм снижения налогов, решение вопроса остается за институтами власти в регионах.

Антикризисные меры следует совершенствовать и далее. В них могли бы войти действия, не требующие особых финансовых вложений. Например, в налоговой

отчетности для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, можно было бы исключить формы бухгалтерского баланса и отчеты о прибылях и убытках, дублирующие налоговую декларацию.

Предложение о бесплатном предоставлении земельных участков, определенной площади, на Дальнем Востоке могло бы касаться и земель, предоставленных, в настоящее время бизнесу, на условиях аренды, с минимальными издержками на переоформление договоров, особенно для тех, кто проектирует или ведет на них строительство. При этом все затраты на проектирование, строительство и оформление, включая косвенные, могли бы быть включены в расходы организаций, объектом налогообложения которых служат доходы уменьшенные на величину расходов.

Вероятно, необходимо применить механизмы снижения банковских рисков, включающие снижение платежей клиентов за ведение банковских операций по расчетным счетам, установление гибкого механизма применения процентных ставок на денежные средства, находящихся на их расчетных счетах, способствующее росту привлекаемых денежных средств клиентов. Сама система взаимоотношений банк–клиент требует усовершенствования. Клиент, сотрудничая с банком, мог бы не только оплачивать услуги банку, погашая кредиты и проценты по ним, оплачивая банку услуги по ведению операций по расчетному счету, а и зарабатывать, совместно с банком проценты на денежные средства, размещенные на расчетном счете.

Можно найти механизмы снижающие спекулятивные проявления при покупке–продаже валюты клиентами банков. Банки могли бы найти новые механизмы сохранения денежных средств клиентов при скачках курса национальной валюты, целесообразно повысить защитную функцию банков при сохранности денежных средств клиентов, в условиях колебаний курсовой разницы. Было бы целесообразно стабилизировать и снизить процентные ставки по предоставляемым кредитам, чему могло бы способствовать установление благоприятной ставки рефинансирования Центрального банка РФ, способствующей развитию и совершенствованию системы кредитования. Возможно, этому может способствовать процесс докапитализации банков из фонда национального благосостояния.

На местном уровне, на основе бюджетного финансирования, можно разработать и реализовать меры, применяемые особенно в периоды кризиса, по созданию дополнительных временных рабочих мест. Такие меры можно осуществить в государственных и муниципальных организациях, оказывающих услуги в коммунальной, сельскохозяйственной и других сферах.

Вероятно, антикризисные меры не могут ограничиваться названными, а будут совершенствоваться и дополняться, способствуя созданию предпосылок устойчивого экономического развития и созданию социальной стабильности в регионах. При этом

антикризисные меры, согласно закону синергии, должны существенно уменьшать суммарный потенциал рисков, снижать их влияние на систему экономических и социальных отношений, усиливая положительную динамику структурных и эволюционных изменений.

Литература

1. Азрилиян А. Н. Большой Экономический словарь // Институт новой экономики. Москва. 1999.–С. 856–859.
2. Бабин В.А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе // Управление риском № 3(31), 2004. Типография «Гео–Тек». – С. 18–20.
3. Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И., Романова К.Г., Хрусталева Б.Б., Яровенко С.М. Риски в современном бизнесе //Издательство «АЛАНС», Москва, 1994. –С. 58–97.
4. Гранатуров В.М. Экономический риск // Издательство «Дело и Сервис», 1999.–С. 17.
5. Кинев Ю. Оценка рисков финансово–хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия решения // Менеджмент в России и за рубежом, № 5, 2000. – С. 73–83.
6. Некрасова М. Кто не рискует, тот ... // Бизнес, организация, стратегия, системы № 8, 2003. – С. 64.
7. Патрикеев А. Методы управления предпринимательским риском в современных условиях // Дайджест–Финансы. – 2000. – № 12. –С. 21–25.
8. Половинкин П., Зозулюк А. Предпринимательские риски и управление ими // Российский экономический журнал № 9, 1997. –С. 70–82.
9. Филин С. Неопределенность и риск. Место инновационного риска в классификации рисков // Управление риском. № 4, 2000. –С. 27–30.
10. ГК РСФСР по статистике, Сахалинское областное управление статистики, исх. № 3246, г. Южно–Сахалинск, 1990, –С 11–17.
11. ФСГС территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области, (Сахалинстат), исх. № 784, г. Южно–Сахалинск, 2014, –С. 9, 21,22.
12. А. Воздвиженская, Е. Домчева, И. Зубков, «Антикризис для холодов», Российская газета № 16 (6587) от 29.01.2015, –С.1,3.
13. Правительство РФ План первоочередных мероприятий, по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, Российская газета № 19 (6590) от 2.02.2015, –С.8,9.

УДК 33

Белоусов В. Н.

Разрешение противоречий в организации – путь ее развития

В статье рассматриваются причины организационных изменений и моделях поведения персонала до, во время после принятия управленческих решений.

Основное внимание акцентируется на неизбежном роста психологических барьеров в период перемен в организации, часть которых приводит к возникновению и разрастанию конфликтов вследствие расширения противоречий, разрешение которых – путь к развитию организации.

Ключевые слова: модели организационного поведения человека, тактика делового поведения, классификация конфликтов, симптом неблагополучия в организации, методы предотвращения конфликтов.

Belousov V. N.

Resolution of conflicts in the organization – a way of its development

In article the reasons of organizational changes and models behavior of the personnel to, in time, after adoption of administrative decisions are considered. The main attention is focused on inevitable growth of psychological barriers during changes in the organization which part leads to emergence and growth of the conflicts owing to expansion of contradictions which permission – a way to development of the organization.

Key words: models of organizational behavior of the person, tactics of business behavior, classification of the conflicts, a trouble symptom in the organizations, conflict prevention methods.

Под давлением внешних и внутренних факторов в организациях постоянно происходят различные изменения. Это происходит в связи с тем, что организации вынуждены менять стратегии развития, системы и структуры управления, технологию производства. Так как в условиях рыночной экономики, возрастающей конкуренции выживают сильнейшие – те, которые успевают первыми предложить рынку новые более эффективные управленческие решения. Но любые изменения в организации всегда оказывают воздействия на персонал, который неоднозначно их воспринимает.

По этой причине дисциплина «Управление изменениями» стала одной из самых актуальных. Она является неотъемлемой частью современной теории управления и тесно связана с «Теорией организации» и «Организационным поведением». Связь этих дисциплин прослеживается благодаря необходимости предвидеть поведение персонала еще до принятия каких либо решений в организации.

В литературных источниках по управлению персоналом приводятся различные классификации поведения работников в организации.

В словаре–справочнике [1] выделено четыре модели организационного поведения человека.

Первая модель организационного поведения: преданный и дисциплинированный член организации. Он полностью принимает все организационные ценности и нормы поведения. В этом случае человек старается вести себя таким образом, чтобы своими действиями никак не входить в

противоречие с интересами организации.

Вторая модель организационного поведения: приспособленец. Человек не приемлет ценностей организации, однако старается вести себя, полностью следуя нормам и формам поведения, принятым в организации. Он делает все правильно и по правилам, но его нельзя считать надежным членом организации, так как он, хотя и является хорошим и исполнительным работником, тем не менее, может в любой момент покинуть организацию или совершить действия, которые могут противоречить интересам организации, но соответствовать его собственным интересам. Приспособленцы – самый распространенный тип поведения среди персонала любой организации.

Третья модель организационного поведения: оригинал. Человек приемлет цели деятельности организации, но не приемлет существующие в ней традиции и нормы поведения. В данном случае человек может порождать много трудностей во взаимоотношениях с коллегами и руководством, в коллективе он выглядит «белой вороной», оригиналом. Однако если руководство организации находит в себе силы отказаться от устоявшихся норм поведения применительно к отдельным сотрудникам и дать им свободу в выборе форм поведения, то они могут найти свое место в организации и приносить ей значительную пользу.

Четвертая модель: бунтарь. Индивид не приемлет ни норм поведения, ни ценностей организации. Это открытый мятежник, который все время входит в противоречие с организационным окружением и создает конфликтные ситуации. Очень часто «бунтари» своим поведением рожают множество проблем, которые существенно усложняют жизнь организации и даже наносят ей ущерб. Однако было бы неверно считать, что такой тип организационного поведения абсолютно неприемлем, и люди, ведущие себя таким образом, не нужны организации. Среди них также встречается много одаренных личностей, присутствие которых в организации приносит большую пользу, несмотря на все создаваемые ими неудобства. Красовский Ю.Д., анализируя поведение работников в условиях нововведений в организации, разделил их на инноваторов, сторонников, колеблющихся, нейтралистов, скептиков и консерваторов [2].

Инноваторы – это инициаторы, которые предлагают и отстаивают собственные идеи, причем часто могут идти на конфликт, чтобы протолкнуть их. Они не всегда видят реальные возможности для внедрения предложения, потому что уже увлечены новым. Иногда им важно помочь осознать свое инициативное предложение в сопоставлении с широким фронтом работ по их внедрению. Нередко оказывается, что их инициативные предложения сразу же мельчают в сопоставлении с крупномасштабными задачами. Поэтому руководителю подразделения очень важно формировать у них панорамное видение ситуации.

Сторонники нововведений – это те, кто очень быстро воспринимают новое,

когда убеждаются в его важности. Именно на них необходимо опираться руководителю, если он хочет, чтобы инициативные предложения были внедрены. Но, создавая команду единомышленников, он обязательно должен быть уверен в аргументированности нововведений.

Колеблющиеся по отношению к нововведениям – это работники которые либо недопонимают их значимость, либо видят больше «минусов», чем «плюсов». Им бывает трудно оценить нововведение, поскольку они плохо понимают его смысл или, наоборот, легко оценивают как противоречивое, стремясь разглядеть в первую очередь то, что не соответствует принятым меркам. Чаще всего эти работники являются эрудированными, а потому к их мнению всегда прислушиваются и остальные. Следовательно, руководителю, который вносит новые предложения на обсуждение в своем подразделении, важно понимать, что эрудиция еще не означает проникновения в суть новой идеи. Ведь существует такая историческая закономерность: наибольший вклад в прогрессивное развитие вносят не эрудиты, а творцы идей и обстоятельств.

Нейтралисты – это те, кто безразлично относится к новым предложениям. Но проявление безразличия тоже может быть определенной позицией: если они никак не относятся к новым идеям, то это свидетельствует о том, что они не поддерживают новое. При некоторых условиях они могут занять конформистскую позицию, подпадая под влияние тех, кто только делает вид, что перестроился, а на самом деле хочет оставить все старое. Поэтому руководителю важно понимать, при каких условиях они могут выступить против.

Скептики – это те работники, которые ищут в нововведениях прежде всего негативные последствия. Однако они как правило, не предпринимают никаких практических шагов, чтобы помешать. Будучи по натуре всегда так настроенными к любому новому делу, они могут со временем и принять нововведение как нечто неизбежное, но все же под давлением мнения большинства. Поэтому руководитель, опираясь на команду единомышленников, может сформировать сильное позитивное мнение по отношению к нововведениям, которое заставило бы скептиков по-новому посмотреть на проблемы их внедрения. Это трудно, но необходимо.

Консерваторы – это те, кто оказывает сопротивление новому. У них доминирует традиционализм при восприятии нововведений. Они могут воспринимать новое только тогда, когда оно становится традицией. Характер мышления не позволяет им ориентировать себя на новое, а поэтому они уютнее чувствуют себя в спокойной, привычной обстановке. Трудно дать какие-либо советы руководителю в том, как работать с ними.

В зависимости от разнообразия позиций работников по отношению к нововведениям руководитель вырабатывает для себя определенную тактику делового

поведения на всех стадиях принятия решений.

При любых переменах, которые захватывают многих работников организации, неминуемо возникают психологические барьеры. Одни барьеры преодолеваются, другие – усиливаются и приводят к возникновению и разрастанию конфликтов.

В социальной психологии существует многовариантная классификация конфликтов в зависимости от тех критериев, которые берутся за основу.

Смирнов Э.А. в учебном пособии «Основы теории организации» отмечает, что конфликты могут выполнять как позитивные, так и негативные функции [3].

По характеру причин конфликты бывают объективными и субъективными.

В некоторых случаях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большое количество альтернатив и проблем. Конфликт делает процесс принятия решений группой более эффективным, а также дает возможность людям выразить свои мысли и соображения и тем самым удовлетворить личные потребности в уважении и власти. Это также может привести к более эффективному выполнению планов, стратегий и проектов, поскольку обсуждение различных точек зрения проходит до их фактического исполнения.

Полная поддержка решений свидетельствует либо о пассивности подчиненных и большом авторитете руководителя, либо об их некомпетентности. Таким образом, полная поддержка решений руководителя — это серьезный симптом неблагополучия в организации.

Наиболее характерная реакция подчиненных – противоречие.

Противоречие – это результат взаимодействия сторон с различной степенью восприятия и оценкой одного и того же явления или объекта, которые вместе с тем находятся во внутреннем единстве (в рамках одной системы) и являются источником развития и познания. Противоречие имеет четыре ступени: различие, поляризация, столкновение и антагонизм.

Разрешение противоречий в организации – путь ее развития. Для руководителя организации ступени противоречий – категории управляемые. Правильное формирование соответствующей ступени противоречий может повысить эффективность работы организации. Задача руководителя заключается в переводе коллектива с существующей ступени противоречия на требуемую. Это осуществляется путем создания и (или) предотвращения конфликтов.

Литература

1. Управление персоналом. Словарь–справочник. – <http://psyfactor.org/personal0.htm>
2. Красовский Ю.Д. Организационное поведение: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999.
3. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.

Политика государства в сфере закупок за рубежом

В статье рассматривается политика, проводимая государством в области закупок на различных уровнях за рубежом. Дается характеристика Федеральной контрактной системы США и места федерального контракта в ней. Показаны процедуры электронных и совместных закупок. Отмечена существующая проблема коррупции, при проведении закупок, и мировой опыт борьбы с ней.

Ключевые слова: государственные закупки, федеральная контрактная система, электронные закупки, совместные закупки, коррупция в системе закупок.

*Vygodov E. Yu.***Policy of the state in the sphere of purchases abroad**

In article the policy pursued by the state in the field of purchases at various levels abroad is considered. The characteristic of Federal contract system of the USA and a place of the federal contract in it is given. Procedures of electronic and joint purchases are shown. The existing corruption problem is noted, when carrying out purchases, and world experience of fight against it.

Key words: government procurements, federal contract system, electronic purchases, joint purchases, corruption in system of purchases.

Практически во всех развитых странах государство и местные власти являются на внутреннем рынке важнейшим заказчиком продукции для государственных и муниципальных нужд. В США доля государственных и муниципальных закупок равна примерно 15 % распределительной части консолидированного национального бюджета. Суммарные закупки государственных и местных органов власти стран Европейского Союза оцениваются в 720 млрд. евро или 11 % валового внутреннего продукта ЕС [1].

Рассматривая мировой опыт организации закупок необходимо отметить следующее. В западных странах не употребляется понятие «закупки для государственных нужд». Вместо этого используется термин «общественные закупки» (public purchasing), что можно также перевести как «закупки для общественных нужд». Власть не рассматривается как некий экономический субъект, имеющий свои собственные «нужды», отличные от потребностей общества. Закупки для содержания школ или системы здравоохранения нужны не государству как таковому, а всему обществу, для защиты и обеспечения интересов которого и существует государство как система властных органов и институтов всех уровней – государственных и муниципальных [2].

Так, государственный рынок, или рынок государственных учреждений, товаров и услуг США состоит из трех уровней: федерального, штатного и местного органов власти, и двух секторов: гражданский (традиционные отрасли производства) и «особый» (военно–научно–технический). Гражданский сектор осуществляет поставку гражданских, промышленных, коммерческих и стандартных товаров, сырья, материалов и услуг, в том числе для муниципалитетов, и различных неправительственных органов.

В нынешнем виде механизм осуществления государственных закупок в США в основном сложился к 1984 году, когда был принят свод законодательных и подзаконных актов в совокупности именуемый «Правила закупок для федеральных нужд» (FAR – Federal Acquisition Regulations) [3]. Последние, по времени, изменения в данный свод были внесены осенью 2010 года.

«Правила закупок...» содержат более 1900 страниц и имеют 53 раздела, каждый из которых посвящен отдельному аспекту госзакупок. Первые шесть разделов рассматривают общие вопросы заключения государственных контрактов, следующие шесть разделов посвящены аспектам планирования закупок. Раздел 13 содержит описание упрощенных процедур по заключению контрактов на сумму 25 тыс. долл. США и менее (без проведения торгов). Далее рассматриваются специфические процедуры закупок по наиболее крупным контрактам. В последующих разделах рассмотрены вопросы трудового права применительно к выполнению госзаказов, правила и процедуры контроля за ходом исполнения контрактов, типовые статьи и формы

При этом формально федеральное законодательство США не распространяется на закупки, осуществляемые правительственными органами штатов и других территориальных единиц, обладающих самостоятельным бюджетом.

С 1960 г. в стране предпринимались попытки унификации законодательства о закупках, однако только некоторые штаты привели свои законы в соответствие с рекомендациями. Хотя каждый штат США имеет собственные законы о закупках, все эти законы опираются на общепринятые принципы и имеют много общего. К тому же закупки местных органов концентрируются на сравнительно небольшой группе товаров и услуг (строительные работы, медицинские товары) и не включают, как правило, закупки сложной техники, как, например, вооружения. Но, несмотря на это, федеральное правительство США требует соблюдения своих правил при закупках, осуществляемых за счет средств трансфертов из федерального бюджета.

Согласно американскому законодательству, структурой ответственной за правовое сопровождение закупочной политики и формирование контрактных систем является Управление политики закупок – одно из подразделений Административно–бюджетного управления при Президенте США. Наряду с законодательством, регулирующим политику закупок, оно издает директивы, которые включаются в правила закупок.

Федеральная контрактная система (ФКС) США является главным инструментом управления государственным рынком товаров и услуг, неотъемлемой частью которого служат государственные контракты или государственные заказы. Основной функцией ФКС США выступает обеспечение практического освоения и реализация финансовых ресурсов страны во всех отраслях экономики [4].

Американские экономисты утверждают, что «ни одна сфера деятельности государства не подвержена столь детальному экономико–правовому регулированию в США, как ФКС и связанные с ней методы хозяйствования». Значительное место отводится рыночным исследованиям, проводимым заказчиком до подписания контракта. Например, ведомство–заказчик в США обязано осуществлять «анализ методов управления корпорации–исполнителя, анализ конъюнктуры рынка и предложений конкурентов, давать экономическую оценку условиям поставок, осуществлять анализ цены или издержек производства по контракту в зависимости от его типа». Одной из основных задач государственного заказчика, определяемых положениями американской ФКС, является поиск путей и методов правильной оценки общих затрат исполнителя работ по контракту. Помимо прогнозирования рыночной конъюнктуры, оценки динамики статистических показателей на рынках труда, капиталов, материалов, тенденций внутренней и внешней политики государственные заказчики выполняют экономические расчеты на основе метода анализа цены контракта, либо на основе метода анализа производственных затрат.

В первом случае предусматривается детальный анализ прогнозируемой цены контракта. При этом заказчик не рассматривает поэлементные издержки, статьи расходов исполнителя и размеры его прибыли. Цель сводится к анализу достоверности цен на сырье, материалы, оборудование, а также к сопоставлению цен на поставляемый продукт с предшествующими ценами на аналогичные изделия, как на рынке госзаказов, так и на обычных рынках. Одновременно производится оценка соотношения доллара на единицу изделия, сравнение цены заказа с издержками на него, рассчитанными заказчиком на основе его данных [5].

Более сложным является метод анализа издержек производства. Он применяется, когда метод анализа цены государственного контракта недостаточно эффективен и не отражает рыночной конъюнктуры, либо когда заказ размещается в условиях отсутствия ценовой конкуренции. Анализ издержек производства по контракту представляет собой детальную оценку заказчиком поэлементных издержек, планируемых головным исполнителем. Использование этого метода предусматривает сбор и анализ данных по ценам на товары, сырье, материалы, рабочую силу; расчеты издержек; и анализ других показателей, учитываемых исполнителем работ. Заказчик обязан проверить необходимость и обоснованность всех издержек, размеры допустимых запасов сырья и материалов, соответствие их величине цене контракта.

В соответствии с законодательством США, федеральный контракт (заказ) – государственное экономико–хозяйственное соглашение двух равноправных участников: государства – заказчика и корпорации – исполнителя (подрядчика). Условия этого соглашения обязательны для обеих сторон. «Поставщик, – гласит закон, – обязан продать частную собственность или услуги, включая строительство, а покупатель – государство – их оплатить» [6].

Существует огромное количество разновидностей контрактов, применяемых американским государством в его предпринимательской деятельности. Однако, при всем этом многообразии контрактов, их экономическому содержанию присущи единая структура, общие принципы и положения, единые разделы содержания. Практически в каждом отдельном случае при заключении определенного вида контракта с государством рассчитывается соответствующая цена контракта по определенной методике.

И хотя законодательством определены равные права заказчика и организации–подрядчика при выполнении государственного контракта, следует отметить значительные привилегии и преимущества за заказчиком. Федеральное контрактное право, регулирующее отношения между заказчиком и организацией–поставщиком, предусматривает односторонний отказ от заказа структурой–заказчиком.

Исторически, правительство США проявляет стойкий интерес к упрощенным процедурам приобретения товаров и услуг. В 90–е гг. был внесен ряд изменений в законодательство, которое регулирует упрощенную процедуру приобретения товаров и услуг:

1. Было дано определение новому термину «упрощенная процедура закупок». Пороговые значения объемов закупок в стоимостной форме соответствовали различным их видам: 100 тыс. долл. – упрощенные закупки; 25 тыс. долл. – малые закупки; 2500 долл. – микрозакупки.

2. Был поднят порог упрощенных закупок до 100 тыс. долл.

3. Было разрешено производить процедуры микрозакупок до 2500 долл. у единственного источника.

4. Введено требование использования электронных торгов при наличии любой возможности [7].

Относительно пороговых значений стоимости различных видов упрощенных закупок можно отметить, что в 2000–е гг. многие американские штаты и расположенные на их территории муниципалитеты стали ориентироваться на свои количественные критерии. Так в округе Бентон штата Орегон соответствующие цифры, по состоянию на март 2014 г., выглядят так: 5000, 50000 и 100000 долл.

Лавинообразное развитие Интернета привело к тому, что закупки в США стали проводиться в электронной форме. При этом местные власти могут размещать

объявления в печатных изданиях. В нормативных правовых актах округа Бентон, в частности, отмечается, что при объеме закупок свыше 125000 долл. информация может размещаться в 3 орегонских газетах и 1 местном деловом журнале.

Электронные закупки явились одной из новых форм взаимоотношений государственного сектора и бизнеса, в практике США и других стран получили развитие системы электронной коммерции, названные по составу их участников B2G, G2C, G2G, которые обозначают новые сферы бизнеса, в которые, так или иначе, вовлечено государство (Government) – Business-to-Government, Government-to-Citizens, Government-to-Government [8]. Например, G2B (от англ. government to business – правительство для бизнеса) – сектор рынка электронной коммерции, в котором в качестве взаимодействующих субъектов выступают государственные, муниципальные учреждения и юридические лица. В данном секторе в качестве продавца или оказывающего услуги субъекта выступает государственное, муниципальное учреждение, а в качестве потребителя – юридическое лицо. Пример систем сектора G2B – специализированные электронные площадки по выдаче лицензий, льготных кредитов и т. п.

Роль электронной коммерции в организации работы государственных органов США двояка. С одной стороны, это снижение издержек и экономия средств налогоплательщиков на содержание и финансирование деятельности органов власти. С другой стороны, это повышение открытости и прозрачности органов управления, обеспечение свободного доступа граждан ко всей необходимой государственной информации. Разделение новой индустрии на сектора B2G и G2C чисто функциональное. Предполагается, что в обеих областях необходимая инфраструктура и обслуживание могут быть предоставлены частными компаниями.

В первую очередь «электронизации» подвергаются самые очевидные функции государства – сбор налогов, регистрация транспортных средств, регистрация патентов, выдача необходимой информации, заключение договоров и оформление поставок необходимых государственному аппарату материалов, оборудования. В результате сокращается объем бумажной работы, проведение необходимых процедур значительно ускоряется.

В базе данных поставок для федеральных нужд США (Federal Procurement Data System – Next Generation) [9] содержится и информация о закупках местными властями товаров и услуг, в том числе, за счет дотаций из федерального бюджета. По округу Бентон штата Орегон имеются данные по 22 контрактам, заключенным в промежутке с октября 2006 г. по январь 2014 г.

В последнее десятилетие в США получил распространение опыт осуществления совместных закупок органами власти различных уровней, в том числе местными, школами, больницами.

Такая практика объединения потребностей в товарах и услугах двух и более организаций в пул обладает следующими *преимуществами*: более низкие цены и экономия бюджетных средств; улучшение качества с помощью проверки и выбора поставщиков; снижение административных расходов; стандартизация; лучший учет закупок; конкуренция.

Среди *проблем*, возникающих при объединении совместных закупок в пулы, встречаются следующие: продукция низкого качества; увеличение сроков поставок; наличие ограниченного количества товаров; увеличение бумажной работы; неспособность поставщиков–компаний малого бизнеса к конкуренции и условиях крупных поставок [10].

Следует отметить тот факт, что в США чиновники, занимающиеся закупками, представляют собой особую должностную группу, именуемую «Сотрудники по закупкам» (Contracting Officers). Иногда общий объем функций, связанных с закупками, разделяется: сотрудники по контрактации (Procurement Contracting Officers) занимаются только заключением контрактов, а сотрудники по администрированию контрактов (Administrative Contracting Officers) осуществляют контроль за выполнением уже заключенных контрактов.

Работа закупщиков требует высокой квалификации и налагает огромную ответственность. Образно говоря, закупщики работают как бы «в аквариуме», поскольку каждый их шаг контролируется государственными ревизионными службами. Их деятельность с одной стороны находится под пристальным вниманием общественности и средств массовой информации, а с другой подвергается различным воздействиям со стороны поставщиков, «проталкивающих» свои товары и услуги. Поэтому они весьма заинтересованы в наличии четких правил и процедур закупок, соблюдая которые они обеспечивают собственную профессиональную безопасность. В 1976 г. был образован Федеральный институт закупок, осуществляющий подготовку и повышение квалификации работников данного профиля, и, принимая во внимание «чувствительность» должности закупщика, Конгресс США законом 1988 г. установил требования к добропорядочности данной категории служащих (стандарты этического поведения). Зарплата сотрудников по закупкам в среднем выше, чем у других категорий служащих, что вполне обоснованно, учитывая как требующуюся квалификацию, так и уровень ответственности и «соблазнов».

По мнению профессора В. Федоровича, в общих чертах аналогичными являются принципы государственного хозяйствования и функционирования государственного рынка продукции и услуг в странах ЕС. Им присущи и свои национальные отличия, но главное состоит в том, что общеэкономическая роль государства, существенно выше, чем в США [11].



Рис. 1. Подходы к борьбе с коррупцией

Опыт США, ЕС, других стран показывает, что коррупцию, при проведении государственных закупок, полностью устранить не удалось никому. Показателен пример Швеции, которая считается одной из наименее коррумпированных стран мира. Экономист О. Тойванен (О. Toivanen) в соавторстве с учеными из Исследовательского института финской экономики и шведского Университета Умеа в 2005–2006 гг. провел исследование услуг уборки, закупавшихся шведскими муниципалитетами в 1991–1998 гг.

В работе сделан вывод, что шведские муниципалитеты вовлечены в фаворитизм в широком масштабе. В 40% случаях, муниципалитеты ограничивали вход, позволяя только одну заявку по приглашению. Когда они поступали так, в 3-х случаях из 4-х они не выбирали наименьшую по цене заявку. Выигравшая (выбранная) заявка была в среднем на 37,5% выше по цене, чем минимальная. Эти факты предполагают, что

фаворитизм часто имел место, был затратен и маловероятно эффективен [12].

Международной практикой выработаны четыре основных подхода в борьбе с коррупцией в системе закупок, представленные на рис. 1, которые на практике подтвердили свою действенность [13].

Литература

1. Давлетшина, Л.М. Государственный заказ как инструмент проведения промышленной политики (на примере республики Татарстан). – Автореферат диссертации ... к.э.н. – Казань 2007. [Электронный ресурс] Режим доступа. – http://www.ksfei.ru/example/news/doc/avt_47.pdf.
2. Смирнов, В.И. Становление рыночной системы государственных закупок в России / В.М. Смирнов [и др.]. – Казань: НПО «БизнесИнфоСервис», 2000.
3. Асаул, А.Н. Теория и практика проведения подрядных торгов в регионе/ А.Н. Асаул [и др.]. – СПб.: Гуманистика, 2005.
4. Кощеев В.А. Зарубежный опыт заказов для государственных нужд [Электронный ресурс] Режим доступа. – <http://www.itcp.kz/content/v-koshcheev-zarubezhnyy-opyt-zakazov-dlya-gosudarstvennyh-nuzhd>
5. Code of Federal Regulations. Title 48. Federal Acquisition Regulations System. Wash., 1995.
6. Code of Federal Regulations. Title 41. Public Contracts and Property Management. Wash., 1995.
7. Асаул, А.Н. Ук. соч.
8. Информационно–консалтинговый центр по электронному бизнесу [Электронный ресурс] Режим доступа. – www.e-commerce.ru
9. https://www.fpds.gov/fpdsng_cms/
10. Кощеев В.А. Ук. соч.
11. Федорович В.А. США: Федеральная контрактная система и экономика: Механизм регулирования / В.А. Федорович [и др.]. – М.: Наука, 2002.
12. Фаворитизм в государственных закупках – доказательство из Швеции [Электронный ресурс] Режим доступа. – <http://www.portalzakupok.ru/library>
13. Храмкин, А.А. Противодействие коррупции в госзакупках // Бюджет. – 2007. – №4; Храмкин, А.А. Коррупционная устойчивость государственных заказчиков // Сборник докладов II всероссийской практической конференции–семинара «Государственные и муниципальные закупки – 2007»

Драненко Л. П.

**Оценка эффективности организации внутреннего аудита
на предприятии**

В статье определены роль внутреннего аудита в повышении эффективности деятельности компании и принципы его эффективности, представлен перечень примерных качественных критериев для оценки внутреннего аудита с характеристикой некоторых из них.

Ключевые слова: внутренний аудит, принципы эффективности внутреннего аудита, качественные критерии оценки внутреннего аудита, показатели оценки внутреннего аудита.

Dranenko L. P.

**Assessment of efficiency of the organization of internal audit
at the enterprise**

In article are defined a role of internal audit in increase of efficiency of activity of the company and the principles of its efficiency, the list of approximate qualitative criteria for an assessment of internal audit with the characteristic of some of them is submitted.

Key words: internal audit, principles of efficiency of internal audit, qualitative criteria of an assessment of internal audit, indicators of an assessment of internal audit.

В соответствии со статьей 19 Федерального Закона № 402 «О бухгалтерском учете», каждый экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Международный опыт акционерных обществ США и Западной Европы показывает, что внутренний аудит становится неотъемлемой частью эффективного корпоративного управления.

По мнению большинства зарубежных и российских авторов, таких как М. Васильева, Ю. Камфер, О. Степанова, Ю. Воропаев, Р. Алборов, В. Суйц, Д. Шеремет и др., ключевое условие успешного функционирования системы внутреннего аудита в компании – это соблюдение принципов его эффективности:

1. *Принцип ответственности:* каждый внутренний аудитор (как субъект внутреннего контроля), работающий в организации, за ненадлежащее выполнение контрольных функций должен нести экономическую, административную и

дисциплинарную ответственность. Ответственность должна быть формально установлена за выполнение каждой контрольной функции, ясно очерченной и формально закреплённой за конкретным субъектом. В противном случае субъект не будет в должной мере осуществлять контроль.

2. *Принцип сбалансированности*, неразрывно связанный с предыдущим, означает: аудитору нельзя предписывать контрольные функции, не обеспеченные средствами для их выполнения; не должно быть средств, не связанных той или иной функцией. При определении обязанностей субъекта контроля должен быть предписан соответствующий объём прав и возможностей и наоборот.

3. *Принцип своевременного сообщения об отклонениях*: информация об отклонениях должна быть представлена лицам, уполномоченным принимать решения по соответствующим отклонениям, в максимально короткие сроки. Если сообщение запаздывает, нежелательные последствия отклонений усугубляются; объект переходит уже в другое состояние (действие), что лишает смысла сам проведенный контроль. При предварительном контроле несвоевременное сообщение о возможности возникновения отклонений также лишает смысла проведенный контроль.

4. *Принцип соответствия контролирующей и контролируемой систем*: степень сложности системы внутреннего аудита должна соответствовать степени сложности подконтрольной системы.

5. *Принцип комплексности*: объекты различного типа должны быть охвачены адекватным внутренним аудитом; нельзя добиться общей эффективности, сосредоточив аудит только над относительно узким кругом объектов.

6. *Принцип разделения обязанностей*: функции между служащими распределяются таким образом, чтобы за одним человеком не были закреплены одновременно следующие функции: санкционирование операций с определенными активами, регистрация данных операций, обеспечение сохранности данных активов, осуществление их инвентаризации. Во избежание злоупотреблений и для эффективности аудита эти функции должны быть распределены между несколькими лицами.

7. *Принцип разрешения и одобрения*: должно быть обеспечено формальное разрешение и одобрение всех финансово-хозяйственных операций ответственными официальными лицами в пределах их полномочий. Формальное разрешение – это формальное решение либо относительно общего типа хозяйственных операций, либо относительно какой-либо конкретной операции. Формальное одобрение – это конкретный случай использования общего разрешения, выданного администрацией. Без наличия формально установленных процедур санкционирования невозможно считать систему внутреннего контроля организации эффективной.

Все перечисленные выше принципы взаимосвязаны, порядок их сочетания зависит от конкретных обстоятельств.

Целесообразно, чтобы функции внутренних аудиторов в организации выполняли штатные специалисты, а не приглашенные со стороны независимые аудиторы. Кроме того, штатные специалисты более ответственны в своих рекомендациях. Крупным компаниям целесообразно создать подразделение из нескольких штатных внутренних аудиторов – отдел внутреннего аудита.

Эффективность деятельности внутреннего аудита зависит от соблюдения общепринятых стандартов деятельности, а также выполнения определенных нормативных требований. В то же время, требования регуляторов не содержат четких критериев и признаков, а также определенного набора ключевых показателей, позволяющих сделать объективное заключение об эффективности функционирования внутреннего аудита в организации. Приоритетность выбора показателей зависит от поставленных руководством стратегических целей и задач, особенностей организационной структуры. Большинство авторов считает возможным применение качественных критериев, отражающих степень соблюдения принципов внутреннего аудита, полноту выполнения его функций, оптимальность организационной структуры СВА и т. д.

Качественные критерии оценки деятельности известны и часто применяются на практике. Количественные же критерии оценки эффективности деятельности внутреннего аудита чаще не формализованы в виде методик расчета, и их результаты практически не используются для совершенствования функции внутреннего аудита (табл. 1).

Таблица 1. Перечень примерных качественных критериев для оценки внутреннего аудита

№	Контрольные параметры/задачи	Целевые значения контрольных параметров	Пример критериев оценки значений контрольных параметров*	Пример удельных весов контрольных параметров** (в %)
Блок 1. Организационная структура и функции внутреннего аудита				
1.1	Соблюдение принципа независимости внутреннего аудита	СВА – независимое подразделение в организационной структуре с функциональным подчинением совету директоров или комитету по аудиту и административным подчинением председателю правления	8–10 баллов – полностью соответствует; 4–7 баллов – соответствует частично; 0–3 балла –	150

1.2	Полномочия внутреннего аудита	Положение о СВА содержит полное описание полномочий внутреннего аудита	имеются существенные отклонения от общепринятых стандартов	80
1.3	Подотчетность внутреннего аудита	Установлена и соблюдается периодичность в отчетности о деятельности СВА, представляемой руководителем СВА комитету по аудиту и высшему руководству		120
1.4	Миссия и цели внутреннего аудита	Миссия и цели внутреннего аудита отражены в Положении о СВА и соответствуют стратегии организации на текущий момент		80
1.5	Стратегия внутреннего аудита	Декларированная стратегия внутреннего аудита отвечает стратегическим целям и задачам организации		70
1.6	Структура внутреннего аудита	Действующая структура СВА отражает потребности организации и способна решать поставленные задачи с должным уровнем качества		80
1.7	Обязанности внутреннего аудита	Положение о СВА содержит описание обязанностей		120
Блок 2. Методология и процедуры внутреннего аудита				
2.1	Регулярность проведения внутреннего аудита	Оценка эффективности системы внутреннего контроля для ключевых бизнес–процессов на регулярной основе (не реже одного раза в год)	8–10 баллов – полностью соответствует; 4–7 баллов – соответствует частично; 0–3 балла – имеются существенные отклонения от общепринятых стандартов	100
2.2	Риск–ориентированный подход при планировании внутреннего аудита	Ежегодное планирование с применением риск–ориентированного подхода		130
2.3	Выполнение аудиторских заданий и процедур	Проведение внутреннего аудита в соответствии с планом. Обеспечивается выполнение намеченных задач сотрудниками, имеющими соответствующий опыт и квалификацию		80

2.4	Процедура мониторинга и контроля за устранением выявленных нарушений	Процесс мониторинга предполагает ведение реестра выявленных нарушений и рекомендаций с указанием срока устранения, сотрудника со стороны бизнес-подразделения, ответственного за устранение, и сотрудника СВА, ответственного за мониторинг внедрения рекомендации		120
2.5	Использование специального программного обеспечения	СВА использует программное обеспечение при планировании и выполнении аудиторских процедур, а также с целью ведения рабочей документации		70
Блок 3. Отчетность и обмен информацией				
3.1	Процедура внешнего информационного обмена и координации деятельности СВА с внешними организациями	Разработаны и выполняются на практике процедуры по информационному обмену и координации деятельности между СВА и внешним аудитом, надзорными органами	8–10 баллов – полностью соответствует; 4–7 баллов – соответствует частично; 0–3 балла – имеются существенные отклонения от общепринятых стандартов	90
3.2	Процедура внутреннего информационного обмена и координации деятельности СВА с подразделениями	Разработаны и выполняются на практике процедуры по эффективному информационному обмену и координации деятельности между СВА и подразделениями		120
3.3	Процесс подготовки управленческой отчетности и коммуникации СВА с руководством	Разработаны и применяются специальные форматы отчетности перед руководством и комитетом по аудиту о результатах деятельности СВА.		90
Блок 4. Ресурсы СВА, система мотивации и развития персонала СВА				
4.1	Планирование ресурсов СВА	Осуществляется формализованный процесс планирования ресурсов с целью эффективного использования экспертов в предметных областях. Должностные инструкции разработаны для сотрудников всех уровней в структуре СВА и содержат детальное описание должностных обязанностей и	8–10 баллов – полностью соответствует; 4–7 баллов – соответствует частично; 0–3 балла – имеются существенные отклонения от	80

		полномочий сотрудников. Разработана система квалификационных требований и профессионального опыта для каждой позиции в структуре СВА	общепринятых стандартов	
4.2	Профессиональное развитие сотрудников СВА	Разработана и используется программа повышения квалификации, отвечающая поставленным перед СВА целям и задачам, специфике деятельности организации. Индивидуальные планы обучения разработаны и выполняются для каждого сотрудника в соответствии с необходимостью развития определенных компетенций и потребностями карьерного роста		90
4.3	Система мотивации сотрудников СВА	Оценка результатов деятельности сотрудников осуществляется в соответствии с разработанной системой		130

* Приведенные критерии балльной оценки являются примерными

** Приведенные значения удельного веса контрольных параметров в процентах даны в качестве примера

1. Показатели, характеризующие экономический эффект:

- экономия от выявленных внутренним аудитом нарушений;
- сумма финансовых потерь в текущем периоде, не связанных с изменениями рыночной конъюнктуры, а также пеней и штрафов, предъявленных за несоблюдение требований;
- затраты на внутренний аудит относительно затрат на бизнес-подразделения, а также на внутренний аудит к общей выручке;
- соотношение затрат на проведение аудита и полученных результатов от его проведения;
- уменьшение штрафов, пени, других потерь предприятия в результате проведенных внутренним аудитором мероприятий;
- увеличение доходов предприятия и уменьшение его расходов.

2. Показатели, характеризующие эффективность организации функции внутреннего аудита, действующей методологии и процедур внутреннего аудита:

- процент выполнения плана проверок, запросов руководства по проведению внеплановых проверок;
- процент своевременно внедренных рекомендаций от общего числа принятых рекомендаций;
- процент своевременно представленных руководству отчетов по итогам проведенных проверок;

- процент рекомендаций внутреннего аудита, принятых к исполнению;
- количество запросов, предписаний надзорных органов по факту выявленных нарушений;
- количество нарушений, выявленных внутренним аудитом по итогам проведения внутренних проверок, или количество существенных рекомендаций, сделанных внутренним аудитом;
- количество улучшений бизнес–процессов по итогам внедрения рекомендаций внутреннего аудита.

3. Показатели, характеризующие мотивированность персонала СВА, в процентном выражении:

- незаполненные вакансии в структуре службы внутреннего аудита;
- смена персонала;
- отношение сертифицированных специалистов в структуре внутреннего аудита к общей численности сотрудников внутреннего аудита;
- доля сотрудников в структуре внутреннего аудита, имеющих профессиональный опыт работы в области аудита свыше трех лет;
- доля переменной (бонусной) части вознаграждения сотрудников внутреннего аудита по отношению к фиксированной части заработной платы.

Результаты проведенной оценки и анализа качественных и количественных показателей эффективности функционирования внутреннего аудита могут использоваться для:

1. Определения:

- уровня зрелости функции внутреннего аудита;
- соответствия выполняемых внутренним аудитом задач поставленным стратегическим целям;
- эффективности деятельности внутреннего аудита при решении отдельных задач;
- достаточности уровня автоматизации деятельности внутреннего аудита для решения поставленных задач;
- существующих проблем взаимодействия внутреннего аудита с аудируемыми подразделениями;
- достаточности и компетентности ресурсов, задействованных во внутреннем аудите для решения приоритетных задач, определенных руководством компании;
- целевой структуры внутреннего аудита и требований к профессиональным навыкам сотрудников.

2. Разработки:

- эффективной системы постоянного повышения квалификации сотрудников внутреннего аудита;

– действенной и прозрачной системы мотивации сотрудников внутреннего аудита, ориентированной на достижение целей отдельными сотрудниками.

Литература

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.11 № 402 – ФЗ – М.: Аргумент, 2011.
2. Р. Алборов, В. Суйц. – Аудит. – М.: ЮНИТИ, 2008
3. Аудит / Под ред. В.И. Подольского – М.: ЮНИТИ, 2008,2004
4. М. Васильева, Ю. Камфер, Аудит. – М: Инфра, 2011.
5. Вещунова Н.Л., Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: учебник / Н.Л. Вещунова, Л.Т. Фомина. – М.: Инфра, 2010. – 684 с.
6. Воропаев Ю.Д. Контроль и аудит. – М.: Филинь, 2011.
7. Ковалева О.В. Аудит: учебное пособие: / О.В. Ковалева – М.: ПРИОР, 2008. – 312 с.
8. Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Аудит. – М., 2007
9. О. Степанова. Внутренний аудит. – М: Финансы и статистика, 2010.
10. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит– М: Инфра–М, 2008

УДК 316

Евочко Е. В.

Введение в специальность: технологии развития инновационного потенциала при освоении профессиональных компетенций менеджера

В статье рассматривается организация процесса командной работы на учебных занятиях и в тренингах, применение технологий футурологической направленности, кросс–экспертизы, метода проектов, эффективно используется фасилитаторский подход, способствующий формированию креативного мышления, нестандартного видения, предшествующего рождению новой идеи.

Ключевые слова: работа в команде, технология, футурологическая игра, кросс–экспертиза, инструменты фасилитатора, метод проектов.

Evochko E. V.

Introduction to specialty: technologies of development of innovative potential at development of professional competences of the manager

In article the organization of process of team work on studies and in trainings, application of technologies of a futurological orientation, cross-examination, a method of projects is considered, the fasilitator approach promoting formation of creative thinking, the non-standard vision preceding the birth of new idea is effectively used.

Key words: work in team, technology, futurological game, cross-examination, fasilitator`s tools, a method of projects.

Передача и распространение знаний связанных с формированием инновационной деятельности, способствует ускорению появления новых направлений в науке и практике. Особый интерес к данной области знаний сегодня проявляет высшая школа.

Формирование и организацию работы молодежи, связанной с инновационной деятельностью мы будем рассматривать с двух позиций:

1) организация процесса командной работы на учебных занятиях и в тренингах;

2) применение технологий, способствующих формированию креативного мышления, нестандартного видения, предшествующего рождению новой идеи.

Сегодня рынок труда, организован и функционирует в условиях жесткой конкуренции, стать профессионалом, компетентно и грамотно выстраивающим работу, молодой человек, может лишь при соответствии его требований. Рыночной экономике нужны люди способные:

работать в команде;

- принимать самостоятельные решения;
- мобильно перестраиваться;
- ставить и решать новые профессиональные задачи;
- самостоятельно изучать и внедрять профессиональные новшества;
- успешно действовать в ситуации неопределенности.

Организовать командную работу на занятиях, можно при использовании следующих ролей:

– Ведущий – кто управляет процессом, следит чтобы выступил каждый (применяет прием резюмирования).

– Таймер (следит за временем).

– Секретарь (фиксирует идеи).

– Аналитик (анализирует идеи, угрозы, возможности).

– Технолог (предлагает механизмы реализации идеи, раскрывает суть того как это применяется на практике).

– Прогнозист (высказывает предположение о том, что дает данная идея человеку, компании, ориентиры на будущее).

– Выступающий (тот, кто презентует командную работу).

В основе организации процесса командной работы эффективно использовать фасилитаторский подход. На тренингах можно применить технологии обучения молодежи, деятельности фасилитатора.

Приоритетной функцией фасилитатора является облегчение работы другим. В ходе обсуждения фасилитатор выделяет время на высказывание и вопросы,

обсуждение и принятие решений; следит за тем, чтобы группа не отклонялась от обсуждения данной темы; следит за соблюдением правил, принятых группой; конкретизирует и обобщает формулировки, поддерживает и вдохновляет; фиксирует и помогает анализировать все идеи; принимает решения по групповому процессу (соблюдение регламента перехода от одной стадии обсуждения к другой и прочее); в случае отклонения группы от цели и регламента объясняет, предупреждает и разрешает конфликтные ситуации, подводит итоги, формирует и уточняет соглашения, принятые группой.

Инструменты фасилитатора:

а) В спокойной ситуации: подчеркнутое уважительное отношение ко всем участникам процесса; контакт со всеми членами группы; привлечение и переключение внимания; вовлечение в процесс каждого участника;

б) в напряженной ситуации: апелляция к правилам; апелляция к мнению группы; юмор, пространственное перемещение участников; предложение о смене аспекта обсуждения, предложение о смене фасилитатора.

Фасилитаторский подход содержит:

а) цель – выработать совместное решение;

б) роли – фасилитатор обеспечивает условия для эффективного обмена информацией между всеми участниками и организует групповую работу по выработке совместного решения;

в) содержание, которое базируется на опыте и представлениях всех участников;

г) принятие решения, которое принимается всеми совместно, и участники распределяются на его выполнение;

д) процесс – демократический подход: фасилитатор выслушивает и выносит на обсуждение все идеи и мнения; активизирует опыт и знания каждого участника; говорит на языке слушателей.

При анализе деятельности фасилитатора молодые люди учатся осваивать технологии эффективного управления, что способствует рождению новых идей, формированию инноваций.

Для формирования аналитических способностей целесообразно на занятиях при обучении, использовать технологии кросс–экспертизы. Суть данной технологии заключается в том, что при работе в командах выступающий презентует работу команды не всей группе, как это принято традиционно, а передвигается по командам. Участники команд, оценивают работу по 10-ти балльной шкале, задают вопросы, оценивает работу выступающего каждый участник команды, по завершению выставляется средний балл и ведется общий анализ работы команд.

Для разработки идей целесообразно применять технологии футурологической направленности. Разработанная футурологическая игра, позволяет мысленно

проходить ситуации предлагаемых вариантов выбора, увидеть и просчитать будущее. Цель игры: научить самостоятельно производить выбор, принимать решение и брать на себя ответственность за действия, совершаемые в обществе. Суть ее состоит в следующем. В центр внимания ставится проблема. Необходимо найти способы и варианты ее решения. Условия игры: неправильных вариантов нет, все варианты принимаются; в поиске нельзя возвращаться к предыдущему шагу; нельзя говорить одно и то же другими словами; нельзя повторяться.

Далее начинается поиск. Все варианты ответов, высказанные участниками, вписываются в круги. От каждого предлагаемого варианта отводятся три стрелки, они указывают на ожидаемый результат при выполнении шага. Чем больше вариантов будет предложено, тем шире диапазон выбора, способствующий принятию оптимального, адекватного и эффективного решения (Рис. 1).

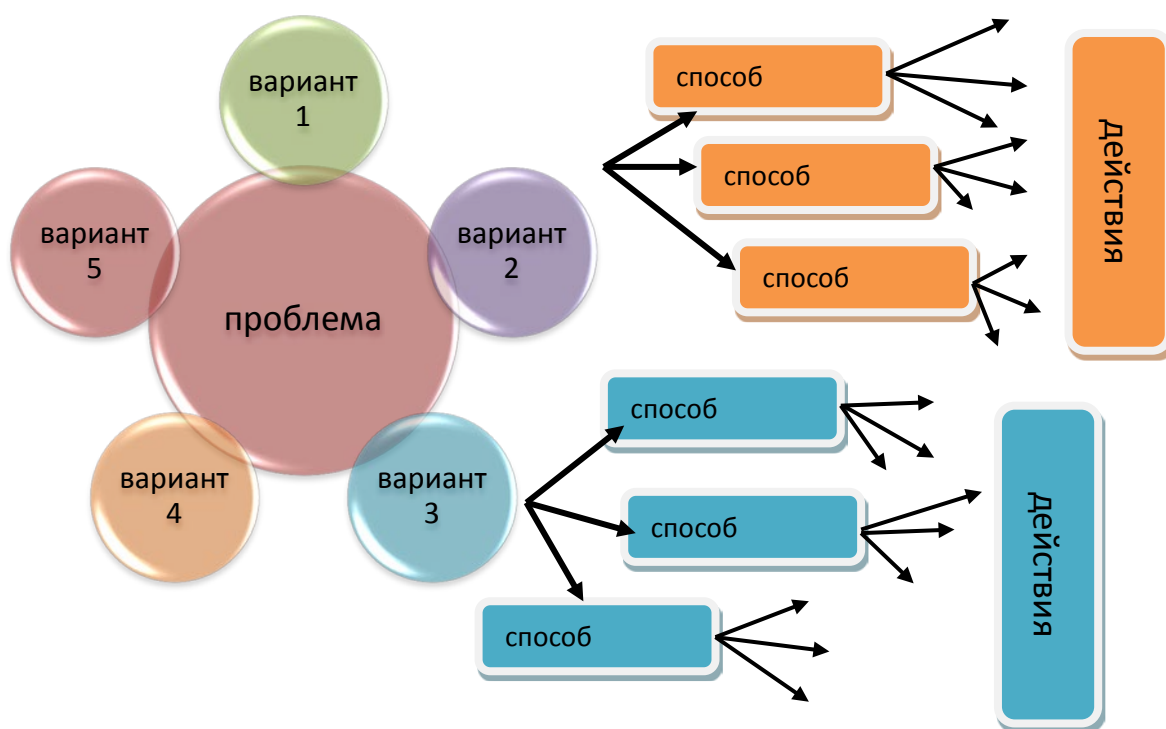


Рис. 1. Схема футурологической игры

Суть игры сводится к тому, что при построении различных вариантов видения, человек имеет возможность выстраивать различные способы поиска, прописывает действия, имеет возможность просчитать ресурсы и принять решение. В данной игре нет учителя и ученика – все исследователи.

На занятиях можно использовать метод проектов, который также будет способствовать формированию инноваций. Схема построения данного метода следующая (Рис. 2):

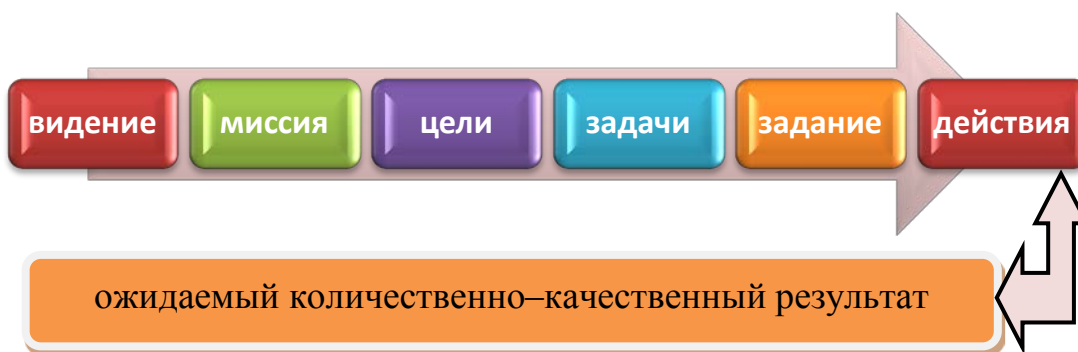


Рис.2 Схема построения проектов

Использование метода проектов позволит формировать следующие умения: ставить задачи и планировать решение; искать ресурсы; достигать результата в деятельности; презентировать результат; работать в команде; оценивать результат. Построение занятий с применением технологий эффективного взаимодействия в команде, использованием фасилитаторского подхода, технологий ТРИЗа, футурологии, фокальных объектов, проектной деятельности – способствует формированию и рождению новых идей, и выступает основой для инновационной деятельности.

УДК 378

Евочко Е. В.

Организация обратной связи как механизм формирования делового стандарта в управлении

В статье рассматриваются вопросы подготовки занятий, требующих соотнесения качества знаний с учебным материалом. Механизмы, применяемые для получения обратной связи во время занятий, с целью проверки **у**–своенной, **о**–своенной и **при**–своенной студентами научной информации, что позволяет формировать деловой стандарт, компетентность и профессионализм будущего специалиста.

Ключевые слова: обратная связь, качество знаний, область практического применения, карта оценки содержания информации, карта оценки процесса эффективного восприятия информации.

Evochko E. V.

Organization of feedback as formation mechanism the business standard in management

In article questions of preparation of the occupations demanding correlation of quality of knowledge with a training material are considered. The mechanisms used to receiving feedback

during occupations for the purpose of the check acquired, mastered and appropriated by students of scientific information that allows to form the business standard, competence and professionalism of future expert.

Key words: feedback, quality of knowledge, area of practical application, card of an assessment of the contents of information, map of an assessment of process of effective perception of information.

Вопросы образования высшей школы, являются с точки зрения футурологии стержневым направлением развития личности. От того как формируются программы по содержанию и выстраивается процесс их реализации, зависит в дальнейшем уровень компетентности и грамотности молодого специалиста. Согласно исследованием проведенным «Timss» с переходом на ЕГЭ старшие школьники в России утратили способность решать задачи, требующие применения знаний в незнакомой ситуации. По данным «Pisa», мы занимаем 83 место в рейтинге по пониманию, интерпретации, поиску информации, построению коммуникаций. Сегодняшние школьники не готовы к обучению в высшей школе, им сложно писать конспекты, работать с информацией используя индуктивные и дедуктивные методы. Результаты международных исследований качества образования показали, что:

- 60 % затрудняются в анализе текстов;
- 70 % не могут провести оценку социальных фактов и явлений;
- 51 % не могут создать речевое высказывание. [1]

Известно, что существуют три уровня усвоения информации (табл. 1).

Таблица 1. Уровни усвоения информации

Уровень	Содержание	Результат
1 у.у.	Прямое воспроизведение информации	Память
2 у.у.	Работа по шаблону, по образцу в сходной ситуации	Репродуктивный опыт
3 у.у.	Алгоритм: проблемное изложение – частично–поисковый метод – исследовательский метод	Творческое мышление

На первом уровне, формируется память, ребенок в начальной школе усваивает дидактические единицы, обретает опыт заучивания. Второй уровень характерен для среднего звена общеобразовательной школы, с ним ребенок знакомится в упражнениях требующих тренировки, пересказ усвоенной информации ее анализ, синтез, обобщение и другие операциональные действия по формированию репродуктивного опыта, свидетельствуют о развитии личности. На третьем уровне используется алгоритм, освоение которого позволяет формировать творческое мышление. К окончанию школы у старшеклассника, поступающего в вуз, данный алгоритм должен стать одним из инструментов работы с информацией. Однако на

практике мы зачастую наблюдаем картину, когда даже студенты старших курсов при ответах на экзаменах пересказывая материал, прочитанный в учебниках, с удивлением не скрывая негодование, возмущаются оценке «удовлетворительно», дескать «я все рассказал что прочитал...». Массовость высшего образования, его коммерциализация, привели к снижению качества. Высшее образование «перестало выполнять присущую ему социальную функцию подготовки интеллектуальной элиты страны, которая должна обеспечить прогресс России в обозримом будущем» [2].

В то время, как в современном динамично меняющемся мире, во время экономического кризиса и социальных волнений, рынку требуется работник, способный:

- Работать в команде
- Принимать самостоятельные решения
- Мобильно перестраиваться
- Ставить и решать новые профессиональные задачи
- Самостоятельно изучать и внедрять профессиональные новшества
- Успешно действовать в ситуации неопределенности.

Сложно представить «скачкообразное поумнение» без изменений и реформирования образования. Задача преподавателя высшей школы состоит в управлении знаниями. Управлять знаниями значит создать такие условия, при которых человека в обучении будет сопровождать чувство свободы. На занятиях в высшей школе, студенты должны освоить алгоритмы и технологии мыследеятельности результатом, которых станет приучения думать самостоятельно, в ситуации неопределенности делать выбор, принимать решение и брать на себя ответственность. Важно при этом чтобы студент мог распоряжаться научными знаниями, обоснованно выстраивать личную позицию, применять на практике технологии и алгоритмы, направленные на достижение поставленной цели. К сожалению надо признать тот факт, что результатом знаний, часто считают заучивание ключевых фраз, слов, целых блоков, складываемых в голове студента, узнавание которых создает иллюзию некой грамотности. Этот «клад» мыслей часто не имеет четкой структуры, порой лишен даже элементарной логики и не имеет ничего общего с качеством знаний.

Педагогическая наука располагает определенной системой качеств знаний, это: полнота (1), глубина (2), конкретность (3), обобщенность (4), свернутость (5), развернутость (6), системность (7), систематичность (8), оперативность (9), гибкость (10) [3]. Целесообразно раскрыть сущность каждого из понятий качества знаний, так как все чаще на занятиях мы наблюдаем серьезные отклонения от данных требований в рамках научного алгоритма познания (табл. 2).

Возникает вопрос, как часто при подготовке занятий мы соотносим качества знаний с тем, материалом который предлагаем студентам. Какие механизмы

применяем для получения обратной связи, с целью проверки у–своенной, о–своенной и при–своенной ими научной информации.

Таблица 2. Сущность понятий качества знаний

Качества знаний	Характеристика
Полнота	Качество знаний, отражающее их состав, количество, измеряется количеством программных знаний об изучаемом объекте. Полнота знаний достигается не только сообщением информации. Поскольку знания нужно применять, в том числе и творчески, в результате такого применения одних знаний студент неизбежно приобретает новые знания, так как результатом творчества являются новые знания о действительности и новые способы их получения.
Глубина	Качество, приобретаемое, когда знания отражают сущность, законы науки. Характеризуется числом осознанных существенных связей между элементами знания, соотносимыми знаниями. Чем существеннее эти связи, тем больше они отражают сущность явления более высокого порядка, тем больше глубина знаний.
Конкретность	Качество, проявляющееся в раскрытии обобщенного знания. Процесс познания, как и хранение знаний в любой форме, предполагает, прежде всего, конкретность. Все факты, то есть основа всех знаний и первичная сторона познания мира, всегда конкретны. Конкретное иногда может не осознаваться и функционировать интуитивно. Для учебного процесса формирование конкретности знаний крайне важно всегда: и когда обучение ведется индуктивно – от частного к общему, и когда обучение строится дедуктивно – от общего к частному.
Обобщенность	Качество, реализуемое при подведении данных под общее. Обобщение знаний – исторически более поздняя стадия, и соответственно обобщенность – позже возникшее качество знаний. Оперирование обобщениями без готовности показать, что за этими обобщениями скрывается в конкретной действительности, по большей части обесценивает обобщение. Всякое обобщение, производимое человеком, содержит в скрытом для постороннего человека виде систему конкретных знаний и образов, но существенно, чтобы для самой личности эта система была по преимуществу ясной.
Свернутость	Качество, проявляющееся в уплотненном выражении знаний. Состоит в способности личности выразить знание компактно, но так, чтобы оно представляло видимый результат уплотнения некоторой совокупности знаний. Свернутая мысль, как продукт уплотнения совокупности знаний, зависит от цели изложения и характера ситуации. Свернутость знаний служит важным инструментом в познании, является необходимым качеством, которое приобретается в процессе многовариантного применения знаний.
Развернутость	Качество, проявляющееся при раскрытии системы шагов, ведущих к свертыванию, сжатию знаний. Если учащийся не может развернуть уплотненно выраженную мысль, если общая идея не может быть конкретизирована, она остается пустой, при недостатке готовности к осознанному развертыванию не возникает и свернутая мысль. Развертывание знаний является одним из условий осознания элементов объекта усвоения.

Системность	Как качество предполагает инвариантность роли того или иного знания. Оно предусматривает осознание личностью знаний по их месту в структуре научной теории. Необходимо знать, что в данной системе знаний является основным положением, что следствием, что приложением. При этом для каждой данной теории статус каждого знания постоянен, то есть выполняет постоянную функцию.
Система- тичность	Характеризуется осознанием состава некоторой совокупности знаний, их иерархии и последовательности, то есть осознание одних знаний как базовых для других, но при определенном, заданном угле зрения на эту совокупность.
Оперативность	Качество, характеризуемое числом ситуаций, в которых ученик может заведомо применить то или иное знание, или числом способов, которыми он может это знание применить. Оперативность характеризует готовность применять знания.
Гибкость	Качество, реализуемое только при творческом уровне усвоения, проявляющееся в быстром нахождении вариантов способа применения знаний в меняющейся ситуации. Гибкость проявляется в готовности человека к самостоятельному нахождению способа применения знания при изменении ситуации или различных способов в одной и той же ситуации.

Как формируются компетентность и профессионализм будущего специалиста. Как управляем знаниями в рамках своего предмета и выстраиваем надпредметные связи. С. В. Ильенкова рассматривает подходы к пониманию качества образования в виде следующей последовательности [4]:

- Носитель знаний.
- Передача знаний.
- Получатель знаний.
- Восприимчивость методик передачи знаний.
- Фундаментальность знаний.
- Востребованность полученных знаний.
- Получение новых знаний.

Качество образования – востребованность полученных знаний в конкретных условиях и местах их применения для достижения конкретной цели и повышения качества жизни.

Важно на занятиях сегодня создавать условия для развития аналитических, творческих, технологических и организаторских способностей. Через практические занятия формировать опыт принятия управленческих решений. Необходимо освоить механизмы решения проблем и проблемных ситуаций.

Педагогическая деятельность преподавателя должна быть основана на процессном и системном подходах. При обучении важно выстроить механизм повышающий уровень качества образования, как организации процесса, так и содержания.

Мы предлагаем рассмотреть карту оценки процесса эффективного восприятия

информации и карту построения содержания, которая основана на алгоритме научного познания, как один из механизмов организации обратной связи, переменяемый на семинарских занятиях. При подготовке студент самостоятельно структурирует информацию и соотносит ее с картой оценки процесса, где возможно отследить готовность информации, степень оценки организованности процесса ее передачи, механизмы контроля усвоения предлагаемого материала, взаимодействие с группой, коммуникабельность. Согласитесь, данные качества важны для специалиста, умение выстраивать публичные выступления, работать с командой, убеждать, аргументировано доказывать и отстаивать свои идеи – это сильная сторона работы с данной картой. Ее содержание включает:

Карта оценки процесса эффективного восприятия информации

Структурирование материала (логично, доступно, системно).

Оценка речи: внятная, четкая, проста в изложении; содержит паузы, слова-паразиты; выделяются интонацией блоки, требующие внимание; при подаче материала под запись придерживается темпа позволяющего фиксировать информацию; используются яркие сравнения, эпитеты, примеры, способствующие лучшему восприятию.

Механизм организации обратной связи с целью проверки усвоения информации позволяет оценить: отдельных участников; малую группу; всех участников.

Уровень контроля:

- 1 у.у. – прямое воспроизведение (проверяем память, что запомнили);
- 2 у.у. – предлагается ситуация или задача, требующая репродуктивного способа решения;
- 3 у.у. – ставится проблема, требующая творческого подхода, неординарного решения (применяется синтез, анализ, комбинация, веер вариантов, проективная игра требующая критерии оценки результата).

Насколько качественно по содержанию подготовлена информация можно проследить по карте оценке содержания. Суть ее заключается в следующем:

Карта оценки содержания:

- даны определения;
- раскрыты понятия;
- представлены – законы/закономерности, принципы, сущность теорий, концепций, цели, задачи...
- даны характеристики, свойства, признаки, особенности, показатели, критерии ...
- определены технологии, методы, приемы, способы – раскрыт механизм их применения;
- проиллюстрированы примеры из опыта отечественной и зарубежной практики

и дана характеристика их практического использования, дан их сравнительный анализ;

- раскрыта модель видения практического применения в реальных условиях.

Для того чтобы выпускники высших учебных заведений были конкурентоспособными и востребованными на рынке труда, необходимо всему педагогическому корпусу профессорско–преподавательского состава работать над реализацией основных направлений образовательной политики в которой:

1. Образование должно быть ориентировано на социально–экономическое развитие региона.

2. Образовательный процесс должен носить продуктивный характер.

Только когда данные направления станут компасом стратегического развития вуза можно достичь определенных результатов в повышении качества образования.

Литература

1. Е.А.Суханова «Современная ситуация в образовании: контексты технологизации учебного процесса», www.tsu.ru
2. http://www.examen.ru/main2/news_and_articles/articles/O-Modernizacii-Obrazovaniya
3. Лернер И.Я. Качества знаний учащихся. Какими они должны быть? М., 1978.
4. http://dis.finansy.ru/a/post_1283316322.html

УДК 338

Ершова С. С.

Развитие туристской отрасли Сахалинской области как фактор регионального роста

В статье исследуется экономическая сущность, роль и функции регионального туризма. Особое внимание акцентируется на прямом, косвенном и мультипликативном эффекте для региональной экономики.

Ключевые слова: туристский регион, туристские расходы, туристский мультипликатор, региональные турпродукты, государственное регулирование туристской деятельности.

Yershova S. S.

Development of tourist branch of the Sakhalin region as factor regional growth

In article the economic essence, a role and functions of regional tourism is investigated. The special attention is focused on direct, indirect and multiplicative effect for regional economy.

Key words: tourist region, tourist expenses, tourist animator, regional tourist's products, state regulation of tourist activity.

Влияние туризма на экономику региона носит как прямой так и косвенный характер. Прямое влияние это результат вклада денег туристами в туристские предприятия, материальное обеспечение работников туризма и создание новых рабочих мест. В этом направлении в Сахалинской области идет формирование туристического комплекса.

Расходы туристов повышают доход туристского региона, что в свою очередь ведет к цепочке «расходы – доходы – расходы» и так далее до тех пор, пока эти связи не замыкают цепочку. Таким образом, влияние первичного дохода вследствие туристских расходов сложно переоценить, так как с ним связаны последующие циклы туристских расходов. Кроме прямого влияния туристских расходов на развитие региона существуют также косвенное влияние, или «эффект мультипликатора», который вступает в силу по мере циркуляции туристских расходов в регионе.

Действие мультипликатора дохода от туризма можно продемонстрировать на следующем условном примере. Группа иностранных туристов, путешествуя по Сахалину, тратит на покупку товаров и услуг определенную сумму. Доход туристских предприятий – это их выручка от продажи туристам услуг и товаров. Доход региона – это налоги, полученные с этой выручки и оставляемые в распоряжении региона.

Деньги туристов начинают полностью работать на экономику региона, когда туристская фирма покупает местные региональные товары и услуги. Продавцы этих товаров и услуг, получив деньги от туристов, выплачивают из них заработную плату своим работникам, которые, в свою очередь, тратят их на покупку товаров, оплату услуг и так далее. Однако если работники, получив зарплату, тратят ее на приобретение импортных товаров или отдых за рубежом, то цикл замыкается и происходит утечка денежных средств из региона.

Сочетание прямого и косвенного влияния схемы расходов туристов определяет влияние на местную экономику в целом. Обычно не весь доход, полученный в каждом цикле расходов туристов, бывает потрачен. Некоторая часть его откладывается, а другая тратится за пределами данного региона. Чем больше доля дохода, потраченная в пределах региона, тем больше эффект мультипликатора. Способность удерживать туристский доход в пределах региона зависит от экономической замкнутости района и самостоятельности местной экономики. Если местная экономика способна производить товары и услуги, которые пользуются спросом у туристов, то эффект мультипликатора будет очень значителен. Чем больше товаров импортируется из других регионов, тем меньше эффект мультипликатора.

Помимо эффекта мультипликатора есть сопутствующие экономические явления. Растущие затраты туристов вызывают необходимость в дополнительной

рабочей силе, что выражается коэффициентом занятости. По мере расширения туристского региона совершенствуется его инфраструктура, идет строительство новых зданий и сооружений. Следовательно, можно рассчитать коэффициент дохода.

Социально–экономическая эффективность туризма может быть оценена через следующие показатели:

1. Обобщающий показатель эффективности: а) затрат; б) ресурсов.
2. Эффективность живого труда.
3. Эффективность прошлого труда.
4. Рентабельность.

Следует обратить внимание на тот факт, что туристские услуги можно рассматривать через призму рынка (сферы организации обмена) и через призму производства. Рассматривая функции, которые выполняет туризм как производственная деятельность, можно отметить несколько функций. Прежде всего, это функции социального характера. Здесь можно выделить несколько аспектов:

1) туризм представляет собой вид отдыха. Он способствует восстановлению сил и трудоспособности человека и, соответственно, психофизиологических ресурсов общества;

2) туризм способствует рациональному использованию свободного времени людей;

3) важную роль туризм выполняет в деле трудовой занятости и повышения жизненного уровня местного населения;

4) туризм обогащает социально–экономическую инфраструктуру и межрегиональное сотрудничество стран, государств и народов [1].

В целом, о социальном характере туризма можно сказать, что главной его социальной функцией следует считать воспроизводящую. Суть в том, чтобы обновлять силы и внутренние ресурсы человека, затраченные как в ходе трудовой деятельности, так и при выполнении повседневных бытовых обязанностей. Отдых при этом носит активный характер, включает разнообразные виды развлечений, которые помогают изменить род деятельности, окружающую обстановку, познакомиться с другими людьми, новой культурой, традициями, обычаями, узнать неизвестные природные особенности и явления.

Принося сравнительно быструю окупаемость и высокую прибыль, туризм решает еще одну проблему социального плана – способствует повышению жизненного уровня местного населения, что выражается непосредственно и косвенно. Под этим подразумеваются следующие аспекты:

- приток денежных средств в туристский регион во время сезона;
- увеличение прибыли туристических организаций;
- повышение оплаты труда служащих;

- увеличение занятости местных жителей.

Косвенное влияние туризма на уровень жизни местного населения сказывается в создании и развитии инфраструктуры, сервисной службы в туристических регионах (путей сообщения, линий связи, пунктов бытовых услуг, магазинов, спортивных центров, кафе, ресторанов, разнообразных аттракционов и т. д.). Местное население так же, как и туристы, пользуется всеми этими объектами.

Помимо функций социального характера, туризм имеет большое значение в решении экономических проблем общества. Туризм влияет на экономику в следующих аспектах:

- 1) является источником дохода для местного населения туристских центров;
- 2) стимулирует развитие отраслей, связанных с выпуском предметов народного потребления, так как приток туристов повышает спрос на многие виды товаров, благодаря чему развивается производство;
- 3) способствует развитию познавательного и развлекательного бизнеса, со стороны местных властей большое внимание «ресурсам гостеприимства, сохранению культурного наследия (памятников, музеев, архитектурных ансамблей);
- 4) приносит прибыль и способствует развитию транспортных предприятий и организаций;
- 5) стимулирует развитие служб связи;
- 6) обуславливает рост спроса на изделия местной промышленности, сувениры, довольно часто реализация такой продукции служит хорошей рекламой для туристского центра;
- 7) способствует притоку больших денежных сумм в иностранной валюте.

Кроме социальных и экономических туризм выполняет и гуманитарные функции:

- 1) позволяет совместить отдых с познанием жизни, быта, истории, культуры, обычаев своего и других народов. Знакомство со странами и народами, разнообразная тематика экскурсий расширяет кругозор человека, развивают его интеллект, помогают лучше осознать реальную картину мира;
- 2) гуманитарное значение туризма выходит за рамки одной познавательной функции, так как он во многом способствует развитию мирных, дружественных отношений между народами.

Серьезную роль играет туризм в воспитании подрастающего поколения. Интересные экскурсии и маршруты в значительной мере способны расширить кругозор ребенка, оказать влияние на формирование у него эстетического вкуса.

Перспективы развития туристского комплекса России и отдельных регионов во многом зависят от экономических принципов и методов государственного регулирования туристской сферы, которое должно сочетаться с развитием

маркетинговых исследований рынка туристских услуг и формированием современной стратегии продвижения региональных турпродуктов. Приоритетными направлениями государственного регулирования туристской деятельности являются поддержка и развитие внутреннего, въездного, социального и самостоятельного видов туризма.

Особое значение для подъема отечественного туризма имеет закрепление в законодательстве статуса социального туризма как приоритетного, поддерживаемого государством. Туристские услуги внутреннего туризма должны быть доступными для всех слоев населения. В этом случае появится серьезный стимул для расширения рынка потребителей этих услуг, которые обеспечат рост занятости в сфере туризма и отдыха.

Таким образом, туристская отрасль для Сахалина служит составляющей регионального роста и регионального развития.

Литература

1. Квартальнов В.А., Романов А.А. Международный туризм: политика развития // Советский спорт. – 1998. – №2. – С.15.

УДК 378

Горшенина И. Э.

Особенности преподавания дисциплины «Компьютерная графика» для студентов нетехнических направлений подготовки

В статье рассмотрена сущность компьютерных технологий и компьютерной графики в том числе как современного средства обучения. Особое внимание уделено качеству обучения студентов нетехнических направлений подготовки, базирующегося на уровне технического и программного обеспечения, высококвалифицированной профессиональной подготовке преподавателей, обеспечивающих подготовку конкурентоспособных выпускников, имеющих профессиональные навыки пользования компьютера, владеющих компьютерной графикой.

Ключевые слова: компьютерные технологии, персональные компьютеры и мультимедийная техника, графические программные продукты, компьютерная графика, профессиональные компетенции.

Gorshenina I. E.

Features of teaching discipline "Computer graphics" for students of the nontechnical directions of preparation

In article the essence of computer technologies and computer graphics including as modern

tutorial is considered. The special attention is given to quality of the training of students of the nontechnical directions of preparation which is based on level technical and the software, highly skilled vocational training of the teachers providing training of the competitive graduates having professional skills of use of the computer, owning computer graphics.

Key words: computer technologies, personal computers and multimedia equipment, graphic software products, computer graphics, professional competences.

На сегодняшний день самым распространенным средством обучения, а также инструментом современных технологий является компьютер. Компьютерные технологии широко используются в учебной и научной деятельности – мультимедийные технологии, обучающие системы, интерактивные программы, электронные учебники, виртуальные лаборатории и т. д. Использование данных средств позволяет решить одну из главных задач образования – подготовку выпускников, способных решать профессиональные задачи любой степени сложности.

Для увеличения эффективности обучения в учебных заведениях специализированные аудитории оснащаются персональными компьютерами и мультимедийной техникой. Таким образом, компьютер становится важной частью не только процесса обучения, но и процесса производства средств обучения. Прямое отношение к этому процессу имеет компьютерная графика. Ни одна сфера человеческой деятельности в настоящий момент не обходится без компьютерной графики. Это:

- визуализация научных исследований;
- осуществление конструкторских и архитектурных решений;
- создание интерфейсов пользователя;
- презентативная область; кино– и телеиндустрия и др.

Современные графические программные продукты обладают широкими возможностями, среди которых – получение анимационных изображений, фотореалистичных картинок высокого качества, создание макетов помещений и зданий, создание конструкторских чертежей, и др.. Кроме того, использование компьютерной графики позволяет рационализировать выполнение чертежных работ, а также увеличить скорость передачи учебной информации. Поэтому современный выпускник должен профессионально владеть программными средствами и уметь создавать двухмерные и трехмерные изображения любой степени сложности, фотореалистичные модели с использованием анимации, звука, освещения и других компьютерных средств визуализации.

Конкурентная борьба, характеризующая нынешний рынок труда, определяет высокие требования заказчика, предъявляемые к выпускникам вузов, что обязывает педагогов находить новые подходы к организации учебного процесса, опирающие на

прогрессивные информационные технологии и, в частности, на мультимедиа и интерактивные технологии.

Для изучения компьютерной графики требуется серьезная подготовка в области компьютерной техники, основ программирования, компьютерного и геометрического моделирования, теории построения изображений, так как теоретические основы компьютерной графики базируются на фундаментальных знаниях информатики, начертательной геометрии и инженерной графики. Следовательно, компьютерная графика должна стать неременной составляющей профессиональной подготовки будущих выпускников.

Так, например, в Сахалинском государственном университете, для бакалавров направления подготовки «Менеджмент» курс компьютерной графики изучается на втором курсе, после изучения дисциплины «Инженерная графика». Освоив методы начертательной геометрии и правила черчения с помощью карандаша, студенты обучаются средствам компьютерной графики, позволяющим решать те же задачи инженерной графики на базе современных технологий.

С целью освоения студентами современных технологий проектирования преподавание дисциплины «Компьютерная графика» ведется с использованием системы «Компас–3D», разработанной российской компанией АСКОН. Система – с русским интерфейсом, полной поддержкой российских стандартов – предназначена для выполнения конструкторских и ряда технологических работ различного уровня сложности. Как показывает практика, даже слабые студенты на занятиях по компьютерной графике работают с большим интересом. Особое значение имеет возможность рассматривать с разных сторон построенную модель. Умение строить 3D–модели формируется за 2–3 занятия. Построение проекций, разрезов и сечений по 3D–модели в значительной степени автоматизировано (переход от объемной модели к плоскому чертежу), поэтому, работая с двухмерным чертежом, студенту легче выполнить обратную задачу – мысленно представить геометрическую форму объекта. Таким образом, 3D–технологии способствуют развитию пространственного восприятия объекта, в том числе у студентов со слабой общей подготовкой.

Цель изучения дисциплины «Компьютерная графика» – формирование профессиональных компетенций в области инженерной и компьютерной графики у студентов нетехнических специальностей, развитие умений и навыков чтения конструкторской документации различного типа и выполнения ее ручным способом и средствами компьютерной графики.

Требования к выпускнику высшей школы остаются высокими. Он должен иметь прочную базу знаний по специальным дисциплинам, быть конкурентоспособным, иметь профессиональные навыки пользования компьютера, владеть компьютерной графикой.

Живага А. Ю.

**Инновационный потенциал как основа
стратегического управления предприятием**

В статье рассматриваются инновационные аспекты стратегического управления субъектами хозяйствования, формулируется роль инноваций как ключевого фактора успеха компании в конкурентной борьбе, изучаются проблемы реализации инновационных стратегий на российских предприятиях и исследуются основные типы инновационных стратегий.

Ключевые слова: стратегическое управление, инновации, инновационный потенциал, инновационные стратегии, оценка стратегического потенциала.

Zhivaga A. Yu.

Innovative potential as basis of strategic management of the enterprise

In article innovative aspects of strategic management of subjects of managing are considered, the role of innovations as key factor of success of the company in competitive fight is formulated, problems of realization of innovative strategy at the Russian enterprises are studied and the main types of innovative strategy are investigated.

Key words: strategic management, innovations, innovative potential, innovative strategy, assessment of strategic potential

В современной экономике инновационный потенциал является одним из ключевых факторов успеха предприятия, во многом определяющий его конкурентные позиции на рынке. Только непрерывная инновационная деятельность позволяет предприятию в условиях жесткой конкурентной борьбы эффективно вести бизнес, разрабатывать и внедрять новые продукты, осваивать новые рынки, внедрять новые методы организации труда и производства. Именно поэтому инновации являются мощным инструментом стратегического управления, которое ориентирует предприятие на экономический успех в долгосрочной перспективе с учетом изменяющихся условий внешней среды.

По общепринятому мнению, инновация является результатом технико-технологического и экономического освоения новшества, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованных рынком. Инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека. Понятие инновации как экономической категории вел в научный оборот австрийский ученый Й. Шумпетер, который видел в инновациях, прежде всего, способ преодоления экономических кризисов. Таким образом, инновация – введенный

в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [7].

Что касается потенциала предприятия в обобщенном виде, то в экономической теории выделяют научно–технический, производственный, трудовой, экспортный, производственный, природно–ресурсный потенциалы [4]. Обобщенно под потенциалом принято понимать способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов. Согласно этому принципу, под инновационным потенциалом принято считать экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот.

Как отмечает Р. Фатхутдинов, инновационный потенциал организации – «это мера ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т. е. мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации» [6, с. 292]. По существу, инновационный потенциал является качественной и количественной характеристикой элементов внутренней среды организации. Соответственно, компоненты инновационного потенциала организации можно сгруппировать в следующие блоки:

1. Продуктовый (проектный) блок. Представляет собой совокупность проектов и направлений деятельности организации, а также результатов этой деятельности в виде продуктов и услуг.

2. Функциональный блок. Включает в себя состояние и уровень развития таких составляющих как стратегический маркетинг, НИОКР, основное и вспомогательное производство, организация сбыта и продаж, маркетинговых исследований, сервисного обслуживания потребителей.

3. Ресурсный блок. Это комплекс материально–технических, трудовых, информационных, финансовых и иных ресурсов организации. К материально–техническим ресурсам инновационного потенциала относятся: сырье, материалы, топливо, энергетические ресурсы, площади, рабочие места, связь, транспорт, оборудование и инструменты. Трудовые ресурсы: состав и компетентность руководителей, состав и квалификация специалистов, состав и квалификация рабочих. Информационные ресурсы: научно–технические разработки, патенты и ноу–хау, научно–техническая информация, экономическая информация, коммерческая информация. Финансовые ресурсы инновационного потенциала: возможности финансирования из собственных средств, обеспеченность оборотными средствами, обеспеченность средствами на зарплату.

4. Организационный блок. Включает качественные параметры

организационной структуры (уровни управления, качество разделения труда, качество внутриорганизационных связей), технологии процессов по функциям и проектам (уровень прогрессивности используемых технологий, уровень автоматизации производства), организационной культуры (коммуникационная система и язык общения, традиции, опыт, трудовая этика и мотивация).

5. Управленческий блок. Состоит из таких элементов как общее руководство организации, система управления и стиль управления.

Методология оценки инновационного потенциала организации представляет значительный интерес со стороны исследователей в сфере экономики и управления, разрабатываются различные подходы и методы к организации данного исследовательского процесса [1, 3]. В обобщенном виде, оценка инновационного потенциала производится по схеме: ресурс (Р) – функция (Ф) – проект (П). Под проектом или программой имеется в виду выпуск и реализация нового продукта (услуги), направление деятельности. Задачи оценки инновационного потенциала организации могут быть поставлены в двух плоскостях:

- частная оценка готовности организации к реализации одного нового проекта;
- интегральная оценка текущего состояния организации относительно всех или группы уже реализуемых проектов.

Выделяется две схемы оценки инновационного потенциала: детального и диагностического.

Детальный анализ в основном на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации и внедрения. Схема оценки инновационного потенциала организации при детальном анализе внутренней среды такова:

- дается описание системной нормативной модели состояния инновационного потенциала организации, т. е. четко устанавливаются те качественные и количественные требования к состоянию потенциала по всем блокам, компонентам блоков и параметрам, которые обеспечивают достижение уже данной инновационной цели и ее подцелей;
- устанавливается фактическое состояние инновационного потенциала по всем блокам, компонентам и параметрам; анализируется рассогласование нормативных и фактических значений параметров потенциала организации; выделяются сильные и слабые стороны потенциала; составляется примерный перечень работ по инновационному преобразованию организации.

Диагностический подход реализуется в анализе и диагностике состояния организации по ограниченному и доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров. Обязательные условия качественного проведения диагностического анализа:

- должны использоваться знания системной модели и в целом системного анализа исследуемого объекта;

- необходимо знать взаимосвязь диагностических параметров с другими важными параметрами системы, чтобы по состоянию какого-либо одного диагностического параметра оценить состояние либо всей системы, либо существенной ее части;

- информация о значениях отобранных диагностических параметров должна быть достоверной, так как при ограничении параметров возрастает риск потерь из-за неточно определенного диагноза состояния системы.

Диагностические параметры могут быть локальными, указывающими на один дефект системы, и комплексными, указывающими на ряд дефектов, недостатков (структурных параметров), на ряд элементов, блоков фирмы.

Схема диагностического анализа и оценки инновационного потенциала организации такова:

- ведение каталога управляющих воздействий; ведение каталога ситуаций с состоянием среды; ведение каталога диагностических параметров, характеризующих внешние проявления;

- ведение каталога структурных параметров, характеризующих внутреннее состояние;

- установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы;

- наблюдение диагностических параметров и обработка статистических данных; оценка структурных параметров;

- оценка состояния частных параметров и определение интегральной оценки потенциала организации.

Таким образом, результаты оценки инновационного потенциала являются своего рода индикатором конкурентоспособности предприятия на внутреннем и внешнем рынках. При этом, чем выше инновационный потенциал предприятий, тем выше и конкурентоспособность всей национальной экономики в целом. Что касается отечественного бизнеса, то не будет преувеличением утверждение о том, что инновационный потенциал большинства российских предприятий находится в весьма плачевном состоянии. Причиной тому являются [2, с. 253–254]:

- недостаточное финансирование научно-технической сферы из бюджета различных уровней;

- низкая инновационная активность большинства предприятий;

- в федеральных целевых программах не предусмотрен механизм финансирования внедрения полученных результатов НИОКР

- моральное и физическое устаревание материально-технической базы НИОКР;

- сокращение численности персонала, занятого исследованиями и разработками.

При этом, в РФ лишь 5 % результатов НИОКР используются в промышленном производстве, тогда как в США или Великобритании до 70 %, остальное же не находит практического применения [2, с. 255].

В сложившихся непростых условиях, которые негативно сказываются на возможностях внедрения достижений научно–технического прогресса и, соответственно, темпах социально–экономического развития российского общества, необходимо очень серьезно и ответственно подходить к вопросу стратегического управления инновационной деятельностью на российских предприятиях. Иными словами, инновации должны стать неотъемлемой частью и ключевыми факторами успеха в стратегии организации, реализация которых позволит обеспечить высокую конкурентоспособность российского бизнеса. Поэтому очень важно грамотно определить оптимальную инновационную стратегию предприятия, ориентация на которую будет способствовать освоению привлекательных с точки зрения инновационного потенциала конкретной фирмы, рыночных ниш.

Инновационная стратегия развития предприятия – это комплекс целей и установок, правил принятия решений и способов перевода предприятия из старого положения в новое состояние на основе внедрения инноваций (технологических, продуктовых, организационных, управленческих, экономических, социальных) и позиционирования предприятия на конкурентных рынках товаров и услуг.

Существует достаточно обширная классификация инновационных стратегий предприятия, где за основание классификации берутся различные критерии [5]. При этом, все многообразие инновационных стратегий можно объединить в две большие группы: стратегии активного инновационного поведения создания новых рынков и стратегия пассивного следования за рынком инноваций.

Первый вид стратегий, часто именуемый технологическим, представляет собой реагирование на происходящие и возможные изменения во внешней среде путем проведения постоянных технологических инноваций. Избрав одну или несколько активных стратегий, предприятие выбирает в качестве главного фактора успеха использование новой технологической идеи. Среди активных инновационных стратегий можно выделить два принципиально различных типа стратегий: лидерства и имитации.

Выбор компанией стратегии «лидерства» означает политику постоянного вывода на рынок совершенно новой продукции. Соответственно, все научные исследования и разработки, система производства и маркетинг нацелены на создание товара, не имеющего аналогов. Это обуславливает необходимость создания стратегических альянсов в области НИОКР с другими научно–техническими организациями, венчурных фондов и венчурных подразделений внутри компании. Результатом избрания стратегии «технологического лидерства» становится

проведение большого объема маркетинговых исследований и составление маркетинговой программы по продукту. Технологические инновации и временная монополизация рынка, как правило, оказываются высокоприбыльными, что дает новаторам конкурентные преимущества. Однако выбор данной инновационной стратегии имеет и ряд негативных моментов. Из-за отсутствия рыночного опыта реализации новой идеи технологические лидеры сталкиваются с высокой степенью риска, а также технологической, рыночной и деловой и неопределенности.

Имитационные стратегии. Здесь выделяются три типа стратегий - «следования за лидером», «копирования», «зависимости».

Стратегия «следования за лидером». Выбрав стратегию «следования за лидером», компания ждет, пока конкурент выведет свою новую продукцию на рынок, а затем начинает производство и реализацию аналогичной продукции. Параллельно происходит технологическая и маркетинговая корректировка новинки благодаря изучению возможных ошибок «технологического лидера». Важным моментом является тот факт, что «последователи» выпускают не точную копию продукции «лидера», а ее дифференцированный улучшенный вариант.

Стратегия «копирования». Отсутствие сильной базы НИОКР и наличие возможностей массового внедрения продукта в производство, а также значительный потенциал в области продвижения товара и маркетинговой деятельности в целом часто являются основными условиями выбора стратегии «копирования». Фирмы, вставшие на этот путь, приобретают лицензию на право производства и коммерциализации нового товара либо «лидера», либо «последователя» и начинают производство точной копии продукта. Не имея возможности получения сверхприбыли от лидерства на рынке, эти компании активно используют ценовые факторы для повышения рентабельности производства. Как правило, это становится возможным благодаря доступу к более дешевому сырью, материалам и рабочей силе, а также наличию мощной адаптированной производственной базы.

Стратегии «зависимости и усовершенствования». В случае избрания стратегии зависимости фирма полностью признает свою второстепенную роль по отношению к лидеру и внедряет инновации только по требованию потребителей или компании-лидера. В последнем случае фирма вынуждена имитировать инновации других компаний, так как, во-первых, появляются новые, соответствующие уровню технологий, стандарты, а во-вторых, сам рынок полностью перестраивается на продукцию нового уровня. Наиболее типичным является выбор данной стратегии для фирм, относящихся к отраслям с низким уровнем наукоемкости, находящимся на государственном субсидировании, или малым фирмам в сфере услуг. Эта стратегия состоит в принятии необходимости усовершенствования товара с главной целью снижения его себестоимости.

Из представленных типов инновационных стратегий можно сделать вывод, что для обеспечения технологического и социально-экономического прорыва отечественной экономики и российского общества, должен быть взят курс на реализацию стратегии «технологического лидерства» в тех отраслях и на тех рынках, где конкуренция практически отсутствует и где существует возможность создания и внедрения принципиально новых продуктов. Что касается традиционных отраслей, то в данном случае, дабы не распылять инвестиции, можно придерживаться и имитационных инновационных стратегий, что и наблюдается сегодня в сфере отечественного производства.

Литература

1. Альгина М.В., Бондарев В.А. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка // Современные технологии управления. – 2011. – №1.
2. Горюнова Н.А. Инновационный потенциал российских предприятий на внешнем рынке // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. Вып. 3. Ч. 1. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2013.
3. Нургалиева Ш.М. Проблемы оценки инновационного потенциала предприятия // Вопросы современной науки и практики. – 2012. – №4
4. Популярная экономическая энциклопедия. / Под общ. ред. А. Д. Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия. 2001.
5. Порецкова К.В. Классификация инновационных стратегий промышленных предприятий // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – Спб.: Питер, 2014.
7. Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». Страница доступа: <http://base.garant.ru/12188178/>

УДК 338

Киреева И. Ю., Лысенко Н. Н.

Методика оценки эффективности PR-деятельности предприятия

В статье представлено определение PR-кампании, сформулирована необходимость оценки ее эффективности, представлена система ее критериальных показателей и описаны этапы ее проведения.

Ключевые слова: PR-кампания, методика оценки, показатели эффективности PR-деятельности, этапы оценки эффективности PR-деятельности.

Technique of an assessment of efficiency of PR activity of the enterprise

PR campaign definition is presented in article, need of an assessment of its efficiency is formulated, the system of its criteria indicators is presented and stages of its carrying out are described.

Key words: PR campaign, assessment technique, indicators of efficiency of PR activity, evaluation stages of efficiency of PR activity.

Для формулирования понятия «PR-кампания» можно использовать определения, данные другими авторами. Понятие «PR-кампания» в российской литературе впервые сформулировал Е. Блажнов. По определению этого автора, PR-кампания – это «комплексное и многократное использование PR-средств, а также рекламных материалов в рамках единой концепции и общего плана воздействия на мнения и отношения людей в целях популяризации имиджа, поддержания репутации, создания паблисити» [1, с. 78]. Можно понять, что это довольно большое количество PR-мероприятий, проведенных в определенный промежуток времени с целью достижения конкретных результатов.

В учебном пособии Д. Шишкина, Д. Гавры и С. Бровко дается следующее определение: «PR-кампания – это целенаправленная, системно организованная и завершенная совокупность PR-операций и обеспечивающих их мероприятий, объединенных общим стратегическим замыслом, направленная на решение конкретной проблемы организации (базисного субъекта PR) и осуществляемая технологическим субъектом (субъектами) PR на определенном этапе деятельности организации» [2, с. 18].

Отличие этого определения в том, что его авторы дают понять, что PR-кампания включает в себя отдельные PR-операции, которые более привычно можно назвать PR-акциями. Это могут быть выставки, презентации, пресс-конференции, и отдельные PR-действия, такие как размещение имиджевой статьи или интервью руководителя организации и др.

Таким образом, можно дать следующее определение: PR-кампания – это совокупность заранее спланированных PR-акций и PR-действий, а также средств других маркетинговых коммуникаций, осуществляемых в целях формирования известности и положительного имиджа предприятия в обществе.

Оценка эффективности PR-деятельности предприятия считается одной из наиболее сложных задач экономического анализа. Причина состоит в комплексном характере PR-деятельности, специфике воздействия PR на различные аудитории, а также в косвенной связи PR с таким традиционно измеряемым направлением, как продажи. Эффективность PR нельзя измерить «напрямую», оценивая объем продаж

или даже количество обращений. Если для рекламы такой механизм подходит, то для PR он не работает. Не удивительно, что среди маркетологов и PR-специалистов существует мнение о том, что определить эффективность PR крайне сложно и даже невозможно. И все же, методы измерения эффективности PR, которые позволяют четко определить эффективность PR-деятельности компании или предприятия – существуют.

PR – это долгосрочные инвестиции в репутацию компании, предприятия, бренда, продукта или услуги, которые начинают приносить отдачу не сразу – среднестатистический срок начала получения эффекта от PR-кампании – 3–6–12 месяцев [3, с. 1]. Специфика PR состоит в том, что для достижения необходимого результата, она должна носить комплексный характер. Для оценки эффективности PR-кампании необходимо еще на стадии ее планирования определить, как это будет сделано. Еще на этапе планирования PR-кампании необходимо описать следующие показатели: результаты, которых необходимо достичь; критерии (показатели) по которым будет оцениваться степень их достижения; механизмы оценки степени достижения результатов.

Для удобства описания можно выделить 3 уровня показателей, в которых можно описать PR-проект.

Базовые показатели, иначе – ресурсы, которые вкладываются в проект. Сюда могут быть отнесены финансовые вложения, затраты рабочего времени, количество привлеченных сотрудников и все другие «затраты». Их наличие в проекте позволяет следить за его реализацией. И если реальное финансирование не соответствует предполагаемому уровню, это тревожный сигнал того, что и остальные результаты могут оказаться в итоге не достигнутыми [2, с. 114].

Конечные показатели, называемые еще иногда «результат–продукт» – это все, что является непосредственным результатом работы над проектом. Например, все материальные продукты, произведенные в ходе проекта (буклеты, афиши, сувенирная продукция), все информационные материалы, а также число участников мероприятий – все это конечные показатели.

Влияющие показатели («результат–эффект») – являются самыми важными для оценки PR-проекта. Но они же и самые трудно оцениваемые, трудно идентифицируемые. Влияющие показатели – это все те изменения во внешней среде (например, в поведении целевой аудитории), которые возникли под влиянием нашей работы, и, в частности по влиянию результата–продукта [там же].

Один из самых эффективных способов оценить эффективность PR-кампании – это провести количественное исследование общественного мнения. Этот метод подразумевает, что замеры определенных параметров общественного мнения проводятся как минимум дважды: в начале PR-кампании или на этапе ее

планирования, второй раз – по завершении PR–кампании или одного из ее этапов. Если обнаруживаются желательные изменения, то можно предположить, что они были вызваны именно PR–действиями [там же, с. 115].

К способам оценки эффективности может быть отнесена и организация «обратной связи» в форме «горячих телефонов» или «прямых линий», по которым представители целевой аудитории могут позвонить, увидев информационное сообщение. Телефон «горячей линии» может упоминаться во всех печатных материалах (буклеты, брошюры, плакаты), в аудио и видеороликах. Нужно учитывать, что обратная связь в подобных формах не позволяет оценить количественный эффект от PR–кампании, однако помогает узнать наиболее типичные реакции на распространяемые сообщения. Обладая методиками экстраполяции, можно с известной долей приближенности попытаться определить и некоторые количественные характеристики. К разновидностям обратной связи можно отнести и «входящее анкетирование». Это анкетирование всех проходящих в офис, магазин, торговый зал посетителей. Как правило, входящее анкетирование включает в себя небольшое количество вопросов – не более 5. Обычно они посвящены тому, откуда узнал посетитель о компании, реже – с какой целью он пришел в офис/магазин.

Экспертные оценки могут быть одним из косвенных методов сбора информации о PR–кампании. В качестве экспертов могут привлекаться специалисты, работающие в данном сегменте рынка (в данной сфере деятельности), но не задействованные в проводившейся PR–кампании.

Изменение в поведении целевой аудитории, с одной стороны, являются наиболее объективным методом оценки результатов. Так, например, если растет спрос на те товары, которые мы активно продвигали, мы можем предположить, что, очевидно, наше продвижение оказалось успешным. Однако, как правило, поведение целевой аудитории определяется не только степенью воздействия PR–кампании, но и множеством других факторов. Если говорить о бизнес–PR, то факторами влияния может быть качество продвигаемого продукта, ценовая политика, активность отдела сбыта, сезонные спады и подъемы, действия конкурентов, а также так называемые СТЭП–факторы (социальные, технологические, экономические, политические изменения, влияющие на проведение целевой аудитории). Как правило, практически невозможно однозначно вычленив среди всех влияющих факторов вектор и степень влияния именно PR–действий.

Для того, чтобы оценка эффективности PR–кампании была наиболее объективной, необходимо использовать несколько методов в совокупности.

На основе изучения нескольких методик оценки эффективности PR–кампании мы предлагаем проводить ее по следующим этапам.

1 этап. В начале необходимо оценить показатели качества товаров (услуг,

работ) по соответствующим критериям качества.

2 этап. PR – это процесс формирования общественного мнения, создания репутации и управления репутацией предприятия. PR должен обеспечивать эффективный диалог между заведением и его целевой аудиторией, формируя и поддерживая позитивный образ, репутацию и имидж. В связи с этим сначала необходимо исследовать целевую аудиторию предприятия. Сегментацию рынка по потребителям его услуг можно проводить по различным признакам: по демографическому принципу (возраст, пол; этапы жизненного цикла); уровень доходов; род занятий; образование; национальность; по поведенческому принципу (стиль приобретения услуг, искомые преимущества, статус пользователя, интенсивность потребления, степень приверженности, степень готовности к восприятию услуги, отношение к услуге) и другим признакам.

3 этап. Очевидно, что регулярному характеру совершения сделок с предприятием, в том числе, способствует продвижение его товаров (услуг, работ) и сформированный имидж и репутация. В связи с этим, далее необходимо провести анализ PR-акций предприятия по направлениям (с указанием даты проведения и затрат на проведение акций): 1) распространение информации о предприятии (визитные карты, флайеры, логотип, фирменный цвет и др.); 2) реклама (различные виды печатной, электронной, наружной и прочей рекламы); 3) внутренний PR (стенд с наградами (кубки, статуэтки, дипломы), семинары по повышению квалификации персонала, униформа и проч.); 4) внешний PR (система скидок для постоянных покупателей (дисконтные карты), обновление ассортимента, проведение различных акций и проч.).

4 этап. В результате осуществления предприятием PR-деятельности у покупателей (клиентов, партнеров и т.п.) складывается его определенный образ, который можно оценивать по различным параметрам, например: (телефон\факс, режим работы, наличие web-страницы, e-mail, транспортная доступность и наличие автостоянки, ассортимент, особенности обслуживания, униформа персонала, перечень дополнительных и сопутствующих услуг, охрана и безопасность, участие в выставочно-ярмарочной деятельности, проведение публичных акций, реализация спонсорских программ и проч.).

5 этап. Управление качеством и активное проведение PR-акций активно влияет на формирование имиджа предприятия и его репутацию. В связи с этим далее целесообразно провести именно анализ известности, имиджа и репутации предприятия. Традиционно с этой целью используется набор количественных (экономических) и качественных (анкетный опрос, фокус-группы, глубинные интервью) методов исследования.

6 этап. PR-деятельность предприятия оказывает весьма значительное влияние

на показатели его рыночной устойчивости и эффективности деятельности. В связи с этим далее необходимо провести анализ влияния организации PR–деятельности предприятия на результаты его деятельности путем оценки динамики представленных ниже показателей.

1) Привлекательность отраслевого рынка товаров (услуг, работ), на котором предприятие реализует свои продукты – на основе экспертной оценки по различным критериям привлекательности рынка (доступность рынка, темп роста, длительность цикла жизни, потенциал валовой прибыли, острота конкуренции, возможности неценовой конкуренции, концентрация клиентов (покупателей)).

2) Сравнительная оценка эффективности комплекса маркетинговых мероприятий по продвижению товаров (услуг, работ) предприятия – на основе экспертной оценки (опроса руководства (директора, его первых заместителей, руководителей функциональных подразделений и проч.)) необходимо провести оценку степени эффективности воздействия всех мер продвижения на потребителей, которая является очень важным элементом анализа используемых предприятием методов стимулирования сбыта. Для этого определяют средние оценки эффективности воздействия на покупателей основных элементов комплекса продвижения и распределения бюджета между ними (реклама, PR, стимулирование сбыта) – на основе показателей: эффективность воздействия элемента комплекса продвижения на покупателей (% от максимальной эффективности); доля элемента комплекса продвижения в бюджете продвижения (%); доля элемента комплекса продвижения в суммарной эффективности воздействия на потребителей элементов комплекса продвижения (%).

3) Динамика числа отзывов покупателей, клиентов (по записям, отраженным в «Книге отзывов»: отзывы о качестве товаров (услуг, работ) (всего, в том числе: а) положительные, б) отрицательные)).

4) Частота упоминания в прессе (по данным о числе публикаций в СМИ: число упоминаний в СМИ (всего, в том числе: а) положительные, б) отрицательные)).

5) Динамика позиции предприятия на рынке по отношению к конкурентам (маркетинговое исследование – на основе экспертной оценки по параметрам оценки: место расположения, частота поиска в сети Интернет, качество товаров (услуг, работ), имидж, широта ассортимента (услуг, работ), наличие сайта, логотипа, бренда и т. д.).

6) Динамика доли рынка (на основе статистических данных о развитии отраслевого рынка товаров (услуг, работ) Сахалинской области и данных бухгалтерского учета исследуемого предприятия).

7 этап. Оценка влияния организации и проведения PR–деятельности на результаты деятельности исследуемого предприятия. Ее можно провести с помощью анализа динамики основных показателей эффективности деятельности предприятия и

управления им: фондоотдача основных фондов, (руб./руб.), коэффициент оборачиваемости оборотных средств (число оборотов), выработка одного работающего, (тыс. руб./чел.), рентабельность производства (%), рентабельность продаж (%), рентабельность собственного капитала (%) и др.

8 этап. Далее по результатам проведенного анализа организации PR-деятельности предприятия и оценки ее влияния на результаты его деятельности необходимо провести SWOT-анализ исследуемого предприятия (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы).

9. Заключительный. Подведение итогов проведенного анализа, которое проводится путем агрегирования результатов исследования по двум направлениям: выделение преимуществ и проблемных мест организации и проведения PR-деятельности предприятия для последующей разработки системы мероприятий по повышению ее эффективности.

Подводя итоги изложенному, отметим, что представленная методика оценки эффективности PR-деятельности предприятия бесспорно обладает определенными недостатками: она не обеспечивает высокую точность результатов анализа в связи с субъективностью оценок экспертов на ее соответствующих этапах. Для устранения этого недостатка, должна быть осуществлена весьма более значительная выборка оценок респондентов на всех этапах анализа.

Но, при этом, данная методика обладает определенными достоинствами. Так, она достаточно проста и не требует больших затрат времени на обработку собранной информации. Данная поэтапная, поэлементная и при этом комплексная методика, позволяет проводить оценку эффективности PR-деятельности предприятия, определять ее наиболее проблемные направления и, соответственно, разрабатывать программу мер по ее совершенствованию.

Литература

1. Блажнов Е.А. PR: приглашение в мир цивилизованных рыночных и общественных отношений. М.: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
2. Шишкин Д.П., Гавра Д.П., Бровко С.Л. PR-кампании: методология и технология: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Питер, 2011. – 287 с.
3. Алешина И.В. Паблик рилейшенз для менеджеров и маркетеров. М., ИНФРА-М, 2010. – 442 с.

Клименко Н. П., Лысенко Н. Н.

**Актуальные проблемы изучения дисциплины «Графика»
студентами профиля подготовки «Производственный менеджмент»**

В статье рассматривается роль графической подготовки менеджеров производства, систематизируются проблемы эффективного изучения дисциплины «Графика» (проблемы вуза, кафедры, студента). Особое место уделено изучению методов повышения качества преподавания данной дисциплины.

Ключевые слова: графическое образование, профессиональная компетентность менеджера, методы преподавания дисциплины, виды самостоятельной работы, компьютерные технологии.

Klimenko N. P., Lysenko N. N.

**Actual problems of studying of discipline of "Schedule"
students of a profile of preparation "Production management"**

In article the role of graphic training of managers of industry is considered, problems of effective studying of discipline of "Schedule" (a problem of higher education institution, chair, the student) are systematized. It is featured studying of methods of improvement of quality of teaching this discipline.

Key words: graphic education, professional competence of the manager, methods of teaching discipline, types of independent work, computer technologies.

Как показывает анализ отечественного и зарубежного рынка труда, на современном этапе развития экономики имеется потребность в специалистах монодисциплинарного и широкого интердисциплинарного направлений подготовки. При поиске и приеме на работу специалистов–менеджеров, экономистов или логистов заказчики отдают предпочтение специалистам, которые хорошо знают технику и технологию соответствующего производства [4].

Предпосылкой для построения соответствующей профессиональной подготовки выпускников является потребность, спрос на специалистов производства, разработка и соответствующее оформление высшей школой и заказчиками – производственными организациями квалификационных характеристик и профессиональных компетенций выпускников, отражающих особенности и сложность деятельности производства [4].

Графическое образование направлено на формирование навыков работы с самым сложным, с точки зрения восприятия человеком, изображением объекта – проекционным чертежом, содержащим многочисленные условности и упрощения [6].

При этом необходимо учесть, что значение графической грамотности общепризнанно для образования всесторонне развитой личности. Язык графики является также языком общения: как и устная речь, он является международным [1].

Профессиональная компетентность менеджера, управляющего производством, в области инженерной графики предполагает уровень осознанного применения графических знаний, умений и навыков, опирающийся на знания функциональных и конструктивных особенностей технических объектов, опыт графической профессионально–ориентированной деятельности, свободную ориентацию в среде графических информационных технологий, в том числе с применением ПЭВМ. В процессе выполнения графических работ вырабатываются чертежные навыки, умения владеть приспособлениями и инструментами, глазомер, развивается пространственное воображение [3].

Тем не менее, при преподавании/изучении дисциплины «Графика» возникают некоторые проблемы, которые условно можно разделить на три группы: проблемы вуза, проблемы кафедры, проблемы студента [7].

Одна из ключевых *проблем вуза* связана с материальным обеспечением вуза, оснащением компьютерных классов, получением лицензий, привлечением обслуживающего персонала.

К ключевым *проблемам кафедры* можно отнести кадровую проблему – проблему обеспечения чтения дисциплины преподавателями, имеющими соответствующее базовое инженерное образование (на рынке труда при высокой потребности в специалистах–инженерах уровень предлагаемой заработной платы как основного мотиватора при трудоустройстве в сфере производства сравнимо значительно выше, чем в сфере образования) в совокупности с высоким уровнем педагогической подготовкой (неоднородность состава студенческой группы по уровню подготовки и успеваемости заставляет преподавателя проявлять настоящее педагогическое творчество).

Проблемы студента (или их отсутствие) могут определяться значительным перечнем характеристик [8]: способность к учению и возможность достижения ими запрогнозированных результатов в установленное время; обучаемость на занятиях характеризуют причины: уровень общей подготовки учащихся (результат обучения в школе); способности к овладению определенным учебным материалом, усвоению знаний, умений, навыков; общие способности к учебно–познавательной деятельности; общие характеристики внимания (определяемые особенностями нервной системы, темперамента, возраста); особенности мышления учащихся при изучении дисциплины; общие характеристики мышления; психологическая установка на сознательное и прочное усвоение учебного материала; мотивация обучения; темпы усвоения знаний, умений; здоровье учащихся; ценностные ориентации; жизненные

планы; дисциплинированность, ответственность; ориентация на будущую профессию; стиль (способ) жизни; самоконтроль; воля и настойчивость; целенаправленность; умение (способности) учиться самостоятельно.

Одной из педагогических проблем является отсутствие у студента четко выраженной связи с будущей профессиональной деятельностью. Следствием рассмотренной проблемы являются поверхностное восприятие материала и формальность приобретаемых знаний. В этом скрыта педагогическая проблема преподавания общеинженерных дисциплин, которая заключается в ряде случаев в недостаточной формулировке смысла отдельных научных направлений, т. е. утрачивается значимость разделов, изучаемых в рамках дисциплины, и, как следствие, отсутствует практический анализ тех задач, над которыми специалист будет работать самостоятельно.

В результате у будущих выпускников может проявиться пассивность, неспособность самостоятельно принимать решение. При решении этой проблемы необходимо создавать условия для повышения творческой активности студентов, которая приведет к появлению у них мотивов к глубокому познанию материала курса. Педагогической проблемой являются и такие факты, как большой объем информации и отсутствие навыков самостоятельной работы у студентов. При решении этой проблемы неизбежным становится сочетание образования с самообразованием, которое в системе высшей школы должно восприниматься как метод, формирующий будущего специалиста путем индивидуальной познавательной деятельности, при которой наиболее полно раскрываются способности обучаемого, реализуется его творческий потенциал [7].

Для повышения качества преподавания дисциплины «Графика» могут использоваться различные методы.

Лекция выступает в качестве ведущего звена всего курса обучения и представляет собой способ изложения объемного теоретического материала, обеспечивающий целостность и законченность его восприятия студентами. Но, при этом, лекция имеет ряд недостатков, важнейший из которых заключается в том, что лекция приучает к пассивному восприятию изучаемого материала [2].

Пример активного восприятия учебного материала – практические занятия, во время которых студентам предоставляется возможность приобрести чертежные навыки, умения владеть приспособлениями и инструментами во время решения мини–графических заданий, подобранных к каждой теме [5].

Целью вузовского обучения является не столько наполнение студента определенным объемом информации, сколько формирование у него творческой активности, а также познавательных стратегий самообучения и самообразования как основы и неотъемлемой части будущей профессиональной деятельности [8]. В связи с

этим большое внимание должно быть направлено на самостоятельную работу студента. В графической подготовке управленцев производством автор Н. В. Чопова выделяет виды самостоятельной работы [8]:

- традиционная (внеаудиторная) – собственно самостоятельная работа студентов, выполняемая самостоятельно в произвольном режиме времени в удобные для них часы;
- аудиторная – самостоятельная работа под контролем преподавателя;
- информационно–коммуникативная – самостоятельная работа с использованием информационных технологий (электронные учебники, интернет–тренажеры, интернет–тестирования и многое другое).

Требование современного рынка труда – подготовка потенциальных управленцев, свободно владеющих навыками использования современных компьютерных технологий. При этом компьютерные технологии являются не только объектом изучения, но и средством изучения дисциплины, позволяющим внести в образовательный процесс интерактивность, позволяющую развивать активно–деятельностные формы обучения [2]. Именно это новое качество позволяет расширить интерес студентов к изучаемой дисциплине. При изучении дисциплины «Графика» возможно создание и применение электронного обучающего мультимедийного ресурса, способного значительно увеличить скорость и качество усвоения материала, существенно усилить практическую направленность в целом и повысить качество образования.

Таким образом, использование всего комплекса современных инструментов преподавания дисциплины «Графика» для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент», позволит повысить качество образовательного процесса и формировать профессиональные компетенции на должном уровне.

Литература

1. Артамонова И.И. Актуальные проблемы преподавания инженерной графики в вузе // http://www.rusnauka.com/ONG/Pedagogica/2_artamonova%20i.i.doc.htm (дата обращения: 28.01.2015).
2. Крюкова Н. В. Инновационные методы обучения инженерной графики // <http://festival.1september.ru/articles/504765/> (дата обращения: 28.01.2015).
3. Малькова Н.Ю., Шишковская И.Л., Красичков В.А. Проблемы преподавания дисциплины «Инженерная графика» // *Фундаментальные исследования*. – 2008. – № 1 – С. 93–94 // URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=2418 (дата обращения: 28.01.2015).
4. Проблемы и решения подготовки инженеров–менеджеров // http://gutarevych.org.ua/publ/problemy_i_reshenija_podgotovki_inzhenerov_menedzherov/1-1-0-

1 (дата обращения: 28.01.2015).

5. Рукавишникова Е. Л. О проблемах преподавания «Инженерной графики» студентам, не имеющим базовых знаний по черчению [Текст] / Е. Л. Рукавишникова // Педагогика: традиции и инновации: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2011 г.). Т. II. – Челябинск: Два комсомольца, 2011.
6. Тимофеев В.Н., Швец М.И. Содержание и организация практикума по инженерной графике для студентов машиностроительных специальностей // Педагогическая наука: прошлое, настоящее, будущее: материалы международной заочной научно–практической конференции. (30 марта 2011 г.)
7. Тимофеев В.Н. Педагогические проблемы преподавания графических дисциплин в университетском комплексе // Актуальные проблемы современной педагогики: материалы международной заочной научно–практической конференции. (15 февраля 2010 г.)
8. Чопова Н.В. Экспериментальная модель преподавания инженерной графики в системе формирования профессиональных качеств личности будущего специалиста при обучении в техническом вузе // Вестник ТГПУ. – 2011. Выпуск 2 (104). – с. 105–110.
9. Шемятихина Л.Ю. Проблемы профессионального обучения менеджеров в России и перспективы развития теории Российского менеджмента // Современные наукоемкие технологии. – 2007. – № 11 – С. 64–67

УДК 314

Ковалева Г. В.

Демографические процессы в Сахалинской области (2012–2014 гг.)

В статье предпринята попытка проанализировать современные демографические процессы в Сахалинской области за последние три года, с позиции влияния таких факторов, как состояние системы здравоохранения и миграционной политикой, проводимой в субъекте.

Ключевые слова: медико–демографические показатели здоровья населения, демографическая ситуация, демографическая политика, миграционная политика.

Kovalyova G. V.

Demographic processes in the Sakhalin region (2012–2014)

In article an attempt to analyze modern demographic processes in the Sakhalin region for the last three years, from a position of influence of such factors is made as a condition of health system and the migratory policy which is carried out in the subject.

Key words: medico-demographic indicators of health of the population, demographic situation, population policy, migratory policy

Современная демографическая ситуация в Сахалинской области и перспективы ее дальнейшего развития во многом зависят от состояния социально–экономической сферы субъекта, развития здравоохранения, условий труда и жизнедеятельности человека. В целом, ее можно охарактеризовать как неблагоприятную. Во многом она зависит от двух основных факторов, а именно от эффективной деятельности в области здравоохранения и миграционной политики, проводимых как на федеральном уровне, так и на уровне субъекта.

Рассматривая сферу здравоохранения, следует отметить, что от эффективной работы учреждений здравоохранения будет зависеть поддержание и рост численности населения области, снижение уровня смертности, особенно в трудоспособном возрасте, улучшение состояния здоровья населения.

Оценивая медико–демографические показатели здоровья населения Сахалинской области, мы можем отметить, что в целом они соответствуют общероссийским показателям. По оценке Росстата численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2014 года составила 143,7 миллиона человек и за год увеличилась на 319,9 тыс. чел., или на 0,3% [1,5].

Что касается Сахалинской области, то здесь ситуация иная. Отмечается ежегодная убыль населения, что в целом характерно для Дальнего Востока.

В 2013 году число прибывших составило 19732 чел., в том числе к месту постоянного жительства 9833 чел., к месту пребывания на срок более 9 месяцев – 9899 чел. Число выбывших составило 21921 чел., из них 14037 чел. к месту жительства и 7884 чел. к месту пребывания на срок более 9 месяцев. Из общего числа мигрантов 8835 человек поменяли место жительства в пределах Сахалинской области. Из числа прибывших 46,1% выбрали новым местом жительства или временного пребывания областной центр, 7,8% – «Южно–Курильский городской округ», 6% – «Корсаковский городской округ», 5,7% – «Холмский городской округ» [10].

За 2013 г. миграционная убыль в целом по Сахалинской области составила 2189 человек. Превышение числа выбывших над числом прибывших характерно для всех муниципальных образований области за исключением городских округов «Город Южно–Сахалинск», «Анивский городской округ» и «Южно–Курильский городской округ», где миграционный прирост составил 1839 чел., 145 чел., и 563 чел. соответственно [10].

Из общего числа выбывших за пределы Сахалинской области 16% выбрали местом постоянного жительства Дальневосточный федеральный округ; 10,7% – Центральный федеральный округ [10].

Наиболее привлекательными регионами для постоянного проживания сахалинцы считают Краснодарский край, г. Москва, Московскую область, г. Санкт –

Петербург, и Калининградскую область. В эти регионы выехали 6,5%, 2,2%, 2,8%, 3,8% и 1,3% соответственно, из числа покинувших островной регион [10].

В основном выбывают из Сахалинской области по причине личного семейного характера, что составляет 38% от числа выбывших в возрасте 14 лет и старше, 26,5% – в связи с работой, 15,3% в связи с учебой, 3% – возвращаются к прежнему месту жительства, Из числа прибывших в островной регион 41% – в связи с работой, 35% по причине личного семейного характера, 5,5% – возвратились к прежнему месту жительства. Большую часть мигрантов составляют люди трудоспособного возраста. Из числа выбывших это 80%, а из числа прибывших в Сахалинскую область – 78,6%. В 2013 году в Сахалинскую область прибыло более 2000 иностранных граждан сроком на 9 месяцев и больше. Наибольшее число прибыло из стран СНГ, а именно 95% [10].

По данным областной статистики за одиннадцать месяцев 2014 года число прибывших на Сахалин и Курилы составило 9659 человек, из которых 49,5% – на постоянное место жительства. Выбыло 12322 человека, из которых 72,2% снято с регистрационного учета по прежнему месту жительства. Миграционная убыль составила 2663 чел. [10].

Ежегодное уменьшение численности населения Сахалинской области уже привело к нехватке трудовых ресурсов для обеспечения страны стратегическими природными ресурсами, которые здесь сосредоточены.

Складывающаяся демографическая ситуация в Сахалинской области, выражается в абсолютном ежегодном снижении численности постоянного населения и в ухудшении его структуры, что объективно требует дополнительного привлечения трудовых ресурсов для обеспечения экономики региона. В подобных обстоятельствах эффективность миграционной политики в Сахалинской области должна определяться, прежде всего, тем, насколько она «смогла» компенсировать демографическую убыль населения области и дефицит рынка труда. На сегодняшний день ситуация выглядит иначе. Миграционная служба занимается выявлением фактов нарушения миграционного законодательства, отчитывается по сумме наложенных штрафов и количеству иностранных граждан, выдворенных с территории Сахалинской области.

Важнейшей задачей миграционной политики в Сахалинской области является сохранение численности населения в трудоспособном возрасте и привлечение трудоспособных граждан из других регионов страны. Проблема дефицита рабочих рук в Сахалинской области должна решаться, в первую очередь, за счет экономического стимулирования внутренней миграции, а не иммигрантов из сопредельных стран.

Для сдерживания миграционного оттока населения трудоспособного возраста из Сахалинской области необходимо в первую очередь развитие промышленного производства, системы рабочих мест, социальной инфраструктуры. Сахалинская

область по сравнению с другими регионами Дальнего Востока имеет предпосылки максимального экономического роста – запасы нефти Сахалинской области исчисляются миллиардами тонн, а газа – триллионами кубических метров. Следует констатировать, что трудовой потенциал области в значительной мере утрачен. Общее снижение профессионального уровня кадров, отсутствие действенных стимулов к добросовестному труду, низкий рост производительности труда стали серьезным препятствием эффективному развитию промышленного производства, которое способно сдерживать миграционный отток населения трудоспособного возраста из Сахалинской области.

Одной из важнейших задач миграционной политики в Сахалинской области является привлечение трудоспособных граждан высокой квалификации. Следует отметить, что рынок труда мигрантов в Сахалинской области в большей степени представлен низкоквалифицированными работниками, и именно это дает основания для пересмотра миграционной политики.

Как отметил начальник Управления ФМС России по Сахалинской области Константин Мазаев, «... Сахалинская область заинтересована в постоянном притоке трудоспособного населения, а не только во временных трудовых мигрантах. К тому же нельзя оставлять в стороне вопрос об этническом составе мигрантов: перевес в сторону граждан из стран СНГ, прежде всего республик Средней Азии, массово прибывающих в область, не имеющих требуемого образования и знания русского языка, вряд ли будет способствовать устойчивому развитию Сахалинской области» [4].

Учитывая более высокий образовательный уровень и квалификацию русского населения, покидающего Сахалинскую область, чем мигрантов, обмен населением складывается не в пользу региона – он теряет высококвалифицированные ресурсы, а получает взамен рабочую силу средней и низкой квалификации, причем со слабым знанием русского языка.

Следующая важнейшая задача миграционной политики в Сахалинской области – повышение привлекательности условий проживания, позволяющее компенсировать неблагоприятные природно–климатические условия. В этой связи необходима реализация специальных программ социально–экономического развития, в частности социальной инфраструктуры (жилье, транспорт, медицинское обслуживание, общее и профессиональное образование).

За 2013 год число родившихся превысило число умерших в 1,28 раза; коэффициент естественного прироста населения составил – 0,2%. Естественный прирост населения в 2013 г. зафиксирован в 43 субъектах Российской Федерации (в 2012 г. – в 41 регионе) [1,6]. В 2013 г. общероссийский уровень рождаемости впервые с начала девяностых годов превысил уровень смертности и составил 13,2 на 1000 населения [1,6].

В условиях так называемого суженного воспроизводства поколений решающее значение приобретает продолжительность жизни. Темпы роста ожидаемой продолжительности жизни при рождении после 2005 года сопоставимы с отмечавшимся в период антиалкогольной кампании 1985–1988 годов, когда были достигнуты самые высокие за всю российскую историю показатели долголетия – 70,1 года [1].

По оценке Росстата за 2013 г., показатель ожидаемой продолжительности предстоящей жизни при рождении вырос на 0,53 года и составил 70,8 года. У женщин продолжительность жизни достигла исторического максимума для нашей страны – 76,6 лет. У мужчин пока остается чуть выше 65 лет. Но при этом прирост продолжительности жизни у мужчин превысил прирост продолжительности жизни у женщин более чем в два раза, что позволяет прогнозировать положительную динамику [1, 7].

На 1 января 2014 года численность населения Сахалинской области составила 491027 человека, из них женщин 254622 чел. (на 7,7% больше чем мужчин). Соотношение полов за период после переписи населения 2002 года ухудшилось: если в 2002 г. на 1000 мужчин приходилось 1064 женщины, то к началу 2014 г. на 1000 мужчин приходилось 1077 женщин [10].

Численное превышение женщин над мужчинами в составе населения Сахалинской области отмечается в возрасте 40 лет и старше. С возрастом эта разница все более увеличивается, причем в городской местности – в большей степени. Такое неблагоприятное соотношение сложилось из-за сохраняющегося высокого уровня преждевременной смертности мужчин.

В настоящее время 9,9% жителей области (каждый десятый сахалинец и курильчанин) находятся в возрасте 65 лет и старше. Согласно международным критериям, население считается старым, если доля людей в возрастах 65 лет и старше во всем населении превышает 7% [10].

Каждый пятый житель Сахалинской области (105,7 тыс. человек) – в пенсионном возрасте (женщины в возрасте 55 лет и старше, мужчины – 60 лет и старше) [10].

В 2013 году в Российской Федерации умерло на 1,8% меньше человек, чем в 2012 году. В Сахалинской области смертность снизилась на 5,1% [1, 7]. По данным статистики за 2013 год в Сахалинской области зарегистрировано 6440 человек умерших, из них 33,8% – в трудоспособном возрасте (2179 человек). По сравнению с 2012 годом смертность населения в трудоспособном возрасте снизилась на 2,4% [10].

Сохраняется четкая дифференциация смертности полов. Подавляющее большинство умерших в трудоспособном возрасте представители мужского пола – 79,2%, т.е. уровень мужской смертности в 3,8 раза выше уровня женской [1, 8].

В структуре причин смерти лиц трудоспособного возраста первое место занимают предотвратимые причины – за счет смертности от травм, отравлений и последствий внешних причин. Несчастные случаи, травмы являются причинами смерти практически каждого третьего мужчины и каждой четвертой женщины трудоспособного возраста. По–прежнему остается высокой доля смертности по причинам транспортных травм, случайных отравлений алкоголем, самоубийств и убийств. Смертельные исходы населения трудоспособного возраста в связи с несчастными случаями, отравлениями и травмами связанные с самоубийствами составляют – 34,4% (750 случаев), из них транспортными травмами – 5,0% (110 случаев), убийствами – 2,7% (59 случаев), отравлением алкоголем – 1,8% (39 случаев). Наблюдалось увеличение смертности от самоубийств с 49 случаев в 2012 году до 61 в 2013 году [10].

Реализация масштабных национальных проектов с 2006 года в сочетании с повышением доли женщин, находящихся в периоде репродуктивной активности, вернула рождаемость на уровень начала 1990–х годов. В 2007 году было зарегистрировано на 8,8% больше чем в предыдущем, в 2008–2011 гг. прирост последовательно сокращался, до 0,4% в 2011 году, а в 2012 году вновь вырос до 5,95, в 2013 году зафиксировано снижение на 0,3% [1, 7].

Снижение численности женщин активного репродуктивного возраста (20–29 лет) оказало влияние на число родившихся в 2013 году, которое снизилось по сравнению с 2012 годом на 6,3 тыс. рождений [1, 8].

Основные направления совершенствования оказания медицинской помощи женщинам и детям определены подпрограммой «Охрана здоровья матери и ребенка» государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 294 [2].

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» необходимо обеспечить к 2018 году снижение младенческой смертности, в первую очередь за счет снижения ее в регионах с высоким уровнем данного показателя, до 7,5 на 1 тыс. родившихся живыми [3].

В 2013 году в Российской Федерации показатель младенческой смертности составил 8,2 на 1000 родившихся живыми (за 2012 год – 8,6 на 1000 родившихся живыми. За 2013 год по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, число детей, умерших в возрасте до 1 года снизилось – на 4,7% [1, 6].

Отмечается снижение показателя младенческой смертности за январь–декабрь 2013 года во всех федеральных округах Российской Федерации, кроме Дальневосточного федерального округа, где показатель младенческой смертности повысился на 1,9% и составил 11,0 на 1000 родившихся живыми. Следует отметить, что в Сахалинской области наблюдались наиболее низкие показатели младенческой смертности в целом по России, а именно – 6,0 на 1000 родившихся живыми [1, 6].

В 2013 году сохранилась тенденция увеличения доли лиц старше трудоспособного возраста в общей численности населения. Численность лиц старше

трудоспособного возраста на 18,5 тыс. человек или на 21,2% больше, чем детей и подростков до 16 лет. По сравнению с прошлым годом численность лиц старше трудоспособного возраста увеличилась на 2,4%. Доля детей в возрасте 0–15 лет по сравнению с 2013 годом увеличилась на 2,0% и составила 17,8 % от общей численности населения Сахалинской области (87,2 тыс. чел.) [10].

Численность населения в трудоспособном возрасте по сравнению с 2012 г. уменьшилась на 6,5 тыс. человек и составила к началу 2014 г. 298,1 тыс. чел. Показатель демографической нагрузки увеличился до 647 чел. на 1000 трудоспособного населения (в 2002 г. – 503, в 2010 г. – 570), в том числе нагрузка детьми – 293 и лицами пенсионного возраста – 355. Наиболее прогрессивную возрастную структуру населения имеют Курильский и Южно-Курильский районы. Здесь доля детей превышает долю пожилых людей почти в 1,5 раза [10].

За 2013 год в Сахалинской области зарегистрировано 6440 чел. умерших, из них 33,8% – в трудоспособном возрасте (2179 чел.).

По сравнению с 2012 годом смертность населения в трудоспособном возрасте снизилась на 2,4%.

Сохраняется четкая дифференциация смертности полов. Подавляющее большинство умерших в трудоспособном возрасте представители мужского пола – 79,2%, т.е. уровень мужской смертности в 3,8 раза выше уровня женской [10].

Рассмотрим итоги естественного движения населения Сахалинской области за 2013 год. По данным статистики в 2013 году в Сахалинской области на свет появилось 6354 новорожденных. По сравнению с 2012 годом число родившихся увеличилось на 80 чел. Рост рождаемости отмечен в семи муниципальных образованиях области: город Южно-Сахалинск, Долинском, Корсаковском городском округе, Невельском городском округе, Поронайском городском округе, Анивском городском округе, Смирныховском. Отличительной чертой последних лет является увеличение числа многоплодных родов. В 2013 году зарегистрировано 95 двоен и одна тройня. Для сравнения в 2010 году только 63 двойни, в 2005 году – 46 двоен. Максимальный возраст матери 45 лет, минимальный 15 лет [10].

Число умерших по сравнению с 2012 г. снизилось на 418 чел. и составило 6440 чел. Снижение числа умерших отмечено в 13 муниципальных образованиях области (кроме пяти муниципальных образований: Корсаковского, Невельского, Анивского, Курильского, Тымовского городских округов) [10].

Естественная убыль сократилась по сравнению с 2012 годом на 85% и составила 86 чел. Естественный прирост отмечен в 7 муниципальных образованиях области: ГО «Город Южно-Сахалинск», «Анивский городской округ», ГО «Долинский», «Курильский городской округ», «Северо-Курильский городской округ», ГО «Смирныховский» и «Южно-Курильский городской округ» [10].

Следует отметить, что за последние гг. областные власти добились улучшения демографической ситуации на Сахалине и Курилах: выросла рождаемость, снизилась смертность, увеличилось количество многодетных семей. По словам губернатора, улучшение демографической ситуации – итог реализации комплексного плана мероприятий на 2012–2015 гг., сообщает ИА SakhalinMedia со ссылкой на пресс-службу губернатора [11].

В Сахалинской области реализуется трехлетний план мероприятий, направленных на улучшение демографической ситуации в регионе. Итогами его реализации уже стали: увеличение коэффициента рождаемости островитян до 13 родившихся в расчете на 1 тысячу населения (2005 г. – 11,4), снижение показателей младенческой смертности и общей смертности (в 2013 г. в области количество умерших от всех причин сократилось на 5,3%, в ДФО – на 3,2 %, в целом в России – на 1,1 %). За последние три года в островном регионе отмечается устойчивая динамика роста многодетных семей – на 40%. Значительно увеличилось количество приемных и опекунских семей (всего около 2200) [8].

На улучшение демографии, повышение уровня и качества жизни семей в Сахалинской области направлено действие беспрецедентного в истории региона пакета социальных инициатив, который правительство Сахалинской области приняло в последнее время. На данный момент их насчитывается порядка тридцати. Бюджетные расходы на социальную политику в 2014 году выросли на 45% по сравнению с прошлым годом. В расчете на одну семью объем мер социальной поддержки ежемесячно в среднем составляет порядка 26,5 тыс. руб. С 2005 года эта сумма выросла почти в 9 раз, – отметил губернатор Сахалинской области Александр Хорошавин [11].

Среди наиболее крупных, действующих на Сахалине и Курилах социальных инициатив, губернатор, в частности, назвал региональный материнский капитал (его размер сейчас составляет около 180 тыс. руб.), областную жилищную программу, в рамках которой субсидируется строительство квартиры в размере от 30 до 50% от ее стоимости (в зависимости от социальной категории семьи, стажа, и т. д.) [11].

Следует отметить, что с начала 2014 года региональный бюджет взял на себя оплату половины стоимости жилья для семьи, ожидающей рождение 3-го и последующего детей. Максимальный размер выплаты – 2 млн. руб. Кроме того, при появлении второго ребенка с начала этого года будет предоставляться единовременная субсидия – 200 тыс. руб. на погашение ипотечного кредита.

Особое внимание областное правительство уделяет и социальной защите детей-сирот, а также детей, оставшихся без попечения родителей. Их количество в Сахалинской области последовательно сокращается – в 2013 году новые семьи обрели более 500 маленьких островитян. При усыновлении семьям выплачивается свыше 600 тыс. руб. А в отношении детей – инвалидов размер аналогичной выплаты с 1 января

2014 года в регионе составляет 1 млн. руб.. Кроме того, если они будут нуждаться в дополнительном лечении или обследовании в российских медучреждениях внебюджетного профиля, то семьям будет выделяться на эти цели 100 тыс. руб. [11].

Глава островного региона считает необходимым продлить программу действия федерального «материнского капитала» после 2016 г. По его словам, для дальнейшего улучшения демографической ситуации и повышения рождаемости на Сахалине и Курилах, а также в других регионах страны необходимо продолжить практику федерального софинансирования на осуществление выплат семьям при рождении третьего ребенка или последующих детей в течение двух лет.

Для эффективного внедрения социального контракта необходимо адресно использовать часть федеральных и региональных средств, направляемых сегодня на развитие малого бизнеса в виде стартового капитала для начинающих индивидуальных предпринимателей из числа малообеспеченных семей, что в конечном итоге позволит в определенной степени улучшить демографическую ситуацию в области.

Литература

1. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.zdrav.spb.ru/./sostoyanie_zdoroviya_naseleniya.pdf](http://www.zdrav.spb.ru/./sostoyanie_zdoroviya_naseleniya.pdf) (дата обращения: 04.02.2015).
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 294 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 17. – ст. 2057.
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 19. – ст. 2335.
4. Миграционные процессы в Сахалинской области: перспективы и проблемы [Электронный ресурс] / Институт общественного проектирования. – Режим доступа: <http://www.inop.ru/page642/page515/page1199> (дата обращения: 05.02.2015).
5. Постановление Правительства Сахалинской области от 13 января 2011г. № 2 «Об областной программе «Оказание содействия добровольному переселению в Сахалинскую область соотечественников, проживающих за рубежом, на 2010 – 2012 гг.» [Текст] // Губернские ведомости. – 2011. – 26 января
6. Ахатов, Ю.К. Совершенствование миграционной политики в Сахалинской области [Электронный ресурс] / Ю.К. Ахатов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Гуманитарные науки». – 2012. – №9–10. – Режим доступа: www.vipstd.ru/nauteh/index.php/—6.gn12–09/694–a (дата обращения: 06.02.2015).
7. Постановление Правительства Сахалинской области от 05.04.2013 № 166 (ред. от 04.12.2014) «Об утверждении государственной программы Сахалинской области

«Содействие занятости населения Сахалинской области на 2014 – 2020 гг.» (вместе с «Перечнем подпрограмм и мероприятий государственной Программы») [Текст] // Губернские ведомости. – № 76(4244). – 2013. – 27 апреля.

8. Занятость и заработная плата [Электронный ресурс]/ Территориальный Орган Федеральной Службы Государственной Статистики по Сахалинской области // Сахалинская область в цифрах. – Режим доступа: <http://sakhalinstat.gks.ru/digital/region9/default.aspx> (дата обращения: 06.02.2015).

9. Ивахнюк И.В. Перспективы миграционной политики России. Выбор верного пути. [Текст]. – М.: Макс–Пресс, 2011. – 128 с. (Серия: Миграционный барометр в Российской Федерации)

10. Пресс–выпуски Сахалинстат [Электронный ресурс.] – Режим доступа: http://www.sakhalinstat.gks.ru/wps/wcm/connect/./news_issues/ (дата обращения: 06.02.2015).

11. Демографическая ситуация улучшается на Сахалине <http://www.sakhalinmedia.ru/news/politics/18.02.2014/337136/demograficheskaya-situatsiya-uluchshaetsya-na-sahaline-gubernator.html> (дата обращения: 06.02.2015).

УДК 331

Ковинько Н. С.

Анализ деятельности по управлению персоналом госслужбы

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме: оцениванию эффективности деятельности управления персоналом государственной службы. В статье рассмотрены вопросы о применении методов и приемов оценивания деятельности государственных и муниципальных служащих. Особое внимание уделяется способам оценки и контроля, системе показателей, механизмам комплексной оперативной оценки, проблемам субъективного оценивания деятельности персонала государственной и муниципальной службы.

Ключевые слова: анализ деятельности персонала, контроль, Key Performance Indicator, показатели результативности, система оценки, эффективность деятельности, государственная и муниципальная служба.

Kovinko N. S.

Analysis of activities for human resource management of civil service

Article is devoted to a problem actual today: to estimation of efficiency of activity of human resource management of public service. In article questions of application of methods and methods of estimation of activity of the public and municipal servants are considered. The special attention is given to ways of an assessment and control, system of indicators, mechanisms of a complex

operational assessment, problems of subjective estimation of activity of the personnel of the public and municipal service.

Key words: analysis of activity of the personnel, control, Key Performance Indicator, productivity indicators, system of an assessment, efficiency of activity, public and municipal service.

Анализ деятельности по управлению персоналом имеет совсем другие цели, чем текущий анализ. (Текущий анализ проводится внутри ведомства, а для анализа деятельности по УП (аудита) хорошо бы приглашать независимого эксперта на контрактной основе, что сегодня редко применяется для госслужбы).

Текущий анализ дает в результате *оценку состояния* (какова текучесть кадров, коэффициент мобильности и т. д.).

Анализ деятельности по УП не только помогает выявить и классифицировать *проблемы* данной деятельности, но и выявить их *причины* (почему возникают эти проблемы). Проблемы бесполезно решать, если мы не понимаем причин, из-за которых они возникают.

А причины, в свою очередь, бывают объективными (структурное подразделение не располагает достаточной финансовой свободой, чтобы мотивировать персонал).

Как правило, анализ деятельности по УП выявляет важнейшую проблему, которая сегодня стоит буквально перед всеми структурами госслужбы – проблему оценивания деятельности служащих. И хотя сегодня повсеместно вводятся технологии контрактации (в том числе методы перехода от «контрактов регулятивного типа» к «результативным контрактам») – проблема остается.

Способы контроля и оценки деятельности персонала

Какой главный показатель эффективной работы персонала в ведомстве?

Термин «закон» (номос) первоначально у эллинов обозначал фундаментальный принцип человеческого бытия и поведения, установленный Богом.

Затем номос приобрел значение закона, изданного властью во благо людей. Фемида, богиня правосудия, у древних греков изображалась не только с мечом, но также с рогом изобилия, с весами и повязкой на глазах: весы символизировали соразмерность, повязка – беспристрастность справедливого судейства, нацеленного на пользу и благополучие людей.



Рис. 1. Система оценки деятельности персонала

До сих пор не выработана единая система оценивания труда служащих по результатам их деятельности, хотя сама система комплексной оценки существует (*Система оценки деятельности персонала*), но проблема как это все делать остается. В рамках существующей *системы сквозных сбалансированных показателей* (Balanced Scorecard (BSC) (би–эс–си) эффективности деятельности, министерств и ведомств, а также конкретных чиновников (персональных критериев успеха) сегодня госслужба охотно использует *систему ключевых показателей эффективности* (Key Performance Indicator, KPI) – это система измерений конкретных показателей эффективности деятельности отдельных субъектов (организаций, отделов, сотрудников) по выделенным направлениям, увязанная со стратегическими целями компании.

В системе управления персоналом методы и приемы KPI помогают увидеть результативность работы государственных структур, их подразделений, эффективности работы государственных служащих, удовлетворенности персонала выполняемой им работой. Актуальность применения технологии KPI обусловлена необходимостью формирования понятной и прозрачной для общества системы показателей эффективности работы государственных служащих.

Выбираемые показатели должны соответствовать стратегии структурного подразделения. Основные цели внедрения показателей:

- стимулирование эффективности и качества работы органов, их подразделений и отдельных служащих;
- анализ соответствия функций служащих общественным потребностям;
- создание системы обратной связи чиновников с «клиентами» (потребителями государственных услуг);
- повышение прозрачности деятельности государственных органов.

Принципы выбора показателей на основе «4С» (4–си):

Четкость (Clearness),

Полнота (Completeness),

Комплексность (Complexity),

Непротиворечивость (Consistency).

Принципы выбора показателей на основе SMART:

Термин SMART представляет собой аббревиатуру и означает следующий набор критериев для определения целей. То есть цели должны быть:

- Specific – конкретными,
- Measurable – измеримыми,
- Achievable – достижимыми,
- Realistic – реалистичными,
- Time bounded – ограниченными во времени.

Также одним из важных аспектов является разделение результатов деятельности служащих на *непосредственные* (outputs) и *конечные* (outcomes).

Непосредственные результаты деятельности государственных служащих выражаются, как правило, в количественных характеристиках объема проделанной работы, а конечные – в достижении социально значимых целей и задач органов власти. При этом достижение конечных результатов (outcomes) показывает результативность деятельности государственного служащего с точки зрения общества, а достижение непосредственных результатов (outputs) характеризует насколько эффективно и рационально государственный служащий осуществлял свою деятельность с точки зрения органа власти.

Общие виды показателей результативности деятельности государственных гражданских служащих:

1. *Показатели входящих ресурсов* (показатели, характеризующие затраты на осуществление определенной деятельности и (или) набор требований к профессиональным и личным навыкам государственного служащего). Пример: объем финансовых средств, выделенных на реализацию программы; наличие сертификатов, оценивающих знание иностранного языка; затраты на командировки.

2. *Показатели процессов* (показатели, характеризующие правовое, организационное и документационное обеспечение исполнения указанных решений, сроки и нормативы выполнения определенной деятельности. Показатели процессов включаются в должностные регламенты и характеризуют выполнение гражданским служащим служебных обязанностей и должностного регламента). Примеры: средняя продолжительность согласования одного проекта нормативного правового акта/документа; количество дней отклонения от графика проведения проверок; среднее время ожидания потребителя услуги в очереди.

3. *Показатели непосредственных результатов* (показатели, характеризующие качество принятия и исполнения управленческих и иных решений, а также объем проделанной работы (оказанных услуг). Примеры: процент рассмотренных жалоб; число активных проектов на текущую дату; доля проектов документов, оформленных с нарушением установленных требований.

4. *Показатели конечных эффектов* (показатели, характеризующие эффективность и результативность деятельности государственного органа, а также степень достижения целей и задач органов власти и (или) изменение в состоянии целевой группы потребителей услуг). Пример: доля инвалидов, прошедших программы социальной реабилитации

5. *Показатели влияния* (показатели, характеризующие эффект воздействия государственного служащего на управляемую подсистему или определенную целевую группу). Пример: сумма средств, сэкономленных при внедрении предложения; число граждан, удовлетворенных качеством и своевременностью

оказания услуги; процент принятых поправок в законопроект.

Выбранные показатели помогают выстроить эффективную систему оценивания персонала. Кроме того, необходимо заранее выбрать методы проведения оперативной оценки (табл. 1).

Таблица 1. Методы оперативной оценки персонала

Методы оценивания:		
Качественные	Количественные	Комбинированные
метод оценки результатов деятельности; метод групповой дискуссии; метод «глубинного интервью» руководителя с сотрудником; метод групповых фокусированных интервью; метод «прямое наблюдение»; мини–опросы; деловая игра; экзамен (зачет, защита проекта)	метод рангового порядка; метод заданной балльной оценки; метод свободной балльной оценки; система графического профиля	тестирование; метод суммируемых оценок; метод фотографии рабочего дня; метод ранжирования сотрудников по ограниченному набору факторов; метод графического шкалирования рейтингов; метод шкалирования рейтингов описания поведения; метод альтернативного ранжирования (упорядочивания рангов); метод попарного сравнения; метод анкет (альтернативных характеристик); метод заданного (принудительного) распределения оценок; метод управления по целям; метод оценки «360 градусов»

Выбор методов оперативной оценки персонала и формы фиксации результатов. Так при использовании качественных методов оценки форма фиксации может быть:

– *матричная форма* – одна из самых простых и распространенных описательных форм. Ее суть заключается в сравнении фактических качеств работников с набором качеств, требуемых в соответствии с занимаемой должностью.

– *система эталона* сравнивает фактические данные не с положенными по должности навыками и поведением, а с характеристиками наиболее успешных работников данного направления.

– *система произвольных характеристик* предусматривает достаточно свободную (устную или письменную) форму оценки сотрудников. Руководитель или группа руководителей (экспертов) описывают выдающиеся успехи и недостатки в работе подчиненных за определенный период их деятельности.

Таблица 2. Ключевые показатели эффективности

Кто	В каких случаях	Преимущества	Недостатки
<i>Непосредственный руководитель</i>	– Подходит в любых случаях. – когда оценивается деятельность сотрудников	– Имеет наилучшее представление о работе и работнике. – обратная связь – последовательная логичная оценка в течении года	– преувеличивается необходимость оценки – Субъективизм. – Учет преимущественно целей подразделения, а не организации
<i>Руководитель Руководителя (Вышестоящее руководство)</i>	Используется, когда необходимо сравнивать оцениваемых, или если цель – «Потенциал»	– Оценка более стандартизована, так как позволяет избежать впечатков особенностей множества линейных руководителей. – Возможность работнику пообщаться с вышестоящим руководством	Требует больше затрат и времени
<i>Представитель службы персонала</i>	Используется реже, чем предыдущие, или в сочетании с ними. Вариант – при командной работе оценка при окончании проекта Цель – «Деятельность». Идеально при оценке психологической ситуации в коллективе, психологических характеристик, тестировании персонала	– возможности и организация командной работы	– Очень сильная зависимость от квалификации представителя службы персонала. – Представитель службы особенно в крупной организации, не может быть специалистом по всем производственным вопросам.
<i>Самооценка</i>	Сотрудник сам себя оценивает. Используется не в сравнении себя с другими людьми, а в сравнении различных аспектов своей деятельности.	– Помогает избежать субъективного отношения оценщиков. – сравнение результатов самооценки и оценки руководителя может стать отправной точкой для аттестации – обратная связь	переоценка, недооценка неадекватность восприятия неумение

Как правило, в ведомствах в разработанной системе ключевых показателей эффективности все сбалансированные показатели соответствуют функциям, за которые отвечают структурные подразделения службы персонала (то есть наши

направления деятельности) КРІ должна использовать служба управления персоналом (если она есть), но отчасти может использовать и руководитель структурного подразделения).

Ничего нового в этой системе нет. Но понятные показатели результативности помогают перевести обычный анализ в разряд оценочного. Проблема в том, как трактуются эти результаты и кто трактует эти результаты (как часто судьба сотрудника зависит от выбора субъекта, проводящего оценку):

Базовые регламенты деятельности персонала.

Запуск механизмов комплексной оперативной оценки результативности деятельности служащих должен базироваться на огромной предварительной работе по стандартизации деятельности, использовании административных регламентов, создании локальных нормативных и других актов (Основные механизмы комплексной оперативной оценки результативности деятельности служащих).

Таблица 3. Основные механизмы комплексной оперативной оценки результативности деятельности служащих

Оценка	Механизмы
<i>Проведение оперативной оценки личностных качеств государственных служащих</i>	– формирование необходимых критериев и требований к качествам сотрудников с учетом должностных позиций и характера выполняемых функций; – выбор методов и форм проведения оперативной оценки личностных качеств; – проведение интервью, тестирований, экспертных оценок; – решение о соответствии или несоответствии личных качеств сотрудника, необходимых для выполнения поставленных задач; – другие
<i>Проведение оперативной оценки профессиональных качеств государственных служащих</i>	– формирование критериев и требований к профессиональным качествам сотрудников; – проведение экзаменов, профессиональных тестирований и других форм оценки профессиональных качеств государственных гражданских служащих; – решение о степени соответствия квалификации сотрудника занимаемой должности; – решение о возможности карьерного роста, определение направлений профессионального совершенствования, принятие решения о включении в кадровый резерв и применении других методов профессионального развития и повышения квалификации гражданских служащих; – другие
<i>Проведение оперативной оценки качества</i>	– определение критериев оценки качества выполнения должностных обязанностей; – анализ выполняемых служащими обязанностей и функций; – определение сроков, объемов и сложности выполняемых работ;

<i>осуществления должностных обязанностей и выполнения и функций</i>	– сравнение фактически осуществляемых обязанностей и функций, исполняемых гражданскими служащими со сформулированными критериями; – принятие решения о том, насколько выполняемые обязанности соответствуют заданным критериям качества; – другие
<i>Проведение оперативной оценки результатив- ности деятельности государствен- ных служащих</i>	– определение, формализация и выражение в количественном эквиваленте показателей эффективности и результативности деятельности государственных служащих, с учетом приоритетов и целей органа исполнительной власти; – оценка степени достижения результатов деятельности и индивидуального вклада служащего; – разработка и определение системы установления надбавок к должностным окладам служащих; – решение о премировании/депремировании служащих и принятие решения о применении других форм стимулирования; – другие

Рекомендуемая периодичность проведения оперативной оценки результативности деятельности государственных гражданских служащих составляет в среднем 0,5 года, на основании которой происходит пересмотр существенных условий (оплата труда, должностная позиция) трудовой деятельности гражданских служащих.

Литература

1. Алексеев И.А., Прудников А.С., Трофимов М.С. Название: Муниципальное управление и местное самоуправление Издательство: М.: Юнити, 2009, С – 543
2. Иванов В.Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления. М., 2000. – 378 с.
3. Лазарев А.О. Государственная служба — М. АсТ, 2009. — С. 99–108.
4. Тавокин Е. И. Качество управленцев для качества управления / Евгений Тавокин // Государственная служба. — 2010. — № 1 (63). — С. 65–73.
5. Федеральный Закон № 58–ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27 мая 2003 года (с изменениями от 01.12.2007 г.) // Собрание законодательства РФ. — 2003. — № 22. — Ст. 2063.
6. Федеральный Закон № 79–ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 года (с изменениями от 14.02.2010 г.) // Собрание законодательства РФ. — 2004. — № 31. — Ст. 3215.

Ковинько Н. С.

Стратегическое планирование, современные формы управления персоналом и внедрение их в практическую деятельность структурных подразделений государственной и муниципальной службы

В статье освещены проблемы стратегического планирования и внедрения современных форм управления персоналом в системе государственного и муниципального управления. Особое внимание уделено вопросам целеполагания, правилам введения инноваций, определению минимального набора знаний, способностей, качеств личности, определяющих умения и навыки персонала государственной службы на современном этапе ее развития. Статья имеет практическую направленность, в ней дается макет–основа стратегического планирования, шаблон создания «case–set».

Ключевые слова: стратегическое планирование, аттестация, государственная и муниципальная служба, руководитель подразделения, инновации, эффективность деятельности, критерии, формы управления персоналом.

Kovinko N. S.

Strategic planning, the modern forms of government the personnel and their introduction in practical activities structural divisions of the public and municipal service

In article problems of strategic planning and introduction of the modern forms of government by the personnel in system of the public and municipal administration are covered. The special attention is paid to goal-setting questions, rules of introduction of innovations, definition minimum a set of knowledge, abilities, the qualities of the personality defining skills of the personnel of public service at the present stage of its development. Article has a practical focus, in it the model basis of strategic planning, a template of creation of "case-set" is given.

Key words: strategic planning, certification, public and municipal service, unit manager, innovations, efficiency of activity, criteria, forms of government personnel

Система управления персоналом вытекает из общей стратегии управления персоналом и определяет стратегию каждого структурного подразделения. Понятно, что есть общая стратегия, но есть ли она у каждого подразделения (то есть, учитывается ли специфика подразделения?). Должен работать принцип обратной связи.

Стратегическое планирование не составляет сегодня особого труда, можно воспользоваться шаблоном. (Табл. 1). Главная трудность и задача стратегического видения – определить для каждого сотрудника цели. Они должны быть реальными,

достижимыми, краткосрочными, среднесрочными, долгосрочными.

А это трудно сделать, поскольку сами цели должны отражаться в полученных результатах. В бизнес-структурах целеполагание проще: чем эффективнее работает человек, тем больше прибыли. Больше прибыли – больше вознаграждение за труд. Получение прибыли – главная экономическая цель организации. Что бы мы ни говорили о других целях, без прибыли организация не существует.

Какова главная цель работы госслужащего? Служить на благо общества? В чем она измеряется? Именно из-за «аморфности» общих целей сегодня вводятся системы оценки труда госслужащих по результатам, о чем мы скажем позднее. Еще одна трудность стратегического планирования управления персоналом – это отсутствие единого макета деятельности служащего нового поколения. Назовите три главных качества нового служащего? И в каком порядке? Ответственность, профессионализм, обучаемость. С профессионализмом все понятно. Ответственность на первом месте. Как ее формировать? Как продолжала применяться система поощрения и наказания (причем наказания сейчас больше чем поощрения), так и продолжает. Результат – страх, боязнь брать на себя ответственность, делегирование ответственности на вышестоящее руководство и т. д. Обучаемость – емкое понятие.

Оно включает и способность обучаться вообще (то есть применять знания на практике), и способность воспринимать инновации, адаптироваться к изменениям, и способности саморазвития, инициативность, креативность, творчество и многое другое.

Одно из важных – способность к исполнению решений. А у нас с этим проблема.

Один немецкий чиновник удивлялся, почему россияне никогда не воспринимают решения руководства в полном объеме, интерпретируют решение по-своему, ищут альтернативы. (Принцип «Герасим и Муму»). *«Я не могу понять вас, русских. Почему вы из двух зол выбираете оба? Барыня дает Герасиму вполне ясный и однозначный стимул: хочешь жить в поместье – утопи собачку; любишь собачку – забирай ее и отправляйся в деревню. Любой немец выбрал бы один вариант из этих двух. Ваш Герасим не выбрал ни тот ни другой. Он поступил парадоксально – выполнил приказ и отказался от награды. И Герасим, и предприниматели не понимают ясных, однозначных стимулов и реагируют на них всегда неожиданно»* [3].

Таким образом, недостаточно в законе прописать качества личности служащего, требуемые сегодня, необходимо создавать модели их формирования, оценочные системы.

На первом этапе можно поступить просто (не углубляясь в философию и психологию человека) – воспользоваться минимальным набором, качеств, знаний и

умений, отраженном сегодня в законах. (Рис. 1)

Как с ним работать? Четко определите, какими знаниями должен обладать работник вашего подразделения, умениями, навыками. Какие качества личности желательны для выполнения деятельности и вырабатываете специфические критерии для найма и отбора персонала.

Из незнания специфических критериев вытекают и проблемы, к примеру, проведения кадрового конкурса. Конкурсы на государственные должности проводятся в различных государственных структурах уже более 10 лет. Однако только в последнее время удалось подойти к созданию экономичной, гибкой, простой в применении технологии. Почему ее используют лишь частично?

Таблица 1. Основы стратегического планирования

Этапы построения стратегии:	Определение	Компоненты			
1. Определе ние стратегии на основе анализа ситуации	Стратегия – принятие решений о том, в чем должна заключаться деятельность подразделения, где она будет осуществляться и как подразделение добьется поставленных целей.	Выбор стратегии			
		Школа «предпринимательства»: стратегия как существующая в сознании руководителя в виде перспективы, видения будущего компании	Школа «власти»: стратегия как открытая борьба за влияние	Школа «культуры»: формирование стратегии на основе единых для работников убеждений, отношений к подразделению, деятельности, коллегам, партнерам.	Школа «конфигурации»: комплексная
2. Опреде- ление корпоративн ого видения	Стратегическое видение – четкое и обоснованное видение (на основе анализа) деятельности и потребностей подразделения в будущем (на 5–10 лет вперед) с учетом внешних и внутренних факторов.	Учет внешних факторов			
		учет эскалации ускорения; инерционности мышления; экономических, технологических, социальных ситуаций; развития рынка; ресурсной зависимости		учет личного видения руководителей и персонала; инерционности мышления; работа с догмами и стереотипами регламентов и стандартов деятельности	
3. Опреде- ление корпоративн ой миссии	Миссия – это генеральная цель, выражающая смысл существования подразделения, роль, которую подразделение хочет играть в общей структуре; констатация философии и предназначения.	Цели	Содержание (что должна отражать)		Правила
		вдохновить и стимулировать персонал к более качественному выполнению задач и на достижение общих целей; давать ясное представление о деятельности подразделения, направлениях развития; определять основные принципы работы	потребности общества, которые удовлетворяются подразделением (продукт или услуга и их основные характеристики); сегмент социума, в котором оперирует структура; ключевая компетенция подразделения (то есть его «умение», позволяющее удовлетворять потребности общества); конкурентное преимущество; ценности, разделяемые сотрудниками подразделения		у сотрудников подразделения должна быть потребность в миссии; миссия должна быть неформальной (формальность приводит к отторжению)

4. Определение корпоративных целей	Корпоративные цели – чего должно достичь подразделение для обеспечения своего видения и миссии и что необходимо для этого сделать. Ряд желаемых результатов.	Правила	Стратегические цели направлены	Функциональные цели
		цели должны содержать вызов; быть измеримыми и реалистичными; для каждой цели должны быть определены ответственные, сроки и бюджет, конкретные мероприятия и их анализ; цели должны разрабатываться сверху вниз и от общего к частному; цели должны быть проверены на противоречивость	на усиление позиций подразделения в структуре государственной службы на обеспечение темпов роста (с учетом внешних условий); на увеличение доли деятельности; на улучшение качества деятельности; на улучшение репутации, имиджа подразделения; на использование передовых технологий и развитие различных возможностей роста.	разрабатываются для каждого функционального подразделения (и им самим)
5. Определение плана действий. Реализация стратегического плана	Определение плана действий – планирование, отвечающее на вопросы: что делаем? Кто ответственен? Кто исполнители? Как и в какие сроки? Реализация стратегического плана – конкретные мероприятия по реализации плана действий	Содержание и корректировка	Организация	Контроль и оценка
		корректировка организационной структуры; внесение изменений и дополнений в штатное расписание, должностные инструкции и др. документы; пересмотр функциональных задач подразделения; корректировка плана в течение общего срока изменений	подкрепление бюджетом; документальные подтверждения сроков и ответственных; выработка основного общего срока изменений; обеспечение оперативности; создание информационной системы, позволяющей как планировать, так и отслеживать изменения и прогресс.	организация контроля исполнения (по срокам и результатам); оценка плана и его реализации; разработка форм отчетности

Технология проста:

- согласно закону конкурс проводится в два этапа – дистанционный (заочный) и очный;
- данные о конкурсе публикуются;
- организуется по принципу «воронки» (то есть отбор);
- гибкий срок приема документов от кандидатов – от 2 недель до 2 месяцев;
- создается конкурсная (оценочная) комиссия и рабочая группа по проведению конкурса;
- в оценочную комиссию входят руководители подразделений, на должности в которых проводится конкурс, сотрудники кадровых служб и независимые эксперты;
- кандидаты помимо сбора необходимых документов выполняют определенные задания, например, готовят реферат на профессиональную тему.

В ходе конкурса могут проводиться обсуждения, деловые игры по направлениям профессиональной деятельности, интервью с наиболее успешными кандидатами – задания, моделирующие ключевые аспекты будущей профессиональной деятельности чиновника: умение работать в команде, владение необходимыми знаниями и навыками (недопустимо проводить лишь отбор документов, а не людей);

- кандидаты оцениваются по критериям, разработанным на основе анализа деятельности государственного служащего и описывающим модель успешного специалиста на вакантной должности. Указанная модель допускает адаптацию практически к любой специализации государственной гражданской службы;
- по оценке составляется ранжированный список кандидатов и оформляется решение о приеме на службу;
- по итогам конкурса участники, не занявшие первые места, но хорошо себя проявившие, могут быть рекомендованы на другие государственные должности. Либо рекомендоваться в Кадровый резерв, который должен формироваться тоже на конкурсной основе. Работа по созданию системы кадрового резерва должна быть тесно связана с составлением реестров должностей гражданской службы.

Что касается проведения аттестаций, повышения квалификации и профессионального развития персонала, здесь тоже есть свои секреты.

Аттестация и повышение квалификации по законодательству являются обязательными формами контроля и оценки деятельности государственных служащих. Давно отработаны этапы и механизмы их проведения. Но формальными эти формы перестают быть лишь тогда, когда принимается управленческое решение о том или ином сотруднике.

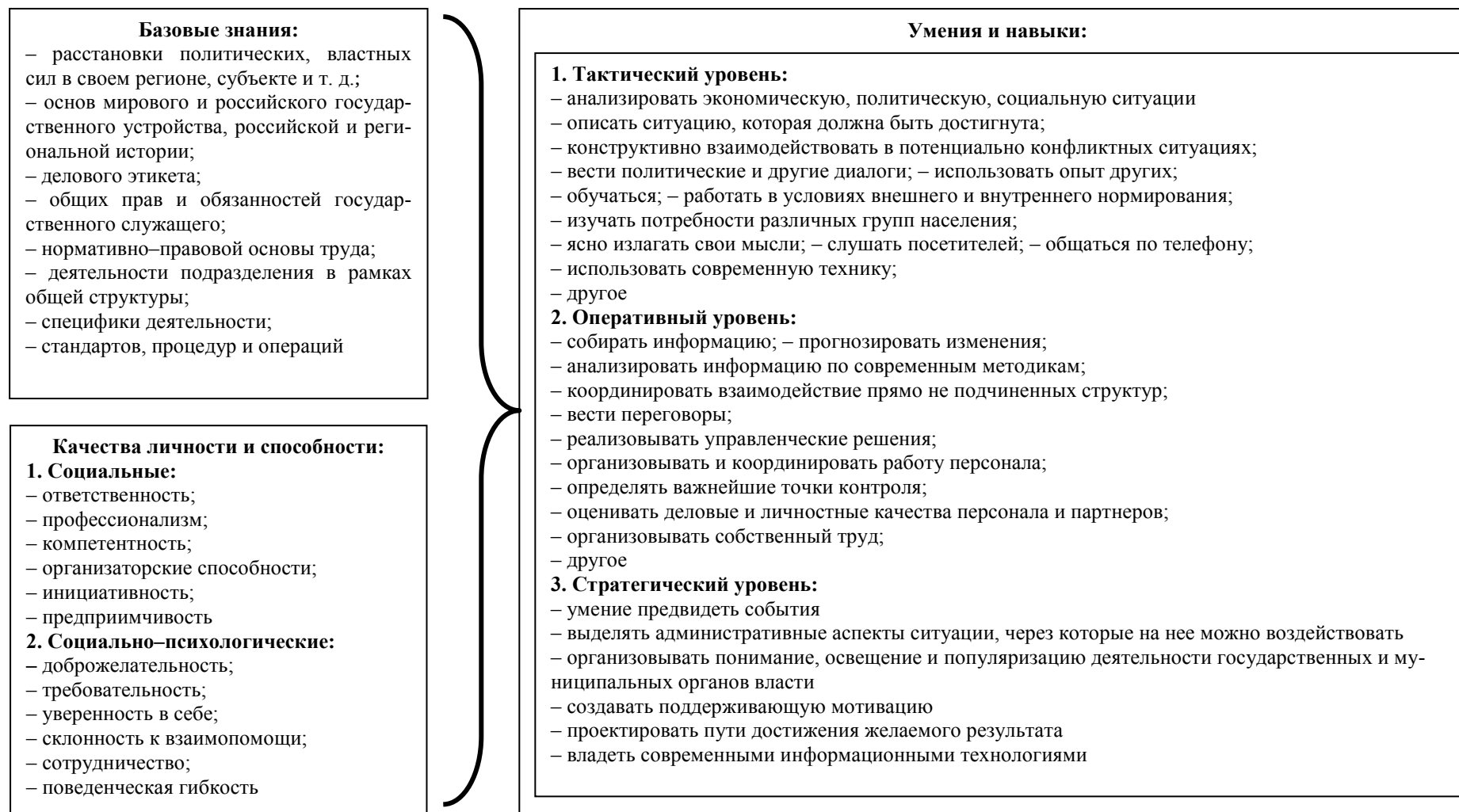


Рис. 1. Минимальный набор знаний, способностей, качеств, личности, определяющих умения и навыки персонала государственной службы на современном этапе ее развития

Например, в Японии формулировка «соответствует занимаемой должности», существует в двух вариантах. Таким образом, эти формы в Японии носят изменяющий характер (то есть изменяют положение, статус работника, и это выражено либо в ротации кадров, либо в изменении оплаты труда, либо в изменении функций), а в России – подтверждающий характер (то есть признание того, что сотрудник на своем месте).

Сложнее с профессиональным развитием персонала, которое развивается в двух формах: развитие и саморазвитие. Вторая форма у нас, как правило, не отслеживается. (В Германии, к примеру, чиновники предоставляют годовой отчет о своем профессиональном развитии). В России в законодательстве профессиональное развитие носит не обязательный, а рекомендательный характер, влекущий за собой самостоятельный выбор форм: это и семинары, и тренинги, деловые игры, фокус-группы и т. д. (далеко не всем сотрудникам они подходят). Главная задача – обратная связь. Это сотрудники должны заказывать тему. Обязательно должна быть и рефлексия – анализ. Обязательно должно что-то меняться – иначе время тратится впустую.

Новые формы, технологии, методы и приемы, так или иначе оптимизирующие систему управления персоналом государственной и муниципальной службы, могут быть представлены как:

1) стратегические (концептуальные):

– система нового государственного управления (New Public Management, или сокращенно NPM);

– новые методы традиционной бюрократической системы (персонализация и деперсонализация взаимодействия);

– модернизация бюджетного планирования;

– макеты деятельности служащего нового поколения и модели его формирования и другие

2) интеграционные технологии:

– аутсорсинг (ресурсный, операционный, функциональный, совместный, промежуточный, трансформационный, географический и т. д.)

3) экономические:

– технологии снижения стоимости информационного обмена и контроля;

– системы оплаты «по заслугам»;

– системы стимулирующих выплат;

– методы премирования и депремирования служащих и др.

4) организационные:

– системы административных регламентов (в том числе, электронные);

– системы стандартов государственных функций и услуг;

- методы и приемы стандартизации деятельности персонала (общих (кейс–сет) и специфических);
- технологии контрактации (в том числе методы перехода от «контрактов регулятивного типа» к «результативным контрактам»);
- новая технологии «кадрового конкурса», аттестации, переподготовки и повышения квалификации служащих;
- методы ориентации на клиентов государственных услуг (consumer satisfaction);
- методы и приемы эффективного лидерства и организационного поведения;
- методы, приемы и средства системы корпоративной культуры и т. д.

5) технические:

- системы электронного документооборота; *
- система электронного правительства и т. д.

б) Оценочные (процедурные):

- методы определения показателей результатов и результативности;
- метод «сбалансированной системы показателей» (Balanced Scorecard – BSC) (би–эс–си);
- система и методы определения «ключевых показателей результативности» (Key Performance Indicators – KPI);
- методы оперативной оценки персонала;
- методы комплексной оценки персонала (например, матрица Г. Феликса и Д. Риггса);
- технологии управления результатами;
- методы повышения результативности деятельности служащих (performance management programs PMP).

Некоторые из них хорошо забытые старые (как, например, системы нематериального мотивирования сотрудников). Другие пришли из–за рубежа, как, например, повсеместно навязываемая вместо традиционной бюрократической системы система нового государственного управления (New Public Management, или сокращенно NPM), существующая более 30 лет так же, как и ее технологии.

Следующие худо–бедно применяются, а некоторые существуют лишь в теории, либо на практике только в элементах. Например, в системе электронного правительства развиваются 3 сектора (виды деятельности): госуправление–госуправление (G2G), госуправление–бизнес (G2B) и госуправление–граждане (G2C); а 4 сектор пока остается экспериментальным: госуправление–служащий (G2E) (джи–2–и). А ведь речь идет не только о закрытой системе, к примеру, документооборота в самом учреждении, но и об организации электронной системы, экономящей время служащих (это и получение необходимой информации по различным направлениям

(о деятельности, нормативно–правовой базе, технологиях и т. д.; решение собственных задач (заявления на отпуск, получение справок об оплате труда и т. д.)

В любом случае применение новой для отдельного ведомства системы управления персоналом всегда является инновационной деятельностью.

Общие правила введения инноваций в систему УП структурного подразделения:

Правила эффективности:

- чувствительность (малое изменение может привести к существенному результату);
- новые возможности (гибкость, оперативность, а не тотальный контроль);
- императивы или абсолютные границы (создание и учет немного-численных, но жестких правил, которые не подлежат пересмотру и изменениям).

Правила организации:

- децентрализация (делегирование полномочий подразделениям при ужесточении их ответственности);
- самоорганизация (учет и распределение персональной ответственности);
- чередование упорядоченных и хаотических состояний (дезорганизация на время при введении изменений);
- деградация (стремительное нарастание неустойчивости, хаос упрощает систему, поэтому необходимо концентрировать ресурсы и централизовать контроль над их использованием; а также не допустить превращения бюджета из стимулирующего инструмента в инструмент, оправдывающий деятельность персонала);
- абсолютизация (создание искусственной виртуальной среды, которая представляется системой, способной в одночасье решить все проблемы компании, в результате – абсолютизация хаоса). Если сегодня мы называем себя европейской страной и перенимаем зарубежный опыт управления персоналом, не нужно, как у нас часто бывает, брать лишь элементы уже существующих в других странах систем (а потом мы удивляемся, почему это не работает?).

Правила, касающиеся персонала:

- возможность инновационного шока (вводится не более 60% намеченных проектов за определенный период времени);
- гиперактивность (всегда будут сотрудники, которые будут игнорировать все инновации, необходимо постепенно вводить изменения, чтобы все могли к ним адаптироваться). Не забудем, что сфера государственного управления одна из самых традиционных и консервативных. И даже если сами сотрудники недовольны существующим положением дел, не факт, что они хотят изменений;
- нигилизм (преувеличение специфических особенностей компании и, как

результат, отказ от управленческих технологий, отрицание как своего, так и чужого опыта).

Специфические условия введения инноваций, касающиеся руководителей структурных подразделений:

- понимание нового содержания УП => стратегия;
- понимание функционально–структурной системы => организационная структура;
- качественный анализ (пересмотр (проверка на эффективность всех процедур деятельности и управления, их уточнение, модификация или отмена) то есть анализ деятельности по УП) => определение проблем и сами инновации;
- знание стиля управления руководства и культуры организации => нормы и правила

Существует, казалось бы, идеальная формула (результат), к которому надо стремиться каждому руководителю: эффективность управленческой культуры определяется построением правового государства.

Философ И. А. Ильин дал следующее определение: «правовое государство

- покоится всецело на признании человеческой личности – духовной, свободной, полномочной, управляющей собою в душе и делах;
- строится сверху (по принципу властного предписания, назначения и взыскания) и снизу (при участии всех граждан);
- государственная власть, действуя в качестве публично–правовой, властно–повелительной, обязательно–принудительной силы, имеет ограничения и пределы, касающиеся частных прав личности, убеждений, воззрений, семейного и повседневного быта, хозяйственной инициативы и творчества;
- основывается на органическом единении центрально–всероссийских, верховных, местно–автономных и низовых государственных дел;
- базируется на лояльном правосознании граждан;
- само по себе является общим достоянием;
- исходит из принципа формирования «ведущего слоя» из людей чести, ума, таланта и сердца, способных чтить и поощрять свободное творчество вedomого народа» [5].

Это в идеале, на практике достижения ряда западных стран подтверждают высказывание немецкого социолога В. Зомбарта: государственное управление – «это возможность настолько выдрессировать капиталистические хозяйственные порядки, построенные на максималистском стремлении к наживе, чтобы те могли тащить демократическую культурную тачку» [4].

Налицо столкновение идеального и реального управления, (двуликий Янус ГМУ). В этом случае трудно определить место и роль государственной службы.

Представьте наш социум как многослойный торт. Где «слой» госслужбы располагается сегодня? (Можно вспомнить Свифта, путешествие Гулливера и летающий остров Лапуту). Самый верхний? Тогда можно ставить крест на муниципальном управлении. Пронизывающий? Тогда иерархия не позволит проявлять инициативу на местах). Идеальный вариант: госслужба растворена в слое, который отвечает ее деятельности. И вроде бы сейчас так и происходит, но до эффективности далеко.

С 2001 года в России происходит кардинальное изменение государственного управления. Одна административная реформа сменяет или дополняет предыдущую, что-то получается, что-то нет. Но многие чиновники, особенно среднего и низшего звена, замечают, что новые положения зачастую остаются:

- либо концептуальными (существующими в теории);
- либо формальными и далекими от практики повседневного управленческого труда;
- либо не подкреплены необходимыми для реализации ресурсами, средствами, технологиями, инструментарием и т. д.;
- либо нет социума, в котором концептуальные положения могут реализовываться (пример с ювенальной юстицией, по положениям которой у половины граждан России нужно отобрать детей);

Можно сколько угодно восклицать, что современный чиновник – это «ум, честь и совесть нашей эпохи», и карательными мерами добиваться «чести и совести», принимать антикоррупционные законы, а потом проводить образцово-показательные аресты, но страх никогда не давал стабильных положительных результатов.

Много вопросов: почему при наличии проблемы, мы не выясняем ее причин? Почему не принят закон о лоббировании и т. д.?

Что же касается обычного руководителя структурного подразделения в сфере управления персоналом, то здесь возникла лакуна (непонимание) между «вчера» и «сегодня». Вчера: главная характеристика руководителя – хозяйственник. (Деятельность). Сегодня: менеджер, управляющий.

Кто сегодня отменил первое? Кто услышал слова ученых, утверждающих, что «Управление противник Действия»? Нельзя сосредоточить в двух руках то и другое, неизбежно что-то «выпустим из рук».

Однако сегодня руководитель как раз и напоминает человека с несколькими чемоданами в руках. Что делать? Либо чего-то не делать, уповая на общие положения управления персоналом. Либо делегировать (а можно ли делегировать свои управленческие функции?). Либо искать новые технологии, методы, приемы, позволяющие «облегчить ношу».

Последнее не может быть целью руководителя. Внедрение новых форм,

технологий, методов управления персоналом преследует совсем другую цель: эффективность деятельности персонала.

Таким образом, произошло чудовищное усложнение управленческого труда.

В Министерствах есть кадровые службы, но до сих пор в системе госуправления не созданы мобильные службы управления персоналом, нет квалифицированных менеджеров по управлению персоналом в этой сфере. А у этих служб – разная деятельность. Что происходит сегодня? Часть управленческой деятельности перекладывается на кадровую службу, хотя эта деятельность ей не свойственная, чужая, часть на руководителей структурных подразделений. Само по себе такое растаскивание управленческих функций одной сферы – УП – не является положительным.

Второй немаловажный момент. Насколько сегодня свободен руководитель структурного подразделения в проявлении инициатив?

Доктор юридических наук Г. В. Атаманчук утверждает: «Свобода должностного лица воплощается в возможности действовать инициативно, творчески, самостоятельно и ответственно в твердо очерченных законом границах» [1].

Он же, перефразируя Камю: «Свобода в государственном управлении подобна пирамиде, где каждый «кубик» свободен внутри и по отношению к нижеположенным «кубикам», но в то же время сам жестко повязан вышеположенными «кубиками», которые располагаются над ним и определяют его свободное поведение» [1].

Таким образом, сегодня руководитель, проявляя инициативу, рискует нарваться на вопрос «что вы там напридумывали?» как со стороны вышестоящего руководства, так и со стороны подчиненных. Форм управления много, а ресурсов и инструментария у руководителя по-прежнему мало.

Предположим, что мы прекрасно понимаем, какие изменения произошли сегодня в системе управления персоналом госслужбы и что требуется. Такое понимание тянет за собой четкое понимание и выделение проблем управления персоналом в каждом структурном подразделении.

Попробуем это сделать. Что нуждается в изменении?

Срочно:	В перспективе:

Если во второй колонке меньше – то нет представления о стратегии УП.

Если в первой мало: то либо все хорошо, либо нет понимания происходящего сегодня в тактике УП.

Все проблемы вытекают из того, как осуществляется деятельность по управлению персоналом по разным направлениям, отраженная в документации структурного подразделения. Популярная сегодня форма – создание «case-set».

«Кейс-сет» – это папка с последовательным набором документов, регламентирующих управление персоналом, доступная для каждого сотрудника подразделения. При этом договоримся, что если общее положение о чем-либо (например, об аттестации) есть, а в самом подразделении тоже только общее без указания специфики – нет, то ставим минус.

Таблица 2. Система управления персоналом

Подсистемы	+	–
1. Подсистема планирования, прогнозирования и маркетинга персонала: разработанная и зафиксированная в документах стратегия структурного подразделения; положение о различных основаниях анализа кадрового состава подразделения; положение о кадровом аутсорсинге; схема организационной структуры подразделения (с учетом вертикальных и горизонтальных связей); должностная инструкция для каждой категории работников; штатное расписание; программа планирования и прогнозирования потребности подразделения в персонале.		
2. Подсистема найма и отбора кадров: выработанные и зафиксированные в документе квалификационные, профессиональные, социальные и психологические критерии работы государственного служащего; положение об оценке кандидатов на вакантные должности и принятия решения о приеме на работу; положение о создании и функционировании кадрового резерва.		
3. Подсистема учета кадров: фиксация приема, увольнений и перемещений персонала в рамках структурного подразделения с указанием причин; положение о текущей периодической оценке кадров по различным основаниям.		
4. Подсистема расстановки персонала и условий труда: правила трудового распорядка; положение об оплате труда; положение о соблюдении правил техники безопасности; программа эргономики подразделения (совершенствование условий, орудий и процесса труда); положение о стиле нерегламентируемых документов подразделения; положение об информационном и техническом обеспечении персонала		
5. Подсистема адаптации персонала: положение о профессиональной и социальной адаптации работника и итоговом контроле (экзамен, тестирование и т. д.); положение о наставничестве молодых специалистов; положение о консультировании сотрудников		

6. Подсистема обучения и развития персонала: положение о ротации кадров в подразделении; программа деловой карьеры работника; программа обучения персонала сотрудников подразделения; положение о переподготовке и повышении квалификации		
7. Подсистема анализа и развития средств стимулирования труда: программа материального и морального поощрения		
8. Подсистема социального развития: положение об организации питания и отдыха в режиме рабочего дня; положение о социальной поддержке сотрудников (жилье, д/сады, льготы, здравоохранение, жилищно–бытовое обслуживание, спорт, другое); собранные документы, обеспечение решений правовых вопросов трудовых отношений		
9. Подсистема создания корпоративной культуры: нормы и правила служебного поведения; анкеты, вопросники для социально–психологической диагностики сотрудников; фиксированная история структурного подразделения; фиксированные достижения		
10. Подсистема оценки деятельности персонала: положение о методах оценки деятельности персонала; положение о методах оценки индивидуального вклада каждого работника; положение об аттестации персонала		

Такой тест позволяет увидеть, чего недостает, в чем деятельность руководствуется лишь общими положениями, еще раз отследить всю систему управления персоналом, выбрать и внедрить новые формы в деятельность по управлению персоналом государственной и муниципальной службы.

Литература

1. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. – М., «Юридическая литература», 1997. – 400 с.
2. Атаманчук, Г.В. Управление – фактор развития. – М., 2002. – 395 с.
3. Захаров, Н.Л. «Загадка русской души» или особенности мотивации труда российского персонала. РГПУ, 2004 г. Сайт: <http://www.znl.boom.ru>
4. Зомбарт, В.Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного человека. – М., 1994. – 531 с.
5. Ильин, И.А., О грядущей России: Избранные статьи /Под ред. Н.П. Полторацкого. – М. Воениздат, 1993. – 368 с.

Ковинько Н. С.

Становление системы образования Сахалинской области

В статье раскрывается тема развития системы образования в отдаленном регионе России. Краткий исторический экскурс показывает трудный путь становления системы образования в Сахалинской области до 2007 г., когда начало меняться соотношение на рынке образовательных услуг в сторону преобладания государственных высших учебных заведений над негосударственными, развитие сети которых было обусловлено в 90–е гг. В статье показано, как на практике осуществлялись региональные концепции образования, в том числе высшего, в основу которых были положены специфические потребности регионов в образовательных услугах, определяемые природными, социально–демографическими, социально–экономическими особенностями.

Ключевые слова: Сахалинская область, система образования, контингент учащихся, численность учащихся, школа, выпускники, профориентация, вуз.

Kovinko N. S.

Formation of an education system of the Sakhalin region

In article the subject of development of an education system in the remote region of Russia reveals. Short historical digression shows a difficult way of formation of an education system in the Sakhalin region till 2007 when the ratio in the market of educational services towards prevalence of the state higher educational institutions over non-state which development of a network was caused in the 90th started changing. In article it is shown how in practice regional concepts of education were carried out, including the highest which basis the specific needs of regions for educational services determined by natural, social and demographic, social and economic features were.

Key words: Sakhalin region, education system, contingent of pupils, number of pupils, school, graduates, career guidance, higher education institution.

Специфическая экономическая структура субъектов Российской Федерации, специализации их промышленного и сельскохозяйственного производства, научно–технической деятельности сложились в результате процессов индустриализации страны, вовлечения субъектов в промышленное развитие, миграционных потоков населения.

Сахалинская область, входящая в состав Дальневосточного региона Российской Федерации, характеризуется особым островным положением, низкой плотностью населения, проживающего в сложных климатических условиях, специфической

социально–экономической системой с преобладанием добывающих отраслей экономики: угольной, рыбной, нефтегазодобывающей, лесной.

Сегодня Сахалинская область с одной стороны – один из резервных ресурсов, значение которого растет в ситуации мировой конкуренции за доступ к невозобновляемым ресурсам, с другой стороны, как и все северные территории, является «географическо–территориально–природным и цивилизованным резервом», смысл которого в том, что «Северное российское население и особенно невостребованная молодежь может стать «новым племенем», которое позволит преодолеть идентификационную катастрофу, осуществить этническую реабилитацию и, в конечном итоге, построить Россию как мировую державу и предложить миру решение самых острых мировых проблем» [5].

Рядом исследователей (в частности, директором Центра региональной и инновационной политики Ириной Бойко, работающей в Санкт–Петербурге и имеющей интересный опыт работы на Дальнем Востоке) выявлена и доказана следующая закономерность: все регионально–модельные ситуации в Российской Федерации «зарождаются», «идут» и «приходят» именно с Дальнего Востока [1].

В 1905 г. (за год до отмены сахалинской каторги в 1906 г.) Д.И. Менделеев писал, что процессы, происходящие на тихоокеанских берегах «дают нам тихий и великий путь к океану и тихому и великому, к осуществлению родной сказки, к равновесию центробежной нашей силы с центростремительной, к будущей истории, которая неизбежно станет совершаться на берегах и на водах Великого Океана. Инстинкт молодежи тут сошелся с взвешенным суждением стариков» [6].

В условиях развития современного «североосвоения» и «североведения» исследование социально–профессиональных ориентаций островной молодежи имеет, на наш взгляд, первостепенное значение. «Молодежь Сахалинской области – особая социально–демографическая группа населения, которую составляют граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства в возрасте от 14 до 30 лет, проживающие на территории Сахалинской области...» [4]. В этом качестве молодежь взаимодействует с другими группами, развивается (не являясь при этом саморазвивающейся системой), включаясь в многообразие общественных связей и отношений, и способствует развитию общества в целом. Молодежь – важный фактор социальных перемен, огромная инновационная сила, которую необходимо разумно использовать.

В конце XIX в. все сахалинские школы были в ведении тюремного управления и только во второй половине 1901 г. стали передаваться в ведомство Министерства народного просвещения. В 1894–1895 гг. в 39 островных школах обучалось 636 детей, выпускников – 41 человек, для профессионального определения которых было создано реальное училище. Всего на острове было 1657 детей школьного возраста.

Таким образом, 61,6% детей не учились в школе. В начале XX в. в 36 школах обучалось 959 человек из 2045 детей школьного возраста. Такое состояние народного образования на острове было связано не только с его положением «каторги», становившейся для России убыточной, но и недопустимо скудными экономическими средствами, отпускаемыми на народное образование, здравоохранение, культуру Сахалина. Образовательный и культурный уровень поддерживался тремя общественными библиотеками, библиотеками сельских школ и тюрем, благотворительным заведением – домом трудолюбия с вечерней школой грамоты, созданным в 1894 г. Александровским Сахалинским музеем. Кроме того, культурный уровень поддерживался 10 церквями, 8 часовнями, 3 молитвенными домами – римско-католическим, евангелическо-лютеранским и еврейским, 2 мечетями – шиитской и суннитской, отражающими, в том числе, и национальный состав населения [11].

Краткий исторический экскурс показывает трудный путь становления системы образования в Сахалинской области.

В гг. Советской власти островная система образования развивалась по тем же принципам, что и во всей стране, в условиях плановой экономики социалистического типа. Специалистов с высшим образованием, необходимых для нужд экономики Дальневосточного региона, в том числе Сахалинской области, готовили вузовские центры Хабаровска и Владивостока. Редкую, дефицитную специальность можно было получить вне региона. Система обязательного трудоустройства выпускников вузов частично обеспечивала возвращение специалистов на «малую» родину. Кроме того, выпускники школ Сахалинской области имели материальные и другие льготы, предоставленные жителям Крайнего Севера и приравненных к ним районов, что обеспечивало равенство шансов островной молодежи при поступлении в высшие учебные заведения центральных регионов СССР. На местах готовили специалистов с высшим педагогическим образованием, учительские (затем педагогические) вузы были открыты в каждом областном центре региона. В Южно-Сахалинске учительский институт был открыт в 1954 г. В соответствии с потребностями Сахалинской области на ее территории готовили специалистов с начальным профессиональным и средним специальным образованием. Преобладание вертикальных отраслевых управленческих структур, вертикально построенная финансовая система, при которой часть доходов региона изымалась в централизованный бюджет, а затем возвращалась обратно целевым назначением для конкретных предприятий и организаций, обуславливали деформацию в развитии регионов. В этих условиях система образования, работая по государственным планам, выполняла государственный заказ на подготовку специалистов и осуществление научно-технических программ в рамках объемов финансирования, жестко

распределенных по статьям сметы расходов.

Социально–экономический кризис 90–х гг. вызвал ухудшение положения населения Дальневосточного региона, ограничение миграционных возможностей, в том числе молодежи, сложное финансовое положение островной образовательной системы, отток кадров из разных отраслей народного хозяйства, в том числе учительских кадров, что вызвало проблемы воспроизводства состава преподавательского корпуса и изменения его качества.

Социалистическое распределение потенциала науки и высшей школы привело к дисбалансу в обеспечении регионов специалистами, размещении высших учебных заведений. 49% всех вузов располагалось в центральных городах России. Функционируя на конкретной территории, являясь одним из ее важнейших социально–культурных и научно–технических элементов, вузы должны были ориентироваться на складывающиеся реальные условия и специфические требования Сахалинской области, способствовать повышению уровня качества жизни населения, предоставляя широкий круг профессионально–образовательных услуг, при этом учитывая состояние экономики, структуры и занятости населения в рыночных отношениях, учитывая государственные интересы в структуре и объеме подготовки кадров, необходимых для эффективного развития экономики и социальной сферы. Вместе с тем повышение спроса на специалистов с высшим образованием требовало формирование вузовских комплексов нового типа, в том числе на основе интеграции образовательных учреждений.

В 1998 г. путем слияния Южно–Сахалинского педагогического института Минобразования России, Южно–Сахалинского педагогического колледжа администрации Сахалинской области, Александровск–Сахалинского педагогического колледжа, Сахалинского театрального колледжа был создан Сахалинский государственный университет классического типа, в его составе было 7 институтов, 3 колледжа, 2 факультета.

С 1993 г. развивалась сеть негосударственных образовательных заведений, среди которых Южно–Сахалинский институт экономики, права и информатики; институт «Сам Юк», созданный при помощи университета адвентистов 7–го дня САМ ЮК из Южной Кореи; Дальневосточный академический правовой университет; Южно–Сахалинский институт коммерции и предпринимательства; Сахалинский технико–экономический колледж и др.

К 2007 г. начало меняться соотношение на рынке образовательных услуг в сторону преобладания государственных высших учебных заведений над негосударственными, развитие сети которых было обусловлено в 90–е гг. наличием только одного государственного вуза в области, дающего только педагогическое образование. Развивалась сеть филиалов и представительств высших учебных

заведений, головные вузы которых располагались в Москве, Санкт–Петербурге, Хабаровске, Владивостоке и др.. городах Российской Федерации. Среди них филиал ДальрыбВТУЗа; филиал Всесоюзного заочного юридического института; филиал Дальневосточного государственного университета путей сообщения; филиал Дальневосточной государственной академии экономики и управления; филиал Владивостокского государственного университета экономики и сервиса; филиал Хабаровской государственной академии экономики и права; филиал Российского государственного торгово–экономического университета; филиал Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники; филиал дальневосточного государственного технического университета; представительство Санкт–Петербургского гуманитарного университета профсоюзов и др.. Однако действия филиалов и представительств на территории Сахалинской области вызывали ряд вопросов. С одной стороны, расширяющаяся сеть филиалов и представительств способствовала увеличению возможностей выпускников Сахалинской области получить высшее образование и профессию, не выезжая за пределы области. С другой стороны, программа части филиалов предполагала обучение в течение 3–4 лет на территории области с последующим обучением в «головном» вузе, что создавало ряд проблем для молодежи.

23.01.07 г. департамент образования Сахалинской области заявил о проверке деятельности представительств высших учебных заведений, ведущих прием на Сахалине. В ходе проверки семи вузов были выявлены поборы, незаконная оплата вторичных экзаменов, так называемые «благотворительные взносы». Основные нарушители – представительства вузов Санкт–Петербурга, выбор которых осуществляет большая часть выпускников, желающих продолжить образование в высшей школе на материке. Кроме того, представительства высших учебных заведений, опережая островные вузы в пропаганде и рекламе высшего образования, проводили вступительные (конкурсные) экзамены в феврале – марте текущего учебного года, «снижая» тем самым смысл выпускных экзаменов в школе, сокращая время самоопределения выпускников.

На территории Сахалинской области действовало и представительство Центра образования за рубежом «Students international», предлагающее обучение (стоимость которого колеблется от 7 до 10 тыс. долл.) в университетах Австралии, Новой Зеландии, Канады с правом работы во время учебы до 20 часов в неделю, возможностью стажировок и преимущественным правом специалистов с университетским образованием на получение вида на жительство в стране, что, для части обеспеченной молодежи, безусловно, являлось привлекательным [3].

Высшая школа Сахалинской области испытывала ряд проблем, характерных для отдаленных регионов Российской Федерации: проблема комплектования кадрами

профессорско–преподавательского состава высокой квалификации; необходимость затрат на оплату временной деятельности приглашенных преподавателей вузов РФ; ориентирование на открытие престижных специальностей в вузах без учета потребностей рынка труда Сахалинской области; проблемы перегруженности преподавателей, связанные с совместительством; проблемы пополнения контингента студентов, снижение конкурса вступительных экзаменов, связанные, в том числе, с миграцией выпускников; проблемы качества подготовки специалистов как в государственных, так и в негосударственных вузах и другие. Одна из главнейших проблем развития высшей школы – резкое падение количества учащихся в результате демографического кризиса и необходимости значительного улучшения качества образования.

В 2005–2007 годах в системе образования Сахалинской области 430 образовательных учреждений с общим контингентом учащихся более 125400 чел. На острове функционировало 187 дневных общеобразовательных школ, из них 138 средних, 16 основных, 23 начальных, 10 школ для детей с особыми образовательными потребностями. Начальное профессиональное образование давали 13 образовательных учреждений [12], в которых наметилась тенденция к увеличению приема. Так с 2002 по 2005 гг. прием в учреждения профессионального образования увеличился на 37%. При этом количество данных образовательных учреждений сократилось на 4 единицы. Основная часть (10) этих учебных заведений – в районных центрах Сахалинской области, что противоречит стремлениям части молодежи получить начальное профессиональное образование в областном центре. В 16 вечерних школах обучалось примерно 2500 чел.

С возросшим интересом к получению более качественного образования выросло число учащихся в 25 учреждениях общего образования повышенного типа: более 7200 учащихся. Из 30 дневных учреждений общего образования областного центра, в которых обучались 19593 учащихся, 6 реализовали программы повышенного типа, количество учащихся в них составляло 4112 чел., т. е. 22% от общего количества учащихся дневной школы г. Южно–Сахалинска. В связи со сложной демографической ситуацией контингент учащихся общеобразовательных школ уменьшался примерно на 10 тыс. чел. через каждые два года. В связи с этим с 2001 г. по 2007 г. численность общеобразовательных школ области сократилось на 22 единицы. В 2006 г. в Сахалинской области окончили школу 11319 выпускников, из которых 11–й класс окончили 4631 чел., 9–й класс – 6688. В Южно–Сахалинске насчитывалось 4139 выпускников 11 класса и 2427 выпускников 9 класса [8].

Основные изменения в системе образования Сахалинской области отражены в табл. 1.

**Таблица 1. Изменения в системе образования
Сахалинской области (1991–2007 гг.) [9]**

Данные	1990– 1991	1995– 1996	1999– 2000	2005– 2006	2006– 2007
Число дневных общеобразовательных школ	226	233	214	187	177
Число учащихся средних дневных общеобразовательных школ	101862	87101	76801	57826	54065
Число государственных средних специальных учебных заведений	10	10	11	11	17
Численность студентов в государственных ср. спец. уч. заведениях	5136	5288	6365	8899	9051
Число негосударственных ср. специальных уч. заведений	–	–	2	2	2
Численность студентов в негосударственных ср. спец. уч. заведениях	–	–	399	963	994
Прием в средние специальные учебные заведения	2817	2743	1928	3592	3670
Выпуск из средних специальных учебных заведений	2581	2315	1541	2726	2875
Число государственных высших учебных заведений	–	2	2	2	1
Число студентов по всем видам обучения в государственных вузах	3100 (дневн. обуч.)	7056	10702	11904	11903
Число негосударственных высших учебных заведений	–	2	3	2	2
Число студентов по всем видам обучения в негосударственных вузах	–	800	2544	2123	4397
Прием в высшие учебные заведения по всем видам обучения	647	1323	1496	3413	5257
Выпуск из высших учебных заведений по всем видам обучения	443	483	680	2483	2661

В начале 90–х гг. активно разрабатываются региональные концепции образования, в том числе высшего, в основу которых положены специфические потребности регионов в образовательных услугах, определяемые природными, социально–демографическими, социально–экономическими особенностями.

Изучение проблем, связанных с социально–профессиональными ориентациями молодежи, проживающей в отдаленных регионах, имеет особое значение.

Профессиональное обучение становится важнейшим элементом инфраструктуры рынка труда, который поддерживает качественно сбалансированный спрос и предложение труда, во многом определяет эффективность мер по реализации молодежной политики занятости. Развитие системы профессионального образования должно опираться, с одной стороны, на содержание и формы проявления

потребностей в образовании населения, особенно молодежи. С другой стороны, не может не учитывать кадровые потребности предприятий и организаций. Осознанность выбора профессии будущим молодым специалистом еще не гарантирует успешности его карьеры. Конкурентоспособность выпускника определяется качеством его подготовки в вузе, а именно практико–ориентированным обучением и развитием личностной готовности к будущей профессиональной деятельности.

Литература

1. Бойко, И. Перспективы развития Сибири и дальнего Востока // Политическая экспертная сеть 08.12.05 / <http://www.kreml.org/topics/104535918>
2. Доклад о социально–экономическом положении Сахалинской области за январь – декабрь 2005: Федеральная служба государственной статистики. – Южно–Сахалинск, 2006. – С. 256
3. За дипломом в Австралию, Новую Зеландию или Канаду // В каждый дом, № 14 (186) / 06.04.07
4. Закон Сахалинской области «О государственной молодежной политики в Сахалинской области», № 369 от 31.10.2002 // Губернские ведомости. – № 216 (1617). – 13.11.2002. – С. 2
5. Крупнов, Ю.В. Россия между Западом и Востоком. Курс Норд–Ост – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – С. 313
6. Менделеев, Д.И. По поводу японской войны // Д.И. Менделеев. Заветные мысли. – М.: Мысль, 1995 – С.206–207
7. Образование и культура Сахалинской области: Госкомстат РФ Сахалинский областной комитет государственной статистики. – Южно–Сахалинск, 2000. – № 13. – С. 40
8. Сахалин–инфо, 19 мая, 2006 // <http://www.sahkalin.info/news/36594.ru>
9. Сахалинская область в 2005–2006 гг. – Краткий статистический сборник. – Южно–Сахалинск, 2007. – С. 10–11, 4–6
10. Сахалинская область в цифрах. – Статистический ежегодник Сахлблкомстата. – Южно–Сахалинск, 2000. – С. 362 (127–140); Сахалинская область в цифрах. – Стат. ежегодник Сахлблкомстата. – Южно–Сахалинск, 2002. – С. 264 (81–89)
11. Сенченко, И.А. Сахалин и Курилы – история освоения и развития. – М.: Моя Россия; Кучково поле, 2006. – С. 84–85
12. Справка департамента образования Сахалинской области от 1 января 2006 г. // Текущий архив Департамента образования Сахалинской области

Лысенко К. В., Лысенко Н. Н.

**Динамика развития индивидуального предпринимательства
в Сахалинской области**

В статье рассматривается роль малого бизнеса в экономике и продвижении инноваций в производство. Особое место занимает исследование динамики развития малого бизнеса и его удельного веса в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинской области в муниципальном разрезе. Кроме того, автором предпринята попытка систематизировать проблемы малого бизнеса и меры по их решению.

Ключевые слова: малый бизнес, индивидуальное предпринимательство, муниципальное образование, проблемы развития малого бизнеса, меры по развитию малого бизнеса.

Lysenko K. V., Lysenko N. N.

**Dynamics of development of individual business
in the Sakhalin region**

In article the role of small business in economy and advance of innovations in production is considered. The special place is taken by research of dynamics of development of small business and its specific weight as a part of a statistical register of economic entities of the Sakhalin region in a municipal section. Besides, the author made an attempt to systematize problems of small business and a measure for their decision.

Key words: small business, individual business, municipality, problems of development of small business, measure for development of small business.

Стратегической целью государственной политики, заявленной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., является вхождение России в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, что означает, в том числе, и переход страны на новый инновационный путь экономического развития. Проблема развития малого и среднего бизнеса в период перехода от сырьевого к инновационному сценарию развития экономики приобретает особый интерес. Кроме того, в условиях финансового кризиса вопрос развития и поддержки малого и среднего предпринимательства приобретает особое значение, так как именно этот бизнес способен «смягчить» последствия кризиса, обеспечив дополнительную занятость и рост производства [2].

Именно малый бизнес является проводником эффективных инноваций в массовое производство: за счет небольшого парка оборудования и немассового

выпуска продукции, предприятия сферы малого бизнеса затрачивают не столь значительный объем финансовых средств и времени на изменение технологического процесса, чем крупные. В случае отрицательного результата, потери предприятия сферы малого бизнеса не столь велики по сравнению с крупными предприятиями. Также сфера малого бизнеса способствует диверсификации производства за счет освоения новых перспективных ниш.

Предприниматели, организуя свой бизнес, идут на риск ради получения прибыли. Кроме перечисленных преимуществ развития малого бизнеса инновационного характера нельзя не отметить его высокую социальную роль: самореализация предпринимательских способностей предпринимателей, а также предоставление значительного числа рабочих мест (что становится особенно важным в условиях возможного роста безработицы вследствие разворачивания кризисных явлений).

На основе анализа статистических данных Сахалинстата о развитии малого бизнеса на территории Сахалинской области нами предпринята попытка исследовать динамику развития малого бизнеса, а именно, индивидуального предпринимательства за период с 2008 по 2013 гг. (табл. 1).

Как показывают данные, представленные в табл. 1, начиная с 2008 г. по 2011 г. в целом по Сахалинской области наблюдается постепенный прирост числа индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинстата (на 12,7%). Но начиная с 2012 г. начинается снижение их численности (на 3,6% к концу исследуемого периода).

При этом, анализируя представленные данные, можно увидеть, что постоянная положительная динамика числа индивидуальных предпринимателей наблюдается только по трем муниципальным образованиям: МО «Город Южно–Сахалинск», МО «Долинский городской округ» и МО «Анивский городской округ».

Таблица 1. Распределение индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинстата, в разрезе муниципальных образований (на 1 января), единиц [3]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	18326	19593	20354	20649	20180	19903
Город Южно–Сахалинск	7897	8787	9239	9503	9359	9481
Холмский ГО	3352	3414	3371	3099	2795	2506
Корсаковский ГО	1243	1374	1421	1473	1499	1478
Охинский ГО	1072	920	866	825	785	792
Долинский ГО	592	678	720	756	742	760

Невельский ГО	744	739	729	747	774	741
Углегорский МР	488	544	614	643	669	666
Поронайский ГО	570	601	585	611	633	610
Анивский ГО	401	447	517	542	567	592
Тымовский ГО	334	382	426	455	461	426
Ногликский ГО	378	403	413	411	397	395
Смирныховский ГО	263	282	326	381	352	331
Томаринский ГО	227	239	268	288	279	268
Александровск– Сахалинский район	212	224	265	266	267	265
Южно–Курильский ГО	203	195	197	200	179	180
Макаровский ГО	141	151	162	183	162	152
Курильский ГО	112	114	126	143	142	147
Северо–Курильский ГО	62	64	70	86	81	83
«Вахрушев» ГО	35	35	39	37	37	30
МР – муниципальный район; ГО – городской округ						

По остальным муниципальным образованиям численность индивидуальных предпринимателей не отличалась постоянством. Необходимо отметить, что по числу индивидуальных предпринимателей абсолютным лидером является столичный Южно–Сахалинск с его значительным населением (рынками сбыта) и относительно развитой рыночной инфраструктурой, аутсайдером – МО «Городской округ «Вахрушев» (напротив, самое малонаселенное и отсталое по уровню социально–экономического развития муниципальное образование).

Далее мы считаем необходимым оценить распределение индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинской области по удельному весу в общей их численности (табл. 2).

Таблица 2. Распределение индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинстата, в разрезе муниципальных образований (на 1 января), в % [3]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	100	100	100	100	100	100
Город Южно–Сахалинск	43,1	44,8	45,4	46,0	46,4	47,6
Холмский ГО	18,3	17,4	16,6	15,0	13,9	12,6
Корсаковский ГО	6,8	7,0	7,0	7,1	7,4	7,4
Охинский ГО	5,8	4,7	4,3	4,0	3,9	4,0
Долинский ГО	3,2	3,5	3,5	3,7	3,7	3,8
Невельский ГО	4,1	3,8	3,6	3,6	3,8	3,7
Углегорский МР	2,7	2,8	3,0	3,1	3,3	3,3
Поронайский ГО	3,1	3,1	2,9	3,0	3,1	3,1

Анивский ГО	2,2	2,3	2,5	2,6	2,8	3,0
Тымовский ГО	1,8	1,9	2,1	2,2	2,3	2,1
Ногликский ГО	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0
Смирныховский ГО	1,4	1,4	1,6	1,8	1,7	1,7
Томаринский ГО	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,3
Александровск– Сахалинский район	1,2	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3
Южно–Курильский ГО	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9
Макаровский ГО	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8
Курильский ГО	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Северо–Курильский ГО	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
«Вахрушев» ГО	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Как показывают данные, представленные в табл. 2, практически половина (47,6% в 2012 г.) индивидуальных предпринимателей сосредоточено в Южно–Сахалинске. При этом на протяжении всего исследуемого периода по данному муниципальному образованию наблюдается только положительная динамика. Такую же динамику по удельному весу индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинской области в общей их численности, демонстрируют только четыре муниципальных образования при весьма незначительных показателях (от 3% до 3,8%) – городские округа Корсаковский, Долинский и Анивский и Углегорский муниципальный район.

Группа муниципальных образований (Ногликский ГО, Томаринский ГО, Александровск–Сахалинский район, Южно–Курильский ГО, Макаровский ГО, Курильский ГО, Северо–Курильский ГО и ГО «Вахрушев») демонстрируют относительное постоянство показателя удельного веса индивидуальных предпринимателей, учтенных в составе статрегистра хозяйствующих субъектов Сахалинской области в общей их численности (от 0,2% до 2%).

Остальные муниципальные образования не отличаются стабильностью исследуемого показателя – в большей степени они демонстрируют отрицательную динамику.

К сожалению, Сахалинстат не имеет возможности продемонстрировать вклад исследуемой группы хозяйствующих субъектов в валовый региональный продукт. Очевидно, органам статистики необходимо вести статистику и по этому показателю.

Таким образом, возвращаясь к оценке динамики развития индивидуального предпринимательства за период с 2008 по 2013 гг., отметим, что начиная с 2012 г. нами отмечено снижение численности индивидуальных предпринимателей, что при теоретической значительности роли малого бизнеса в экономике (локальной, региональной, страны в целом) является негативным явлением.

Многие характерные особенности становления и функционирования малого предпринимательства напрямую связаны с основными проблемами, мешающими

развитию нормальных рыночных отношений и частного предпринимательства в целом (табл. 3) [5].

Таблица 3. Проблемы развития малого бизнеса [5]*

Проблемы развития	Характеристика
1. Неблагоприятное состояние ресурсных рынков	1) Труднодоступность информации о наличии и условиях предоставления ресурсов. 2) Нарушение принципа открытого предоставления ресурсов на конкурсной основе. 3) Усложнение процедуры доступа к ресурсам, которое влечет за собой существенные потери во времени и средств. 4) Нежелание органов исполнительной власти вовлекать ресурсы (и прежде всего недвижимость) в хозяйственный оборот, предоставление недвижимости и оборудования преимущественно на правах краткосрочной аренды.
2. Административные барьеры	Злоупотребления представителей исполнительной власти, превышение ими своих полномочий при регулировании от имени государства деятельности хозяйствующих субъектов.
3. Несовершенство правовой базы	1) Нестабильность юридических норм 2) Множество «недочетов» в законодательстве, не регламентирует должным образом куплю–продажу, а также порядок землевладения и землепользования, не предусматривает реальных мер защиты от произвола и некомпетентности чиновников. 3) Несовершенство налогового законодательства
4. Нестабильная политическая обстановка	1) Ограниченность внутреннего рынка в связи с сокращением поставок для государственных нужд. 2) Доминирование в экономике крупных хозяйственных и финансовых структур, монополизация факторов производства и каналов движения товаров. 3) Жестокость фискальной и кредитно–денежной политики, обостряющих проблему воспроизводства вследствие недостатка ресурсов для текущей деятельности и развития. 4) Региональная дифференциация экономики и внутреннего рынка вследствие роста транспортных тарифов, недостаточного развития инфраструктуры и действия субъективных факторов, создающая неравные условия для развития малых предприятий в регионах. 5) Непрозрачность отношений между владельцами и наемными работниками, затрудняющими разрешение социальных конфликтов на правовой основе. 6) Неурегулированность отношений собственности и, как следствие, невозможность участия субъектов малого предпринимательства в институциональных преобразованиях и невозможность стратегического планирования. 7) Дискриминация предпринимателей со стороны отдельных органов власти.
*Группировка авторов	

Для того чтобы малый бизнес действительно оказывал положительное влияние на развитие экономики и способствовал укреплению конкурентоспособности

продукции отечественного производства (особенно ее реального сектора), общее число малых предприятий по стране должно быть не менее 2–3 млн., примерно равномерно распределенных территориально [4]. При этом распределение малых предприятий должно быть оптимальным, т.е. основная их доля должна быть занята в реальном секторе экономики, а менее значительная – в торговле, сфере услуг и научной сфере.

Многие авторы, исследующие проблемы развития малого бизнеса, отмечают, что в складывающихся достаточно сложных экономических реалиях необходимы различные меры по стимулированию развития малого предпринимательства, к которым можно отнести:

- 1) совершенствование законодательной базы, регламентирующей функционирование малого бизнеса в производственных отраслях, создающих конечный продукт;
- 2) разработка эффективной системы кредитования малого бизнеса;
- 3) эффективная поддержка со стороны государства, способствующая распространению малого бизнеса в реальном секторе экономики и в научной сфере;
- 4) совершенствование налогового законодательства, регламентирующего налогообложение предприятий малого бизнеса (включая введение «налоговых каникул»);
- 5) совершенствование трудового законодательства (в отношении регулирования трудовых отношений в малом бизнесе);
- 7) борьба с коррупцией и снижение административных барьеров, тормозящих развитие малого бизнеса.

Подводя итог, можно сказать, что малое предпринимательство на территории Сахалинской области – существующая реальность. От его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие экономики России в целом, что особенно важно в складывающихся макроэкономических условиях.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Крылова М. В. Малое и среднее предпринимательство в России и проблемы его развития // Проблемы современной экономики, N 2 (34), 2010 // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3115>
3. Муниципальные образования Сахалинской области в цифрах (2008 – 2012гг.) // Статистический сборник / Сахалинстат. – Ю-С, 2013, 165 стр.
4. Кетько Н.В., Зарафутдинов Р.Р. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. — 2011. — № 9 Вып. 1 (191). — с. 23–

28. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/13161/>

5. Д.В. Боробов. Эволюция, проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики (Серия «Экономика и Право»). – № 8–9. – 2012 // <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/-ep12-08/613>

УДК 336

Лубнина В. Е.

**Методологические вопросы формирования бизнес-плана
инвестиционного проекта в России**

В статье дана характеристика основным зарубежным методикам бизнес-планирования, описана основная методика, применяемая в России, выделены преимущества и недостатки различных подходов к структуре бизнес-плана, представлена поэтапная модель бизнес-планирования. Особое место уделено проблеме выбора методики составления бизнес-плана российским предпринимателям.

Ключевые слова: бизнес-планирование, методологические подходы к формированию структуры бизнес-плана, бизнес-план инвестиционного проекта.

Lubnina V. E.

**Methodological questions of formation of the business plan
the investment project in Russia**

In article the characteristic is given to the main foreign techniques of business planning, the main technique applied in Russia is described, advantages and shortcomings of various approaches to structure of the business plan are marked out, the stage-by-stage model of business planning is presented. It is featured a problem of a choice of a technique of drawing up the business plan to the Russian businessmen.

Key words: business planning, methodological approaches to formation of structure of the business plan, business plan of the investment project

Развитие современного экономического пространства России диктует предпринимателям необходимость постоянного совершенствования бизнеса для удержания позиций на занимаемой нише рынка.

Совершенствование бизнеса может выражаться в нескольких направлениях, как в расширении ассортиментной политики компании, так и повышении качества

производимой продукции (услуг). При этом предпринимательская деятельность направлена на извлечение прибыли, которое в современных условиях не возможно без внедрения новейших технологий и регулярной модернизации производственных процессов.

Основной проблемой возникающей у предпринимателей является недостаток материальных и финансовых ресурсов. Решением данной проблемы, на пути к совершенствованию бизнеса, исходя из зарубежной и российской практики, является бизнес–планирование, как основной метод управления и планирования деятельности функционирующей фирмы или только создаваемой.

Для разработки бизнес-плана используются различные методики, рекомендуемые зарубежными и российскими разработчиками. Но при всем их многообразии структур бизнес-плана на сегодняшний день не существует универсальной единой методики составления бизнес–плана, что связано, конечно же, с индивидуализацией бизнеса, особенностями отраслей, многообразием форм собственности, уровнем инвесторов и пр.

Как уже отмечалось Марковой И. В. «иностранные инвесторы требуют осуществлять расчеты с помощью Лицензированных UNIDO (United Nations Industrial Development Organization – организация ООН по промышленному развитию) пакетов – COMFAR, PROSPIN» [1]. Подход к структуре бизнес–плана, разработанный экспертами UNIDO достаточно подробный и не позволяет упустить значимые детали при описании текущей и планируемой деятельности фирмы, а также сформировать результаты проведенных исследований в наиболее подходящем для восприятия финансистами виде. Данная методика является наиболее универсальной и фундаментальной. Впервые опубликованная в 1978 году была признана общепринятым мировым стандартом, а ее авторы, В. Беренс и П. Хавранек, являются основоположниками бизнес–проектирования.

Большинство распространенных на данный момент программных продуктов (компьютерных систем) для бизнес–планирования опираются на методику UNIDO, к которым можно отнести, пользующуюся популярностью в нашей стране, Project Expert, в основу которой положена данная методика по оценке инвестиционных проектов и методика финансового анализа, определенная международными стандартами IAS.

Российские инвесторы не имеют общих требований, их выбор варьируется как на зарубежных методиках (методика Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), методика Мирового банка реконструкции и развития (МБРР), методика Международной финансовой корпорации (МФК, структуры Мирового Валютного Фонда), а также методика UNIDO), так и на методиках Российского агентства по поддержке малого и среднего бизнеса и Стандартов бизнес–плана Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

Для оценки сложившейся ситуации на российском рынке инвестиций необходимо охарактеризовать основные зарубежные методики составления бизнес–

плана фирмы, так как основу российской методологии заложили именно они (табл. 1).

Исходя из характеристик, представленных в табл. 1, можно сделать вывод о том, что различия методик заключаются лишь в том, что в каждой из них считается наиболее важным. В методиках МФК, ЕБРР и UNIDO наибольшее внимание уделяется обоснованию экономической эффективности проекта, в отличие от них для методики МБРР (оценке ситуации на рынке, где действует или предполагает действовать предприятие, являющееся заявителем) выступает наиболее приоритетной позицией [2].

При использовании любых зарубежных методик в российской практике необходима их корректировка с учетом российской действительности. Именно поэтому в 1999 г. Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ и Госстроем РФ были разработаны, отрецензированы в 2008 г. и действуют до сих пор «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов».

Таблица 1 – Характеристика основных зарубежных методик составления бизнес-плана

№ п/п	Наименование	UNIDO	ЕБРР	МБРР	МФК
Главная цель:		Привлечь финансовые средства инвестора для реализации проекта описанного в бизнес–плане			
Структура бизнес–плана					
1.	Резюме	Краткое изложение всех расчетов произведенных в последующих разделах бизнес–плана			
2.	Описание предприятия	Описывается финансово–экономическое состояние на основе данных бухгалтерской финансовой отчетности за последние (как правило) шесть кварталов. Дается расшифровка того, что представляют собой внеоборотные активы предприятия, инфраструктура, кадровый состав (приводятся данные штатного состава), собственники, порядок работы на предприятии, организационная и производственная структуры предприятия.			
3.	Маркетинговый план	Включает в себя подробные результаты маркетинговых исследований того сегмента рынка, на котором реализуется продукция (услуги) предприятия. Здесь в обязательном порядке освещаются следующие вопросы: поставщики, доля в объеме поставок, условия поставок, цены на закупаемую продукцию; потребители, доля в объеме продаж, условия, цены и порядок продаж; основные конкуренты, а также производители товаров–субститутов, тактика и стратегия поведения на рынке, их доли на рынке; описание рынка (емкость, географическое положение, либерализм или консерватизм властей тех регионов, на которых располагается сегменты рынка); выработанные маркетинговые мероприятия самого предприятия. Именно здесь объясняются причины возникновения необходимости разработки и реализации проекта.			
4.	Производственный план	Техническое описание проекта, включая описание необходимого оборудования, технологических процессов и линий. Описываются производители необходимого оборудования, условия приобретения и поставки.			
5.	Финансовый план				

5.1	Финансирование проекта	Доли участия заявителя и инвестора (кредитора) в проекте.			
5.2	Калькулирование проектных затрат	Указывается, на что именно необходимо затратить средства по данному проекту, составляется смета затрат.			
5.3	Расчет доходной части проекта	Представлены все текущие поступления и затраты в процессе реализации проекта. Производится расчет валовой, операционной и чистой прибыли.			
5.4	Чувствительность проекта	Расчет проводится			Расчет проводится
5.5	Проектно–балансовая ведомость	Полная соответствует балансу		Полная соответствует балансу	Сокращенная
5.6	Расчет денежных потоков	Расчет проводится		Расчет проводится	
5.7	Расчет внутренней нормы доходности		Расчет проводится		Расчет проводится



Рис. 1 – Осуществление бизнес-планирования инвестиционного проекта

Данные рекомендации наиболее полно отражают особенности оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях функционирования российской экономики, содержат наиболее достаточное и конкретное описание основных методов расчета инвестиционных проектов.

Нормативной базой рекомендаций является Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39–ФЗ, а также на существующих СП и СНиПах, «Положении о составе затрат по производству и реализации

продукции, включаемых в себестоимость продукции ..», документах, отражающих налоговые и иные правовые нормы, но не дублируют их [3].

Методика, представленная в данных рекомендациях предусматривает унификацию основных показателей, рационализацию расчетного механизма показателей и некоторые аспекты характерные для российской экономики (например, из-за нестабильности экономики предлагается производить расчет финансовых показателей проекта с учетом темпов инфляции).

В последнее время в России при оценке эффективности проектов ставятся вопросы необходимости оценки не только инвестиционной привлекательности, но и социально-экономической значимости проекта для региона: для формирования экспертного заключения по проекту привлекаются специальные эксперты, как правило, из представительных органов или иных государственных организаций.

При выборе определенной методики бизнес-плана инвестиционного проекта формируется определенная модель бизнес-плана с его постоянными разделами и переменными вопросами. Пример модели можно представить следующим образом (рис. 1).

Выбор методики для составления конкретного бизнес-плана – американской, английской, немецкой, либо российской иной не столь принципиален. Итоговый бизнес-план должен включать в себя обязательные разделы, в которых анализировались бы конкретные аспекты проекта, исходная и итоговая информация (показатели) были достоверными, обоснованными и базировались на документальных источниках и расчетах, а также чтобы он был полностью понятен тому кругу лиц, которым он будет представлен [4].

Литература

1. Маркова Ирина Владимировна Анализ современных методик бизнес-планирования // Вестник Гуманитарного университета. 2014. № 2 (5) – С. 44–50.
2. Странцов И.А. Методический подход к формированию структуры и содержания бизнес-плана инвестиционного проекта // Вестник Алтайского государственного аграрного университета 2014. № 8 (118) – С. 159–163.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционного проекта. Электронный ресурс СПС Консультант+ // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW;n=28224;req=doc> [Дата обращения 03.02.2015г.]
4. Дедова И.Н., Бессонов И.В. Разработка бизнес-плана предприятия: учебное пособие. Изд.: М. МИИТ. 2009. – 112с.

*Лубнина В. Е.***Документация и документооборот в современных условиях
хозяйствования предприятий**

В статье определена важность информации формируемой на предприятии для эффективной ее деятельности. Особое место уделено вопросу документооборота предприятия, представлены схемы движения документов, описаны перспективы документооборота на предприятии, выделены проблемы, возникающие при внедрении в полной мере электронного документооборота.

Ключевые слова: документирование, документооборот предприятия, схемы документооборота предприятия, электронный документооборот.

*Lubnina V. E.***Documentation and document flow in modern conditions of managing of the enterprises**

In article importance of information formed at the enterprise for its effective activity is defined. It is featured a question of document flow of the enterprise, schemes of the movement of documents are submitted, document flow prospects at the enterprise are described, the problems arising at introduction fully of electronic document flow are allocated.

Key words: documenting, document flow of the enterprise, scheme of document flow of the enterprise, electronic document flow

Информация является основой деятельности любого предприятия, она является важнейшим условием выработки стратегии предприятия, и занимает отдельную нишу в ресурсном потенциале предприятия. Вопрос управления организацией напрямую связан с обработкой и формированием информации в организации. Для повышения качества информации применяется метод документирования, под которым понимается поиск, обработка, хранение, передача информации во времени и пространстве. Результатом документирования информации является документ, который выступает основой деятельности разработки и принятия управленческих решений разного уровня.

В современных условиях документирование информации требует значительных материальных, финансовых, трудовых ресурсов и времени [1].

XXI век, век информатизации, диктует условия в соответствии с которыми повышение эффективности управления связано с использованием современных систем автоматизации. Использование современных технологий работы с документами позволяет повысить качество управления документами а следовательно и управленческой деятельности в целом. Использование автоматизированных систем при

работе с документами и управленческой деятельностью в целом, нацелено на создание эффективного документооборота на предприятии.

Бобылева М. П. отмечает, что «в современных условиях документооборот представляет собой специфическую область коммуникации между организациями, их должностными лицами, а также между юридическими и физическими лицами в процессе функционирования управленческой системы» [2].

Документооборот на предприятии, или система документационных коммуникаций представлена в двух формах внешней коммуникации и внутренней коммуникации. Внешняя направлена на документооборот со сторонними организациями, соответственно представлен работой с входящими документами (рис. 1), и работы с исходящими документами (рис. 2).

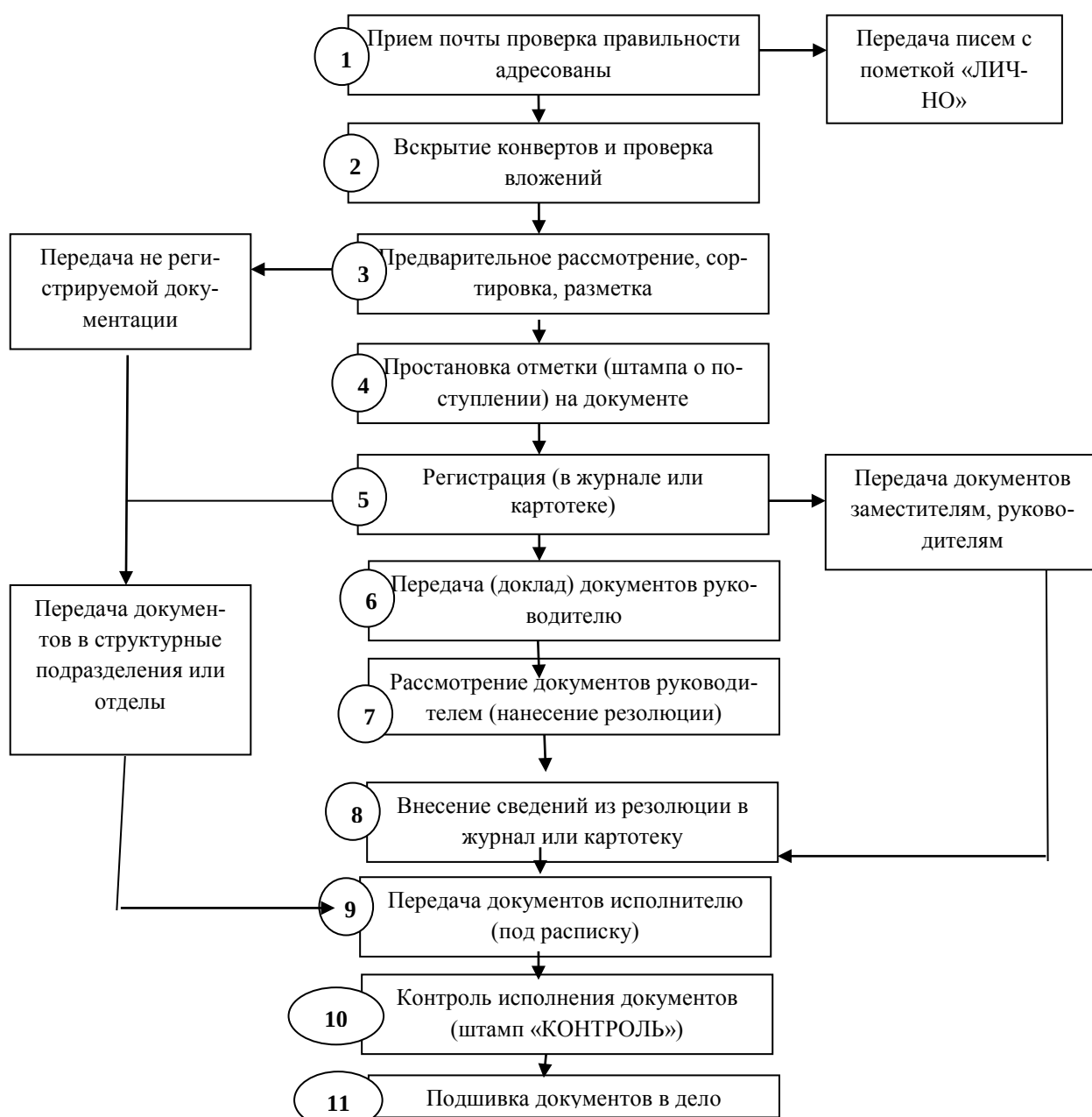


Рис. 1 – Схема прохождения входящей документации



Внутренний документооборот нацелен на работу с документами обеспечивающими деятельности организации непосредственно внутри самой организации (рис. 3).

В настоящее время применяется и в перспективе еще будет сохраняться смешанный электронно–бумажный документооборот, что связано напрямую с тем, что некоторые документы длительного и постоянного срока хранения должны иметь бумажные подлинники на бумажном носителе, а также с тем, что номенклатура дел

организаций имеет типовую форму и в большинстве случаев организации «перестраховываясь» ведут и бумажный (в соответствии с номенклатурой) и электронный (как веяние нового времени) документооборот.

При внедрении в деятельность организации полностью электронного документооборота затрудняется, так как система электронного документооборота должна строиться на формировании юридически значимых документов, что вызывает затруднения при использовании цифровой подписи (в организации необходимо обеспечить повышенную степень защиты процесса согласования документа) [3]. Система электронного документооборота предполагает использование модулей маршрутизации документов (то есть обеспечение движений документа по заранее установленному маршруту в соответствии с заданным алгоритмом), что при отсутствии (нахождении на больничном в отпуске, командировке) сотрудника визирующего документ значительно увеличивает время обработки документа в связи с чем документ может потерять свою актуальность и достоверность. Система электронного документооборота предполагает создание системы защиты документов, что само по себе весьма затратно и нацелено на создание совершенных каналов передачи для исключения утечки в системе документооборота [4].

Таким образом, формирование на современном этапе более совершенной системы документооборота на предприятии и делопроизводства неразрывно связано с совершенствованием системы электронного документооборота и автоматизации делопроизводства в организациях. Данная эволюция документирования, документооборота и делопроизводства несомненно является весьма затратной, но в современных условиях является одним из конкурентных преимуществ предприятия, и ее роль в хозяйственной деятельности неопределима.

Литература

1. Гололобов Е.И., Зоткин Р.А. Управленческий документ в условиях использования систем электронного документооборота // Делопроизводство 2013. № 3. – С. 65–68.
2. Бобылева М.П. Современный документооборот: непосредственные и косвенные участники // Делопроизводство 2012. № 4. – С. 11–15.
3. Кузнецов С.Л. Организация электронного документооборота // Делопроизводство 2013. № 3. – С. 50–15.
4. Ищейнов В.Я. Эволюция средств передачи информации и каналов ее утечки в системе документооборота // Делопроизводство 2013. № 3. – С. 115–119.

*Лысенко Н. Н.***К вопросу о технологии создания региональных логистических центров**

В статье рассматривается понятие и классификация региональных логистических центров, предпосылки их создания и развития, их общие черты. Большое внимание уделено изучению принципов и требований к создаваемым региональным логистическим центрам, исследованию их функций и источников финансирования инвестиций в их строительство. Кроме того, автором представлены субъекты процесса создания региональных логистических центров, управления и пользования ими. Важное место занимает систематизация проблем создания региональных логистических центров.

Ключевые слова: региональные логистические центры, процесс создания региональных логистических центров, финансирование создания региональных логистических центров.

*Lysenko N. N.***To a question of technology of creation of the regional logistic centers**

In article the concept and classification of the regional logistic centers, prerequisites of their creation and development, their common features is considered. Much attention is paid to studying of the principles and requirements to the created regional logistic centers, research of their functions and sources of financing of investments into their construction. Besides, the author presented subjects of process of creation of the regional logistic centers, managements and uses by them. The important place is taken by systematization of problems of creation of the regional logistic centers.

Key words: regional logistic centers, process of creation of the regional logistic centers, financing of creation of the regional logistic centers.

Дальневосточный регион имеет ярко выраженную специфику рынка транспортных услуг, которая определяется его географическим положением [2]. Его огромные территории практически не обустроены в транспортном отношении (автомобильное сообщение осуществляется в основном за счет зимников) и не имеют полноценных связей с транспортными магистралями. Ряд промышленных и административных центров не имеет устойчивых круглогодичных сухопутных и водных транспортных путей сообщения. Слабое развитие внутрирайонных коммуникаций в северных и восточных регионах и их ограниченные связи с транспортными магистралями сдерживают формирование региональных рынков, отсутствие которых препятствует эффективному использованию транзитного потенциала [6]. При этом поступательное движение экономики любого региона

страны невозможно без соответствующего развития транспортных и распределительно–складских мощностей, обеспечивающих перемещение и дистрибуцию товарных потоков.

Процессы формирования и развития региональных рынков имеют специфические особенности, обусловленные характером воспроизводства в сложившихся в экономически развитых районах и в развивающихся районах с формирующейся структурой хозяйства. Эта специфика проявляется при формировании всей системы региональных пропорций сферы обращения [5]. Этому во многом способствует развитие форм организации производства и, прежде всего, специализации и кооперирования. Их развитие требует соответствующего транспортного и логистического обеспечения. Региональные транспортно–логистические системы вполне можно считать неотъемлемыми элементами региональных рынков и обязательным условием формирования последних [6].

Региональные логистические центры (РЛЦ) *предназначены* для обработки транспортных, информационных и грузовых потоков. Основными логистическими операциями, которые в них должны производиться, являются приемка и сортировка, отбор и сборка, консолидация и расконсолидация (укрупнение и разделение), упаковка и маркировка, пакетирование и контейнеризация, поставки и транспортировка грузов, таможенное оформление, хранение и обработка опасных грузов с целью дальнейшей дистрибуции по региону [8].

К важнейшим предпосылкам, необходимым для развития РЛЦ, можно отнести бурный рост и потребительского рынка, и благосостояния населения, и его покупательской способности, а также активное развитие регионов России (многочисленные местные и федеральные программы развития и поддержки регионов) и ее экономики в целом, региональная экспансия крупных международных и российских сетевых торговых компаний и операторов. Следует отметить и такие важные моменты, как рост производства, бурное развитие и модернизация транспортной инфраструктуры (строительство новых дорог федерального назначения, модернизация железнодорожных путей и инфраструктуры, развитие портов и припортовых зон) [8].

В последние гг. во многих странах мира, а также регионах страны идет активное развитие транспортно–логистической инфраструктуры, строятся различные логистические центры, которые можно классифицировать по различным признакам.

Анализ подходов к задачам, которые решаются логистическими центрами, позволяет классифицировать их следующим образом [2]:

1) *Логистические терминально–складские комплексы* (логистические центры терминального уровня). Логистика в них обеспечивается за счет единого управления

не только складскими операциями, но и входящими и выходящими транспортными потоками. Они специализируются по видам перерабатываемых грузов: логистические контейнерные (наливные, угольные и др.) терминалы; логистические терминалы с инфраструктурой в виде крытых складов, обслуживающие широкий ассортимент тарно–штучных грузов.

2) *Узловые транспортно–логистические центры* – формируются на базе:

А) *Существующих транспортных узлов*, основной задачей которых является: осуществление единого координирующего воздействия для обеспечения взаимодействия различных видов транспорта и органов государственного контроля (при международных перевозках). Они имеют в значительной степени информационную направленность с ограниченным управляющим воздействием, так как работают с транспортным потоком уже поступившим в узел или находящимся на подходах к нему.

Б) *Транспортно–промышленных центров*, основной задачей которых является: организация перевалки транзитных грузов на виды транспорта, согласованные с грузовладельцами с минимальными для него затратами, а также полное и своевременное обеспечение транспортно–логистическими услугами предприятий и организаций различных видов деятельности, расположенных в данном в данном узле.

3) *Региональные транспортно–логистические центры* – основа региональной логистической транспортно–распределительной системы. Они выступают как элементы системы в виде координационных органов, обеспечивающих решение задач по привлечению товаропотока в регион, формированию эффективных логистических цепей на основании анализа грузовой базы региона, распределению грузопотоков в зависимости от пропускной способности транспортной инфраструктуры региона и провозной способности различных видов транспорта, созданию сети логистических центров узлового и терминального уровня.

В зависимости от назначения логистические центры могут быть [1]: закупочными; распределительными; закупочно–распределительными.

По принадлежности логистические центры подразделяются следующим образом [там же]:

1) *Фирменные*, создаваемые отдельными предприятиями для обеспечения собственной коммерческой деятельности. Их целесообразно создавать в каждом областном центре для обслуживания потребителей, расположенных на территории данной области при значительных объемах реализации собственной продукции на внутреннем рынке. Их главное преимущество – они сравнительно дешевы. Кроме того, они защищают интересы своего предприятия и не несут опасности нарушения коммерческой тайны, так как в них работают сотрудники, состоящие в штате

предприятия. Фирменный логистический центр кроме финансовых потоков отслеживает и качественные характеристики продукции, проходящей через его зону (в связи с тем, что на него часто возлагают функции послепродажного сервиса).

2) *Отраслевые*, которые организуются группой предприятий одной отрасли для реализации общих коммерческих интересов. Это более крупные предприятия и, как правило, являются закупочно–распределительными. Они играют важную роль при осуществлении международных торговых операций. В этом случае они являются информационно–аналитическими центрами группы предприятий за рубежом, располагаются недалеко от крупных центров потребителей и осуществляют все логистические операции, связанные с исследованиями рынка, заключением контрактов, подготовкой продукции к реализации и непосредственно ее реализацией, а также обеспечением своевременной оплаты. Главное преимущество отраслевых логистических центров – низкая стоимость содержания и высокая отдача. Они защищают интересы не одного предприятия, а сразу нескольких.

3) *Региональные*, предназначенные для обеспечения коммерческой деятельности предприятий, расположенных в одном регионе. Они представляют коммерческие интересы обширной группы предприятий, имеющих общую территориальную принадлежность. Это крупные, хорошо оснащенные логистические центры, предназначенные для оказания логистических услуг широкого спектра предприятиям региона на коммерческой основе. Они специализируются на массовой переработке грузов по заказам различных предприятий и оказания сопутствующих услуг. За счет этого себестоимость у них невысокая, а, следовательно, и тарифы, могут быть вполне приемлемыми. Региональные логистические центры выгодно размещать в регионах с перспективным рынком, в местах пересечения транспортных путей и недалеко от крупных потребителей продукции, так как это позволяет существенно уменьшить транспортные расходы. Региональные логистические центры более перспективны, чем фирменные и отраслевые. Через них проходит большой объем информации, управляя и оптимизируя которую, получают значительный экономический эффект. Современные методы защиты почти гарантируют от утечки конфиденциальной информации, даже размещенной в едином информационно–аналитическом центре.

Логистические центры разного рода должны обладать сходными *чертами* [7]:

1) Открытость / доступность – ЛЦ открыты для всех государственных и частных компаний, участвующих в свойственной деятельности ЛЦ и желающих расположиться на их территории.

2) Наличие общего оборудования для обработки грузов, приобретаемого и используемого в соответствии с принципами делового участия или как общая

собственность в ЛЦ (терминальные комплексы с таможенными складами и складами временного хранения, таможенным постом, контейнерные площадки, крупные складские помещения, оборудованные приспособлениями для погрузки, разгрузки и комплектации грузов; площадка для ожидания разгрузки и погрузки автомашин; парк авто– и электропогрузчиков для контейнеров и паллет, которые используются для судов, не приспособленных для горизонтального способа погрузки; административное здание со вспомогательными помещениями; служба связи; служба безопасности и др..).

3) Организация управления – наличие в качестве управляющего органа одного независимого юридического лица, действующего от имени ЛЦ и защищающего общие интересы компаний, расположенных в ЛЦ.

4) Создание системы доставки «от двери до двери», создание новых возможностей для работы коммерческих компаний в городах региона без необходимости держать собственные складские мощности.

5) Создаются и развиваются на основе государственно–частного партнерства по инициативе официальных лиц, представляющих органы государственного управления.

6) Наличие большого количества конкурирующих между собой транспортных, логистических и экспедиторских компаний.

7) Осуществление деятельности, обязательно связанной с транспортными перевозками и логистическими операциями.

8) Тенденция ЛЦ к национальному и международному взаимодействию и тем самым к оптимизации грузовых потоков и товарораспределения.

9) Средний размер площади, занимаемой ЛЦ, должен составлять 100–150 га. В зависимости от характера деятельности площадь ЛЦ может быть 5–500 га.

10) Учет качества и комплексности, за счет предоставления следующих услуг: перевозка, экспедирование, погрузка–разгрузка, пакетирование грузов, разукрупнение, консолидация, маркировка, контроль за прохождением и отслеживание груза в пути следования, обработка и хранение грузов, перевозка сборных грузов, агентирование, перегрузка, переадресация, взвешивание, таможенная очистка, подготовка экспортно–импортных документов, декларирование, исследовательская деятельность, аренда, разработка оптимальных схем доставки, страхование, финансовые операции, АЗС, автомойки, и т. п.).

11) Наличие независимых компаний и филиалов, способных оказывать данные услуги: таможня, перевозчики; экспедиторские компании; логистические; железнодорожные операторы, страховые и банковские учреждения; компании, предоставляющие в аренду, ремонтные мастерские.

12) Автозаправочные станции, автомойки, почтовые службы, гостиницы;

структуры общественного питания.

Главные требования, которые предъявляются к ЛЦ с точки зрения организационно–функциональной структуры, – это месторасположение и транспортная доступность, а именно близость к основным федеральным магистралям, к аэропортам, железнодорожным узлам и портам; наличие рабочей силы для осуществления складских операций; система безопасности и контроля за территорией и внутренним пространством; использование ИТ–систем для контроля складского товарооборота, контроля грузов и транспортных потоков, принятия и обмена информацией; соблюдение технических критериев и требований, предъявляемых к современным РЛЦ (высота потолков и шаг колонн, нагрузка на полы, достаточное число погрузочно–разгрузочных доков, наличие пандуса, система пожаротушения, температурный режим, зона маневрирования, достаточное число мест для парковки как грузового, так и легкового автотранспорта и др.). Хорошо развитая инфраструктура включает в себя зоны технического обслуживания автотранспорта, мойку, места отдыха водителей и персонала, таможенный пост, также желательно наличие ж.–д. ветки, зон для хранения грузов при различных температурных режимах, круглосуточное функционирование, наличие площадок для хранения контейнеров и негабаритных грузов [8].

При создании логистических центров во взаимодействие вступают различные *группы субъектов региона*, которые разбиваются на определенные группы по отводимым им функциям [4]:

1) Законодательные и исполнительные органы региона (законодательные органы власти региона и его муниципальных образований; администрация региона; представители федеральных органов власти на территории региона; транспортная инспекция; таможенный комитет; налоговая служба; транспортная полиция и др.). Их главными функциями являются формирование транспортной инфраструктуры на уровне государства и контроль за законами и распоряжениями, связанными с ее функционированием.

2) Организации политической и социальной инфраструктуры. В нее включены те организации, которые не могут непосредственно влиять на решения, принимаемые хозяйствующими субъектами. Это влияние более мягкое и может реализоваться как посредством их представительства в законодательных или исполнительных органах региона, так и воздействиями (например, через прессу, телевидение) рекомендательного или информационного характера;

3) Организации финансовой инфраструктуры (финансово–кредитные институты, страховые компании, обеспечивающие финансовую поддержку хозяйствующих субъектов и их формирований и, таким образом, непосредственно влияющие на развитие транспортного пространства региона).

4) Предприятия – субъекты перевозок: предприятия, производящие продукцию, которая нуждается в перевозках, собственно предприятия производственной сферы, торгово–закупочные, домашние хозяйства (предприятия – субъекты перевозок). Их функционирование является основополагающим в транспортно–логистической системе.

5) Транспортные предприятия – предприятия, осуществляющие перевозки. Их тоже следует причислить к основным субъектам транспортно–логистической системы, так как именно они предоставляют услуги, в сочетании с которыми осуществляется работа данной сети.

6) Логистический центр региона – пункт физического (реального) или виртуального экономического анализа, в котором выявляются стратегические линии функционирования транспортно–логистической системы, формируются рекомендации к проектам развития транспортных систем, аккумулируется информация, связанная с транспортными перевозками в регионе (между регионами или странами) и решаются другие подобные задачи, связанные с развитием транспортно–логистической сети региона (округа, страны).

Таким образом, обобщая изложенное, среди основных *функций* логистических центров можно выделить следующие [3]:

- согласование и координация стратегического и тактического логистического планирования и управления с органами исполнительной власти субъектов РФ в регионе;
- координация работы транспортных, логистических фирм и посредников;
- внедрение эффективной логистической технологии «точно в срок» в перевозочный процесс.

При формировании региональных логистических транспортно–распорядительных систем грузодвижения требуется поэтапное решение следующих *задач* [3]:

- развитие транспортной инфраструктуры на основе создания в узлах сети мультимодальных терминальных комплексов многоцелевого назначения;
- обеспечение грузовладельцев комплексом транспортно–экспедиционных услуг;
- привлечение инвестиций на развитие транспортной инфраструктуры и строительство терминалов;
- реализация интегрированной логистической концепции управления функционированием общетранспортных узлов, связанной с установлением партнерских взаимовыгодных отношений между различными участниками перевозочного процесса (видами транспорта), а также с максимизацией общесистемного синергетического эффекта и его последующим перераспределением

между участниками грузодвижения;

- формирование региональной интегрированной и информационной системы, совместимой с автоматизированными системами управления (АСУ) всех видов транспорта, в частности с системой фирменного транспортного обслуживания (СФТО), применяемой на железнодорожном транспорте;

- создание на базе мультимодальных терминальных комплексов, региональных транспортно–распределительных и информационно–аналитических ЛЦ для совершенствования управления системой грузо– и товародвижения и др..

К основным *принципам создания* транспортно–логистических систем относятся [3]:

- согласование и координация стратегического и тактического планирования и управления с органами исполнительной власти;

- координация функционирования всех участников процесса товаро– и грузодвижения на основе концепции логистической интеграции и управления работой транспортных узлов;

- развитие транспортной инфраструктуры на основе создания в узлах сети мультимодальных, терминальных комплексов многоцелевого назначения.

Логистический центр должен *создаваться* в виде некоммерческого партнерства или акционерного общества (общества с ограниченной ответственностью), где в качестве учредителей могут выступать транспортные организации региона, владельцы терминально–складских комплексов, а также администрация региона. Взаимоотношения логистических центров любого уровня, а также всей транспортно–логистической системы в целом по отношению к транспортным организациям и другим участникам процесса товародвижения в регионе должны строиться исключительно на договорных взаимовыгодных условиях без наделения их административно–командными функциями [2].

Основной источник финансирования деятельности регионального логистического центра – плата за оказываемые услуги. Для привлечения клиентов устанавливаются низкие тарифы. Но за счет оборота их эксплуатация является высокодоходным бизнесом. Вторая статья доходов – средства от сдачи в аренду помещений, земельных участков, интернет–сайта, от рекламы [1].

Управление всеми информационными, финансовыми и материальными потоками, циркулирующими в логистическом центре, осуществляет Информационно–аналитический центр с правами представительства, где работают высококвалифицированные менеджеры–логистики. В центре – самые современные ПК, объединенные в локальную сеть. Основу программного обеспечения составляет система автоматизированного управления. В ней – банк данных, относящийся к логистической системе. Одним из видов работ такого центра является обслуживание

специально созданных сайтов в Интернете, где находится вся информация о товарах, производимых в регионе. На них же оформляется большинство заказов и через них идет оплата [1].

Основными пользователями являются западные и российские логистические и транспортные компании, торговые сети, FMCG–компании, производственные компании, производители оборудования и автомобилей [8].

Создание ЛЦ может быть сопряжено с *рядом проблем* [8]:

1) Группа проблем, связанных с подбором земельного участка под строительство: должны соблюдаться требования по правильному зонированию и целевому назначению; значительные финансовые затраты на изменение категории земельного участка и оформление их в собственность; высокие расходы на прокладку необходимых коммуникаций, получение квот и разрешений от местной администрации, восстановление дорог, подъездных путей, транспортных развязок, железнодорожной ветки; ошибки при разработке концепции и проектировке; неправильная оценка емкости и потребностей рынка могут привести к чрезмерным затратам и простою площадей.

2) Проблемы, связанные с выбором профессиональных субподрядчиков, поставщиков стройматериалов.

3) Острейший дефицит кадров высшей квалификации. Здесь недостаточно просто профильного высшего образования. Необходимы теоретические и практические знания во многих смежных областях, опыт в бизнесе [1].

В настоящее время, несмотря на возникающие у них проблемы, прослеживаются следующие тенденции в развитии региональных логистических центрах [8]:

- активная региональная экспансия западных и российских девелоперов и инвесторов в региональные города–миллионники, которые находятся на стратегических транспортных путях (Санкт–Петербург, Ростов–на–Дону, Волгоград, Нижний Новгород, Казань, Самара, Екатеринбург, Уфа, Челябинск, Омск, Новосибирск, Пермь и др.), обусловленная большим спросом со стороны логистических компаний и конечных пользователей на качественные складские помещения, низкой по сравнению с Москвой стоимостью земли, наличием коммуникаций, слабой конкуренцией, перспективами роста и развития;

- сетевой подход к развитию РЛЦ;

- выбор большого «формата» (от 70 тыс. до 150 тыс. м²), пофазовый ввод площадей для минимизации рисков;

- внедрение современных технологий, строительство качественных складских помещений класса А или строительство под требования заказчика;

- активное взаимодействие и сотрудничество с местными игроками рынка;

– поддержка региональных администраций.

Только согласованная работа всех звеньев транспортно–логистической системы региона, учитывающая конкуренцию между существующими компаниями, обладающая необходимой инфраструктурой, способна обеспечить интеграцию региона в национальный и международный рынки транспортных услуг и обеспечить развитие его транзитного потенциала.

Литература

1. Гермацкий А. Логистические центры: особенности и развитие // <http://director.by/index.php/section-blog/40-jule2009/332-logistic-center.html> (время обращения: 30.01.2015 г.)
2. К вопросу создания региональной логистической транспортно–распределительной системы Хабаровского Края // <http://dvdorogi07.ucoz.ru/publ/1-1-0-184> (время обращения: 30.01.2015 г.)
3. Логистические транспортно–грузовые системы: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / В.И. Апатцев, С.Б. Левин, В.М. Николашин и др.; Под ред. В.М. Николашина. — М.: Издательский центр «Академия», 2003. — С.18–21 (304 с.) // http://www.logistics-gr.com/index.php?catid=48:2009-12-05-17-23-18&id=5678:2011-06-28-09-50-52&itemid=73&option=com_content&view=article (время обращения: 30.01.2015 г.)
4. Модель взаимодействия региональных субъектов транспортно–логистической системы при координации логистических центров с виртуальными процедурами. Подходы к стоимости виртуальной транспортной логистики // http://www.logistics.ru/9/19/i20_2335.htm (время обращения: 30.01.2015 г.)
5. Новоселов А.С. Теория региональных рынков. – Ростов–на–Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002.
6. Разумовский В. М., Солодкий А. И. Транспортно–логистические системы и региональное развитие // Проблемы современной экономики / Проблемы маркетинга. – № 2 (30), 2009 // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2667> (время обращения: 30.01.2015 г.)
7. Савенко С.В. Развитие транспортно–логистических центров в европейском регионе // <http://transportinform.com/logistika/315-razvitie-transportno-logisticheskikh-centrov.html> (время обращения: 30.01.2015 г.)
8. Шакиров М. Основные тенденции развития региональных логистических центров в России // http://www.sitmag.ru/article/buildsklad/2007_12_A_2008_03_27-20_52_02/ (время обращения: 30.01.2015 г.)

Лысенко Н. Н., Лубнина В. Е.

**К вопросу о совершенствовании системы экологического менеджмента
в Сахалинской области**

В статье изучаются последствия реализации нефтегазовых проектов и строится вывод о необходимости совершенствования современной системы экологического менеджмента. Особое внимание уделено важнейшим принципам экономико–экологического управления, его функциям и иерархии систем.

Ключевые слова: экологический менеджмент, принципы экономико–экологического управления, функции экономико–экологического управления, иерархия систем экологического менеджмента, экологическая информация.

Lysenko N. N., Lubnina V. E.

**To a question of improvement of system of environmental management
in the Sakhalin region**

In article consequences of implementation of oil and gas projects are studied and the conclusion about need of improvement of modern system of ecological management is under construction. The special attention is paid to the most important principles of economics and environmental management, its functions and hierarchy of systems.

Key words: ecological management, principles of economics and environmental management, economic and ecologic management functions, hierarchy of systems of environmental management, ecological information.

Последние несколько лет в Сахалинской области наблюдается ускорение темпов экономического развития. Ведущее место в хозяйственном комплексе области занимает промышленность. Основные отрасли промышленности, имеющие максимальный удельный вес в общем объеме производства и являющиеся базисными для развития прочих отраслей островной экономики – это добыча минерально–сырьевых, водно–биологических и других видов ресурсов, электроэнергетика и строительство.

Нефтегазовая промышленность – одна из старейших отраслей промышленности Сахалинской области. С момента зарождения она накопила значительный опыт поиска и разработки месторождений углеводородного сырья, в том числе и на шельфе острова. В настоящее время добыча углеводородов, их частичная переработка, транспортировка как на внутренний рынок, так и на экспорт

осуществляется компаниями – «Роснефть–Сахалинмортнефтегаз», «Сахалинская Энергия», «Эксон Нефтегаз Лимитед» и др..

Добыча углеводородов осуществляется как на суше острова, так и на его шельфе. Добытое сырье реализуется как на внутреннем рынке, так и на экспорт. Переработка углеводородов проводится компаниями «Сахалинская Энергия» и «Эксон Нефтегаз Лимитед» на собственных производственных мощностях на территории Сахалинской области. Продукты переработки (сжиженный газ) экспортируются. За пределы области углеводороды частично транспортируются по трубопроводу на материковую часть России (Хабаровский край), но большая их часть вывозится танкерным флотом с Пригородного и порта Де Кастри.

В перспективе развитие нефтегазовой промышленности островной области связывают с разработкой шельфа. Практически весь шельф Сахалина является нефтегазоносным и условно поделен на 9 зон. В настоящее время по двум крупным проектам – «Сахалин–1» (добыча производится с 2002г.) и «Сахалин–2» (с 1999г.) («Эксон Нефтегаз Лимитед» и «Сахалинская Энергия») – осуществляются масштабные работы, которые направлены на создание объектов добычи углеводородов, производственной и социальной инфраструктуры.

Функционирует проект «Сахалин–3» производится разработка нефтяных скважин Венинского месторождения и Кириного (газоконденсатное) месторождения, на сегодняшний день проект испытывает затруднения, по причине нехватки партнеров.

В перспективе развитие нефтегазовой отрасли будет связано с разработкой Западно–Шмидтовского участка по проекту «Сахалин–4», Восточно–Шмидтовского блока по проекту «Сахалин–5». Эти участки включены в территорию взаимных интересов «НК Роснефть» и British Petroleum.

Известно, что разработка, переработка и транспортировка углеводородов обладает весьма значительной степенью риска загрязнения окружающей среды. На данный момент в Сахалинской области известно несколько фактов нарушения экологического равновесия, способных повлиять на выполнение программы развития островной области.

Так, реализация шельфовых проектов может отрицательно повлиять на само сохранение малых народов как народов с самобытными культурными и бытовыми национальными особенностями. Например, нефтегазопровод задевает места миграции северных оленей и отела важенков именно в районе пастбищ. Например, на Чайво построен и в 2007 г. введен в эксплуатацию береговой комплекс подготовки нефти по проекту «Сахалин–1». А на Пильтуне расположилась «Сахалинская энергия» с нефтедобывающей платформой «Моликпак». В связи с развитием шельфовых проектов в районе построены хорошие дороги почти прямо на пастбища, что, в свою

очередь, привело к росту браконьерства. Все эти факты могут привести к гибели экономической базы сохранения самобытности малых народов (нивхи, эвенки, ороки, уэйльта) [2].

Возможно нарушение экологических процессов в ходе эксплуатации построенных причалов в поселке Пригородное Корсаковского района (эксплуатация производится с 2008г.). При отгрузке углеводородов и продуктов их переработки в Корсаковском порту и в Пригородном возможны их разливы. В результате в прибрежной зоне залива Анива будет сохраняться повышенная мутность воды и загрязнение морского дна и пляжей Анивского взморья илом [3].

Реализация шельфовых проектов может нанести существенный вред и развитию *спортивного и экологического туризма* (спортивная рыбалка, спортивная охота, дайвинг, экологические и учебно–познавательные туры и т. д.). С момента начала разработки шельфа известно несколько фактов замора рыбы, гибели серых китов и птицы, разливов нефти, приведших к гибели растительности на достаточно большой территории суши и моря.

Очевидно, что промышленное развитие Сахалинской области вступает в явное противоречие с вопросами сохранения окружающей среды. Устранить это противоречие может помочь системный подход к вопросам создания системы экологического менеджмента.

В условиях безотлагательности проведения экологически ориентированной структурной перестройки экономики необходимо усовершенствовать общую модель управления природопользованием. Главной ее целью, как известно, является удовлетворение потребностей в тех видах продукции и услуг, которые имеют непосредственное отношение к природной среде. На основании анализа опыта эффективного природопользования, можно выделить следующие важнейшие *принципы* экономико–экологического управления [4]:

- *комплексности территориальной системы* (природно–ресурсный потенциал территории рассматривается как целое, что позволяет выделить природный объект в качестве главного элемента системы управления природопользованием);
- *первичности функции управления природопользованием* (необходимость придания субъекту природопользования хозяйственной самостоятельности);
- *взаимодействия* (создание системы управления природопользованием регулирующего типа, обеспечивающей рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, охрану и восстановление природной среды);
- *координационный* (налаживание горизонтальных взаимосвязей и взаимоотношений субъектов природопользования).

Экологическое природопользование должно обеспечивать выполнение следующих функций: планирования, организации, мотивации и контроля.

Планирование экологического природопользования осуществляется поэтапно и включает в себя: постановку целей использования ресурсов; определение исходных предпосылок с учетом местных экологических особенностей; выявление альтернатив рационального потребления ресурсов; выбор оптимального варианта с соблюдением экологических требований и предполагает возможность совершенствования планов. *Организация* заключается в исполнении плана вполне конкретными структурами и хозяйствующими субъектами. Функция *мотивации* состоит в стимулировании рационального использования и охраны природных ресурсов, объектов. Отсюда возникает потребность в создании экологического менеджмента в системе хозяйствующих субъектов – природопользователей. *Контроль* позволяет осуществлять проверки и сопоставления фактических результатов с заданными по оптимизации природопользования с соблюдением экологической безопасности. Он обуславливает необходимость введения экологического аудита и мониторинга природопользования. Все перечисленные функции взаимосвязаны и способствуют принятию эффективных решений по экологическим проблемам [5].

Непосредственно под *экологическим менеджментом* понимается организация охраны окружающей среды во всей ее совокупности (при поставке и расходе природных ресурсов, энергии и сырья, при осуществлении технологического процесса, при выпуске, сбыте и транспортировке продукции, при утилизации отходов производства всех видов от промышленных выбросов до упаковочных материалов). Цель системы экологического менеджмента заключается в снижении экологической нагрузки на субъект природопользования.

Использование данного механизма позволяет снизить степень воздействия на окружающую среду; выявить потенциал экономии ресурсов (сырья, всех видов энергии и воды), включения в производственный оборот отходов и снижения себестоимости продукции; обеспечить хорошую репутацию; получать более выгодные кредиты в банках; заключать договора о страховании на более выгодных условиях, т.е. улучшать свои шансы в обстановке жесткой конкуренции. Поэтому участие в системе экологического менеджмента превращается в реальную необходимость [4].

Е. А. Лазичева предлагает модель состава региональной системы, положив в ее основу эколого–географическую и социальную подсистемы, которые образуют ресурсный потенциал региона (рис. 1).

Автор считает, что эколого–географическая подсистема включает несколько компонентов: экологическая обстановка, климат, ландшафт, природные ресурсы. При этом компонента «экологическая обстановка» имеет двойное подчинение, поскольку она не только является составляющей эколого–географической компоненты, но и складывается в результате воздействия на природную среду хозяйствующих

субъектов региона [5].

Непосредственно системы экологического менеджмента (СЭМ) имеют следующую иерархию:

1) планетарная СЭМ – регламентируется документами ООН о принципах устойчивого развития, международными соглашениями по вопросам экологизации;

2) национальная СЭМ – регламентируется законодательными нормативно–правовыми актами, национальными проектами в области экологической деятельности на территории страны;

3) региональная СЭМ – регламентируется региональными законодательными нормативно–правовыми актами, региональными проектами в области экологической деятельности на территории региона;

4) локальная СЭМ – регламентируется распорядительными документами органов местной власти;

5) СЭМ предприятия – регламентируется распорядительными документами руководства предприятия, планами хозяйственной и экологической деятельности.

В настоящий момент функционирует, за счет распределения функций между различными министерствами и ведомствами, единая государственная система экологического менеджмента, данное распределение производится в соответствии с Постановлением Правительства РФ «Распределение функций в ЕГСЭМ между центральными органами федеральной исполнительной власти» № 1229 от 24 ноября 1993 г. [7].

Основой для формирования системы экологического менеджмента в первую очередь является экологическая информация. Экологическая информация включает в себя информацию о состоянии элементов окружающей среды, о факторах способных оказать воздействие на элементы окружающей среды и о состоянии здоровья и безопасности людей и др. Источниками экологической информации являются организации разного уровня. В современных условиях функционирования организаций испытываются определенные трудности с формированием экологической информации, информация носит несистематизированный и неполный характер, что затрудняет формирование системы экологического менеджмента [8].

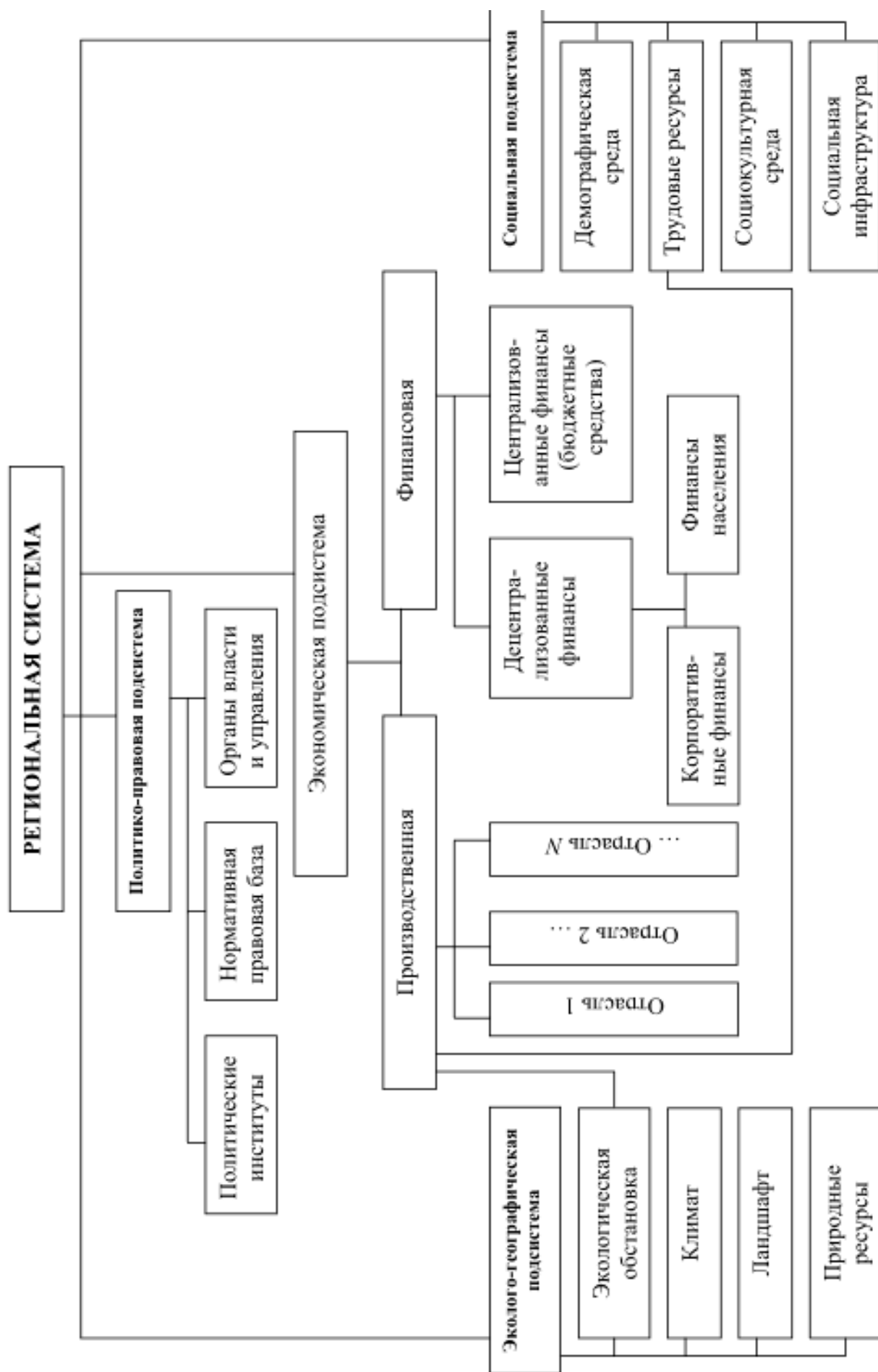


Рис. 1. Модель состава региональной системы

При формировании полной экологической информации на всех уровнях представленной иерархии управление экологией, как мы полагаем, будет строиться по следующим этапам:

1 этап. Разработка экологической политики субъекта хозяйствования.

2 этап. Планирование хозяйственной, природоохранной и экологической деятельности.

3 этап. Реализация планов хозяйственной, природоохранной и экологической деятельности.

4 этап. Проведение проверок и корректирующие действия, включая мотивацию и стимулирование, штрафование и наказание.

5 этап. Анализ со стороны высшего руководства. Далее – новый виток управленческих действий.

Результат реализации перечисленных управленческих действий – постоянной улучшение системы охраны и состояния окружающей среды.

Очевидно, что экономика островной области в настоящее время развивается в основном за счет реализации шельфовых проектов, которые как локомотив могут потянуть за собой прочие отрасли и социальную сферу.

Но администрация области, законодательные органы и общественные организации должны непрерывно совершенствовать систему регионального экологического менеджмента, способного управлять экологической ситуацией в целях сохранения природных ресурсов как основы устойчивого развития экономики Сахалина и в целом экономики островной области.

Литература

1. Сахалинская область – приглашение к сотрудничеству 3–е изд., / Сост. Алексеенко С.В., г. Южно–Сахалинск, 2005. – 108 с.
2. Кравченко С. В гостях у оленеводов // «Регион» №25(346), 23.06.04.
3. Кобблев А.М. «...а «Сахалин Энерджи» – все остальное?» // «Рыбак Сахалина», № 23(1116), 10.06.04.
4. Хусанов Т., Безбородов А., Безбородов Ю. Основы экологического менеджмента // http://vasilieva.narod.ru/ptpu/15_5_98.htm – (время обращения 1.02.2015 г.)
5. Лазичева Е.А. Региональная система как объект и субъект управления региональным развитием // Известия Томского политехнического университета. – 2008. – Т. 312. – №6. – с. 19–23.
6. Лысенко Н.Н. Экологические проблемы реализации шельфовых проектов и их влияние на развитие туризма на Сахалине // Региональная экономика: теория и практика, №18 (75). – 2008. – С. 84–87.
7. Постановление Правительства РФ «Распределение функций в ЕГСЭМ между центральными органами федеральной исполнительной власти» № 1229 от 24 ноября 1993 г.
8. Выпханова Г.В., Экологическая информация. Проблемы теории и законодательства. Изд.: Городец 2009г. – 240с.

*Мошенский А. А.***Проблемы управления жилищно-коммунальным комплексом
муниципального образования**

Уровень обеспечения жилищно-коммунальными услугами является важнейшим показателем качества жизни населения на территории муниципального образования. При этом жилищно-коммунальный комплекс является сложным комплексом, включающим жилищное хозяйство, системы инженерного обеспечения, общегородское коммунальное хозяйство. Сложность состава жилищно-коммунального комплекса определяет сложность проблем его функционирования, требующих системного подхода к их решению.

Ключевые слова: качества жизни населения, жилищно-коммунальные услуги, региональный жилищно-коммунальный комплекс, органы местного самоуправления, тарифы на коммунальные услуги.

*Moshensky A. A.***Problems of management of a housing-and-communal complex of municipality**

Level of providing with housing-and-communal services is the most important indicator of quality of life of the population in the territory of municipality. Thus the housing-and-communal complex is the difficult complex including housing, systems of engineering providing, city municipal services. Complexity of structure of a housing-and-communal complex defines complexity of the problems of its functioning demanding system approach to their decision.

Key words: qualities of life of the population, housing-and-communal services, regional housing-and-communal complex, municipal authorities, tariffs for utilities.

Важнейшим показателем качества жизни населения на территории муниципального образования – является уровень обеспечения жилищно-коммунальными услугами. Управление жилищно-коммунальным комплексом (ЖКК), согласно Федеральному закону от 6 октября 2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», относится в основном к компетенции поселений. Предприятия, входящие в жилищно-коммунальный комплекс, поставщики ресурсов, управляющие и подрядные организации, органы регионального управления и местного самоуправления – должны согласовывать свои действия в целях повышения качества жилищно-коммунального обслуживания. В состав ЖКК входят три основных блока:

- жилищное хозяйство – жилые и нежилые здания с сетью обслуживающих их предприятий и организаций;
- системы инженерного обеспечения поселений или коммунальная энергетика (электроэнергия, тепло, газ, вода);
- общегородское коммунальное хозяйство (дороги, благоустройство территории, вывоз и переработка бытовых отходов и ряд других хозяйств).

Жилищно–коммунальный комплекс в регионах Российской Федерации, несмотря на принимаемые государством меры, продолжает накапливать проблемы, в связи, с чем значительную часть его предприятий продолжает оставаться в группе неэффективно работающих и часто не выполняющих свои функции перед потребителями услуг. Изучение причин, отрицательно влияющих на результаты деятельности предприятий системы ЖКК муниципального уровня злободневная задача, их можно разделить на группы: внешние и внутренние. Если рассматривать внешние причины, то это, прежде всего, постоянный рост тарифов на энергоносители, кроме того, финансовые кризисы и высокая инфляция, общий уровень жизни в стране (стоимость ЖКУ в среднем по стране составляет 10–15 % от бюджета семьи). К внутренним причинам можно отнести уровень организации и управления жилищно–коммунальным комплексом муниципального образования, его техническую оснащенность. Вместе с тем можно отметить тесную взаимосвязь между названными причинами. Как внешние, так и внутренние причины влияют на формирование тарифов на коммунальные услуги.

Как известно, значительное место в общем балансе коммунального хозяйства составляет теплоэнергетика и водоснабжение, которые являются наиболее затратной частью в хозяйствах. Как показал анализ, материальные затраты в себестоимости услуг ЖКК составляют около 55 % и в динамике они увеличиваются. Данная ситуация в основном объясняется динамичным ростом тарифов на услуги и продукцию естественных монополий, по причине чего за последние 5 лет затраты на природный газ выросли более чем на 70 %, уголь – в три раза, воду питьевую – на 60 %, электроэнергию – на 50 %, водоотведение – на 33 %. Аналитическая информация свидетельствует о том, что на многих предприятиях системы ЖКК муниципального уровня в составе затрат до 25 % и выше занимают прочие затраты, в которых значительную долю, как правило, составляет плата за кредиты, а также затраты, связанные с ремонтными работами, вызванными износом основных фондов почти до 60 %. Это приводит к росту материальных затрат, вызванных увеличением потерь в тепловых, водопроводных сетях. Исследования показывают, что потери воды в водопроводных сетях доходят до 20–30 %.

Значительные потери наблюдаются и в теплосетях из-за плохого физического состояния тепловых сетей и их разрывов. Кроме того, в некоторых муниципальных

образованиях в системе ЖKK еще остается большое количество мелких котельных, работающих на оборудовании, с большим сроком износа, использующих технически устаревшие технологии, вследствие чего неэффективно расходуются большие объемы топлива. Подобного рода объекты часто используют дорогостоящее сырье. Велики удельные затраты трудовых ресурсов на выработку единицы топлива в отдельных хозяйствах ввиду практически полного отсутствия систем и средств автоматизации котельного и другого оборудования. Все это повышает себестоимость услуг.

Естественные монополии инженерного обеспечения поселений такими ресурсами как электроэнергия, тепло, газ традиционно выполняется ресурсоснабжающими организациями входящими в состав РАО «ЕЭС России», РАО «Газпром», ТЭЦ, принадлежащие региональным энергосистемам и местным котельным, часть которых находится в муниципальной собственности. Поставляемые ими ресурсы с одной стороны, востребованы населением, с другой стороны, их потребителями являются и хозяйствующие субъекты, расположенные на территории муниципального образования. Тарифы, в этом случае, могут или стимулировать рост производства в хозяйствующих субъектах муниципального хозяйства, или его сдерживать, так как для конечных потребителей устанавливаются уже с учетом расходов муниципальной организации по обслуживанию сетей и сооружений.

В сложившихся условиях по затратам на предоставление коммунальных услуг можно наблюдать отрицательное формирование уже валовой прибыли и, естественно, чистой прибыли. Это отрицательно сказывается на показателях платежеспособности, финансовой устойчивости предприятий ЖKK. Данная ситуация объясняется не только отрицательным формированием прибыли, а следовательно, дефицитом собственных средств. Анализируя состояние оборотных активов в исследуемых предприятиях системы ЖKK муниципального образования, можно отметить значительный рост дебиторской задолженности. Данный факт объясняется, с одной стороны, низкой платежеспособностью некоторых слоев населения в связи с ростом тарифов, а с другой стороны – не своевременной оплатой другими потребителями услуг: бюджетными организациями, а также порой крупными предприятиями, находящимися в состоянии банкротства и не имеющими финансовых средств для оплаты потребленных услуг.

Следующей проблемой при формировании тарифов за услуги ЖKK является составляющая по капитальному ремонту и текущему содержанию. Затраты, связанные как с капитальным ремонтом, так и с текущим содержанием жилых объектов, являются комплексными затратами. В связи с этим хотелось бы видеть их прозрачными, что обеспечило бы наглядность, объективность произведенных не только затрат, но и выполненных работ. Это позволило бы не только создать полную информированность населения о реальных затратах, связанных с текущим содержанием и капитальным ремонтом жилых объектов, но и свидетельствовало бы о качестве выполненных работ, что в свою очередь положительно сказалось бы на

сроках эксплуатации этих объектов. В условиях, когда большинство граждан оплачивает стоимость ряда услуг хозяйств жилищно–коммунального комплекса не по счетам за фактически выполненные работы и оказанные услуги, а по расчетным данным. Отсюда, большое значение имеет соблюдение инструкций и правил составления плановых калькуляций себестоимости услуг предприятий ЖКК, включаемых в тариф, соблюдение установленных нормативов на фонд оплаты труда и другие нормируемые затраты.

По результатам исследования представляется необходимым предложить органам местного самоуправления:

- продолжить более активно использовать принцип конкурентоспособности предприятий и организаций, предоставляющих услуги населению;
- способствовать развитию конкуренции с формированием социально ориентированной политики;
- разработать дополнительные условия, определяющие качество системы управления объектами ЖКК;
- рекомендовать активнее внедрять предприятиям ЖКК ресурсосберегающие и инновационные технологии;
- совершенствовать систему мониторинга за использованием и сохранностью муниципального жилищного фонда и деятельностью юридических лиц, осуществляющих управление многоквартирными домами;
- усилить мониторинг нормативов и тарифов на коммунальные услуги, сделать их максимально прозрачными;
- сделать информативно доступным муниципальный минимальный стандарт коммунальных услуг.

Литература

1. О подпрограмме «Реформирование и модернизация жилищно–коммунального комплекса» РФ федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг.: Постановление правительства РФ от 17 ноября 2001 г. №797//СПС «Гарант» 2012.
2. О развитии конкуренции при предоставлении услуг по эксплуатации и ремонту государственного и муниципального жилищных фондов: Указ Президента РФ от 29 марта 1996 №432//СПС «Гарант» 2012.
3. Об упорядочении правил предоставления коммунальных услуг и правил предоставления услуг по вывозу твердых и жидких бытовых отходов: Постановление Правительства РФ от 26 сентября 1994г. // СПС «Гарант» 2012.
4. Об упорядочении системы оплаты жилья и коммунальных услуг: Постановление Правительства РФ от 18 июня 1996г. №707 // СПС «Гарант» 2012.
5. Чернышов Л.Н. О ходе и перспективах реформирования жилищно–коммунальной сферы //ЖКХ. – 2011. – №4, с. 38–44.
6. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.:ООО Фирма № «Благовест–В», 2010г. – 184с.

Пиляева Т. Г.

Актуальность изучения иностранного языка для государственных и муниципальных служащих и менеджеров производства

В статье обосновывается необходимость изучения иностранного языка современными менеджерами производства и государственными/муниципальными служащими.

Ключевые слова: иностранный интернациональный язык, актуальность изучения иностранного языка, языковая подготовка менеджеров, владение иностранным языком, государственного управления и муниципального.

Pilyaeva T. G.

Relevance of learning of foreign language for the public and municipal servants and managers of production

Need of learning of foreign language by modern managers of production and public/municipal servants locates in article.

Key words: foreign international language, relevance of learning of foreign language, language training of managers, knowledge of a foreign language, public administration and municipal.

Когда говорят об иностранных языках, первыми на ум приходят переводчики, филологи и лингвисты. После более длительных размышлений вспоминаются дипломаты, журналисты и нефтяники. И почему-то редко кому приходят на ум менеджеры и государственный служащие. А это в корне не верно.

На сегодняшний день изучение иностранных языков стало приоритетом для многих направлений и специальностей. Яркий показатель – неиссякаемое количество специализированных учебников на полках книжных магазинов: «Английский язык для медиков», юристов, менеджеров, бухгалтеров, сварщиков. Тогда почему же мы первым делом думаем о переводчиках?

Стереотип, сложившийся в нашем сознании, подсказывает, что служащие и управленцы не владеют иностранными языками на должном уровне, а коммуникации между ними и представителями других стран трудно представить

без помощи третьего лица. Возможно, во время Советского Союза это и было распространено, сейчас же время изменилось и диктует новые условия. Теперь обучение иностранным языкам стало необходимостью.

Современный менеджер или госслужащий должен знать как минимум один иностранный интернациональный язык. Возможно, для кого-то это прозвучит слишком жестко, но прежде чем судить, стоит взглянуть на открывающиеся перспективы.

Актуальность изучения иностранного языка для государственных и муниципальных служащих, а так же менеджеров производства главным образом заключается в возможности получения профессионального опыта за рубежом, в информационном обмене с иностранными коллегами и в изучении иноязычных источников. И здесь знание интернационального языка, например, такого как английский, послужит своеобразным ключом к миру идей и новейших технологий.

Важное качество современного специалиста управленческой сферы – способность быстро реагировать на изменения в окружающей среде, адекватно действовать в непредсказуемых условиях и ситуациях. Мир меняется и спокойная работа давно позади. Принимаются новые законы, появляются иные системы управления, требуются активное общение с людьми.

Таким образом, основной целью языковой подготовки для этих специальностей становится «практическое овладение первым и дополнительным иностранными языками как средством межкультурной коммуникации, обеспечивающей продолжение образования и профессиональную деятельность в иноязычной среде, коммуникативные и лингвострановедческие компетенции в распространенных языках повседневного общения при непосредственном контакте с носителями языка; беглое чтение и беспереводное понимание технической документации, газетных и журнальных статей, теле– и радиопередач; навыки делового письма; умение вести переговоры и составлять контракты; профессиональную компетентность в переводе оригинальной технической литературы по специальности, чтение лекций и докладов, написание научных статей на иностранном языке [1].

Иностранные языки уже помогли многим работающим менеджерам среднего и высшего звена продвинуться по карьерной лестнице. Курсы повышения квалификации в Европе и Соединенных Штатах Америки, а также дистанционное и корпоративное обучение открывают новые перспективы в сфере управления,

позволяют взглянуть на свою работу под другим углом и сделать ее максимально эффективной.

На данный момент за границей идет активная работа в сфере муниципального и государственного управления. Это доказывают научные и публицистические статьи, регулярно появляющиеся в тематических журналах, а также на сайтах в сети Интернет. Стоит заметить, что самое актуальное печатается на английском, немецком и французском языках.

Знание иностранного языка дает управленцу огромные преимущества. Ему не нужно уповать на переводчика в надежде, что тот не забудет передать собеседнику самую важную деталь разговора. В дополнение к этому человек, свободно говорящий на иностранном языке, делает меньше ошибок в невербальном общении.

Кроме того, корректное владение языком является одним из признаков высокой культуры. «В условиях международной коммуникации умение целенаправленно общаться на иностранном языке, особенно в устной форме, становится необходимым фактором образования современного специалиста. Владение иностранными языками выдвигается сегодня в ценностный социально–политический приоритет. Важным неотъемлемым компонентом профессионального образования менеджера или служащего, требующим особого внимания, является, таким образом, вопрос лингвистической подготовки» [2].

Но это все теория. Практическая часть более наглядна.

После развала Советского Союза в 1991 году было принято решение организовать Государственную службу занятости, в том числе и здесь, на Сахалине. Однако на тот момент не существовало ни одной инструкции или руководства, говорящего, как этой службе работать.

Как рассказал бывший заместитель руководителя Департамента (ныне Агентства) государственной службы занятости по населению Сахалинской области Беляев Николай Александрович, девяностые стали временем активного сотрудничества с аналогичными службами за рубежом. Он и его коллеги побывали в Канаде и многих странах Европы, где перенимали опыт иностранных коллег. И здесь очень кстати пришлось знание английского языка.

По словам Н. Беляева, общение через переводчиков было весьма затруднительным. На получение нужной информации требовалось времени в два, а то и в три раза больше, чем понадобилось бы без третьего лица.

Но не только сахалинские специалисты выезжали за рубеж. На нашей

территории тоже регулярно проходили встречи с иностранными коллегами и, как правило, они сопровождались обменом не только информацией, но и контактными данными для дальнейшего общения и консультаций. И уже тогда стал возникать вопрос о потребности в изучении иностранных языков.

С тех прошло уже двадцать лет, но вопрос за это время лишь укрепился, и в XXI столетии необходимость изучения иностранных языков для государственных и муниципальных служащих и менеджеров производства стала актуальной как никогда.

Напряженная политическая обстановка все больше требует личного общения и участия со стороны управленцев. И дабы избежать потенциального «двойного дна» в разговорах с иностранными коллегами, им просто необходимо уметь общаться на общем интернациональном языке.

Литература

1. Марковских О. В.: Социально–экономические и социокультурные предпосылки формирования иноязычной компетентности будущих менеджеров средствами второго иностранного языка
2. А. Е. Биженова: Иноязычная подготовка в системе профессионального образования государственных служащих

УДК 332

Рубина Л. А., Лысенко Н. Н.

Анализ динамики инвестиций в основной капитал сферы производства Сахалинской области в муниципальном разрезе

В статье рассматриваются основные характеристики инвестиций в основные фонды сферы производства. Большое внимание уделено признакам инвестиционной привлекательности территории и методике ее анализа. Особое место занимает исследование динамики инвестиций в основные формы сферы производства на территории Сахалинской области в муниципальном разрезе.

Ключевые слова: инвестиции в основные фонды, инвестиционная привлекательность территории, муниципальное образование, методика анализа инвестиционной привлекательности.

The analysis of dynamics of investments into fixed capital of the sphere of production of the Sakhalin region in a municipal section

In article the main characteristics of investments into fixed assets of the sphere of production are considered. Much attention is paid to signs of investment appeal of the territory and a technique of its analysis. The special place occupies research of dynamics of investments into the main forms of the sphere of production in the territory of the Sakhalin region in a municipal section.

Key words: investments into fixed assets, investment appeal of the territory, municipality, technique of the analysis of investment appeal

Одно из определений инвестиций утверждает, что они представляют собой вложения капитала в воспроизводство основных фондов (производственного и непроизводственного характера). В этом смысле они, как и любой вид экономической деятельности нуждаются в управлении. В связи с этим необходимо рассмотреть основные характеристики инвестиций [1, с. 6–11]:

1) объект управления (выступая носителем преимущественно экономических характеристик и экономических интересов, инвестиции являются объектом экономического управления как на микро–, так и на макроуровне любых экономических систем);

2) наиболее активная форма вовлечения накопленного капитала в экономический процесс;

3) возможность использования накопленного капитала во всех альтернативных его формах;

4) альтернативная возможность вложения капитала в любые объекты хозяйственной деятельности;

5) источник генерирования эффекта предпринимательской деятельности;

6) объект рыночных отношений;

7) объект собственности и распоряжения;

8) объект временного предпочтения;

9) носитель фактора риска;

10) носитель фактора ликвидности;

11) наиболее активная форма формирования инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности.

Необходимость реструктуризации Российской экономики на современном этапе, роста ее конкурентоспособности требуют повышения инвестиционной активности всех участников экономической системы. Достичь этого невозможно без

создания привлекательного инвестиционного климата (в стране в целом и в различных регионах в частности), необходимого для активизации инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования.

Сахалинская область на протяжении нескольких лет является лидером по иностранным инвестициям на Дальнем Востоке, обеспечивая 48,6% от общего объема вложений. Основными странами–инвесторами, постоянно осуществляющими значительные вложения, стали Япония, Багамы и Нидерланды [3]. Очевидно, она на протяжении исследуемого периода времени является привлекательной для инвесторов.

Инвестиционная привлекательность территории (региона) определяется критериями:

- инвестиционным климатом (готовность социальной, экологической и экономической систем к инвестированию, т.е. это объективное состояние внешней среды процесса инвестирования);
- ресурсным обеспечением (природные, производственные, финансовые и трудовые);
- конкурентной средой (она характеризует деловую активность и способствует повышению эффективности как инвестирования, так и производства и потребления).

При исследовании инвестиционной привлекательности территории или отрасли для потенциального инвестора необходимо проводить ее анализ в два этапа:

- 1) анализ инвестиционной активности, т. е. реального инвестирования за определенный период (происшедший (происшедший) процесс покрытия (удовлетворения) инвестиционного спроса);
- 2) расчет потенциального инвестиционного спроса, который позволяет спрогнозировать инвестиционную активность в будущем.

Таким образом, если объектом исследования привлекательности является территория (регион), то ее инвестиционная привлекательность для инвестора определяется инвестиционным климатом, ресурсной обеспеченностью и конкурентной средой.

Остановимся на этапе анализа инвестиционной активности, т.е. реального инвестирования в сферу производства Сахалинской области в целом и муниципальном разрезе (табл. 1).

Данные Сахалинстата, представленные в табл. 1, демонстрируют относительно стабильный рост инвестиций в основные фонды с некоторым снижением их общей суммы в 2009 и 2012 гг. Этому могли способствовать макроэкономические факторы (кризисные и посткризисные явления в экономике страны).

При этом можно выделить три муниципальных образования, которые практически на протяжении всего периода являются лидерами в инвестировании: это северные Ногликский ГО и Охинский ГО (основные места нефте– и газодобычи,

требующие значительных инвестиций в основные фонды) вкупе с островной столицей МО Город Южно–Сахалинск (которая активно инвестирует средства в совершенствование городской инфраструктуры и строительство жилья). Если провести более детальный анализ, то можно увидеть, что именно эти муниципальные образования вносят самый значительный вклад в валовый региональный продукт Сахалинской области.

**Таблица 1. Инвестиции в основной капитал
(в фактически действовавших ценах, млн. рублей) [2]**

Муниципальные образования	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по области	152387,2	118445,9	135013,6	176020,6	161211,8
Ногликский ГО	106809,4	80646,5	84299,6	88302,8	64959,6
Охинский ГО	2062,7	8113,6	26523,0	56459,9	48641,6
Город Южно–Сахалинск	21880,1	18525,3	14026,9	21547,8	29984,3
Курильский ГО	1134,5	808,3	982,0	1610,4	3642,9
Долинский ГО	266,4	421,1	465,9	768,8	2458,3
Поронайский ГО	317,3	405,2	921,5	269,3	2112,9
Корсаковский ГО	9993,8	972,0	1840,3	1210,5	1399,5
Макаровский ГО	1123,2	1903,7	1284,4	1339,3	1374,2
Холмский ГО	1051,0	605,8	800,5	1281,5	1269,8
Южно–Курильский ГО	967,2	1460,3	1370,0	903,4	1151,6
Углегорский МР	277,1	455,9	361,9	869,2	1141,1
Анивский ГО	2819,5	1100,9	1204,6	366,0	785,0
Томаринский ГО	44,1	98,0	173,8	192,4	685,7
Невельский ГО	2842,0	2112,5	142,3	339,9	669,6
Александровск–Сахалинский район	64,7	156,6	172,2	263,5	293,4
Тымовский ГО	72,8	168,4	195,9	185,5	266,4
Северо–Курильский ГО	315,0	359,4	113,1	31,4	248,9
Смирныховский ГО	344,8	116,7	112,2	73,9	110,3
ГО «Вахрушев»	1,6	15,3	23,5	5,1	16,7
МР – муниципальный район; ГО – городской округ					

В группе нескольких муниципальных образований (Курильский ГО, Долинский ГО, Поронайский ГО, Корсаковский ГО, Макаровский ГО, Холмский ГО, Южно-Курильский ГО, Углегорский МР, Анивский ГО, Томаринский ГО, Невельский ГО) наблюдается инвестирование, весьма нестабильное, если рассматривать его динамику на протяжении всего исследуемого периода.

Третья группа муниципальных образований (Александровск–Сахалинский район, Тымовский ГО, Северо-Курильский ГО, Смирныховский ГО, ГО «Вахрушев»)

не может продемонстрировать значительные для их экономики и социальной сферы инвестиции.

Далее, на наш взгляд, необходимо уделить внимание анализу источников инвестиций в основной капитал региона (табл. 2).

Как видно по представленным в табл. 2 данным, доля бюджетных средств в общей сумме инвестиций в основной капитал Сахалинской области относительно невелика на протяжении всего исследуемого периода – от 5,1% до 10,9%.

При этом значительная по числу входящих в нее группа муниципальных образований (в порядке убывания: ГО «Вахрушев», Макаровский ГО, Тымовский ГО, Александровск-Сахалинский район, Долинский ГО, Курильский ГО, Томаринский ГО, Южно-Курильский ГО, Поронайский ГО, Северо-Курильский ГО) инвестировала средства в основной капитал в большей мере за счет бюджетных средств (от 70% до 98,7%). Необходимо отметить, что практически каждый из них вносит в валовый региональный продукт весьма незначительный взнос. Они не обладают развитой материально-технической базой для развития экономики и значительными по разнообразию и объему запасам ресурсов.

Соответственно, у частных инвесторов имеется низкая (или отсутствующая совсем) заинтересованность в инвестировании их экономики. Как следствие, они в большей степени обладают потребностью в бюджетном инвестировании.

Таблица 2. Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций (%) ¹⁾ [2]

Муниципальные образования	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по области	7,4	10,9	6,9	5,1	10,9
ГО «Вахрушев»	18,8	100,0	74,4	63,7	98,7
Макаровский ГО	99,0	94,7	96,7	99,8	98,7
Тымовский ГО	78,4	72,1	93,7	95,3	95,3
Александровск-Сахалинский район	85,9	75,1	96,1	99,8	95,0
Долинский ГО	34,9	63,9	45,2	85,6	91,5
Курильский ГО	37,7	61,9	69,3	71,7	86,3
Томаринский ГО	27,8	42,0	83,6	87,6	85,5
Южно-Курильский ГО	62,5	92,3	82,1	94,5	70,0
Поронайский ГО	33,3	56,3	62,7	52,0	69,9
Северо-Курильский ГО	83,1	93,7	52,1	23,1	61,4
Южно-Курильский ГО	55,6	81,4	41,3	49,7	46,4
Невельский ГО	99,1	98,6	94,3	20,8	44,9
Корсаковский ГО	1,9	34,9	–	1,6	43,5
Анивский городской округ	74,8	87,2	69,9	88,6	31,7

Смирныховский ГО	15,6	52,1	51,5	9,8	22,8
Город Южно-Сахалинск	7,3	13,8	22,7	12,8	17,8
Холмский ГО	4,3	1,2	1,8	6,2	10,6
Углегорский МР	9,6	23,8	68,0	26,4	5,6
Охинский ГО	0,1	1,5	–	–	1,0
Ногликский ГО	0,2	0,5	0,6	1,6	0,7

¹⁾ Без субъектов малого предпринимательства.

Вторая группа муниципальных образований получала бюджетные средства на инвестирование в основной капитал в размерах от 20% до 50% (Южно-Курильский ГО, Невельский ГО, Корсаковский ГО, Анивский ГО, Смирныховский ГО). Следует отметить, что эти муниципальные образования имеют более развитую муниципальную экономику и вносят более значительный вклад в валовый региональный продукт.

Третья группа муниципальных образований (Город Южно-Сахалинск, Холмский ГО, Углегорский МР, Охинский ГО, ГО Ногликский) в основной капитал за счет средств бюджета инвестируют в пределах от 0,7% до 20%. Эти муниципальные образования обладают более значительным экономическим потенциалом (МО Город Южно-Сахалинск – диверсифицированная экономика, Охинский ГО и ГО Ногликский – нефтегазодобыча, Холмский ГО – сельское хозяйство и морская транспортировка грузов и пассажиров, Углегорский МР – угледобыча). Соответственно, у частных инвесторов имеется большая заинтересованность в инвестировании их экономики. Как следствие, они в меньшей степени обладают потребностью в бюджетном финансировании инвестиций.

Таблица 3. Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет средств федерального бюджета, в общем объеме инвестиций (%)¹⁾ [2]

Муниципальные образования	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по области	4,2	4,7	3,1	1,5	4,1
Курильский ГО	33,1	56,2	42,2	41,4	70,3
Тымовский ГО	10,3	3,0	84,7	30,2	57,8
Южно-Курильский ГО	55,6	81,4	41,3	49,7	46,4
Макаровский ГО	28,9	23,3	39,2	30,3	43,3
Долинский ГО	0,3	21,8	14,4	10,8	37,7
Северо-Курильский ГО	72,5	80,7	23,7	6,8	35,9
Томаринский ГО	0,5	0,8	27,8	22,6	19,9
Город Южно-Сахалинск	2,1	9,2	14,3	5,1	5,2
Корсаковский ГО	1,9	34,9	–	1,3	5,1
Александровск-Сахалинский	5,0	1,3	37,6	84,9	4,2

район					
ГО «Вахрушев»	18,8	–	–	5,8	3,9
Поронайский ГО	0,1	–	36,3	3,2	3,7
Невельский ГО	93,7	86,8	64,4	6,8	0,4
Холмский ГО	–	–	0,9	–	0,4
Углегорский МР	0,1	0,4	24,6	–	–
Охинский ГО	0,1	0,02	–	–	–
Анивский ГО	67,3	3,7	13,8	4,4	–
Ногликский ГО	–	–	0,2	–	–
Смирныховский ГО	–	–	2,7	–	–

¹⁾ Без субъектов малого предпринимательства.

Как видно по представленным в табл. 3 данным, доля средств федерального бюджета в общей сумме инвестиций в основной капитал Сахалинской области относительно невелика на протяжении всего исследуемого периода – от 1,5% до 4,7%.

При этом наибольший удельный вес средств федерального бюджета в инвестирование в основной капитал отмечаем у Курильского ГО (70,3%), что объясняется реализацией соответствующей Федеральной целевой программы.

Значительная по числу входящих в нее муниципальных образований группа (в порядке убывания: Тымовский ГО, Южно-Курильский ГО, Макаровский ГО, Долинский ГО, Северо-Курильский ГО) инвестировала средства в основной капитал в большей мере за счет средств федерального бюджета (от 30% до 70%).

Третья группа муниципальных образований получала федеральное финансирование инвестиций в основной капитал в размерах от 0,4% до 20% (Томаринский ГО, Город Южно-Сахалинск, Корсаковский ГО, Александровск-Сахалинский район, ГО «Вахрушев», Поронайский ГО, Невельский ГО, Холмский ГО).

Четвертая группа муниципальных образований (Углегорский МР, Охинский ГО, Анивский ГО, Ногликский ГО, Смирныховский ГО) в последние гг. не получала средств на финансирование инвестиций в основной капитал из федерального бюджета.

Данных о суммах инвестирования средств в основной капитал Сахалинской области в муниципальном разрезе пока отсутствуют, но по предварительной оценке Сахалинстатом за 2013–2014 гг. можно отметить следующее.

В 2013 году на развитие экономики и социальной сферы Сахалинской области организациями всех форм собственности использовано 168,1 млрд. руб. инвестиций в основной капитал (97,5 % к уровню 2012 г.). Большая часть – 69 % вложена в здания (кроме жилых) и сооружения. На развитие активной части основных фондов, то есть машины, оборудование, транспортные средства, направлялось 17,6 % всех вложений. Частным предприятиям российской формы собственности принадлежало 39,4 % поступивших инвестиций, столько же – иностранным организациям. Источниками

финансирования инвестиций в основной капитал в 2013 года являлись привлеченные средства – 58,8 % и собственные средства организаций – 41,2 % инвестиций [3].

Привлеченные средства формировались, в основном, из средств вышестоящих организаций – 27,4 % и бюджетных средств – 13,4 %. Выросли инвестиции в рыбоводство – в 4,5 раза, химическое производство – в 3,8 раза, сельское хозяйство – на 48,1 %, в организации, занимающиеся производством и распределением электроэнергии, газа и воды – на 40,7 %, в образование – на 19,3%, добычу полезных ископаемых – на 15,8 %. Увеличились затраты в объекты интеллектуальной собственности – в 2,3 раза, на научно–исследовательские, опытно–конструкторские и технологические работы – в 1,3 раза [3].

Значительные объемы инвестиций направлялись в развитие добычи полезных ископаемых – 69,9 % от общего объема инвестиций, предприятий транспорта – 13,2 %. При строительстве природоохранных объектов использовано 0,1 % от общего объема вложенных инвестиций [3].

Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики области, составил 2,9 млрд. долл. США (27,2 % к 2012 году), объем накопленных иностранных инвестиций вырос за год на 1,7% и составил 45,7 млрд. долл. США. Большая часть инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, направлялась в добычу топливно–энергетических полезных ископаемых (98 %) [3].

В 2013 году в экономику области поступили инвестиции из 12 стран. Основные страны–инвесторы, постоянно осуществляющие значительные инвестиции, – Япония – 40,4% всех инвестиций, Багамы – 23,9% и Нидерланды – 18% [3].

По итогам поступления иностранных инвестиций Сахалинская область является лидером – 48,6 % от общего объема вложений в ДФО. По России область занимает восьмое место, объем поступления иностранных инвестиций составил 1,7% от общего объема вложений в РФ [3].

В ноябре 2014 г. инвестиции в основной капитал (без субъектов малого и среднего предпринимательства, организаций, средняя численность работников которых не превышает 15 человек, не являющихся субъектами малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) составили 18,2 млрд. рублей, или 152,2 % к ноябрю 2013 г., в январе–ноябре – 147,1 млрд. руб., или 105,4 % к соответствующему периоду 2013г. [4].

Обобщая результаты проведенного анализа, можно сделать следующие выводы: инвестиционная привлекательность Сахалинской области и ее муниципальных образований в значительной мере определяется наличием ресурсного потенциала, наличием и состоянием материально–технической базы и инвестиционным климатом. В перспективе в связи с изменением макроэкономической ситуации в экономике страны под влиянием политических, экономических и инфляционных факторов динамика инвестиций в областную

экономику и их структуры может серьезно измениться.

Литература

1. Левченко Т.П., Янюшкин В.А., Рябцев А.А. Управление инвестиционной привлекательностью в туристско–рекреационной сфере: Монография. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 162 с. – (Научная мысль).
2. Муниципальные образования Сахалинской области в цифрах (2008 – 2012гг.) // Статистический сборник / Сахалинстат. – Ю–С, 2013, 165 стр.
3. Сахалинская область – лидер по иностранным инвестициям на Дальнем Востоке // <https://news.mail.ru/inregions/fareast/65/society/17649425/> (время обращения 1.02.2015 г.)
4. http://sakhalinstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakhalinstat/ru/statistics/indicators/

УДК 332

То Кен Сик, Мошенский А. А.

**Реализация программно-целевого подхода в муниципальных образованиях Сахалинской области
(на примере Макаровского, Холмского, Невельского районов)**

В статье рассматривается роль программно–целевого принципа управления как одного из инструментов повышения эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления. Большое внимание уделено исследованию его реализации на территории Сахалинской области. Более детально проанализирована реализация Планов мероприятий по реконструкции, капитальному ремонту социально–значимых объектов, дорожного хозяйства и благоустройству муниципальных образований Макаровского, Холмского и Невельского городских округов Сахалинской области.

Ключевые слова: муниципальное образование, программно-целевой принцип управления, программно–целевое планирование, муниципальные программы социально-экономического развития.

To Ken Sik, Moshensky A. A.

Realization of result-oriented approach in municipalities of the Sakhalin region (on the example of Makarovsky, Holmsky, Nevelsky areas)

In article the role of the result-oriented principle of management as one of instruments of increase of efficiency of activity of public authorities and local governments is considered. Much attention is paid to research of its realization in the territory of the Sakhalin region.

Implementation of the Plans of measures on reconstruction, capital repairs of socially important objects, road economy and improvement of municipalities of Makarovsky, Holmsky and Nevelsky municipal districts of the Sakhalin region is in more detail analyzed.

Key words: municipality, the result-oriented principle of management, program and target planning, municipal programs of social and economic development.

В современных условиях переход на программно–целевой принцип управления является одним из инструментов повышения эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления. Не делая глубокий анализ развития программно–целевого управления, можно отметить, что «новое – это хорошо забытое старое», поскольку программно–целевое управление достаточно широко применялось уже в Советском Союзе. В начале 2000–х годов в России разработаны и реализуются известные Национальные проекты. Переход на программно–целевое управление явился одним из направлений Административной реформы в РФ. Современный этап программно–целевого управления связан с решением задач, поставленных в Бюджетном послании Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах» [1]. Одна из ключевых задач данного Бюджетного послания – обеспечение перехода на формирование и исполнение бюджета на основе государственных программ. Федеральным законом (07.05.2013 № 104–ФЗ) введена в действие новая редакция статьи 179 Бюджетного кодекса РФ, устанавливающая правовые основания для формирования государственных программ Российской Федерации, государственных программ субъектов Российской Федерации, муниципальных программ [5].

В рамках перехода на программно–целевой принцип в РФ проделана следующая работа:

- утвержден перечень государственных программ Российской Федерации;
- принят Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ;
- утверждены Методические указания по их разработке и реализации;
- разрабатывается 42 государственные программы Российской Федерации;
- разрабатываются планы реализации государственных программ на трехлетнюю перспективу, которые должны обеспечить связь программно–целевого планирования с бюджетным процессом;
- готовится аналитическое распределение бюджетных ассигнований федерального бюджета по госпрограммам.

В Сахалинской области программно–целевое планирование внедряется с 2005 года. В 2010 году сформированы нормативные правовые акты

(регулирующие разработку и реализацию долгосрочных и ведомственных целевых программ Сахалинской области) и с этого же года программно–целевое планирование в системе управления является основным инструментом развития социальной и экономической сфер Сахалинской области.

В Сахалинской области в рамках перехода на программно–целевой принцип:

- утвержден перечень государственных программ Сахалинской области;
- утверждены Методические указания по разработке и реализации государственных программ Сахалинской области, подготовлена новая редакция Методических указаний;
- на основании государственных программ сформирован и принят Закон Сахалинской области «Об областном бюджете Сахалинской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»;
- проведен семинар–практикум «Государственные программы: разработка, реализация и оценка эффективности» для государственных и муниципальных служащих.

В настоящее время в Сахалинской области принято 23 государственные программы: «Эффективное партнерство» – 2 госпрограммы, «Сбалансированное региональное развитие» – 1 госпрограмма, «Новое качество жизни» – 12 госпрограмм, «Инновационное развитие и модернизация экономики» – 8 госпрограмм.

В муниципальных образованиях Сахалинской области в рамках перехода на программно–целевой принцип управления проделана следующая работа:

- утвержден перечень муниципальных программ;
- разработан Порядок разработки, реализации и оценки эффективности муниципальных программ;
- разрабатываются муниципальные программы.

Рассмотрим реализацию программно–целевого подхода в Макаровском, Холмском, Невельском городских округах. Более детально проанализируем реализацию Плана мероприятий по реконструкции, капитальному ремонту социально–значимых объектов, дорожного хозяйства и благоустройству муниципальных образований.

По Макаровскому городскому округу общий объем финансирования на реализацию Плана мероприятий на 2013 год составил почти 110 млн. руб. (109,7 млн. руб.), в том числе за счет средств областного бюджета 104,0 млн. руб., местного бюджета – 5,7 млн. руб.

Выполнено 12 мероприятий по 43 объектам в коммунальном хозяйстве, благоустройству, дорожному хозяйству, социальной сфере, жилищному фонду.

Общий объем финансирования по Плану мероприятий на 2014–2016 гг. составит 753 млн. руб. (752,6 млн. руб.).

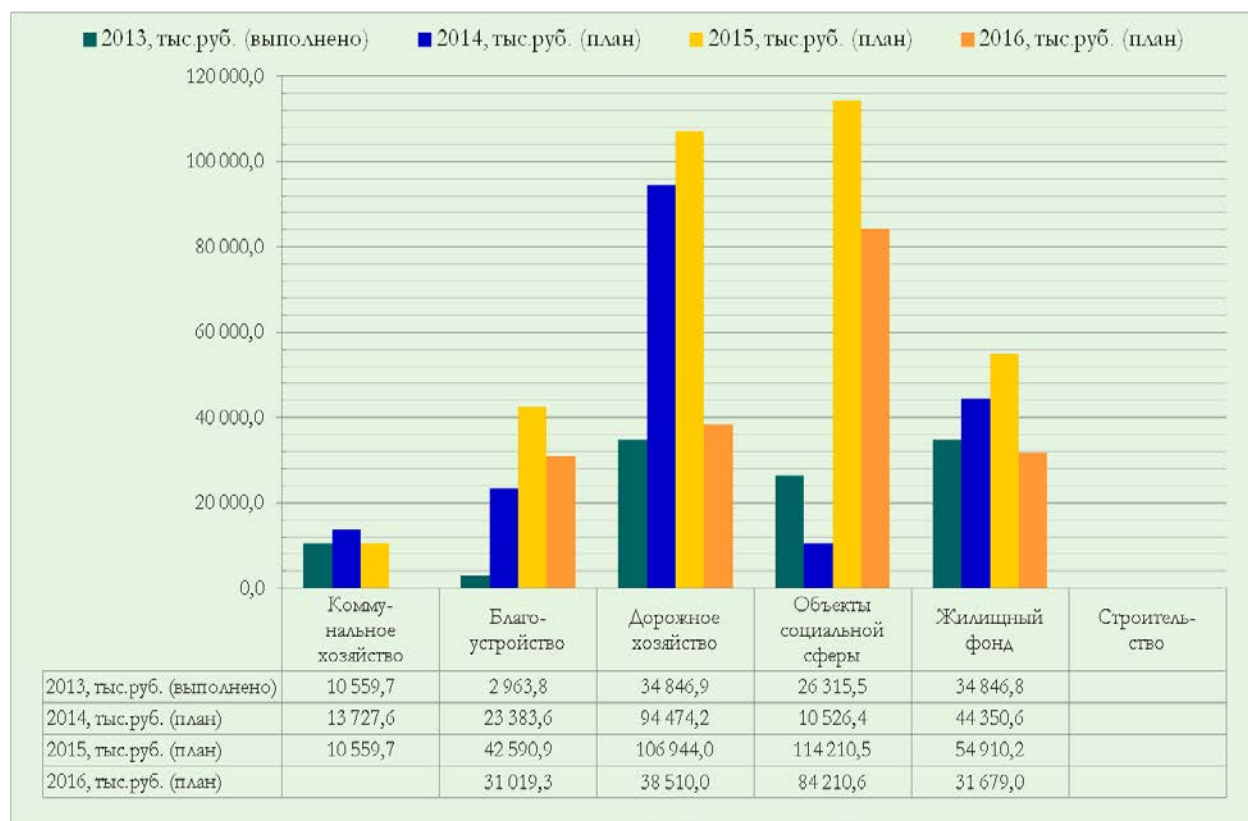


Рис. 1. Макаровский городской округ: реализация в 2013 г. и план на 2014–2016 гг.

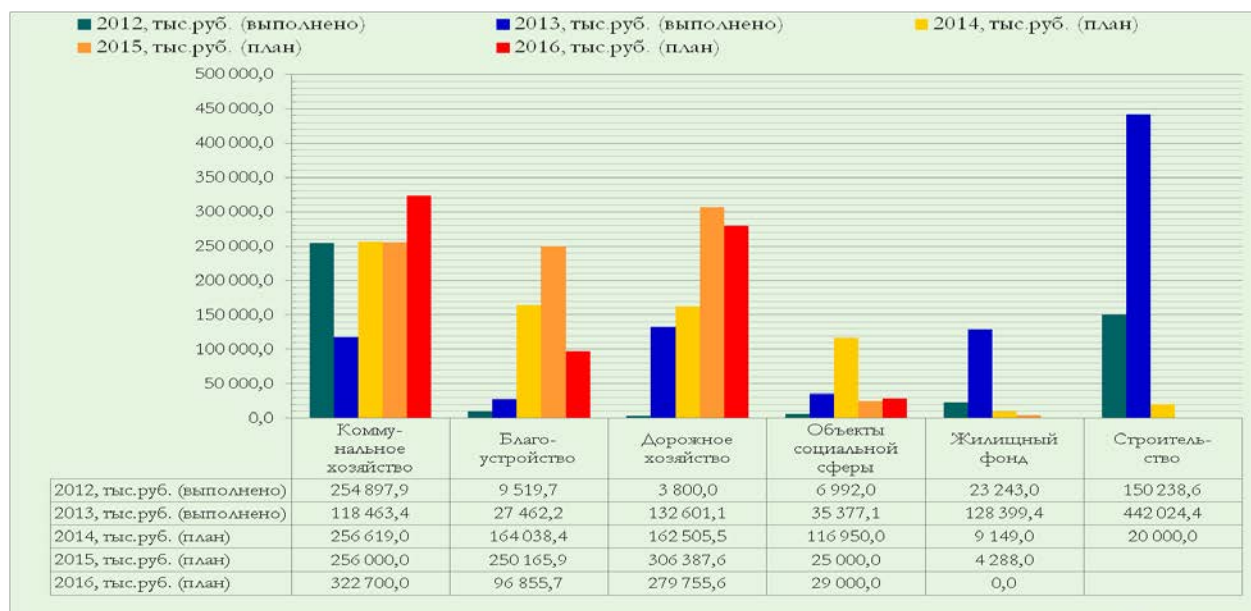


Рис. 2. Холмский городской округ: реализация в 2013 г. и план на 2014–2016 гг.

В План включены мероприятия (по реконструкции и капитальному ремонту объектов социальной сферы, жилищного фонда, коммунального хозяйства, дорожной

сети и благоустройства), требующие первоочередной реализации. В рамках реализации Плана запланировано 34 мероприятия [2].

По Холмскому городскому округу за 2012–2013 гг. общий объем реализации по Плану мероприятий составил более 1 млрд. руб. – 1333,0 млн. руб. Общий объем финансирования на реализацию Плана мероприятий на 2014–2016 гг. составляет 2 млрд. 299 млн. руб. (2299,4 млн. руб.). В рамках реализации Плана мероприятий запланировано 50 мероприятий [3].

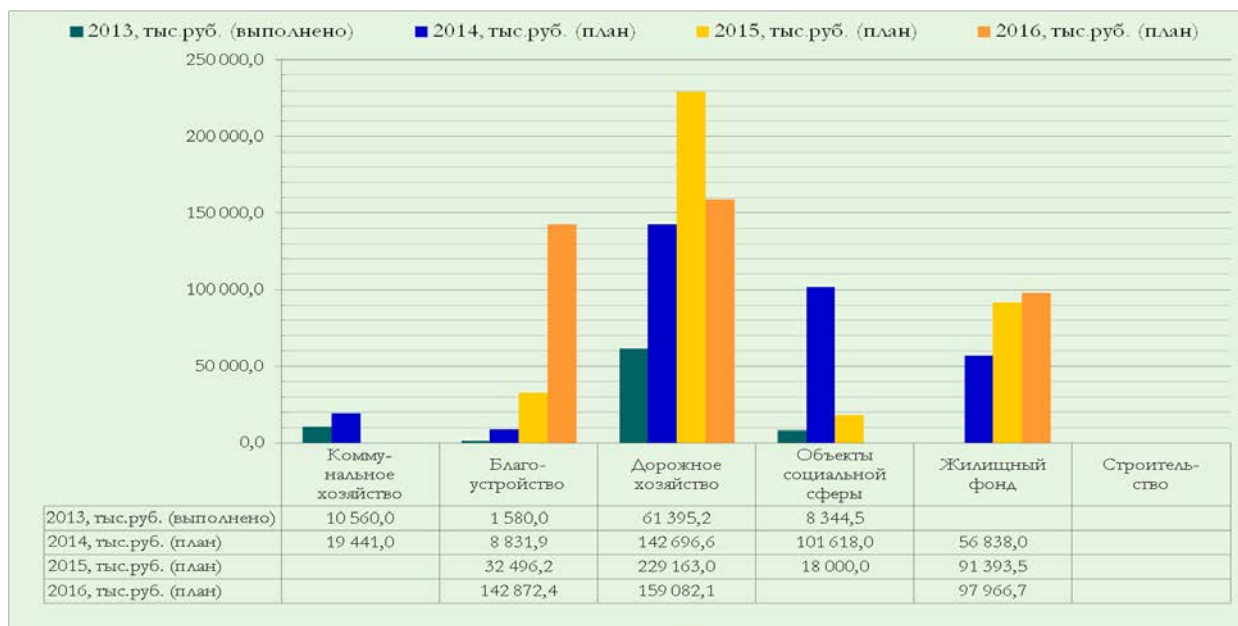


Рис. 3. Невельский городской округ: реализация в 2013 г. и план на 2014–2016 гг.

По Невельскому городскому округу общий объем финансирования на реализацию Плана мероприятий на 2013 год составил 83 млн. руб. (82,9 млн. руб., в том числе за счет средств областного бюджета 77,9 млн. руб., местного бюджета – 4,3 млн. руб.). Выполнено 10 мероприятий (в коммунальном хозяйстве, благоустройству, дорожному хозяйству, социальной сфере, жилищному фонду).

Общий объем финансирования по Плану мероприятий на 2014–2016 гг. составит 1 млрд. 110 млн. руб. (1 110,4 млн. руб.), запланировано 34 мероприятия [4].

Таким образом, в рамках Планов мероприятий муниципальных образований реализуются мероприятия, направленные на решение вопросов создания благоприятных условий для проживания населения:

- строительство нового жилья, капитальный ремонт жилищного фонда, включающий восстановление кровель и фасадов, капитальный ремонт и ремонт в жилищно-коммунальном хозяйстве, в т. ч. внутридомовых и подводящих инженерных сетей;

- реконструкция, капитальный ремонт улично-дорожной сети, включая

восстановление асфальтобетонного покрытия дорог, ремонт объектов уличного освещения, ремонт и обустройство тротуарной плиткой площадей и скверов и т. д.;

– строительство новых общеобразовательных школ, детских садов, капитальный ремонт в учреждениях дошкольного и школьного образования, благоустроить прилегающие территории, осуществить реконструкцию (перепрофилирование) зданий под детские сады и др.;

– реконструкция, капитальный ремонт, ремонты учреждений здравоохранения и учреждений культуры, осуществить реконструкции имеющихся спортивных сооружений, укрепить материально – техническую базу школ и дошкольных учреждений и т. д.

С 2015 года, в связи с переходом органов местного самоуправления на программный бюджет, мероприятия Планов муниципальных образований будут включены в соответствующие муниципальные программы.

В Макаровском, Холмском, Невельском городских округах приняты перечни муниципальных программ.

В Макаровском городском округе планируется 18 программ [2]:

1) Развитие сферы культуры муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

2) Развитие физической культуры, спорта и повышение эффективности молодежной политики в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

3) Развитие образования в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

4) Доступная среда в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

5) Обеспечение населения муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области качественным жильем на 2015–2020 гг.

6) Обеспечение населения муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области качественными услугами жилищно–коммунального хозяйства на 2015–2020 гг.

7) Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

8) Развитие транспортной инфраструктуры и дорожного хозяйства в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

9) Газификация муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

10) Повышение безопасности дорожного движения в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

11) Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

12) Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

13) Развитие инвестиционного потенциала муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

14) Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

15) Профилактика терроризма и экстремизма в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

16) О противодействии коррупции на территории муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

17) Профилактика правонарушений в муниципальном образовании «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

18) Управление муниципальными финансами муниципального образования «Макаровский городской округ» Сахалинской области на 2015–2020 гг.

Также в рамках Карты инвестиционных проектов и плана модернизации по Сахалинской области предусмотрено строительство картофелехранилища (с. Новое).

В Холмском городском округе планируется 12 программ [3]:

1) Развитие сферы культуры муниципального образования «Холмский городской округ» на 2014 – 2020 гг.

2) Переселение граждан, проживающих в муниципальном образовании «Холмский городской округ», из ветхого и аварийного жилищного фонда в 2014 – 2020 гг.

3) Развитие сельского хозяйства в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014–2020 гг.

4) Противодействие коррупции в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014 – 2020 гг.

5) Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства муниципального образования «Холмский городской округ» на 2014–2020 гг.

6) Повышение качества и доступности дошкольного образования в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014 – 2020 гг.

7) Капитальный ремонт и реконструкция жилищного фонда муниципального образования «Холмский городской округ»

8) Патриотическое воспитание в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014–2020 гг.

9) Обеспечение жильем молодых семей в Муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014 – 2020 гг.

10) Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014–2020 гг.

11) Строительство инженерной и транспортной инфраструктуры в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014–2017 гг.

12) Летний отдых, оздоровление и занятость детей и молодежи в муниципальном образовании «Холмский городской округ» на 2014 – 2020 гг.

13) В рамках Карты инвестиционных проектов и плана модернизации по Сахалинской области предусмотрено участие в проекте создания морского биотехнопарка.

В Невельском городском округе планируется 10 программ [4].

1) Развитие образования в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

2) Развитие физической культуры, спорта и молодежной политики в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

3) Развитие культуры в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

4) Обеспечение населения муниципального образования «Невельский городской округ» качественным жильем на 2015–2020 гг.

5) Обеспечение населения муниципального образования «Невельский городской округ» качественными услугами жилищно–коммунального хозяйства на 2015–2020 гг.

6) Обеспечение безопасности жизнедеятельности населения в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

7) Стимулирование экономической активности в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

8) Развитие транспортной инфраструктуры и дорожного хозяйства муниципального образования «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

9) Совершенствование системы муниципального управления в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

10) Повышение эффективности управления муниципальными финансами в муниципальном образовании «Невельский городской округ» на 2015–2020 гг.

В рамках Карты инвестиционных проектов и плана модернизации по Сахалинской области предусмотрено участие в проекте создания морского биотехнопарка и технического перевооружения угольного разреза «Щебунинский–Восточный».

Таким образом, в Сахалинской области в целом, и в представленных муниципальных образованиях, осуществляется переход на программно–целевое управление. В рамках разработанных программ реализуются мероприятия в различных сферах деятельности. Переход на программно–целевой принцип управления будет способствовать повышению эффективности государственного и муниципального управления в Сахалинской области. Однако, программно–целевое управление не является самоцелью, а должно способствовать повышению качества жизни населения в муниципальных образованиях. Конечно, повышение качества жизни населения – это процесс сложный, комплексный, затрагивающий все аспекты жизни человека. Важное значение имеет развитие местного самоуправления, активность местного населения, развитие человеческого потенциала и др. Важную роль в этом может сыграть наука, образование, сотрудничество муниципальных образований и научных и образовательных учреждений Сахалинской области.

Можно предложить следующие направления сотрудничества:

Первое – это разработка стратегических планов развития муниципальных образований, мониторинг их выполнения, актуализация. Формирование, представление образа своего будущего, целей, перспектив развития, а также путей их достижения, вовлечение в этот процесс всех заинтересованных сторон, населения будет способствовать развитию местного самоуправления, активизации участия населения в жизни той территории, на которой проживает;

Второе направление – это сотрудничество по муниципальным программам по самым разным аспектам: это и уточнение перечня муниципальных программ, их разработка, осуществление мониторинга их выполнения, а также оценка их эффективности, в частности, подготовка и проведение опросов населения, предусмотренных муниципальными программами.

Следующее направление сотрудничества – это повышение квалификации специалистов муниципальных образований, в частности, по вопросам программно–целевого (проектного) управления. При этом, программы обучения должны быть практико–ориентированными, направленными на формирование необходимых компетенций.

Разработка системы мероприятий по укреплению кадрового потенциала муниципальных образований, в особенности, привлечение и закрепление молодых специалистов – это тоже важное направление сотрудничества.

Реализация сотрудничества, повышение ее результативности требует поддержки ученых Сахалинской области в исследованиях, актуальных для региона, муниципальных образований. Для этого предлагается:

— во–первых, сформировать, по опыту некоторых регионов, региональный Фонд поддержки ученых Сахалинской области;

— во-вторых, ввести квоту обязательного участия в научно-практических проектах, реализуемых на территории Сахалинской области местных ученых, формировать межрегиональные коллективы для реализации таких проектов. Это будет способствовать взаимному обогащению опыта ученых, а также повышать результативность внедрения научных разработок в практику региона.

Литература

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах. 28 июня 2012 года, 13:30. URL: <http://kremlin.ru/acts/15786>.
2. Муниципальное образование «Макаровский городской округ» Сахалинской области, официальный сайт. URL: <http://admmakarov.ru/regulatory/munitsipalnye-programmy/>
3. Официальный сайт Администрации муниципального образования «Холмский городской округ». URL: <http://admkholsk.ru/>
4. Официальный сайт Администрации муниципального образования «Невельский городской округ». URL: <http://www.adm-nevelsk.ru/>
5. Федеральный закон от 07.05.2013 N 104–ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса». Москва, Кремль. 7 мая 2013 года. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173275/

УДК 371

Федосеева О. М.

Использование НИТ и реализация межпредметных связей при решении эконометрических задач

В статье рассматриваются место, роль и направления использования достижений науки и техники в учебном процессе и реализации межпредметных связей. Особое внимание уделено обоснованию межпредметной роли дисциплины «Эконометрика» и необходимости использования современных информационных технологий в процессе ее изучения.

Ключевые слова: новые информационные технологии, новые информационные технологии обучения, межпредметные связи, эконометрика, автоматизация вычислений.

Use of NIT and realization of intersubject communications at the solution of econometric tasks

In article the place, a role and the directions of use of achievements of science and technology in educational process and realization of intersubject communications are considered. The special attention is paid to justification of an intersubject role of discipline of "Econometrician" and need of use of modern information technologies in the course of its studying.

Key words: new information technologies, new information technologies of training, intersubject communications, econometrics, computing automation.

В связи с развитием новых информационных технологий (НИТ), их быстрым совершенствованием и внедрением в различные сферы человеческой деятельности, в настоящее время встает вопрос об использовании НИТ в образовании. НИТ могут играть роль эффективного средства учебно–воспитательной деятельности, являться инструментом управления и организации педагогического процесса.

Использовать НИТ в учебно–воспитательном процессе можно в нескольких направлениях. Рассмотрим кратко каждое из них.

1. НИТ могут использоваться в качестве средств обучения. Под средствами обучения понимают совокупность объектов любой природы, для которых характерно, что каждый из них: 1) представляет полностью или частично заменяет изучаемое понятие; 2) дает новую информацию об изучаемом понятии.

На занятии одно из центральных мест отводится той деятельности преподавателя, которая связана с использованием средств обучения не только для передачи знаний студентам, но и для организации и управления различными видами учебной деятельности студентов, и главным образом самостоятельной работы на всех этапах обучения. Особую роль здесь играют ТСО.

В понятие «ТСО» входят носители учебной информации (кинофильмы, кодопозитивы, диафильмы, теле и видео передачи, звукозаписи и др.) и технические устройства, при помощи которых эта информация воспроизводится.

В связи с НТП и информатизацией общества появилась новая категория ТСО–НИТО (новые информационные технологии обучения).

НИТО определяются как совокупность электронных средств и способов их функционирования, используемых для реализации обучающей деятельности. В состав электронных средств входят аппаратные, программные и информационные компоненты, способы, применения которых указываются в методическом обеспечении НИТО.

Прогресс в развитии аппаратных и инструментальных программных средств НИТО представляет хорошие технические возможности для реализации различных дидактических идей.

2. В связи с проникновением НИТ во все сферы человеческой деятельности

возникает необходимость подготовить студентов к использованию НИТ, в частности ПК, для решения жизненных и производственных задач, обучить практическим навыкам работы на ПК, выработать определенный стиль мышления, соответствующий алгоритмам и логике ЭВМ. Все перечисленные знания студентам должен давать курс предмета «Информатика».

При изучении любого предмета в вузе необходимо активное творческое овладение студентами излагаемого материала, развитие интуиции в нужном направлении, создание мировоззрения практика, использующего полученные знания, умения и навыки для решения задач в конкретной области.

Поэтому изучение любой дисциплины не должно ограничиваться внутрипредметными рамками, а осуществляться в плане комплексной реализации межпредметных связей и направленности на конкретную область человеческой деятельности, в которой будет работать будущий специалист.

Реализацию межпредметных связей и направленности на конкретную область человеческой деятельности в обучении можно осуществить при решении практических задач. Одним из важнейших классов таких задач являются прикладные задачи, которые находятся на стыке таких дисциплин, как математика, экономика, биология, статистика и других. При решении данных задач можно использовать ПК, что позволит включить в комплекс межпредметных связей и информатику, не говоря о совершенствовании данного процесса.

Дисциплиной, находящейся на стыке нескольких дисциплин является эконометрика. Эконометрические задачи являются прекрасным примером таких прикладных задач, решение которых требует от студента знаний из многих дисциплин.

Эконометрика – быстроразвивающаяся отрасль науки, цель которой состоит в том, чтобы придать количественные меры экономическим отношениям [2, с. 7]. Эконометрика – часть экономической науки, занимающаяся разработкой и применением математических, экономико–статистических методов анализа экономических процессов, обработки статистической экономической информации. При помощи этих методов можно выявить новые, ранее неизвестные связи между экономическими показателями предлагаемые экономической теорией.

Основная задача эконометрики состоит в построении моделей специфического типа (эконометрических моделей), описывающих взаимообусловленное развитие социально–экономических процессов на основе информации, отражающей распределение их уровней во времени и (или) в пространстве однородных объектов. Эти модели используются в анализе и прогнозировании общих закономерностей и конкретных количественных характеристик рассматриваемых процессов, определении управляющих воздействий.

Зарождение эконометрики является следствием междисциплинарного подхода к изучению экономики. Эта наука возникла в результате взаимодействия и объединения в особый «сплав» трех компонент: экономической теории, статистических и математических методов. Впоследствии к ним присоединилось развитие вычислительной техники как условие развития эконометрики.

В процессе решения эконометрических задач, студентам требуется обрабатывать большой объем входных данных. Задачей практических, лабораторных работ является закрепление теоретических знаний, их практическое осмысление, понимание. Если вычисления проводятся вручную, то львиную долю в решении задачи выпадает на расчеты. Такой способ решения задачи отнимает много времени и сил, порой не оставляя время на глобальное осмысление проблемы. Поэтому целесообразно использовать средства для автоматизации вычислений.

В настоящее время во все сферы нашей жизни вошел компьютер, и сфера образования не исключение. Использование ПК на занятиях по эконометрике позволяет автоматизировать расчеты, повысить уровень подготовки специалиста или бакалавра.

Стандартные статистические методы обработки данных включены в состав электронных таблиц, таких, как Excel, Lotus 1–2–3, QutroPro и др.; в математические пакеты общего назначения – Mathcad, Matlab, Maple и др.. Еще большие мощностями обладают специализированные пакеты Stadia, STATGRAPHICS, Олимп: СтатЭксперт, САНИ, СИГАМД и др.

Одним из пакетов прикладных программ, которые доступны каждому и который имеет широкий спектр возможностей, является Microsoft Excel. Для проведения статистической обработки информации табличный процессор Excel включает в себя библиотеку из 78 статистических функций и программную надстройку «Пакет анализа» [3, с. 3].

Известно, что наглядная эконометрическая задача решается в три этапа:

- во-первых, анализ исходных данных и создание модели;
- во-вторых, расчет показателей модели и проверка их адекватности;
- в-третьих, анализ полученных результатов.

Причем основной задачей эконометрики является научить студентов грамотно делать анализ исходных данных, подбирать модель и на основе результатов вычислений делать определенные выводы. Сами же вычисления можно переложить на ЭВМ. Поэтому, здесь можно рассматривать два варианта:

- либо предлагать студентам уже готовые вычисления;
- либо организовать учебный процесс в виде лабораторных работ, где студенту предлагается решить задачу с конкретными данными с использованием ЭВМ.

Конечно, проще воспользоваться первым вариантом, однако с точки зрения

методики преподавания использование второго варианта более целесообразно. Действительно, при выполнении лабораторной работы на ЭВМ у студента есть возможность ознакомиться со специальными пакетами программ, предназначенных для решения предложенных задач; использовать базовые знания информационных технологий, полученные ранее; оттачивать навыки работы на ЭВМ. А главное проводить расчеты быстро, с высокой точностью и пройти все этапы решения задачи от начала до конца с минимальными затратами времени.

Как уже говорилось выше, в эконометрике используются методы статистики. Ставя цель измерить тесноту связи между экономическими величинами, мы пользуемся методами корреляции и регрессии.

Рассмотрим пример вычисления коэффициента корреляции Пирсона на основе данных, представленных в табл. 1. [1, с. 5].

Таблица 1 – Данные по 7 областям региона за 200х г. [1, с. 5]

номер региона	среднемесячная заработная плата 1 работающего тыс. руб., x	расходы на покупку продовольственных товаров, % к общему объему расходов, y
1	4,5	68,8
2	5,9	58,3
3	5,7	62,6
4	7,2	52,1
5	6,2	54,5
6	6	57,1
7	7,8	51

При вычислениях были использованы следующие функции Excel.

Таблица 2 – Расчет коэффициента пирсона в excel

	А	В	С
	номер региона	среднемесячная заработная плата 1 работающего тыс. руб., x	расходы на покупку продовольственных товаров, % к общему объему расходов, y
1	1	4,5	68,8
2	2	5,9	58,3
3	3	5,7	62,6
4	4	7,2	52,1
5	5	6,2	54,5
6	6	6	57,1
7	7	7,8	51
8	Коэффициент Пирсона		=PEARSON(B2:B8;C2:C8)

В Excel рассчитаем коэффициенты с использованием встроенных статистических функций (=PEARSON(B2:B8;C2:C8)). В данном примере коэффициент равен $-0,942$. Это указывает на тесную, обратную связь между признаками.

При проведении занятия можно организовать работу студентов по группам. Часть студентов выполняет расчет с помощью статистических функций Excel, другая часть с помощью математических функций.

В результате подводится итог не только по задаче, но и по процессу решения задачи и времени затраченным на него.

Для иллюстрации эффективности электронных таблиц при эконометрическом анализе можно взять большее количество данных, например 100 пар значений. Реальные «свежие» данные можно взять с официального сайта Федеральной службы государственной статистики .[4]

При решении эконометрических задач на ПК у студентов вырабатываются практические навыки работы на ПК, они получают знания по использованию ПК в области будущей профессии, что очень важно в настоящее время в связи с широким распространением средств вычислительной техники во все сферы человеческой деятельности, также совершенствуется процесс решения задач (время, точность и т. д.), у студентов создается убеждение в полезности и необходимости знания и использования ПК в их будущей профессии, т. е. происходит мотивация обучения.

Литература

1. Практикум по эконометрике/ Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 190 с.
2. Эконометрика: Учебник/ Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Проспект, 2011. – 288с
3. Макарова Н.В., Трофимец В.Я. Статистика в Excel: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2002. 368 с: ил
4. <http://www.gks.ru/>

Федосенко О. А.

**Социальный проект как система сотрудничества и форма интеграции
активности студентов и подростков-инвалидов
в совместной деятельности**

В статье рассматриваются особенности использования проектов в практической деятельности студентов. Особое внимание уделено организации совместной деятельности студент–подросток–родитель–преподаватель.

Ключевые слова: проект, система взаимодействия, принципы научной психологии, интеграция и взаимодействие, вариативности интеграции, толерантность.

Fedosenko O. A.

Social project as system of cooperation and form of integration of activity of students and disabled teenagers in joint activity

In article features of use of projects in practical activities of students are considered. The special attention is paid to the organization of joint activity the student-teenager-parent-teacher.

Key words: project, system of interaction, principles of scientific psychology, integration and interaction, variabilities of integration, tolerance.

Нормальный демократический процесс построения государства не мыслим без толерантности менталитета. Толерантность – это признание ценности инаковости, это право другого на варианты, это социально – психологическая устойчивость к многообразию мира к этническим, культурным, социальным и мировоззренческим различиям.

Усвоение ценностей больших социальных групп и общностей всегда опосредовано ценностями малых референтных для индивида групп. На начальных стадиях индивидуального развития единственно референтной малой группой, опосредующей усвоение социальных ценностей остается семья. Следовательно, чтобы изменить отношение к детям – инвалидам необходимо обратить внимание на изменения восприятия на данную категорию детей в их ближайшем окружении. Выявленные нами данные свидетельствуют о том, что они чаще воспринимают себя как пассивных участников жизни. Значение социальной активности и ее необходимость признается во всем мире. «Социальные проекты занимают особое положение в системе управления организации. Объем и характер социальных проектов наглядно демонстрирует уровень развития социальной ответственности компании» [1].

Наиболее полное определение дает понятию С.А. Луков. «Социальный проект

– это сконструированное инициатором проекта социальное нововведение, целью которого является создание, модернизация или поддержание в изменившейся среде материальной или духовной ценности, которое имеет пространственно – временные и ресурсные границы и воздействие которого на людей признается положительным по своему социальному значению» [2].

В данной статье представлен анализ результатов реализации социального проекта силами студентов и преподавателей СахГУ, с целью освоить данный вид деятельности. Актуальность исследования представлена проблемой отношения к детям, старикам и инвалидам, что определяет уровень цивилизованности общества. Она имеет на сегодняшний день признанный государственный статус, но требует расширения: создание различных форм работы с данной категорией людей, формирование вариативности интеграции их в социальные структуры общества, формирования толерантного отношения к детям инвалидам, через признание их сохранных и потенциальных возможностей.

Основой целью работы является изучение процесса освоения компьютерной грамотности на уровне пользователя подростками инвалидами в совместной деятельности со студентами в домашних условиях. Значимость намеченной работы представлена следующими аспектами.

Переход к осознанию необходимости обучения детей инвалидов позволит их родителям принять и признать возможности детей, уйти от чрезмерной опеки, ребенок сможет набирать опыт собственной успешности в процессе освоения базовых знаний работы на персональном компьютере. Создание пространства нужности работы на компьютере детей инвалидов позволит ближайшему окружению избавиться от чувства вины, страха и других травмирующих состояний за будущее ребенка.

В данном проекте приняли участие дети инвалиды, посещающие центр «Преодоление» – 15 человек: родители и ближайшие родственники, которые воспитывают этих детей; студенты второго и третьего курсов Технологического института, Института экономики и востоковедения, и ГМУ Института истории, социологии и управления Сахалинского государственного университета; специалисты, педагоги центра «Преодоление».

Реализация намеченного проекта позволила решить следующие задачи:

1. Определить реальные возможности включения детей инвалидов в процесс обучения работе на персональном компьютере в домашних условиях через совместную деятельность со студентами.
2. Построить модель профориентации детей данной категории.
3. Определить востребованность студенческого потенциала в процессе обучения детей инвалидов.

4. Сформулировать пути интеграции детей инвалидов в учреждения Сахалинской области.

5. Провести анализ мониторинга обучения детей инвалидов в домашних условиях (как результат пилотажного исследования).

6. Представить потенциальные формы работы по профориентации детей инвалидов.

7. Разработать рекомендации по изучаемому вопросу.

Мы предполагаем, что оптимизация процесса обучения компьютерной грамотности зависит от следующих условий: изучение личностного и профессионального потенциала детей инвалидов как источника их скрытых возможностей и наличия совместной деятельности со студентами в условиях домашней обстановки. Общение ребенка инвалида с близкими взрослыми разнообразно, одновременно наблюдаются и другие формы реагирования, определенные тенденции, характерные для семей данной категории.

Для достижения целей настоящей работы была использована совокупность общенаучных и частных методов познания. Базовые методологические принципы научной психологии (принцип системности – П.К. Анохин, В.П. Кузьмин, Б.Ф. Ломов и др.; принцип развития – Б.Г. Ананьев, А.В. Запорожец, Д.Б. Эльконин; принцип единства сознания и деятельности – А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн и др.. Научные представления о психологических типах К.Г. Юнга и изучение их в соционике (И. Вейсбанда, Ю. Иванова).

Организация совместной деятельности была представлена следующим образом: за каждой семьей было закреплено от одного до трех студентов. Время посещения определялось с двух сторон, возможностями взрослых, режимом ребенка, учебными занятиями студентов, их загруженностью, и другими делами.

Следует отметить, что состояние родителей во время общения студентов с детьми было доброжелательным, но несколько ревностным. На первый план выходит охрана ребенка от неожиданных вопросов или не соответствующих реакций со стороны студентов. Такую напряженность, настороженность проявляли большинство родителей на первых порах общения.

Такое проявлялось до тех пор, пока не устанавливался контакт с ребенком, наблюдая со стороны, родители устанавливали негласный контроль за ситуацией общения. Были и другие встречи, когда родитель не замечал появления студента, что может являться проявлением доверия или смущения. В дальнейшем мама избегала встреч со студенткой, заняла позицию отстраненного присутствия, общение было больше с бабушкой.

Там где уровень тревожности высокий у родителей, отношение к студентам были пристальны, жестко нормированы, обиженность родителей на болезнь

ребенка явно подчеркивалась, студенты приходили с ощущением виноватости из таких семей. Приходилось индивидуально работать со студентами, разбирать ситуации взаимоотношений, определять причины и искать формы реагирования.

Теплый прием, чаепитие таков ритуал общения в других семьях. Доброжелательность, внимание это то, что чаще проявлялось при встречах со студентами. Студенты также проявляли заботливое отношение к детям. Студенты, которые уезжали на каникулы (на материк, в Японию на учебу) привозили детям небольшие презенты.

Родители недостаточно информированы о возрастных особенностях детей с особенностями развития, динамике изменений, происходящих с ребенком в подростковом возрасте, об особенностях протекания кризиса данного периода. Родители ориентируются на свой социальный опыт детства, не учитывая тенденций развития в современных условиях.

На основе результатов бесед, наблюдений взаимоотношений родителей с детьми были выделены следующие проявления вариантов реагирования на трудности адаптации к школе.

Гипоопека, когда родитель предоставляет ребенку самому решать собственные проблемы, оставляет его без помощи. Подросток не получает необходимой поддержки. Не ощущает своих перспектив, у родителей чаще отсутствуют планы на его будущее.

Другой реакцией, явилась гиперопека, когда родитель, сталкиваясь с трудностями обучения, усиливает контроль и давление на ребенка без учета его реальных возможностей. Ребенок, в этом случае «связан» множеством правил, режимом, он истощен, обездвижен, не верит в свои возможности. Он идет как исполнитель запросов взрослых.

Еще одна возможная реакция родителей на трудности подростка связана с постоянным проявлением сочувствия ему со стороны родителя, желающего облегчить ситуацию, защитить его от неприятностей и порадовать.

В этом случае родитель следует всем капризам ребенка, пытается все сделать за него, не выдвигая перед ним четких и объективных требований, т.к. единственным критерием в этом случае является эмоциональная реакция ребенка. При этом родитель часто пытается учиться вместо – ребенка, а ребенку выгодно оставаться неуспешным и он начинает манипулировать родителем, требуя награды за каждый шаг. Ребенок не заинтересован в конечном результате, за который полностью отвечает родитель. Так формируется потребительская позиция ребенка, которая закрепляется в виде роли «проблемного» – слабого, больного, неумелого, особенного и т. д., что лишь усугубляет его адаптацию к школьной жизни.

Все перечисленные варианты реагирования родителей на трудности детей

связаны с непониманием его актуальных возможностей и специфических трудностей – их требования всегда или занижены, или завышены. Не могут они оказать и нужной помощи, а их ожидания не всегда соответствуют возможностям ребенка и часто не оправдываются, в результате чего возникает взаимная фрустрация.

В любом случае, если ребенок неуспешен в школе, то при попытках справиться с трудностями у него вырабатываются неэффективные защитные реакции, которые закрепляются в форме демонстрации им реакций безразличия или протеста. Родителя и учителя, не понимая трудностей ребенка и не находя причин его неадекватного поведения, осуждают его, усиливая давление и контроль.

В результате самооценка ребенка и его интерес к учебе падают, и складывается порочный круг: несформированность навыков деятельности ребенка ведет к неуспеху, что порождает тревогу, снижает самооценку и способствует закреплению роли неудачника.

Итогом наблюдений, анализа информации (наблюдения, беседы, анализ ситуаций, рисунков) родителям были предложены следующие ситуации в совместной деятельности студентов и подростков:

- создавать поддерживающую среду, в которой осуществлялась коррекция и развитие недосформированных или недозревших функций через работу с играми на компьютере;

- изменить отношение к ребенку, информировали родителя о реальном состоянии и возможностях, успехах детей в освоении работы на компьютере, изучении английского языка и т. д.

- за основу общения с детьми инвалидами было взято активное эмпатийное слушание, то есть желание услышать то, что беспокоит подростка, желание быть полезным подростку в разрешении стоящих перед ним проблем, принимать чувства ребенка, не пытаясь осуждать или отвергать их, опираться на чувство веры в возможности успешно разрешать свои проблемы, относиться к нему как к уникальной личности, имеющей право на собственную жизнь со своими желаниями и чувствами.

Когда родитель стремится соответствовать эталону «хорошего отца или матери», то он этим стремлением держит подростка в состоянии тревожного ожидания низкой оценки его деятельности. Поэтому для нас в работе с детьми инвалидами было важно использовать эмпатийное слушание – как коммуникацию с обратной связью, в которой взрослый, студент говорит о чувствах, желаниях и мотивах поведения подростка. Выбор данного метода позволил быстро найти путь адаптации студентов к детям и наоборот, а также позволил родителям видеть своих

детей со стороны в процессе личных и деловых отношений.

Таким образом, общение в семьях, имеющих детей инвалидов специфично, приход студентов родителями воспринимается по – разному, поэтому требуется подготовка – ознакомление с различными формами реагирования, проработка процедуры вхождения в новые отношения с ребенком, родителями и их ближайшим окружением. Необходимо больше студентов закреплять за теми детьми, которые находятся только на домашнем обучении. Их общение определяется пределами квартиры. Общение через компьютер связано с финансовыми возможностями родителей. Здесь необходимо продумать данный вопрос бесплатное подключение или какой-то лимит бесплатного пользования ресурсами Интернет.

Анализ высказываний на проблемы детей инвалидов, споры в студенческой среде приводят к выявлению общих тенденций, сложившихся среди молодежи.

Негативные тенденции, препятствующие интеграции инвалидов в сфере социальных отношений известны: влияние социальных стереотипов на изоляцию данных людей от общества; неприятие их особенностей, их внешнего вида; отсутствие психологической помощи данной категории детей; отсутствие информационной поддержки и просвещения семей, имеющих детей инвалидов; незнание потенциала людей с ограниченными возможностями; отсутствие информации об их успешности.

Необходимость социальной адаптации ребенка–инвалида требуется с раннего возраста. Адаптация ребенка – инвалида включает в себя и реабилитацию семьи, в которой он воспитывается. Фактически для ребенка–инвалида реабилитация семьи является не менее важным фактором. Ведь часто появление ребенка–инвалида ведет к разрушению семьи, к деформации семейных отношений. Из участников проекта только три семьи полные, остальные – неполные.

Во время реализации программы «Учись, играя» было отмечено желание студентов обсуждать вопросы развития, общения, обучения детей инвалидов не только у участвующих в программе, но и тех, кто присутствовал во время обсуждения организационных вопросов по ее реализации. Было отмечено желание студентов сформировать свою позицию отличную от существующего стереотипа. Появилось лояльное отношение к инаковости детей инвалидов, их реальному положению в обществе. Стали активизироваться те студенты, которые присутствовали при обмене мнений, выдвигать свои предположения о совершенствовании проблемных ситуаций в общении с детьми и их родителями. Результаты таких форм реагирования указывают на возможность изменений в стереотипах реагирования на детей инвалидов, необходимость формирования лояльных взглядов и отношений к ним в студенческой среде.

Необходимо: предложить провести круглые столы по обсуждению возможных вариантов работы с этой категорией детей, их семьями; выйти с предложениями по организации комплексного плана работы в соответствии с их потенциалом; организовать индивидуальную и групповую работу со школьниками инвалидами в семейных условиях силами студенчества по различным направлениям (математика, русский язык, биология, английский, история и т. д.).

При этом необходимо соблюсти условие: это будут только те студенты, для которых важно ощущать собственную необходимость для другого в целях саморазвития, самосовершенствования, но без принуждения. Также приветствуются те студенты, у которых есть увлечения, которые готовы поделиться своими знаниями, умениями в этих областях. Координаторами распределений студентов могли быть тоже студенты, задача которых устанавливать связи между всеми участниками с обязательным подключением Департамента социальной защиты.

В этом пространстве совместной деятельности студентов и детей инвалидов допустима работа по формированию карьеры, погружения в профессию, а также организация обучения этих детей с целью создания собственного бизнеса. При этом потенциал детей инвалидов требует дополнительного изучения.

Следует отметить еще одну тенденцию, которую отмечали студенты: эти дети проявляют хорошие способности, идут с опережением в освоении материала, у них имеется потенциал дальнейшего развития. Эти дети оказались хорошими собеседниками, интересными для совместного общения. При этом студенты намерены продолжить отношения с детьми и дальше. Они поддерживают связь с детьми через Интернет на время студенческой сессии, прерывающей обычное общение. Кроме тех случаев, в которых у студентов изменились обстоятельства (необходимость трудоустройства, непостоянство съемного жилья, семейные проблемы, большая загруженность учебной деятельностью), но при первой, возможности они продолжают поддерживать отношения с детьми–инвалидами.

Такое отношение, сложившееся между студентами и подростками, оказало влияние и на отношение родителей к своим детям – оно стало более спокойным. Ровное реагирование отмечают не только студенты, но и сами родители. Наблюдая интерес к своим детям со стороны студентов, родители получают облегчение и небольшие передышки в тревожном состоянии за своих детей.

Следует отметить, что студенты стали более осознанно относиться к вопросам собственного здоровья. Изменилось их отношение к формам проведения

праздников, к алкоголю – оно стало более категоричным (вывод сделан на основе анализа высказываний, разговоров студентов о своем восприятии ситуаций в семьях детей инвалидов).

Таким образом, социальный проект показал взаимовыгодное сотрудничество всех участников данной программы. По сути, это – начало формирования технологии социального менеджмента у всех участников данного пилотажного исследования.

Литература

1. Корпоративная социальная ответственность: учебник и практикум для академического бакалавриата/под общ. ред. В.Я. Горфинкеля, Н.В. Родионовой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. С.260.
2. Луков В.А. Социальное проектирование: учеб. пособие. М.: Изд – во Моск. гуманитар. ун-та; Флинта, 2007. С. 36.
3. Иванов Ю.В. Деловая соционика. – М.: ЗАО «Бизнес – школа» «Интел – Синтез», 2001.
4. Кашницкий С. Среди людей. Соционика – наука общения. – М.: Армада – пресс, 2007.
5. Крегер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес. – М.: Персей, Веге, Аст. 2004.
6. Юнг К.Г. Психологические типы. – М.: Алфавит, 2006.

УДК 378

Фролова О. С.

Особенности формирования профессиональной компетентности менеджеров при изучении дисциплины «Материаловедение»

В статье раскрывается роль метода анализа конкретных ситуаций как наиболее эффективного метода, используемого при обучении различным техническим дисциплинам и формировании профессиональной компетентности у бакалавров–менеджеров.

Ключевые слова: компетенции, профессиональная компетентность, методы активного обучения, метод анализа конкретных ситуаций, профессиональные задачи.

Frolova O. S.

**Features of forming of professional competence of managers when studying discipline
"Materials science"**

In article the role of a method of the analysis of concrete situations as the most effective method used when training in various technical disciplines and forming of professional competence at bachelors managers.

Key words: competences, professional competence, methods of active training, method of the analysis of concrete situations, professional tasks.

Все чаще работодателям нужна не квалификация, которая слишком часто ассоциируется с умением осуществлять те или иные операции, а компетентность бакалавров в системе высшего образования, в которой сочетаются квалификация в строгом смысле этого слова и социальное поведение, способность работать в группе, инициативность и другие качества.

Не без внимания остаются студенты, обучающиеся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и изучающие дисциплину «Материаловедение».

Целью изучения дисциплины «Материаловедение» является формирование у будущего бакалавра знаний и умений основ материаловедения, знаний о наиболее важных физико–механических, химических, технологических и других свойств материалов, их строение, структура, принципов выбора конструкционных материалов, представления о достижениях научно–технического прогресса в области создания новых материалов.

Для успешного освоения дисциплины необходимо формирование системы компетентностей, включающей не только общекультурные компетенции, но и профессиональные умения, навыки и способы их эффективного применения на практике.

Компетенция – это личная способность бакалавра решать определенный класс профессиональных задач. Так же под компетенцией понимают формально описанные требования к личностным, профессиональным и другим качествам бакалавров [4].

Сложность формирования профессиональной компетентности состоит в том, что это процесс многоуровневый, так как профессиональные знания должны формироваться на четырех уровнях: методологическом, теоретическом, методическом и технологическом. Первые два уровня отражают теоретическую готовность бакалавра к профессиональной деятельности, а вторые – его практическую готовность.

В современном образовательном процессе используется большое

разнообразие методов обучения, накопленных богатым педагогическим опытом, теорией и практикой. Эффективное применение их предполагает владение педагогом системой традиционных и инновационных методов обучения на основе осознанного, научно обоснованного выбора [1, с.97].

Методы активного обучения – это методы, стимулирующие познавательную деятельность обучающихся, они строятся в основном на диалоге, предполагающем свободный обмен мнениями о путях разрешения той или иной проблемы, характеризуются высоким уровнем активности учащихся. Именно такое обучение сейчас общепринято считать «наилучшей практикой обучения». Исследования показывают, что именно на активных занятиях – если они ориентированы на достижение конкретных целей и хорошо организованы – учащиеся часто усваивают материал наиболее полно и с пользой для себя. Фраза «наиболее полно и с пользой для себя» означает, что учащиеся думают о том, что они изучают, применяют это в ситуациях реальной жизни или для дальнейшего обучения и могут продолжать учиться самостоятельно [2].

Метод анализа конкретных ситуаций – это техника обучения, использующая описание реальных (производственных) ситуаций и решения ситуационных задач: стандартных, критических, экстремальных. Метод способствует активизации обучающихся, стимулированию их успеха, подчеркиванию достижений участников. Обучающихся просят проанализировать конкретную ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные варианты решения и выбрать лучший из них.

Цель метода анализа конкретных ситуаций – научить студентов анализировать информацию, выявлять ключевые проблемы, выбирать альтернативные пути решения, оценивать их, находить оптимальный вариант и формулировать программы действий.

Так, одним из примеров применения метода конкретных ситуаций при изучении дисциплины «Материаловедение» в процессе выполнения практической работы на тему «Методы определения твердости», может быть следующая практическая ситуация: *стажер завода ООО «Электросталь» работавший в первую смену проводил замер твердости сталей следующих марок: ВСт4кп, 40Х13 и 40Х10С2М на твердомере Бринелля. В результате испытаний образец марки 40Х10С2М, лопнул а шарик деформировался. На помощь стажеру отправили рабочего завода, который продолжил испытания, завершившиеся успешно. Что было сделано первым рабочим не так и почему?*

Студентам необходимо закрепить полученные знания после изучения темы – «Основные свойства материалов и методы их изучения», а именно осмыслить конкретную ситуацию и предложить решения этой проблемы. Описание ситуации

одновременно отражает не только проблему выбора материала для определения твердости на твердомере Бринелля, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы.

Формально можно выделить следующие этапы разрешения ситуации и некоторые сопутствующие им умения и способности, развиваемые в процессе этой деятельности:

- ознакомление с ситуацией (способность идентифицировать важные проблемы; более широкое понимание сущности проблемы и соотношение ее с различными областями знания);
- анализ ситуации (знание технологий и техники, относящихся к области специализации (специальности));
- организация работы в команде (умение договориться и мобилизовывать человеческие ресурсы; обще–учебные умения необходимые для становления обучающегося как самостоятельного субъекта обучения; ответственность за процесс и результат работы; умения, необходимые для взаимодействия в малых группах, в том числе умение оценить собственный прогресс, прогресс других членов группы и группы в целом);
- исследование проблемы и поиски ее решения (умения по поиску знаний, необходимых для определения и решения проблем);
- предоставление результатов исследования (владение устной и письменной речью, в частности умение составлять ясные и убедительные отчеты; умение свободно выражать свои суждения по техническим вопросам на базе научного анализа и синтеза);
- выбор наиболее оптимального решения (способность найти разумный компромисс между различными, порой противоречивыми вариантами, и предложить оптимальные решения).

В результате появится высокая заинтересованность студентов к выполнению работы именно за счет того, что им придется работать не с абстрактным материалом, а конкретными данными, что является достаточно значимым элементом метода конкретных ситуаций [3, с.30].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что метод анализа конкретных ситуаций как наиболее эффективный метод увеличивает свою значимость особенно при обучении различным техническим дисциплинам, т.к. направлен на поиск самостоятельного решения, требует актуализации полученных знаний, указывает на его образовательный потенциал в формировании профессиональной компетентности у бакалавров.

Литература

1. Горбунова, Н.В. Использование в профессиональном образовании современных

- методов и технологий обучения / Н.В Горбунова // Академический вестник. –2011. –№ 4. –С. 97–103.
2. Грудзинская, Е. Ю., Марико, В. В. Активные методы обучения в высшей школе: Учебно–методические материалы по программе повышения квалификации «Современные педагогические и информационные технологии». – Нижний Новгород, 2007. – 182 с.
3. Долгоруков, А.М. Case study как способ понимания. Практическое руководство для тьютора системы Открытого образования на основе дистанционных технологий. М.: Центр интенсивных технологий образования, 2002. – С. 21–44.
4. Педагогика профессионального образования [Текст]: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.А. Сластенина. – М.: Академия, 2007. – 368 с.

СОЦИОЛОГИЯ

SOCIOLOGY

УДК 331

Коньков А. Т.

Концепция социального капитала в социологии

Статья рассматривает феномен социального капитала и определяет содержание его роли в системе экономического взаимодействия. Обосновывается тезис об универсальном характере экономической функции социального капитала и продуктивность данной концепции для анализа экономических отношений.

Ключевые слова: социальный капитал, функции социального капитала, экономическое взаимодействие.

Konkov A. T.

The concept of the social capital in sociology

Article considers a phenomenon of the social capital and defines the maintenance of its role in system of economic interaction. The thesis about universal nature of economic function of the social capital and efficiency of this concept for the analysis of the economic relations locates.

Key words: social capital, functions of the social capital, economic interaction.

В научном сообществе существуют различные теоретические подходы к определению, как содержания феномена социального капитала, так и задач его исследования. С позиции сетевой теории социальный капитал представляется как совокупность отношений в рамках социальных сетей. Центральной задачей исследования является изучение способов, которым социальные сети реализуют функцию социального капитала – увеличение объема доступных индивидам ресурсов (материальных и нематериальных благ). С позиций нормативной теории социальный капитал рассматривается как совокупность социальных норм и ценностей, способность индивидов создавать объединения, обеспечивающие эффективную коллективную деятельность. В рамках этой теории задачей исследования является определение того, какие типы социальных норм, отношений и общественных объединений «ответственны» за этот эффект.

Согласно сетевому подходу социальный капитал отождествляется со способностью социальных сетей предоставлять индивидам доступ к разнообразным

ресурсам (Р. Берт), а также удерживать и распределять эти ресурсы [6, с. 8–10]. Термин ресурсы трактуется расширительно, как совокупность благ (материальные ценности, поддержка, власть, признание и др.), которые могут быть продуктивно использованы для достижения разнообразных целей субъектов. В рамках подходов, предлагающих нормативно–ценностную интерпретацию социального капитала, преобладают теоретические разработки, рассматривающие мезо– и макроуровень функционирования социального капитала. Для различных подходов, принимающих ценностно–нормативную трактовку, общей теоретической основой является операционализация социального капитала как:

- а) доверия и отношений взаимности (нормативный и ценностный аспект);
- б) вовлеченности индивидов в различные неформальные и формальные организации гражданского общества [8, с. 67].

Интегрирующий подход, предложенный автором настоящей статьи, определяет социальный капитал как «совокупность структурно оформленных социальных отношений, основанных на взаимно разделяемых и подкрепляемых нормах, обязательствах и представлениях, использование которых позволяет получать доступ к разнообразным благам и повышать эффективность коллективной деятельности» [2, с. 62].

Примерами социальных сетей, обладающих значительным объемом социального капитала, являются неформальные дружеские корпорации представителей делового сообщества; круг хороших знакомых и близких друзей среди политиков, поддерживающих неформальные отношения; клубы и ассоциации, объединяющие людей, по принципу землячества, совместной учебы и т. п.

Социальный капитал рассматривается по аналогии с человеческим капиталом, поскольку предполагается, что инвестиции, сделанные индивидом в развитие социальных связей, способны принести ему личные выгоды. В свою очередь, агрегирование индивидуальных выгод способствует благополучию группы или всех участников социальной сети.

Одной из наиболее ценных сторон концепции социального капитала является ее эвристические возможности объяснения того, как социальные связи, отношения доверия и взаимности могут быть конвертированы в большую эффективность экономического взаимодействия индивидов. Способность социального капитала выступать в роли средства, катализатора или условия достижения тех или иных результатов, имеющих характер блага, позволяет поставить вопрос об определении функций социального капитала. В современной литературе использование понятия «функция» применительно к социальному капиталу в социологической литературе не привело к выработке устойчивой трактовки данного термина и, как представляется, оно не имеет надежного теоретического основания. Термин «функция» в контексте

анализа роли социального капитала как производительного ресурса обычно используется в двух значениях:

а) как эквивалент самого понятия «социальный капитал» (социальный капитал приравнивается к функции);

б) как результат (последствие), к которому приводит использование социального капитала индивидуальными или коллективными акторами.

Первая традиция восходит к утверждению Дж. Коулмана, согласно которому социальный капитал «определяется своими функциями» и включает в себя множество компонентов социальных структур, «облегчающих определенные действия акторов внутри структуры». Данное определение устанавливает тождественность функции («способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно») и сущности социального капитала. Разнообразные аспекты социальной структуры могут выступать в этой роли, то есть функционировать как социальный капитал: «Функция, определяемая понятием «социальный капитал», представляет собой ценность аспектов социальной структуры для акторов как ресурсы, которые они могут использовать для достижения своих целей» [3, с. 124].

Однако определение социального капитала в категории его функции имеет большой недостаток: в этом случае сложно отделить источники социального капитала от последствий его действия. Например, социальный капитал в форме накопленного взаимного доверия может быть результатом участия индивидов в ассоциациях гражданского общества, но и само участие индивидов в ассоциациях, следуя логике рассуждения Дж. Коулмана, может считаться важной формой социального капитала (навык спонтанной кооперации рассматривается в качестве условия эффективного социального действия). Следует признать, что трактовка результата действия социального капитала, одновременно в качестве его функции и показателей его присутствия создает опасность тавтологического объяснения функционирования социального капитала: присутствие социального капитала в том или ином контексте признается в том случае, если обнаруживается «функциональное последствие» его присутствия.

Существуют и другие методологические трудности, обусловленные данной интерпретацией. Отождествление социального капитала с функцией создает трудности определения субъекта действия и объекта, на который распространяется результат функционирования. Определенный в качестве функции социальной структуры, социальный капитал, тем не менее, не отождествляется с деятельностью какого-либо конкретного типа структуры: различные структурные образования осуществляет «функцию социального капитала» лишь при наличии определенных отношений между субъектами структуры – доверия, взаимных обязательств и других компонентов, которые, в свою очередь, рассматривается как свидетельство наличия

социального капитала.

Осуществление функции социального капитала имеет конечным результатом достижение целей индивидуальными акторами и благо участников групп, превращающих свои отношения в источник получения тех или иных выгод, понимаемых с широким смыслом. В таком случае деятельность, определяемая как функция социального капитала, не является атрибутом самих социальных структур (например, социальных сетей), а выступает результатом успешного использования акторами возможностей своих отношений с другими акторами. Вместе с тем, способность акторов трансформировать свои отношения с окружающими в источник разнообразных благ определяется не только структурой этих отношений, но и объемом их индивидуального экономического, человеческого, культурного и символического капитала [1, с. 60–62].

Таким образом, понимание социального капитала как функции в рассмотренном значении термина не позволяет однозначно связать социальный капитал с агентством социальных структур, или с индивидуальным агентством акторов, а сам термин «функция» утрачивает характер категории, допускающей эмпирическую операционализацию.

Другое значение термина «функция» в применении к социальному капиталу получило более широкое распространение по сравнению с трактовкой, рассмотренной выше. По мнению Р. Патнэма социальный капитал «способствует координации и кооперации для взаимного блага», а его содержание составляют нормы, сети и доверие, способствующие выполнению данной функции. Указанная трактовка сближается с определением функции в структурном функционализме, где она рассматривается как «наблюдаемые последствия, которые способствуют адаптации или приспособлению данной системы» [7, с. 414]. Однако функции компонентов социальной системы, как они понимаются в структурном функционализме, имеют отличия от функций, которые исследователи связывают с социальным капиталом. Если в рамках структурного функционализма функцией является результаты деятельности, способствующие воспроизводству социальной системы (общества, его подсистем) как целого, то результаты использования социального капитала имеют характер блага для индивидов и групп, но не обязательно способствуют адаптации социальной системы в целом. Одни и те же результаты использования социального капитала могут способствовать сохранению одних социальных систем и представлять угрозу для существования других. Результаты использования социального капитала индивидуальными или коллективными акторами может не оказывать какого-либо воздействия на стабильность и адаптационные возможности общества в целом, а в ряде случаев могут нарушать их. Последнее, например, имеет место в ситуации,

охарактеризованной в ряде исследований как «аморальная семейственность», когда сплоченность и высокий уровень доверия внутри партикулярных групп имеет выраженную конфронтационную направленность в отношении других групп общества, общественных норм и ценностей. Следовательно, понятие «функция социального капитала» не может рассматриваться в том же значении, в котором понятие «функция» применяется для характеристики деятельности социальных институтов или институциональных организаций.

Представляется, что в каждом из приведенных ранее случаев эмпирически наблюдаемый эффект не является функцией объема социального капитала как всей совокупности отношений и связей, определяемых данным термином, а является следствием действия одного или нескольких компонентов этой системы. Так, расширение сети связей индивида и повышение уровня доверия между их участниками (что можно рассматривать как увеличение объема социального капитала, доступного индивиду) не обязательно приводит к увеличению доступного объема ценных для индивида благ. Если участники обширной социальной сети, с которыми индивид поддерживает доверительные отношения, не располагают интересующим его ресурсом, то ценность таких связей менее важна по сравнению с ценностью менее доверительного контакта с актором, не являющимся участником замкнутой социальной сети данного индивида, но располагающим интересующим его ресурсом. Следовательно, объем доступных индивиду благ является функцией таких компонентов социального капитала, как размер социальной сети индивида; объем и характер ресурсов, находящихся в распоряжении отдельных ее участников; готовность индивидов передавать ресурсы в распоряжение друг друга. При этом указанная функция в каждой конкретной ситуации определяется различным сочетанием указанных факторов, что позволяет рассматривать данную функцию как производную от группы переменных.

В отношении другой функции – снижения транзакционных издержек – в научной литературе приведены многочисленные свидетельства, подкрепляющие тезис о роли доверия как фактора исключения или снижения рисков и связанных с ними издержек [4, с. 42–58]. Необходимо отметить, что доверие является важным компонентом социального капитала, однако оно не исчерпывает содержание последнего.

Доверие нередко рассматривается как продукт устойчивых социальных связей, которые составляют основу социального капитала. Доверие, существующее между участниками социальных сетей, способствует поддержанию отношений, делающих возможным снижение потребности в страховании рисков участниками экономического взаимодействия. Однако не всякое увеличение доверия

автоматически обеспечивает реализацию данной функции. Так, например, эффективная деятельность социальных институтов, успешно санкционирующих оппортунистическое поведение, позволяет снижать транзакционные издержки взаимодействия экономических акторов. При этом они будут в меньшей степени заинтересованы в установлении доверительных личных контактов и инвестировании средств в создание и поддержание обширных социальных сетей. В этом случае может наблюдаться снижение транзакционных издержек экономических акторов при одновременном снижении объема индивидуализированного доверия за счет сокращения инвестиций в поддержание неформальных связей.

В случае неэффективности институтов – их неспособности ограничивать оппортунистическое поведение и соблюдение контрактных обязательств – экономические акторы наоборот, расширяя свои социальные связи и укрепляя доверие в них, снижают потребность в расходах на страхование рисков при взаимодействии с контрагентами из числа участников своей социальной сети. Таким образом, различные компоненты социального капитала (социальные связи, персонализированное и генерализованное доверие) способны выступать в качестве альтернативных средств реализации одной функции. Следовательно, реализация того или иного эффекта действия («функции») доверия или другого компонента социального капитала зависит от соотношения компонентов и общего объема социального капитала конкретной социальной сети, общности или сообщества. Указанные обстоятельства позволяют детализировать функции отдельных компонентов социального капитала, их взаимосвязь и условия, при которых они реализуются. Так, не только доверие позволяет снизить транзакционные издержки взаимодействующих экономических акторов. Социальные связи, взаимные обязательства и коллективные санкции, являющиеся важными аспектами социального капитала, также косвенно участвуют в осуществлении указанной функции, поскольку они необходимы для возникновения отношений личного доверия между участниками социальной сети и подкрепления доверяющего поведения. Вместе с тем, поддержание обширной системы деловых связей, большие взаимные обязательства членов социальных сетей, их участие в системе коллективных санкций по обеспечению взаимных обязательств контрагентами может требовать существенных затрат. В этом случае, несмотря на высокий уровень доверия между участниками таких общностей, вероятно снижение заинтересованности экономических акторов в поддержании подобной системы деловых контактов.

Функция социального капитала, определяемая как координация деятельности экономических акторов, проявляется как способность социальных

связей выступать в роли каналов распространения информации и средства неформального взаимного контроля поведения участниками социальной системы. Структура социальных связей индивида определяет объем доступной ему информации, позволяя участникам взаимодействия принимать в расчет действия других акторов, с которыми они связаны. Данный эффект может рассматриваться как функция структуры социальной сети (плотность контактов, наличие структурных брешей и др.). Кроме того, по каналам социальных сетей распространяется информация о действиях акторов; здесь создаются репутации и происходит оценивание поведения участников социальных сетей. При выборе контрагентов и определении возможности доверять тем или иным партнерам не обязательно иметь предыдущий опыт партнерства с тем или иным актором. Благодаря информационному обмену внутри социальной сети индивиды могут с большой вероятностью «просчитывать» действия других участников и действовать в соответствии с их вероятным поведением.

Таким образом, социальная сеть позволяет координировать действия акторов, используя преимущества неформальных каналов распространения информации. Указанный эффект отражает свойства социального капитала как феномена, имеющего структурный и реляционный аспекты. С одной стороны, личный характер связей позволяет актору непосредственно наблюдать действия других акторов, получать информацию об их действиях «из первых рук», оказывать воздействие на их поведение (опираясь на взаимные обязательства, групповые санкции) и добиваться согласованности своих действий с различными участниками социальной сети. С другой стороны, в ситуациях, когда регулярный непосредственный контакт трудно реализовать в полной мере (например, из-за обширности социальной сети), доверительный характер социальных отношений позволяет индивидам получить надежную информацию о действиях и репутации друг друга от третьих лиц из числа членов социальной сети. В силу указанных особенностей эффект координации может рассматриваться одновременно как наблюдаемый результат действия структуры социальных связей и функция доверия между субъектами.

По нашему мнению функция социального капитала не тождественна функциям отдельных его компонентов. Компоненты социального капитала обнаруживают устойчивые эффекты, реализуемые в отношении взаимодействующих социальных акторов. Такие эффекты могут быть определены как функции компонентов социального капитала. Термин «функция компонента социального капитала» обозначает наблюдаемый результат действия того или иного структурного, реляционного или когнитивного аспекта социального капитала. Реализация такой частной функции имеет большую степень свободы от

состояния других компонентов социального капитала, – выраженность функции одного компонента может не обнаруживать связи с выраженностью функций другого его компонента (компонентов). Внешним проявлением функции компонента социального капитала является зависимость между величиной (выраженностью) того или иного компонента и значением того или иного наблюдаемого эффекта (например, объемом или скоростью протекания последнего). Каждому компоненту социального капитала соответствует эффект (эффекты), устойчиво воспроизводимый в различных видах социального взаимодействия.

Исходя из данной интерпретации, можно утверждать, что различные компоненты социального капитала выполняют функцию, каждая из которых является условием реализации функции социального капитала, но не тождественна ей. Так доверие, как компонент социального капитала, является условием сокращения затрат на страхование рисков участниками экономического взаимодействия. В свою очередь оно является необходимым, но недостаточным условием для обеспечения доступа индивида к ресурсам других индивидов. Для реализации данной функции необходимо одновременное сочетание доверия и других условий, таких, как связи актора с другими индивидами, располагающими интересующими его ресурсами; наличие норм, ожиданий и санкций, поощряющих предоставление ресурсов индивидами друг другу; существование каналов получения информации об имеющихся ресурсах и др.

Социальные связи позволяют объединить большое число субъектов, расширять круг лиц, вовлеченных в различные виды совместной деятельности, аккумулировать и перераспределять их ресурсы и средства. Основная функция социальных связей заключается в том, что они обеспечивают доступ индивидов к ресурсам других индивидов, групп и организаций, с которыми они поддерживают контакты. Кроме того, социальные связи обеспечивают функцию координации действий множества акторов, объединенных социальной сетью.

Институционализированные нормы, правила, права и санкции выполняют функцию социального контроля поведения взаимодействующих акторов. Они позволяют добиться высокой степени согласованности и предсказуемости социального поведения субъектов, ограничить оппортунистические и девиантное поведение в масштабах социальных сетей и, как следствие – повысить эффективность коллективных действий. В свою очередь, социальные общности и общества с низким уровнем развития указанных компонентов социального капитала, сталкиваются с проблемами массового девиантного поведения и с низкой эффективностью коллективных форм социальной деятельности.

Отражая структурный аспект социального капитала, социальные связи

образуют систему, в которой отдельные индивиды и их контакты упорядочены функционально и иерархически в виде социальных сетей. Благодаря этому социальные связи предоставляет каналы распространения влияния, авторитета и власти, что, наряду с привлечением ресурсов, позволяет увеличивать «капитализацию» социальных общностей, организаций и объединений, выражающуюся как их способность генерировать определенный благ.

Компоненты социального капитала, будучи сторонами одного социального феномена, тесно связаны между собой: взаимосвязь обнаруживается как на уровне функций отдельных компонентов социального капитала, так и на уровне их иерархии, когда отдельные компоненты социального капитала участвуют в реализации его общей функции. Социальный капитал конституируется в социальных сетях, которые обеспечивают его воспроизводство и накопление. Социальные сети упорядочивают, формализуют и подкрепляют отношения индивидов, благодаря чему они становятся производительным ресурсом социального действия, одновременно выступая в качестве элемента социальной структуры. Так, высокий уровень доверия и согласованности ожиданий в социальной сети, является функцией ее замкнутости, делающей возможным эффективное применение санкций.

Объем доступных ресурсов является функцией величины (горизонтальной и вертикальной протяженности) социальной сети. В свою очередь, объем и характер потенциальных ресурсов социальной сети в значительной мере определяет рациональные ожидания (заинтересованность) индивидов в принадлежности к ней, поддержании контактов и выполнении обязательств по отношению к ее участникам. Оформленность взаимных ожиданий, доверия и исполнение обязательств являются условиями взаимного признания индивидами их статусного неравенства и закрепления его в виде институциональных прав и привилегий.

Таким образом, отдельные компоненты социального капитала приводят к различным функциональным последствиям, которые в большей или меньшей степени обеспечивают реализацию основной функции социального капитала – увеличение доступного индивидам и группам объема материальных и нематериальных благ.

Литература

1. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. – 2002. Т.3. –№ 5. – С. 60–74.
2. Коньков А.Т. Социальный капитал и экономическое взаимодействие. М.: Изд-во РУДН, 2006. – 224 с.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и

современность. – 2001. № 3. – С. 122–139.

4. Ляско А.К. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003. № 1. – С. 42–58.

5. Мертон Р. К. Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. – М., 1994. – 496 с. – С. 379–448.

6. Burt, R. Structural holes: The social structure of competition. Cambridge, Ma.: Harvard University Press, 1992. – 324 p.

7. Putnam, R. D. Bowling alone: The collapse and revival of American community. NY: Simon & Schuster, 2000. – 542 p.

УДК 316

Ларькина О. А.

Влияние моды на социальное поведение студенчества

В статье исследуются отдельные характеристики моды, ее специфика как социального явления, специфика моды в студенческой среде (отличительные черты, формы и механизмы проявления).

Ключевые слова: мода, стратификационные процессы в жизни общества, мода как социальное явление, идентификационные процессы студенчества, социальные ориентиры студенчества.

Larkina O. A.

Influence of fashion on social behavior of students

In article separate characteristics of fashion, its specifics as social phenomenon, specifics of fashion in the student's environment (distinctive lines, forms and mechanisms of manifestation) are investigated.

Key words: fashion, stratification processes in life of society, fashion as the social phenomenon, identification processes of students, social reference points of students.

В последние гг. преобладающее значение приобрел подход к изучению моды как к социокультурному явлению, как к механизму социальной, культурной и психической регуляции, тесно связанному с основными ценностями и тенденциями развития современного общества. Сегодня мода во многом детерминирует мировоззрение современного человека. Она отражает функциональные потребности человека – творческое стремление к воспроизводству индивидуального и группового самоопределения, стремление «выделиться» и

стремление «быть как все». Мода, таким образом, выполняет роль идентификатора в стратификационных процессах в жизни общества, будучи в то же время тесно связана с промышленностью и культурой.

По мнению некоторых исследователей, специфика современного этапа развития моды заключается в переходе роли передовых носителей и пропагандистов моды от элитарных, высокообеспеченных групп населения к молодежи. И это закономерно, поскольку мода служит одним из средств приобщения индивида к социальному и культурному опыту: отсюда ее особое значение для молодежи. Представители молодежи находятся на таком этапе социализации, когда общественные условия интериоризируются ими наиболее основательно, их субъективная жизнь постоянно утрачивает равновесие. Именно в этот период модное поведение становится значимым, предоставляя возможности определения, фиксации и упрочнения предрасположений, установок, вкусов, интересов и потребностей молодого человека. Однако не стоит забывать, что молодежь – основной стратегический ресурс обновляемой России. Поведение, цели и ценности современной молодежи – это индикатор состояния и функционирования в обществе самых различных институтов – семьи, образования, политической власти и многих других. Тем самым актуализируется задача осмысления влияния моды на социальное поведение студенчества.

Отдельные характеристики моды рассматривались в работах Ж. Лабрюйера, И. Канта, А. Смита, сформулировавших такие ее качества, как подражательность, цикличность, отсутствие внутренней цели и социальность.

Предметом социологического анализа мода становится только в XIX в., когда сама социология оформляется как наука. Существенный вклад в социологию моды внесли Г. Спенсер, Г. Тард, Г. Зиммель, Т. Веблен, В. Зомбарт, Р. Куниг, Г. Блумер, Р. Барт, Р. Сеннет, Ж. Бодрийяр и др.

В современной отечественной социологической литературе анализу современного состояния моды в России посвящено значительное число публикаций. Существенный вклад в разработку социологических проблем моды внесли научные труды Е. Я. Басина, В. И. Ильина, А. В. Конева, В. М. Краснова, В. А. Крючкова, Т. Б. Любимовой, Л. Орловой, Л. Э. Попова и др..

Мода – явление, проникающее почти во все сферы жизнедеятельности людей. Можно утверждать, что сегодня модное поведение превратилось в массовое поведение, т.е. приобрело статус социального явления. И это действительно так. Во-первых, мода как объект воздействия множества социальных факторов фактически отражает все процессы, происходящие в обществе, – и материальные, и духовные. В культурной сфере она определяется особенностями господствующих в обществе взглядов и отношений, моральных и

культурных ценностей, идеалов данной эпохи.

С другой стороны, мода сама является субъектом изменений внешних обстоятельств. Как фактор ценностной ориентации мода влияет на поведение индивида (политическое, экономическое, религиозное, в сфере повседневной жизни и т. д.), на формирование структуры потребностей и системы ценностей. В области моды вырабатываются и модифицируются стандарты поведения и социальные образы вещей.

Исследование моды позволяет анализировать связанные с модой социальную стратификацию, престижность, лидерство, формы коллективного поведения и социального контроля. Она может рассматриваться в связи с образом жизни данной социальной группы или общества в целом, типологией личности, характером ее влечений, желаний, потребностей с точки зрения бытующих ценностных установок и стереотипов поведения. Другими словами, исследование моды помогает глубже представлять специфику современных социальных процессов. В итоге это позволяет рассматривать моду как специфический регулятор общественных отношений, обусловленный социальной структурой общества, и анализировать социальные условия, приводящие в действие социальные механизмы моды.

Анализ моды как социального явления позволяет выделить ее основные характеристики:

- подражательность – мода как процесс подражания элите;
- взаимопроникновение тенденции к социальному выравниванию с тенденцией к индивидуальному различию;
- релятивизм – быстрая смена элементов моды или моды как явления;
- цикличность – периодическая обращенность к прошлому, традициям;
- иррациональность – мода обращена к эмоциям, а не к логике человека;
- универсальность – сфера деятельности моды фактически не ограничена;
- добровольность и неутилитарность – эти игровые черты моды отличаются эвристическим характером, связаны с праздничным мироощущением;
- демонстративность – демонстрация принадлежности к более высокому слою общества;
- нормативность – мода тесно связана с социальной нормой;
- знаковость – мода интерпретируется как совокупность знаков, которые демонстрируют положение человека в обществе;
- массовость – в моде участвуют различные классы, социальные слои, профессиональные группы, демографические категории и т. д. Мода присуща большим социальным системам и носит глобальный характер.

Исследуя специфику моды как социального явления, содержательно будем

определять ее как динамичную смену культурных образцов и массового поведения.

Студенчество является социальной группой, наиболее остро реагирующей на перемены, происходящие в современном трансформирующемся обществе. Сегодняшняя российская молодежь участвует в модернизации страны, в проведении реформ, а постоянно меняющиеся условия жизни вынуждают молодых людей приспосабливаться к новым реалиям, вести постоянный поиск новых форм идентичности, вырабатывать свою жизненную позицию. Ориентация молодежи на внешние формы идентификации заставляет ее использовать в этом случае возможности моды как интегратора поведения социальных групп. Как фактор ценностной ориентации, мода влияет на поведение студенчества (политическое, экономическое, религиозное, в сфере повседневной жизни и т. д.), на формирование структуры потребностей и системы ценностей. В области моды вырабатываются и модифицируются стандарты поведения молодого человека и социальные образы вещей. Влияние моды на идентификационные процессы студенчества как социальной группы реализуется при помощи социальных функций моды, которые в совокупности детерминируют ее ролевое участие в интеграционных процессах студенчества.

Наиболее активной и инициативной частью молодежи выступает студенчество. Студенческая молодежь высших учебных заведений представляет интерес как поколение, которое в силу значительного образовательного уровня, активного трудоспособного возраста, динамического социального поведения в ближайшем будущем займет место основной интеллектуальной и производительной силы в обществе. Студенчество как в фокусе вбирает в себя наиболее значимые социальные характеристики молодежи.

Студенчество является самой значительной группой молодежи как по численности, так и по роли в системе общественного воспроизводства. Однако от молодежи студенчество отличается характером труда, для которого характерно овладение научным знанием. Отличие студенчества от молодежи также детерминировано такими его чертами, как объективность существования, определенная целостность и самостоятельность по отношению к другим социальным группам, выполнение в обществе определенных функций, специфические социально–психологические черты и системы ценностей. Специфика модного поведения учащейся молодежи определяется ее социальными характеристиками как группы. Существенная социальная черта студенчества – это его близость по характеру деятельности, интересам и ориентациям к социальной группе интеллигенции, квалифицированных специалистов. Этим же определяется и внутренняя неоднородность студенчества, которая является следствием не только различного социального происхождения, национальности,

демографических признаков, но, прежде всего, особенных черт профессионального облика, близких к чертам соответствующих отрядов специалистов. Отличительными чертами студенчества как социальной группы являются: характер труда студентов, заключающийся в овладении научными знаниями; основные социальные роли, определенные положением студенчества как резерва интеллигенции и его принадлежностью к молодому поколению – молодежи; высокая мобильность этой социальной группы; специфические формы организации своей жизнедеятельности; концентрация в крупных вузовских центрах; «локализация» образа жизни в стенах вуза, студенческой группе, общежитии; относительная самостоятельность в выборе способов деятельности в учебное и внеучебное время; поиск своего жизненного пути, связанный с ориентацией на реальное статусное продвижение, и в то же время социальная неадаптированность и незащищенность молодого человека в социокультурной среде.

К социально–психологическим характеристикам студенчества можно отнести следующие: активность жизненной позиции студента, ее самостоятельность и высокая степень ее проявления в практически созидательной либо преобразовательной деятельности; открытость инновациям, экспериментам, всякого рода изменениям при высокой ценности инициативности и свободы выбора; высокая степень готовности студенческой макрогруппы к плюрализму мнений и способность к признанию разных точек зрения при наличии индивидуально–своеобразного видения мира составляет специфику молодежно–студенческого сознания; умение отчуждать неприемлемые для себя ориентиры, подвергать их критическому осмыслению; незначительный багаж личного и социального опыта в структуре личности молодого человека формируют в сознании студенчества обостренное чувство социальной справедливости, веру в регулируемость и предсказуемость социальных процессов; стремление к социальному престижу.

Социальные ориентиры студенчества выступают не только как «цели жизни», но и как важные социальные регуляторы поведения личности, в данном случае модного поведения студентов. Многие исследования проблем молодежи указывают на то, что сегодня культ моды, вещизма, потребления овладевает сознанием и приобретает универсальный характер, что сказывается на стремлении большей части молодежи ориентироваться на внешние признаки принадлежности к той или иной группе. И именно мода, модные течения, стили, модные вещи и направления, модные стандарты поведения позволяют реализоваться этой потребности.

Итак, студенчество, также как и другие социальные группы, подвержено общим тенденциям моды, но в связи со своей спецификой мода в студенческой

среде имеет отличительные черты, формы и механизмы своего проявления.

Во-первых, склонность молодежи к инновациям и экспериментам инициирует в наибольшей степени (по сравнению с другими группами) модное поведение для ее членов. Сегодня в студенческой среде все, начиная от выбора вуза и заканчивая выбором подруг и употреблением тех или иных слов, в той или иной степени подвержено влиянию моды. Кроме того, представители студенчества (крупных городов) по сравнению с неучащейся молодежью в большей степени склонны к следованию моды как регулятору их поведения и отстранены (в определенной степени) от реалий общественной жизни. С другой стороны, ценностное многообразие студенческой среды, фактор стремления к изучению устройства окружающего мира ограничивает область экспансии в нее особо массовых, направленных на насыщение первичных потребностей людей модных стереотипов. В сознании студента мода представлена в виде ценности – цели, которая определяет характер жизнедеятельности человека как в плане взаимодействия его с предметным миром, так и в плане взаимодействия с социальной средой и самим собой.

Во-вторых, модное поведение студенчества особенно явно проявляется в мегаполисах, поскольку именно в них концентрируется огромное количество культурных образцов в любой сфере деятельности. Данное обстоятельство обуславливает, тем самым, выбор альтернатив, что создает необходимое условие функционирования моды – избыточность поступающих в сферу модной коммуникации культурных образцов.

В-третьих, активное участие студенчества в моде отчасти объясняется ее социализирующей функцией, т.е. приобщением индивида к социальному и культурному опыту. Ведь это наиболее интенсивный период освоения социальных ролей, норм и ценностей. Интерес к моде у студентов есть поиск своей идентичности. Важно не только содержание собственно модных стандартов, но и сам факт следования неким нормативным образцам, участие в социальной жизни как таковой. Из этого вытекают две главные тенденции современной моды как регулятора поведения студента.

С одной стороны, современную моду можно охарактеризовать как агрессивную. Современное информационное общество с его стандартизированной культурой делает человека более податливым диктату моды, стандартам. мода по отношению к индивиду выступает как некая принудительная сила, возникающая не из собственно человеческого творчества, а из надличностных структур социального бытия. Тем самым обнаруживается нормативное содержание моды, когда мода манифестирует себя как нечто надындивидуальное, стандартное. В этом смысле мода обладает большой силой санкционирующего воздействия на

поведение, вкусы и систему ценностей различных социальных групп. Нарушение моды вызывает негативные оценки. Молодые люди зачастую вынуждены избавляться от отдельных устаревших понятий, образцов, теорий, произведений.

С другой стороны, налицо постоянный «плюрализм мод» – одновременное сосуществование различных, одинаково приемлемых для студента стилей (в одежде, музыке, науке, политике, искусстве), взглядов (идей) и т. д. Это в какой-то мере позволяет молодому человеку не закрепляться за чем-то одним, а выбирать согласно своим предпочтениям, возможностям, интересам, потребностям и т. д., т.е. быть в этом смысле достаточно свободным. Отношение к моде с этой точки зрения приобретает максимально творческий характер, что указывает, в свою очередь, на ее ценностную составляющую.

Рассмотрев общую характеристику студенчества как субъекта модного поведения, сформулируем его ориентацию действия, опираясь на типологию В.И. Чупрова. В этом случае можем выделить три типа ориентаций, определяющих модное поведение студенчества: ориентации, характерные для среднестатистического жителя России (ориентация на выживание); ориентации, относящиеся к потребительской идеологии среднего класса (склонность к потреблению предметов, символизирующих стабильный и обеспеченный образ жизни – по российским стандартам); наконец, ориентации, рассчитанные на перспективу.

Ориентация в модном поведении обязательно включает в себя мотивы следования моде. Следуя моде, молодой человек способствует символизации, формированию, укреплению своего «Я», своей личностной идентичности, самосознания, причем преимущественно в демонстративных и игровых формах. Особенно это важно для индивидов с неустойчивой психикой, для которых собственное «Я» постоянно нуждается в подтверждении своей значимости, устойчивости и привлекательности.

В качестве основного мотива следования моды студенчество опирается на подражание своей референтной группе. Поэтому мода является одним из основных средств для студента, чтобы подчеркнуть свою принадлежность к своей социальной группе и в то же время выделить себя из однородной группы как индивидуальность. В студенческой среде статус молодого человека определяется как в соответствии с достижениями и способностями, гарантирующими успех в выполнении специализированной функции накопления знаний или группы функций, так и возможностями приобретения новинок моды и соблюдения норм выбранной им социальной группы.

Таким образом, внешняя идентификация имеет прямое отношение к моде и выражается в демонстрации модного поведения, модной внешности, в обладании модными предметами. И это закономерно. Выполняя интегративную функцию в

социально–групповой идентификации студенчества, мода основывается на механизме подражания, который выступает основной составляющей также и самого процесса идентификации. В итоге имитация одного и того же модного образца поведения, основанного на законе конформизма, приводит к интеграции студентов в одну социальную группу, унифицированию и единообразию их поведения. Участие молодежи в моде – это и специфическая система взаимодействий, контактов, связей между субъектами модного поведения, т.е. это особый вид социальной коммуникации, знаковыми средствами которой выступают модные стандарты и модные объекты.

Мода и как показатель социального положения, средство поддержания и достижения социального престижа реализуется как возможность иллюзорного приобщения к более высокому социальному статусу и является средством повышения социального престижа. Мода может рассматриваться как один из каналов социализации студента, которая реализуется в таких сферах студенческой жизнедеятельности, как самореализация, досуг, творческая активность. От других видов социализации мода отличается тем, что она обращена на общедоступные культурные образцы. Мода как социальный регулятор удивительным образом сочетает в себе способ престижной идентификации и способ выражения индивидуальной неповторимости, который расширяется по мере духовного развития личности.

Таким образом, с одной стороны, мода удовлетворяет желание молодого человека не слишком выделяться на фоне окружающих, но с другой – позволяет реализовать потребность быть неповторимым, подчеркнуть то, в чем заключается его индивидуальность, пробудить интерес окружающих к ней.

Литература

1. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, политэкономия. – Минск, 2008.
2. Власенко А.С. Некоторые вопросы воспитания студенчества на современном этапе / А.С. Власенко. – М., 2007.
3. Дунаева Е.А. Социология молодежи / Е.А. Дунаева, 2007.
4. Социология молодежи: учебник/ под ред. В.Н. Кузнецова. – М.: Гардарики, 2007

*Ларькина О. А.***Политическая социализация молодежи в современной России**

В статье рассматривается роль политической социализации молодежи как необходимое условие для строительства устойчивой и эффективной социальной и политической системы.

Ключевые слова: проблемы молодежи, политическая социализация, интегративная преемственность политических установок, периодизация политической социализации, процесс и результаты политической социализации

Larkina O. A.**Political socialization of youth in modern Russia**

In article the role of political socialization of youth as a necessary condition for construction of steady and effective social and political system is considered.

Key words: youth problems, political socialization, integrative continuity of political installations, periodization of political socialization, process and results of political socialization

Проблемы молодежи, особенности ее политической социализации занимают в жизни любого государства особое место. Молодежь в числе других социально-демографических групп является наиболее активной участницей политических процессов, происходящих в обществе. Способность молодого поколения влиять на изменения в политической системе общества неоднократно демонстрировали события российской истории.

Необходимость изучения состояния и перспектив политической социализации молодежи в России обусловлена прежде всего ее ролью в жизни общества и степенью участия в тех преобразованиях, которые происходят на данном этапе социального развития в стране. Молодежь является социальной базой и главным социальным ресурсом демократических преобразований в стране. Будущее страны во многом зависит от доминирующей в молодежной среде модели политической социализации.

Молодежь является одной из крупнейших социальных групп. От политических ориентаций большинства представителей молодого поколения во многом зависит консолидация всего общества. От того, как проходит процесс политической социализации современной российской молодежи, зависит будущее России, так как сегодняшняя молодежь через 15–20 лет повзрослеет, наберется опыта, сил и станет наиболее влиятельной социальной группой, определяющей положение дел в стране. От формирования того или иного типа личности у большинства представителей молодого поколения во многом зависит вектор российской трансформации.

Проблемы политической социализации молодежи издавна привлекали внимание философов и мыслителей. Обилие исследований в 20 веке, как зарубежных, так и отечественных, посвященных вопросу политической социализации молодежи, ни в коей мере не свидетельствует об исчерпанности изучения данной проблемы. Дело в том, что факторы и компоненты системы политической социализации находятся в процессе постоянного развития и изменения.

Проблема социализации, в том числе политической, относится к разряду тех проблем общественного развития, которые никогда не потеряют своей значимости, так как отражают сущность, закономерности и особенности существующего в обществе механизма, обеспечивающего сохранение и обновление социально-политического опыта, преемственность и изменение норм, ценностей и институтов. При нормальном процессе политической социализации в обществе обеспечивается преемственность передачи политических установок и ценностных ориентаций от поколения к поколению.

Интегративная преемственность политических установок и ценностей осуществляется через систему образования, государственную молодежную политику, политическое воспитание, неформальные группы и пр. Система политической социализации осуществляет подготовку к реализации прав и обязанностей гражданина, к активной общественно-политической деятельности. Отечественные авторы Ю. А. Зубок, В. И. Чупров [1] [2], отмечают в современном российском обществе снижение роли традиционных институтов социализации (государственных структур, учреждений системы образования, семьи, религии). Они заменяются новыми институтами и агентами политической социализации: электронными СМИ, интернет ресурсами, «ближним» кругом друзей. Значительную роль в этом процессе играют также общественные организации и политические партии различной, – порой противоположной, – идеологической направленности. Большое количество и разнообразие агентов и институтов политической социализации в обществе порождает отличные друг от друга ценностные установки и нормы.

Политическая социализация – это инструмент, посредством которого поддерживается определенный уровень легитимности режима и, следовательно, задаются границы, в которых режим может проводить политический курс. Если молодежь не ощущает своей принадлежности к данной политической системе, то возможности упорядоченного реформирования системы невелики. Формирование молодежи как граждан происходит в процессе политической социализации, когда человек усваивает определенную систему ценностей и ориентаций, обретает навыки, необходимые для выполнения политических ролей. Молодежь получает определенный уровень знаний о политике, адекватный его политическим правам и обязанностям. Происходит самоидентификация с политической группой, нацией, обретается ощущение

своей вовлеченности в политическую систему. Наконец, у молодежи формируются ценностные ориентации, представляющие собой нормативные суждения относительно политической системы общества. Политическая социализация – сложный процесс, который складывается под влиянием на человека целого ряда факторов: целенаправленных и стихийных воздействий со стороны окружающей среды, а также внутренних механизмов реагирования на эти стимулы, активности самого человека и его социального опыта.

К современной России неприменимо традиционное понимание политической социализации молодежи как воспроизводства политической системы через передачу ценностей от одного поколения к другому. Быстро меняющаяся и не имеющая аналогов в прошлом политическая система препятствует этой трансляции. Сейчас стоит задача создания новой гражданской политической культуры и внесения ее в массовое сознание. Осмысление и самостоятельное участие молодежи в политике предполагает наличие у нее политических знаний, опыта и культуры. Они помогают ей, как политическому субъекту, эффективно исполнять политические роли и функции, не становясь заложником политических игр различных сил. Люди не рождаются с заранее усвоенным политическим опытом и культурой, а приобретают их на протяжении всей своей жизни. То же можно сказать и о молодежи как субъекте политической социализации. Процесс усвоения молодежью ценностей и норм политической социализации, присущих молодежи и позволяющих эффективно выполнять политические роли и функции и тем самым обеспечивать сохранение самого общества и политической системы. Важнейшим агентом политической социализации является вне семейное ближайшее окружение, персонифицированное в друзьях, группе сверстников. В определенных ситуациях воздействия этого агента может быть сильнее, чем семья и школа. В России такую роль играют «пролетарские» районы крупных городов. Подобное влияние является одним из источников девиантного политического поведения.

Современная Россия показала, что политическая культура, ситуация в стране может меняться стремительнее, чем сменяются поколения, поэтому процесс политической социализации сопровождают человека в течении всей жизни. А поэтому периодизацию политической социализации можно представить следующим образом.

С рождения до 6–7 лет ребенок усваивает основные принципы властности отношений, учится подчиняться родителям, их авторитету, начинает добиваться влияния на сверстников и родных. На этом этапе человек впитывает информацию, как губка, без анализа, однако эмоциональное отсеивание информации все же происходит основным институтом социализации в данном периоде является семья, но может существенно влиять и государство (так, ребенок в советское время воспитывался уже в детских садах

в духе коллективизма и почитания мнения старших).

Следующий этап (7–14 лет) характеризуется усвоением первого опыта общественной деятельности, сопряженной с ответственностью, знакомством с основными правами. Кроме того, в этом возрасте человек включается в информационное политическое пространство, становится объектом информационной политики. Образы политических лидеров для современного ребенка–подростка персонифицированы (т.е. ассоциируются с конкретными личностями), а поведение политиков стереотипизируется. Главными институтами политической социализации, наряду с семьей, становится школа и средства массовой коммуникации. Особенность первичной социализации заключается в том, что человеку приходится адаптироваться в политической системе и нормам политической культуры, еще не понимая их сущности и значения. Поэтому усвоение норм политической культуры в рамках этого этапа происходит, прежде всего, на эмоциональном, подсознательном уровне.

Молодежная возрастная группа (14–30 лет) социализируется уже в русле двуединого процесса, в котором, с одной стороны, фиксируется усвоение личностью определенных норм, ценности, ролевых ожиданий и прочих требований политической системы, с другой – демонстрируется, как личность избирательно осваивает эти традиции и представления, закрепляя их в тех или иных формах политического поведения. Молодежь, сталкиваясь с реальными, порой жестокими, обстоятельствами, осознает роль знаний и образования, стремится к ним. Это одна из самых характерных черт, присущих молодости. Сочетание стремления к поиску новой информации, обретению политических прав, юридического статуса дееспособности и совершеннолетия, достижению физической зрелости и с небольшим опытом и гибкостью, изменчивостью сознания делает потенциальный энергетический и мотивационный ресурсы молодежи мощной политической силой. Поэтому практически все субъекты политики: государства, политические партии и движения, церковь и другие религиозные организации, отдельные лидеры, СМИ объективно заинтересованы в том, чтобы иметь влияние на молодежь. Постепенно человек обретает пассивное и активное избирательные права, становится членом общественных организаций и движений, политических партий.

К 30 годам (в среднем) человек уже обладает значительным опытом и знаниями для ориентаций в сфере политических отношений. Поскольку политика охватывает множество людей, в том числе и молодежную категорию, а свои установки в отношении политики молодежь заимствует, как правило, от других, а политические установки способны меняться, особенно под воздействием изменений в потребностях, мотивах, знаниях и опыте людей, поэтому так важна роль политических установок в процессе политической социализации молодежи. Политические установки молодежи способны еще чаще меняться, в связи с динамичностью (подвижностью) изменений в

потребностях, в мотивах, в знаниях и опыте молодых людей. К сожалению, в современном российском обществе часть агентов политической социализации либо значительно утратила свое влияние (например, семья, школа) на процесс усвоения политических норм и моделей поведения, либо остается пока вообще не сформированной (например, группы интересов, политические партии).

Таким образом, результатом политической социализации молодежи является определенная структура молодежи, политические ценности которой являются устойчивыми элементами, трансформируясь в убеждения и установки. В человеке изначально не заложены ни консервативные, ни демократические, ни либеральные, ни анархистские взгляды. Они формируются на протяжении длительного процесса развития личности.

Наиболее полную и сбалансированную трактовку политической социализации предложил отечественный исследователь К.В. Рубчевский, он ее определяет следующим образом: «процесс усвоения личностью социального и политического опыта, накопленного обществом и сконцентрированного в культурных традициях, в групповых и коллективных ценностях, нормах, статусного и ролевого поведения» [3, стр. 149]. Также интересна своим смыслом лаконичное определение социализации И.А. Ковалева: «Политическая социализация – процесс включения индивида в политическую систему» [4, стр. 54]. Рассмотрев существующие теории и трактовки, можно сделать вывод, что политическая социализация является сложным процессом становления гражданина в обществе, которому присуща определенная последовательность [5, с. 162–163]:

- 1) усвоение и восприятие общественно–политического опыта, накопленного предыдущими поколениями, а также современного опыта;
- 2) превращение знания об обществе, политике государства во внутренние убеждения;
- 3) выработка способности отстаивать свои политические взгляды и интересы;
- 4) приобретение необходимых навыков общественно–политической деятельности, освоение ее основных принципов и норм;
- 5) реализация знаний и убеждений в практической политической деятельности и в области других сфер общественных отношений.

Очень важным аспектом в понимании процесса политической социализации является ее двухступенчатость: политическая система осуществляет передачу индивиду существующих в обществе политических ориентаций, ценностей и моделей политического поведения, а человек преобразует предлагаемые общественные нормы политической культуры в свои собственные ценности и установки. Индивид получает определенные политические знания, которые позволяют ему самоидентифицироваться с социальной группой, нацией, обрести ощущение своей

вовлеченности в социально–политическую систему.

Процесс политической социализации идет на протяжении всей жизни человека. В любом обществе существуют специализированные институты, отвечающие за вовлечение в ту или иную группу новых членов и обучение их своим требованиям. Институты социализации – элементы социальной структуры, которые призваны передавать индивиду образцы поведения, нормы и ценности культуры. Кроме институтов существует политические факторы социализации, если их персонифицировать, то они имеют название «агенты политической социализации».

В качестве результатов процесса политической социализации выступают: во-первых, обеспечение бесперебойного функционирования политической системы при смене поколений в политике; во-вторых, происходит становление зрелых граждан, как замечает Е. Б. Шестопал: «.. которые не подвержены колебаниям политической конъюнктуры, а способны без посторонней подсказки принять решение по важнейшим вопросам» [6, с. 186].

Сегодня в нашей стране молодые люди составляют значительную часть занятых в новых областях профессиональной деятельности, среди предпринимателей, менеджеров, арендаторов, брокеров, дилеров и т. д. Происходит значительное «омоложение» властных структур. Молодые деятели возглавляют новые общественные движения и политические партии, активно участвуют в создании молодежных организаций.

Среди молодежи наиболее велико число активных сторонников демократических преобразований, положительно реагирующих на становление новых экономических отношений. Можно утверждать, что молодое поколение стало важной составляющей социальной базы и политических преобразований в нашей стране.

В современной России обнаруживаются три сопутствующих, но не равнозначных канала политической социализации молодежи.

Во–первых, это социализация посредством научения, которая основывается на приобретении познаний и усвоении норм функционирования политических и общественных институтов, а также прививающих уважение к известному числу правил политического поведения.

Во-вторых, это социализация посредством приобщения к опыту путем собственного социально–политического действия. Через конкретные роли, которые приходится выполнять, человек осваивает многообразные принципы организации общества и функционирования политического режима.

В-третьих, «символическая» социализация посредством воздействия политических образов, оценок, «символов», возникающих в социальной среде партийных организаций, общественных движений, информационных групп, слоев общества. Личность способна на интуитивном уровне воспринимать особенности

какого-либо феномена политики, минуя индивидуальный опыт, поскольку значение политических понятий опосредовано ассоциативной символикой.

Необходимо также отметить, что политические ориентации российской молодежи имеют преимущественно рыночно-демократическую направленность, но конкретно-политические действия молодых скорее отражают неадекватность результатов рыночных преобразований декларируемым целям, порождая импульсивность, непоследовательность, противоречивость политического поведения. Политическая апатия или политическая летаргия продолжают оставаться существенной характеристикой молодого поколения. Никакого «своего», альтернативного пути, способов воздействия на общественные процессы и принятие решений молодежь не предлагает. Она даже не составляет реальной оппозиции, а скорее «симпатизирует» или «не симпатизирует» тем или иным политическим процессам, протекающим в обществе.

Затяжной характер кризисного развития российского общества, резкое обострение проблем экономического и финансового характера, возросшая социальная напряженность значительно обострили исследовательский интерес к проблемам будущего состояния общества и закономерно – к проблемам молодого поколения, ибо всегда, даже в самые сложные периоды развития, государство вынуждено выделять задачи воспроизводства населения и воспитания молодежи в качестве приоритетных.

Политическая социализация молодежи во все времена была сложной проблемой, требующей не только активных действий от молодого поколения, но и адекватного интереса к ней со стороны государства. И нужно сказать, что в стране предпринимаются значительные усилия, особенно в сфере законотворчества, для решения сложных проблем молодежи.

Политическая социализация молодежи органически связана с проблемой преемственности поколений. Исторический процесс представляет собой последовательную смену поколений, передачу достижений общественно-исторического развития одних поколений другим. Преемственность – это закономерная связь между различными фазами и ступенями материального и духовного познания, сущность которой заключается в переносе в более или менее видоизмененном состоянии, в соответствии с новыми условиями, отдельных качеств, черт, сторон предшествующей стадии рассматриваемого объекта в его новую стадию и одновременное отрицание устаревших его элементов.

Социально-психологические особенности молодежи обуславливают то, что политическое окружение по-особенному трансформируется в ее сознание. Зачастую одно и то же окружение по-разному воздействует на представителей различных возрастных групп, разных поколений в силу присущих им взглядов, настроений, целей. Чем быстрее темп жизни, тем более богата она крупными событиями и

изменениями, происходящими в определенный период времени, тем заметнее различия между поколениями и тем сложнее механизм взаимодействия между ними. При медленном же темпе общественного развития разница в поколениях менее заметна, ибо их жизнедеятельность происходит, по существу, в одной и той же социальной среде. Актуальной является проблема «обратной» социализации, при которой нет готовых рецептов, моделей поведения, когда происходит ломка всего того, на чем основывалась жизнь старших поколений.

Определенный кризис сознания российской молодежи явился следствием существовавшей ранее системы экономических и социально–политических отношений, системы воспитания, направленной на формирование некой идеальной личности, призванной быть лишь послушной исполнительницей воли старших. Во многом этим объясняется неэффективность процесса политической социализации российской молодежи, ее воспитания вообще.

Сегодня усилия должны быть направлены на то, чтобы молодой человек самостоятельно мыслил, был способен принимать решения и правильно поступать в различных ситуациях. Именно поэтому современная политика в области социализации предполагает выработку нового мировоззрения и стиля мышления, социального поведения, во многом отличных от жизненного опыта и мотивов деятельности предыдущих поколений.

Еще одной особенностью российской молодежи является то, что она по своему положению маргинальна, постоянно находится в состоянии перехода из одной социальной группы в другую, из одной сферы деятельности в другую. Чувство социальной незащищенности в сочетании с подобным психологическим состоянием не способствует росту интереса и потребности разобраться в политических катаклизмах.

В силу того, что мировоззрение молодежи находится в процессе становления, она является самым податливым объектом для политической интриги, обмана, внедрения стереотипов, манипуляции сознанием. Стереотипное мышление зачастую сравнивается с конформным. Считается, что конформизм навязывается «сверху» и человек приучается безоговорочно принимать все на веру. Такая точка зрения не учитывала другую, психологическую сторону конформизма. В данном случае конформизм выступает и как сознательная позиция в отношении того или иного строя, системы ценностей и т. д.

Формирование политического сознания и навыков рационального политического поведения всегда сложный процесс. Молодежь не всегда в состоянии серьезно заняться политикой и поставить четко сформулированные социально–политические проблемы, для этого у нее нет еще должного общественного, политического опыта. Но ее протест, порой молчаливый, индивидуальный, выражает

ее внутреннее стремление к созиданию более справедливого общественного устройства.

Российское общество не может не тревожить положение молодежи, ее отстраненность от политики, власти, управления. Можно предположить, что, если проблема возвращения молодежи в общество, проблема ресоциализации молодых людей не будут осознаны исследователями и практиками во всей своей многомерности и глубине как крупные теоретические и политические проблемы, миллионы юношей и девушек в условиях системного кризиса общества могут просто «выпасть» за рамки социокультурных отношений, оказавшись изгоями. Индикаторами этого, уже начавшегося процесса выступают рост апатии и безразличия молодых людей, различные проявления пессимизма, падение созидательной роли юношей и девушек во всех сферах общественной жизни, нарастание деструктивности и агрессивности, увеличение фактов суицида и молодежной преступности.

Новые условия формируют новые задачи политической социализации молодых людей. Меняется соотношение различных факторов, определяющих содержание и механизм включения молодежи в общество. Уменьшается объем и интенсивность воздействия институциональных детерминант, все заметнее роль личностного фактора.

Эффективность процесса политической социализации молодежи – это необходимое условие для строительства устойчивой и эффективной социальной и политической системы. В свою очередь, это представляет собой необходимый шаг на пути успешной социальной трансформации, поиском которой занята наша страна.

Литература

1. Зубок Ю.А. Молодежный экстремизм. Сущность и особенности проявления // Социс. 2008. № 5. С.37–47,
2. Чупров В.И. Правовая культура молодежи в ракурсе трансформационных стратегий // Социс. 2006. №6. С. 37–46. \
3. Рубчевский К.В. Социализация личности: интериоризация и социальная адаптация // Общественные науки и современность, 2003, №3, с.149.
4. Ковалева И.А. Концепция социализации молодежи: нормы, отклонения, социализационная траектория // Социс, 2003, №1, с.54.
5. Хакимова Т.Р., Валеева А.Б. Политическая социализация молодежи в период трансформации российского общества, М., 2005, с.162–163.
6. Шестопад Е.Б. Психологический профиль российской политики 1990–х. Теоретические и прикладные проблемы политической психологии, М., 2000, 431с.

Никитин Ю. А., Авдеева А. Г.

**Проблема преемственности в праве в аспекте влияния римского права
на развитие российского законодательства**

В статье предпринята попытка проанализировать основные гражданские процессуальные институты римского гражданского права с позиции их влияния на российскую правовую доктрину и российское судопроизводство.

Ключевые слова: римское право, преемственность в праве, рецепция права, русско–византийские договоры, Греко–римские нормы, Русская Правда, влияние церкви и духовенства на общественный строй, Византийское право.

Nikitin Yu. A., Avdeeva A. G.

**Continuity problem in the right in aspect of influence of the Roman right for
development of the Russian legislation**

In article an attempt to analyze the main civil procedural institutes of the Roman civil law from a position of their influence on the Russian legal doctrine and the Russian legal proceedings is made.

Key words: the Roman right, continuity in the right, reception of the right, the Russian-Byzantine contracts, the Greek-Roman norms, the Russkaya Pravda, influence of church and clergy on a social order, the Byzantine law.

В современных условиях глобализации экономических, политических, социальных и правовых процессов существенным изменением подвергаются правовые системы многих государств, в том числе и правовая система современной России. Проблема влияния римского права на российское законодательство издавна привлекала внимание русских ученых–правоведов и явилась предметом оживленных дискуссий.

Сама проблема преемственности в праве многоаспектна, не однозначна и в силу этого с теоретико–познавательной точки весьма привлекательна и актуальна.

Утверждение о том, что преемственность в праве – это необходимый элемент развития права было выдвинуто Н. Неновски [8.с.32] в качестве научной теории, а затем изучено и сформировано отечественными и зарубежными специалистами в области права [2].

Само понятие «преемственность» трактуется неоднозначно в правовой научной литературе. Если обратиться к словарю русского языка, то термин «преемственный» трактуется – идущий в порядке преемства, последовательности

от одного к другому [11, с. 516].

Анализируя проблемы преемственности в трудовом праве И. И. Андриановская рассматривает преемственность как «специфическое, внутреннее качество права, позволяющее сохранить в определенном порядке, в определенный период (периоды) времени наиболее оптимальные нормы права (отдельные положения)» [1, с. 11].

В современной правовой науке под правопреемством понимается «принятие права» и обязанностей одним субъектом права от другого (например, в порядке наследования) [19, с.10].

Мы полагаем, что правопреемственность предполагает то, что обеспечит главное, поступательное развитие права без резких скачков, с опорой на предыдущие правовые нормы (или иные наиболее важные их элементы).

В юридической литературе темой оживленной дискуссии является соотношение «преемственности права» и «рецепция права». Причиной такой дискуссии является то, что это соотношение двух терминов в науке права четко не разработано. Например, болгарский ученый Н. Неновски считает, что рецепция «предполагает, в принципе, восприятие не отдельных правовых норм, не отдельных изолированных элементов правовой формы, а систему институтов, систему правовых норм, целых отраслей права (гражданское право, уголовное право и др.), находящихся в тесной связи между собой» [9, с. 39].

Но некоторые авторы употребляют термины рецепция и преемственность как синонимы. Нам представляется, что поскольку четкой границы между «рецепцией» и «преемственностью» в науке не удалось провести, считаем более удачным термин «преемственность».

Касаясь преемственности римского права в древнерусском государстве, а затем и в российском государстве, следует подчеркнуть, что российское гражданское и гражданское процессуальное право совершенствовалось за счет собственного развития, испытав, тем не менее, известное влияние римского права.

Но использование на Руси византийского правового наследия в целом носило ограниченный характер. Причины такого влияния можно объяснить тем, что на Руси «возникновение классового общества и государства поставило Русь на один стадийный уровень с соседними странами» [17, с. 44]. Но наиболее многосторонними были ее связи с Византией. В период феодализма купцы Древней Руси ездили в Царь–град–Константинополь и заключали договоры.

Первыми русскими юридическими памятниками, ощутившими на себе влияние римского права, являются договоры князей Олега и Игоря с греками (первая половина X века).

Из них дошли до нас два договора Олега, один Игорев и один краткий договор или только начало договора Святослава. Договоры составлялись на греческом языке и с надлежащими изменениями формы переводились на язык, понятный Руси. Надо подчеркнуть, что по договору Олега русские купцы не платили никакой пошлины.

В договорах видны тщательно разработанные вопросы подсудности, а также начала определения системы судебных доказательств. В числе судебных доказательств упоминается клятва, присяга, розыск, а также показания свидетелей. Договоры отличаются замечательной выработкой юридических норм, особенно международного права [6, с. 168].

Например: Закон Русский упоминается в русско–византийских договорах, сохранившихся в составе древнерусской летописи «Повесть временных лет». В договоре 911 года записано: «Аще ли ударить мечем или бьетькацем либо сосудом, за то ударение или бьенье да вдасть литр 5 серебра *по закону Русскому*» (ст. 5) [12, с.7]. Договор 944 года повторяет эту статью с небольшими отличиями: «Ци аще ударить мечем или копьем, или кацем любо оружием русин гръчина или гръчин русина, да того деля греха заплатит сребра литр 5 по закону русскому (ст. 14) и содержит указание на Закон Русский в ст. 6: «Аще ли ключится украсти русину от грек что, или гръчину от Руси, достойно есть да възвратит[е] не точью едино, но и цену его; аще украденное обратиться продаемо, да вдасть цену его сугубо, и то [и]покаженн будеть по закону Гречьскому[и] *по уставу, и по закону Русскому*» [13, с. 32–33, 34].

Ссылки договоров на закон молодого Русского государства, используемый как источник права наряду с законами Византийской империи, стали темой оживленной дискуссии в исторической и юридической литературе.

Надо подчеркнуть, что переработка греко–римских норм (в том числе и договоров русскими законоискусниками) была по–настоящему творческой. Право для русичей было подобно возлюбленной, если же право назвать своей возлюбленной, то понятно: за ней нужно ухаживать с непрерывной и единственной страстью, ее можно завоевать, используя все свои способности и таланты. Если Градские законы были, на взгляд русичей, «мертвы», то эти нормы не перенимались. В связи с этим мы полагаем, что правовые нормы были не компиляцией права иноземного. Но в то же время переработка норм византийского права в полной мере соответствовала условиям русского общества.

Греко–римские нормы служили лишь дополнением к писанному русскому уставу, Русской Правде, Судебникам, Уложениям царя Алексея Михайловича, например, Соборное Уложение 1649 года воспроизводило норму «грацкого закона» в упрощенном варианте, который, вероятно, составители данного

юридического сборника сочли более подходящим к правосознанию русского общества.

В нашей литературе по истории русского права господствуют два взгляда на происхождение Русской Правды. Не рассматривая эти научные взгляды, мы должны констатировать, что Русская Правда это «писанный устав» Ярослава I. Название Русской Правды получил этот устав для отличия от уставов греческих, которые по принятии христианства имели сильное влияние на юридический быт России. Надо подчеркнуть, что Русская Правда – часть церковного свода. Причины появления этого правового документа объясняются тем, что с принятием христианства русской церкви была предоставлена двоякая юрисдикция. «Церковный суд по духовным делам над всеми христианами производился на основании Номоканона, принесенного из Византии, церковных Уставов, изданных первыми христианскими князьями Руси. Церковный суд по нецерковным уголовным и гражданским делам, простиравшийся только на церковных людей должен был производиться по местному праву на основании Русской Правды» [5, с. 220].

Вместе с тем этот юридический документ содержал много «статей» по «гражданскому праву», например, встречаются уставы о процентах (резе), существовавшие до Владимира Мономаха и при нем изданные, о поклаже (сдаче имущества на сохранение), о долговых взысканиях.

Для преемственности в праве немаловажное значение имеют определенные институты идеологической надстройки, например, религиозные нормы и соответствующая церковная надстройка, но кроме идеологической надстройки, чтобы новое в церкви прижилось, нужно иметь хоть какую – либо опору, фундамент в старом праве. Например, в XIX в. в Османской империи была предпринята попытка приспособить к условиям феодального строя мусульманского Востока европейские гражданско-правовые системы, отражавшие главным образом интересы буржуазного развития. С этой целью была подготовлена так называемая аль-Маджалла, в основу которой был положен Кодекс Наполеона. Однако эта попытка успеха не имела. К. Маркс писал тогда: «Кто хочет на место Корана поставить *code civil*, тот должен перестроить все здание византийского общества по западноевропейскому образцу» [7, с. 168].

В отличие от Османской империи молодое русское государство после принятия христианства, крещения 988 г., имело все основания перенять через каноническое право правовые нормы Византии. Причиной такого явления мы видим в том, что в православной традиции сформировалось определенное представление об идеальной форме взаимоотношений между церковью и государством. А эта идеальная форма выражалась в поучении. Апостол Павел

писал: «Всякая душа да будет покорна высшим властям, ибо нет власти не от Бога; существующие же от власти от Бога установлены. Посему противящийся власти противится Божию установлению. А противящиеся сами навлекут на себя осуждение. Ибо начальствующие страшны не для добрых дел, но для злых. Хочешь ли не бояться власти? Делай добро, и получишь похвалу от нее, ибо начальник есть Божий слуга, тебе на добро. Если же делаешь зло, бойся, ибо не напрасно носит меч: он Божий слуга, отмститель в наказание делающему злое. И потому надобно повиноваться не только из страха наказания, но и по совести. Для сего вы и подати платите, ибо они Божии служители, сим самым постоянно занятые. Итак отдавайте всякому должное: кому подать, подать; кому оброк, оброк; кому страх, страх; кому честь, честь» (Рим. 13, 1–7).

Ту же мысль выразил и апостол Петр: «Итак, будьте покорны всякому человеческому начальству, для Господа: царю ли, как верховной власти, правителям ли, как от него посылаемым для наказания преступников и для поощрения делающих добро, – ибо такова есть воля Божия, чтобы мы, делая добро, заграждали уста невежеству безумных людей, – как свободные, не как употребляющие свободу для прикрытия зла, но как рабы Божии» (1 Пет. 2, 13–16). Апостолы учили христиан повиноваться властям независимо от их отношения к Церкви.

В исторической науке принятие христианства рассматривается как закономерное событие, явившееся результатом социального и политического развития Руси: с утверждением феодального строя язычество – мировоззрение доклассового общества – должно было уступить место религии, освящавшей социальное неравенство.

Христианская идеология закрепляла в сознании людей идею божественного происхождения власти, но в то же время православность давала народу твердое ощущение общности исторической судьбы даже в самые тяжелые времена удельных распрей и татарского владычества.

Фактически до середины XV столетия Русская церковь, получившая свое начало от Греческой, не была автокефальной, а находилась в юрисдикции Константинопольского Патриархата. И это несмотря на то, что Русь была независимым государством с огромной территорией, превосходившей в ту пору размеры Византийской империи, и более чем с пятиmillionным населением (а по тем временам эта численность населения великой страны), до середины XV в. она находилась в юрисдикции церкви–матери – Константинопольского Патриархата – как одна из его митрополий. Например, Константинопольские Патриархи требовали от русских митрополитов представления сведений о положении церковных дел на Руси и осуществляли высший надзор за их

деятельностью, в Константинополе окончательно разрешались споры, возникавшие на Руси.

Из Константинополя присылалось на Русь святое миро.

Мы полагаем, что в эпоху удельной раздробленности власть общерусского митрополита, поставленного за пределами русского государства и независимо от местных князей, служила сохранению единства Русской церкви, единению Руси, противодействовала сепаратистскими тенденциями удельных княжеств. В Византии были выработаны основные принципы церковно–государственных отношений, зафиксированные в канонах и государственных законах империи, отраженные в святоотеческих писаниях. В своей совокупности эти принципы получили название симфонии церкви и государства. Суть симфонии составляет обоюдное сотрудничество, взаимная ответственность, без вторжения одной стороны в сферу исключительной компетенции другой.

Восточная Церковь через Константина Великого унаследовала от Римской империи положение государственной религии под опекой православных василевсов. По известной формуле 6–й новеллы Юстиниана; «Величайшие дары Божии, данные людям высшим человеколюбием, – это священство и царство. Первое служит делам Божеским, второе заботится о делах человеческих. Оба происходят из одного источника и украшают человеческую жизнь. Поэтому если первое поистине беспорочно и украшено верностью Богу, а второе украшено правильным и порядочным государственным строем, между ними будет добрая симфония, с которыми она для пользы человеческого рода предлагается» [10, с. 278]. «Василевс и патриарх, – гласит Эпанагога царей Василия Македонского, Льва и Александра, – мирская власть и священство относятся друг к другу, как тело и душа, и, сообразно существу человека, оба необходимы для благоденствия подданных. На согласии той и другой власти утверждается высшее благо государства» Это согласие – «симфония» властей включало в себя отчасти узаконенное, отчасти морально свободное, управляемое тактом, соучастие каждой в сфере действия другой, без нарушения ее специфических полномочий. «При таком «гармоническом» подходе, когда предполагается строительство не столько государства, сколько «царства», сам вопрос о каких – либо правах даже не возникал. Ведь юридическо – правовые вопросы могут возникать между чужими, посторонними людьми, а не между «отцами и чадами», «братьями и сестрами», решившими жить не «по закону», а «по благодати»» [3, с. 17].

Краеугольным камнем византийской, а впоследствии и русской политической теологии стало учение о богоустановленности «священства и царства», о единой христианской империи и вселенском императоре – Наместника Христа на Земле.

Влияние церкви, духовенства на общественный строй оказал очень сильное влияние в семейном праве. Например, исследователи справедливо замечают, что статьи об опеке и наследстве, находящиеся в Русской Правде, большей частью заимствованы из греко-римского законодательства, перешедшего в наше мирское законодательство посредством духовенства.

О наследстве в Русской Правде встречаем следующие статьи: «Если умрет простой человек, смерд, и сыновей у него не будет, то имущество его переходит к князю; если останутся у него дочери, то давать часть на них, какую – не сказано. Если умрет боярин или дружинник, то имение не идет к князю; но если не будет сыновей, то дочери возьмут» [14, с. 232].

Положительная сторона принятия христианства на Руси – то, что это позволило возвысить женщине ее общественное и семейное значение. Мать встала на один уровень с отцом, и это правовое положение четко прослеживается по вопросу о наследстве. Например, св. Феодосия после смерти мужа наследовала его власть над сыном [15, с. 321].

Влияние церкви, духовенства на общественный строй оказало очень сильное влияние и в семейном праве. Например, исследователи справедливо замечают, что статьи об опеке и наследстве, находящиеся в Русской Правде, большей части заимствованы из греко-римского законодательства, перешедшего в наше мирское законодательство.

Некоторые из законов византийских императоров вошли через «Кормчую Книгу» в русское право и сохранили силу по причине собственно церковных нужд и благодаря церковной традиции. Например, в «Кормчую Книгу» включено церковное брачное право, которое сравнительно мало регламентировано канонами. Поэтому в некоторых случаях приходится ссылаться на византийские Новеллы, освященные многовековой церковной традицией.

По происхождению кормчие, или номоканоны, являются византийскими тематическими сборниками, необходимыми церковным феодалам – епископам и их чиновникам для церковного управления и суда. Они включали в себя целиком или в отрывках постановления церковных соборов, сочинения христианских идеологов, создателей церковной православной догмы, законодательные акты византийских императоров, юридические своды, «апостольские» правила.

В качестве «святых книг» кормчие проникли на Русь и управление церковью строилось именно на них.

Одним из наиболее крупных кодексов феодального права России является Соборное Уложение 1649 г. Сам по себе этот документ интересует нас только в плане нашей темы, а поэтому нельзя не коснуться вопроса об его источниках. Наиболее подробно о круге этих источников можно судить на основе

сохранившегося подлинного «столбца» Соборного Уложения, на полях которого имеются пометы с указанием, откуда заимствована та или иная статья. Наряду с Судебниками 1497 и 1550 гг., указами «прежних великих Государей Царей и великих князей Российских», боярских приговоров, указанных книг Московских приказов, среди этих источников упоминаются «градские законы греческих царей» и Литовский статут 1588 г. Между тем исследователи отмечают, что влияние византийских законов на Соборное Уложение происходило не в порядке прямого восприятия, а главным образом через посредство древнерусских церковных законов – Номоканона, Кормчей и др.. Кроме того, составители Уложения, используя эти памятники, часто заимствовали не нормы, а формы их выражения, юридическую терминологию. Таким образом, в данном случае имела место не непосредственная, а опосредствованная форма преемственности в праве.

Например, Указам царя Алексея Михайловича, изложенным в преамбуле к основному тексту Соборного Уложения 1649 г., предписывалось брать «в градских законах греческих царей» только те статьи, которые «пристойны... к государственным и к земным делам». Это означало, что в содержание Соборного Уложения переносились не все нормы таких правовых памятников Византии, как Эклога или Прохирон, но лишь отдельные из них – те, которые были применимы («пристойны») к условиям русского общества.

Надо подчеркнуть, что по уголовно законодательной технике Соборное Уложение 1649 г. превосходило все известные тогда западноевропейские кодификации (Литовский статут 1588 г.) и поэтому вызвало большой интерес в Европе: оно было переведено и издано на немецком, французском, латинском и датском языках. По словам М. Н. Тихомирова, Соборное Уложение «почти на 200 лет сделалась кодексом законов России» [16, с. 166].

Соборное Уложение 1649 г., стало новым этапом не только в совершенствовании характерных законоискусников Московского государства способов упорядочения правового материала, но и в развитии языка и юридической терминологии. По словам исследователя языка Соборного Уложения 1649 г., филолога П. Я. Черных, язык этот «в общем является значительным шагом вперед в развитии национального русского языка» [18, с. 141].

Крупнейший знаток русской историографии, академик В. С. Иконников писал о роли византийского права на Руси, что «преобладание в течение продолжительного периода греческих элементов в памятниках церковного права России при слабости ее юридических форм содействовало широкому применению византийских источников к русскому законодательству» [4, с.369].

Литература

1. Андриановская И. И Преемственность в трудовом праве. Моногр. – 2-е изд., перераб. и доп./Южно– Сахалинск: СахГУ 2010. С.11
2. Бабаев, В. К. Общая теория права/1993. – WWWKURSACH. COM/ biblio/ 0010004/504 htm
3. Швеков Г.В. Преемственность в праве – М.; 1983
4. Рыбаков В. А. Преемственность в праве и кодификация права // Журнал российского права – 2007. – №7
5. Вениамин (Новик), Игумен. Богословское понимание прав человека// Религия и право. 1998 №3 С. 17
6. Икоников В. С. Опыт русской историографии, т. 1. ч. 1. Киев, 1891, с. 369
7. Ключевской В. О. Соч.: В 9-ти т. Т. I. Курс русской истории. Ч. I/ под ред. В. Л. Янина. М.: 1987. с 220
8. Ключевской В. О. Сочинения: В 9-ти томах. Т 1 М. 1987 с 168.
9. Маркс. К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т.10. с. 168
10. Неновски Н. Преемственность в праве.– М. 1977 с. 32.
11. Неновский Н. Н Преемственность в праве – М. 1977 с. 39
12. Николин А. Священная церковь и государство. М. 1997. Прилож. I. с. 278
13. Ожегов С. И. Словарь русского языка/под. Ред. Н. Ю Шведковой. – 15-е изд. М: 1984. С. 516.
14. Памятники русского права, вып. / Сост. А. А. Зимин. М., 1952, с 7 (далее – ПРП, номера статей приведены в соответствии с данным изданием
15. ПРП, 1, с. 32–33, 34)
16. Соловьев С.М. Соч. В 18 кн. I. Т. 1–2.М.: Мысль, 1988, С. 232
17. Соловьев С.М. Соч. В 18 кн. I. Т. 1–2.М.: Мысль, 1988, С. 321
18. Тихомиров М. Н., Дмитриев С. С. История СССР. М., 1948. Т. 1, с. 166
19. Удальцова З. В., Шапов Я. Н. и др.. Древняя Русь – зона встречи цивилизации // Вопр. Истории 1980 №7 с44
20. Черных П. Я. Язык Уложения 1649 г., Вопросы орфографии, фонетики и морфологии в связи с историей Уложенной книги, 1953.с141.
21. Швеков Г.В Преемственность в праве: Научно – теоретическое пособие для преп. Вузов по спец «правоведение» – М. 1983 с 10.

Пегова В. А.

**Технология продвижения политических субъектов в социальных сетях:
социологический анализ**

В статье предпринята попытка определить роль ресурсов социальных сетей как инструментов продвижения политических субъектов в России.

Ключевые слова: политические Интернет–технологии, социальные сети, политическая коммуникация, инструмент продвижения политических субъектов, активизация населения.

Pegova V. A.

Technology of advance of political subjects on social networks: sociological analysis

In article an attempt to define a role of resources of social networks as instruments of advance of political subjects in Russia is made.

Key words: political Internet technologies, social networks, political communication, instrument of advance of political subjects, activation of the population.

Интернет захватывает все стороны общественной жизни. При поиске информации нам удобнее пользоваться поисковиками «Google», «Yandex», «Mail» и др., а при ее передаче удобнее общаться в социальных сетях. По последним данным, которые были озвучены в ходе выступления Генерального директора ООО «ВКонтакте» Павла Дурова на конференции «DLД 2012» (Digital, Life, Design) в Германии социальная сеть «ВКонтакте» сейчас крупнейшая в Рунете, третий по популярности сайт на Украине и в Беларуси, восьмой – в Казахстане, 48-й – в мире. Поэтому в данном исследовании основное внимание сделано на технологии продвижения политических субъектов именно в социальной сети «ВКонтакте».

Объектом данного исследования являются социальные сети в политическом пространстве России. Предметом – особенности использования ресурсов социальной сети «ВКонтакте» в политических технологиях в России. Цель работы – определить роль ресурсов социальных сетей как инструментов продвижения политических субъектов в России.

Но сначала немного истории. В 2008 году в своих предвыборных обращениях отличный оратор Барак Обама сыграл на истории США, на, как он определял, «высоком предназначении страны» и на чувствах людей. Он провел предвыборную кампанию, суть которой можно охарактеризовать тремя словами и одной фразой: «change, hope, believe» и «Yes We Can» («изменения, надежда, вера» и «Да, мы

можем»). Инсайт был найден очень точный, очень глубокий и личный при всей своей общественности. Одной из ключевых групп своей аудитории Обама сделал молодежь. Крайне рискованный ход – молодые люди чаще всего игнорируют политику, предоставляя старшему поколению выбирать. Тем не менее, риск оправдался. Барак Обама не стал ограничиваться лишь официальным сайтом, кроме него в кампании были задействованы Facebook, YouTube, MySpace, BlackPeople и масса других ресурсов. Еще одно достижение Барака Обамы в предвыборной гонке это то, что ни одного из кандидатов в Президенты США не поддерживало еще столько кумиров молодежи, причем отчасти совершенно добровольно.

«В России в последние гг. также происходит процесс трансформации информационного пространства. Теперь не только общество заинтересовано в широкой политической информированности, публичности деятельности власти, но и политическая элита нуждается в налаживании обратной связи с народом» [1, с.15].

«Политические Интернет–технологии открывают принципиально новые возможности политической коммуникации и взаимодействия: для партий и политических деятелей они являются фактором поддержания имиджа, проведения непрерывной, долгосрочной политической кампании, что открывает возможности участия более широкого круга лиц в политическом процессе. Интернет как политическая технология существенно сокращает временные и материальные издержки, при получении государственных услуг, позволяет преодолевать бюрократические процедуры, расширяет возможности избирательных кампаний» [3, с.36]. Почти у каждого современного человека есть страничка в интернете. «Политический субъект, интегрированный в социальную сеть, получает уникальную возможность общаться с огромным числом избирателей» [2, с.9].

Следуя терминологии сети «Вконтакте», каждый зарегистрированный пользователь получает личную страницу. Для компаний существует так называемые сообщества. Они в свою очередь делятся на несколько типов – группы, публичные страницы и мероприятия. Эти ресурсы и используются для продвижения политических субъектов.

Со времен появления «Вконтакте» функционал групп практически не изменялся. Группу «Вконтакте» можно оформить и поместить туда всю нужную информацию. Можно загрузить логотип, а также вставить любой контент в меню группы. Это может быть просто картинка, ссылки на нужные разделы сайта или даже ссылки на аккаунты в других социальных сетях. Максимум информации необходимо вместить в описание. Для публикации новостей, опросов и любого

контента можно использовать специальное информационное табло – «стену». Участники группы видят сообщения в своей ленте новостей. Помимо этого есть специальный функционал создания обсуждений, ссылок, документов, фотоальбомов и видео. Группа – это отличный формат для общения с избирателями и возможность постоянного увеличения их числа с небольшими затратами. Публичная страница – это лишь канал для распространения информации, который подходит для раскрытых ресурсов.

Некоторое время назад администрация «ВКонтакте» кардинально изменило функционал Мероприятий. Если раньше для мероприятия создавалась простая страничка с минимумом информации, но с возможностью пригласить всех друзей аккаунта, то сейчас мероприятие получило статус сообщества. Тут можно также создать меню, публиковать любой контент, создавать альбомы и загружать видео.

Возьмем в качестве примера избирательную кампанию в президенты РФ. Кандидаты в президенты: Прохоров Михаил Дмитриевич, Зюганов Геннадий Андреевич, Путин Владимир Владимирович, Жириновский Владимир Вольфович, Миронов Сергей Михайлович.

На запросы «За Путина» в поиске найдено 475 сообществ, «За Зюганова» – 25, «За Прохорова» – 94, «За Жириновского» – 180, «За Миронова» поиск вывел 25 сообществ, из которых лишь пара созданы для поддержки кандидата в президенты.

Активная агитация создается сторонниками кандидатов с помощью «перепоста» – метода, при котором ссылку на записи человека можно разместить на своей странице и в новостной ленте. Обычно такие перепосты идут с личных или официальных страниц кандидатов. Наличие личных страниц знаменитых людей с подтверждением их подлинности – это еще одно из последних нововведений «ВКонтакте», однако не все кандидаты им воспользовались. Лишь у Геннадия Зюганова и Владимира Жириновского есть свои личные страницы. У других кандидатов есть страницы без подтверждения и официальные страницы для сторонников, которые ведут их команды.

Наряду с функцией распространения информации, руководители вышеперечисленных ресурсов часто берут на себя функцию координации действий их участников. Так было при организации серии митингов «За честные выборы», которые продолжаются до сих пор.

Таким образом, в соответствие с целью в данной работе был проведен анализ роли ресурсов социальной сети «В контакте» как инструмента продвижения политических субъектов в России. По мнению автора, использование интернета для таких целей в России только-только начинает набирать силу. Поэтому пока нельзя

говорить о том, что это самый мощный канал влияния, традиционные каналы воздействия намного эффективнее и их аудитория значительно шире. Продвижение в социальной сети – это процесс, требующий больших временных затрат и человеческого ресурса. Кроме этого, важен организатор этого процесса, специалиста по продвижению в сети, а таких людей пока очень мало. Среди достоинств данных технологий, нужно отметить то, что в социальной сети происходит активизация наименее политизированной части населения – молодежи.

Опираясь на опыт зарубежных стран можно сделать предварительный вывод, что технологии продвижения в социальных сетях будут становиться все эффективнее, по мере развития техники, распространения интернета по всей стране и по мере расширения аудитории его пользователей.

Литература

1. Ван Поведская Е., Досиль Масейра А. Человек и новые информационные технологии. Завтра начинается сегодня / Е. Ван Поведская, А. Досиль Масейра. СПб.: Речь, 2007.
2. Вершинин М.С. Политическая коммуникация в информационном обществе / М.С. Вершинин. М.: Издательство Михайлова, 2001. 252 с.
3. Панарин И.Н. Информационная война и выборы / И.Н. Панарин. М.: Городец, 2003.–411 с.

УДК 316

Хатмулина Р. М.

Особенности мусульманского сообщества в Сахалинской области: социологический анализ

В статье исследуются проблемы и перспективы развития мусульманского сообщества и инструменты его интеграции и межкультурной коммуникации в многонациональное и многоконфессиональное общероссийское сообщество.

Ключевые слова: ислам, мусульманские общины, сохранение культурных традиций, межнациональные конфликты, процесс интеграции и межкультурной коммуникации.

Features of Muslim community in the Sakhalin region: sociological analysis

In article problems and prospects of development of Muslim community and instruments of its integration and cross-cultural communication into multinational and multi-religious all-Russian community are investigated.

Key words: Islam, Muslim communities, preservation of cultural traditions, international conflicts, process of integration and cross-cultural communication.

Россия исторически сложилась как многонациональное и многоконфессиональное государство. К настоящему времени ислам является религией существенной части ее населения. По сведениям Совета муфтиев России в различных регионах РФ сегодня проживает около 20 млн. мусульман (по данным Всероссийской переписи населения 2013 г. – 14,5 млн.). Если допустить, что первая цифра верна, то следует признать, что мусульмане составляют примерно 14% населения страны [1].

Мусульманские общины изучались в различных регионах России. Мусульманские общины в Московской области были исследованы ученым Ф. А. Асадуллиным, особое внимание уделившим анализу состояния мусульманских общин и условиям их развития в условиях мегаполиса. Своеобразие мусульманской культуры в отдельных регионах России исследованы в работах С. Е. Бережного, М. Н. Емельяновой, Ю. А. Жданова. А. В. Малащенко изучал роль мусульманских общин в политике.

Общая характеристика мусульманской общины Сахалинской области рассмотрена в работе Р. А. Силантьева «Ислам в современной России». Исторические аспекты прибытия татар на Сахалин, особенности сохранения культурных традиций и обычаев рассмотрены в работе К. Байрамовой «Остров Сахалин и татары».

Сахалинская область является многонациональной по составу, в силу активных миграционных потоков, начиная с 1950–х годов. Начиная с 1990–х годов по настоящее время усилился приток на Сахалин представителей мусульманского сообщества, что вызвало и вызывает неоднозначное отношение коренного населения.

По результатам переписи 2002 года, население Сахалинской области составляло 546,5 тыс. чел. Численность этнически мусульманского населения достигла 10 тыс. человек. Доля доминирующих в ней татар составила 70% (6830 чел), башкир – 5,9% (586 чел). Другие мусульманские народности были представлены в небольшом количестве [2].

В 2002 году начала функционировать первая мусульманская община на Сахалине – Сахалинский региональный фонд «Мусульманин», организованная татарами под руководством Талгата Файзуллина; сегодня руководителем организации

является Халим Самирханов. Татары являются народом, давно укорененным в Сахалинской области, именно они образовали первую общину мусульман на Сахалине. Ее становлению помог центральный аппарат Духовного управления мусульман России. Первоочередной задачей первой на Сахалине мусульманской общины стало привлечение средств на строительство небольшой мечети в областном центре.

В марте 2006 года был образован Сахалинский региональный общественный «Учебно–культурный центр Туган Тел» («Родной язык»), руководитель целью деятельности которого является сохранение родного языка и поддержания культурных традиций мусульман. В августе 2004 фактически создана, а в 2006 году официально зарегистрирована альтернативная мусульманская община «Сахалинская община мусульман». Председателем зарегистрировавшейся общины стал руководитель Максим Суровцев; сегодня организацию возглавляет Расул Хадуев.

На настоящее время по данным сахалинского УФМС мусульманское население на острове увеличилось по сравнению с 2002 г., в основном за счет миграции мусульман из Средней Азии. Всего на миграционный учет на Сахалине поставлено 10,2 тысячи мигрантов из Кыргызстана, 5,5 тыс. чел. – из Узбекистана, 1,0 тыс. чел. – из Азербайджана, 0,3 тыс. чел. – из Турции.

Увеличение численности мусульман повлекло за собой появление большего числа мусульманских общин. 21 марта 2009 года образовалась Сахалинская Общественная региональная организация киргизской диаспоры «Согласие», руководитель – Талакт Омурзаков. Формирование организации подобного плана имело принципиальное значение для развития самобытности национальной киргизской культуры на Сахалине. Приоритетное положение среди задач киргизской общины занимает подготовка молодежи к жизни в многонациональной среде. Общественное объединение «Согласие» является детищем частных активистов, которые на протяжении пяти лет ведут работу в этом направлении.

Сегодня мусульманское население Сахалина представлено «старой» мусульманской диаспорой советского периода – это татары, башкиры, народы Северного Кавказа, приехавшие на остров в 1950 –е – начале 1980–х годов и их потомки, и представители «новой» миграции – выходцы из Средней Азии, Закавказья, Северного Кавказа, приехавшие в Сахалинскую область начиная с 1990–х годов по настоящее время. Главное отличие между этими двумя группами состоит в том, что представители «старой» диаспоры приезжали на Сахалин в советский период по распределению для развития области. Основная часть из них осталась на острове, укоренилась и успешно интегрировалась в общество. Представители «новой» диаспоры приезжают вынуждено, в связи с безработицей на исторической родине; они, как правило, слабо владеют русским языком и испытывают трудности

интеграции в местное общество.

Необходимо отметить, некоторые особенности существования мусульманского сообщества Сахалина, которые представлено разными общинами. Проживание мусульман на территории, с преобладающим русскоязычным населением актуализирует потребность в сохранении культурных традиций, языка и религии мусульманских народов. Для этого мусульманские общины создают школы, фольклорные ансамбли; проводят праздники, где приобщают к народной культуре население области и молодежь. Например, в фонде «Мусульманин» был создан татарский ансамбль «Дружба». С 2006 года ансамбль проводит выездные концерты по районам, ансамбль участвует во всех городских культурно – массовых мероприятиях. Они выступали в Холмском, Долинском, Анивском районах.

Мусульмане Сахалина в большинстве своем соблюдают основные обряды, предписанные их верой; отмечают два основных мусульманских праздника: Курбан – байрам (Праздник жертвоприношения) и Ураза – байрам праздник разговенья (один из крупнейших праздников Ислама, завершающий священный месяц Рамадан.). Часть мусульман участвуют в пятничной молитве, празднуют сабантуй. Исполнение всех религиозных обрядов невозможно по причине отсутствия мечети, особенно страдает от этого пожилая часть населения. Многие мусульмане не могут выехать на малую родину в силу возраста, финансовых затруднений, к тому же в родных местах не осталось родственников. В этих условиях сохранить основные культурные традиции и обряды удастся частично.

Проблема строительства мечети стоит давно – этот вопрос не решается с 2004 года. По мнению многих мусульман, причина в затягивании данного вопроса со стороны властей. В то же время А. Тойчиев (руководитель узбекского национального центра) уверен, что не власть виновата в затяжке с решением столь важного вопроса, а разобщенность внутри сообщества. Он призвал мусульман объединить усилия для решения вопроса о строительстве мечети на Сахалине.

Необходимо отметить, что мусульманское сообщество живет в регионе, где представлены различные национальности, поэтому отношение коренного населения двоякое. Например, к татарам и башкирам относятся доброжелательно, их воспринимают как своих, в то же время к недавним мигрантам–мусульманам (киргизам, узбекам, таджикам, чеченцам) отношение зачастую настороженное. Однако открытых межнациональных конфликтов не отмечается.

Таким образом, мусульманское сообщество Сахалинской области имеют свои особенности и своеобразие. Им сложно здесь сохранять свою культуру, религию из–

за отсутствия соответствующих условий, в том числе из-за отсутствия мечети на Сахалине, тем более, что большинство мусульман идентифицируют себя по религиозному признаку. Эта особенность отличает мусульманские общины нашего региона от мусульманских общин большинства регионов страны, где мечети существуют. У них не стоит так остро проблема сохранения религии и культуры. Есть и такая особенность: на Сахалине немусульманское население лучше относится к мусульманам, чем в некоторых других регионах России.

В целом можно сказать, что перспективами развития мусульманского сообщества сегодня является ее внутренняя интеграция не столько на уровне институциональном. Многие проблемы становления мусульманской общины вызваны именно слабостью ее информационного воздействия на российское общество, которое воспринимает своих соседей по сообщениям СМИ, зачастую экстраполирует негативное отношение к отдельным группам мусульман на всю общность российских мусульман. Отсюда возникают негативные стереотипы по отношению к отдельным этническим группам. Наличие собственного информационного пространства, способного влиять на формирование стереотипов, не только в российском сообществе мусульман, но и во всем российском обществе облегчило бы и процесс интеграции и межкультурной коммуникации.

Литература

1. Народы России. Энциклопедия. Раздел о религиях народов России. – М.: Знание, 1994, – 688 с.
2. Статистический сборник. Динамика миграционных процессов в Сахалинской области (1990 – 2002 гг.), 2001.

УДК 316

Хатмулина Р. М.

Социальная адаптация и безопасность личности

В статье предпринята попытка раскрыть сущность безопасности личности через понятие социальной защищенности и социальной адаптации индивида. Особое место отведено исследованию этапов и стратегиям поведения работника в период адаптации, основной акцент при этом ставится на необходимости создания условий для безболезненной адаптации индивидов к изменяющимся условиям.

Ключевые слова: безопасность личности, социальная защищенность, социальная адаптация, проблемы и уровни социальной адаптации, механизм социальной адаптации.

In article an attempt to open essence of safety of the personality through concept of social security and social adaptation of the individual is made. The special place is allocated for research of stages and strategy of behavior of the worker during adaptation, the main accent thus is put on need of creation of conditions for painless adaptation of individuals to the changing conditions.

Key words: safety of the personality, social security, social adaptation, problems and levels of social adaptation, social adaptation mechanism.

Термин безопасность на протяжении истории меняло свою понимание. В XIII в. акцент ставился в основном на противостоянии физическому покушению на безопасность индивида. С конца XIII в. начинает осознаваться угроза для индивида со стороны государства, способного обернуться деспотией, а позднее тоталитарным властвованием. В этом случае безопасность личности обеспечивается путем развития свободы и равенства с помощью защиты права граждан. В XX в. происходит осознание угрозы индивида со стороны экономического неравенства, ставится вопрос об обеспечении максимальной социальной несправедливости при распределении благ.

Общее определение безопасности дает в своей работе Ф. К. Мугулов: «общее понятие безопасности можно определить как совокупность признаков, характеризующих стабильное состояние защищенности объекта от разного рода угроз и опасностей, действие которых может оказать негативное влияние на его структурную и функциональную целостность вплоть до полного разрушения или неконтролируемой трансформации в другое объектное качество» [1].

Состояние защищенности зависит от степени конструктивности и активности поведения и деятельности человека. При этом важным условием конструктивного поведения выступает как одна из форм безопасности личности.

Понятие «социальная адаптация» имеет в социологической литературе самостоятельное значение, и прочно вошел в научный оборот, трактуемый как процесс активного приспособления индивида к изменившейся среде с помощью различных социальных средств.

Многие выдающиеся социологи обращались к анализу этого понятия. Так по Г. Спенсеру, социальная адаптация – это процесс поиска равновесия между личностью и внешними условиями (силами). С точки зрения Э. Дюркгейма, социальная адаптация – это реализация общих социальных норм. М. Вебер, связывая учение об адаптации с социальным порядком, под адаптацией понимает рациональное поведение личности. Т. Парсонс говорит, что адаптация – это равновесие между потребностями личности и ценностями социальной системы. У Р. Мертона адаптация вариативна: это

соответствие нормам (целям культуры и санкционированным средствам их достижения); это противоречивое отношение к ним; это отказ от всей нормативной структуры [2].

В российской социологической науке до середины 60-х гг. XX в. социальная адаптация как форма безопасности личности практически не изучалась. Сегодня в центре внимания социологической науки находятся общие закономерности социальной адаптации, а так же характер, содержание, темпы и типы адаптации различных социальных групп. Значительное место занимают вопросы социальных механизмов, критериев и показателей адаптации.

По мнению Н. А. Свиридова, социальная адаптация представляет собой объективно необходимый процесс вхождения индивида (группы) в новую социальную среду и освоения среды, такого их взаимодействия и взаимного приспособления, в результате которого создаются условия не только для осуществления личностью ее потребностей и жизненных целей, но и для прогрессивного изменения самой адаптирующей среды [3]. Из такого понимания следует, что приспособление общества к интересам людей создает условия для более глубокой адаптации личности и ее самореализации, а адаптированность личности способствует интеграции общества, его стабильному развитию, что является говорит о безопасности личности в обществе. В противном случае можно говорить об односторонней, а значит, неполной адаптации и отсутствия защищенности личности.

Механизм социальной адаптации в широком смысле представляет собой систему взаимодействия всех элементов, сторон, «узлов», составляющих сам процесс социальной адаптации и его результаты. В этой позиции нас привлекает, прежде всего, акцент на взаимовлияние общества и индивидов в процессе адаптации, взаимодетерминированность этих процессов, их обоюдный интерес в достижении общего результата в безопасности личности. Мы хотим присоединиться именно к такому пониманию социальной адаптации индивидов и групп, в котором внимание исследователя сосредотачивается на процессе и результате приспособления индивидов к социуму, обеспечивая свое безопасное существование. Мы считаем, что такой подход позволит наиболее плодотворно проанализировать детерминанты адаптации вынужденных мигрантов из стран ближнего зарубежья. Однако наша позиция требует дальнейшего уточнения.

Н. А. Свиридов описывает три уровня социальной адаптации: к среде непосредственной жизнедеятельности, к условиям конкретного региона, к макросреде. Замечание об уровнях адаптации является, на наш взгляд, очень важным при понимании сути этого явления. О многоуровневой адаптации пишут и другие ученые. Изучая проблемы детерминации адаптационного поведения мигрантов, мы пришли к выводу, что нужно выделить четыре уровня адаптации: к условиям России

в целом, к условиям определенного региона, к условиям конкретного населенного пункта, к условиям среды непосредственной жизнедеятельности (микросреды).

Проблемам социальной адаптации посвящено довольно много работ, в которых раскрываются сущность и механизмы адаптации россиян к условиям рынка. Мы считаем, что для изучения нашей проблемы можно воспользоваться трудами социологов и в этом направлении, тем более что стратегии адаптации мигрантов и россиян могут быть очень похожими. Не будем забывать и о том, что вынужденным мигрантам одновременно пришлось приспосабливаться и к условиям рыночных отношений в России, которые имели некоторое своеобразие. Необходимость такого многоуровневого приспособления значительно усложняла процесс адаптации переселенцев.

Переход к рыночным отношениям заставил невольно приспосабливаться к новым обстоятельствам жизни, вынужденно адаптироваться к меняющейся экономической реальности. Массовидность этого типа вынужденной адаптации в 1990–е гг. привела к росту интереса российских социологов к этой проблематике. М. А. Шабанова считает, что адаптация к формирующемуся рынку легче протекает у тех, у кого свобода выбора входит в число важнейших жизненных ценностей [4]. Она считает, что процессы социальной адаптации к формирующемуся рынку необходимо рассматривать сквозь призму индивидуальной и групповой свободы выбора. Эта теоретическая посылка может быть использована и для изучения адаптации мигрантов как в стране исхода, так и в стране предназначения. Ученые пишут, что для нормальной адаптации вынужденным переселенцам нужна, прежде всего, свобода перемещения и выбора мест проживания, а так же настоящий жилищный рынок и хорошая справочная служба. Эти условия, по нашему мнению, не являются достаточными для успешной адаптации переселенцев, но они, как минимум, являются необходимыми для безопасного существования мигранта.

Некоторые авторы непосредственно обращаются к описанию стратегий поведения россиян в новых экономических условиях. Можно выделить две принципиальные стратегии поведения работника, если он оказался перед необходимостью приспособливаться к изменившимся условиям на своем предприятии или при угрозе сокращения: повышать квалификацию, работать более интенсивно; получать меньшую зарплату, трудиться на любой, сколь угодно худшей работе.

Эти две стратегии по характеристике близки к поведению потенциальных мигрантов в стране исхода, причем ответить на вопрос какая из них лучше невозможно, т.к. надо знать результат приспособления. Мы сегодня не можем однозначно утверждать, что все, кто переехали в Россию, выиграли по сравнению с теми русскоязычными, которые не решились на переезд.

В заключении необходимо отметить, социальная адаптация представляет собой процесс вхождения индивидов в совершенно чужую социальную среду. В процессе адаптации индивиды переживают несколько стадий. Успешность адаптации определяется субъективными показателями удовлетворенностью или неудовлетворенностью индивида. Уровень безопасности выше при удовлетворенности индивида, чем при его неудовлетворенности. В связи с этим обществу необходимо создавать условия для безболезненной адаптации индивидов к изменяющимся условиям, тем самым повышая уровень безопасности личности.

Литература

1. Мугулов Ф.К. Безопасность личности: теоретические и прикладные аспекты социологического анализа: монография. – Сочи: РИО СИМБиП, 2003.
2. Осянин А.Н. Анализ содержания процессов адаптации и социализации личности / А.Н. Осянин // Вестник Нижегородского Университета им. Н.И. Лобачевского. – 2006. – № 1. – С. 335–337.
3. Свиридов Н.А. Адаптационные процессы в среде молодежи (дальневосточная ситуация) // Социологические исследования. – 2002. – № 1 – С. 90–95.
4. Шабанова М. Социология свободы: трансформирующее общество. – М., 2000.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Афанасьева Елена Владимировна – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ

Бакунов Алексей Викторович – доцент кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ

Бреднева Валентина Сергеевна – к.ю.н., доцент, зав. кафедрой теории права и государственно-правовых дисциплин ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной образовательной программы «Государственное право»

Бутрим Александр Викторович – старший преподаватель кафедры теории права и государственно-правовых дисциплин ИПЭиУ СахГУ

Бухалов Антон Владимирович – к.ю.н., доцент кафедры теории права и государственно-правовых дисциплин ИПЭиУ

Иванова Юлия Семеновна – юрисконсульт ООО «Гео–Строй Групп»

Каратеев Павел Юрьевич – доцент кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ, докторант Санкт–Петербургского государственного университета, юрист «Эксон нефтегаз ЛТД»

Карташова Галина Николаевна – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ

Кузнецов Дмитрий Александрович – старший преподаватель кафедры теории права и государственно-правовых дисциплин ИПЭиУ СахГУ

Мальцева Галина Петровна – кандидат политических наук, доцент кафедры теории права и государственно-правовых дисциплин ИПЭиУ СахГУ

Патракова Инна Ильинична – старший преподаватель кафедры теории и государственно-правовых дисциплин ИПЭиУ СахГУ

Сазанова Ирина Владимировна – к.ю.н., доцент кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной образовательной программы «Гражданское право»

Финогенова Я. Г. – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ

Шестаков Олег Станиславович – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИПЭиУ СахГУ

ЭКОНОМИКА

Бородулин Денис Александрович – к.п.н., доцент кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ, начальник управления по науке и инновациям СахГУ

Глинкин Вячеслав Евгеньевич – к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ

Карякина Ирина Евгеньевна – к.э.н., доцент, заведующая кафедрой финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной образовательной программы «Финансы и кредит»

Денисенко Людмила Всеволодовна – старший преподаватель кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ

Ким Любовь Васильевна – к.э.н., доцент, заведующая кафедрой экономики ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной образовательной программы «Экономика предприятий и организаций»

Ким Ок Сен – к.г.н., доцент кафедры экономики ИПЭиУ СахГУ, заведующая кафедрой географии ИЕНиТБ СахГУ

Колесникова Марина Геннадьевна – к.э.н., доцент кафедры экономики ИПЭиУ СахГУ

Корнева Ольга Сергеевна – ст. преподаватель кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ

Муравьева Любовь Геннадьевна – к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ

Першукова Людмила Алексеевна – старший преподаватель кафедры экономики ИПЭиУ СахГУ

Питиляк Дмитрий Александрович – старший преподаватель кафедры экономики ИПЭиУ СахГУ

Струнина Ольга Валерьевна – старший преподаватель кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ

Яковлева Людмила Васильевна – к.э.н. доцент кафедры финансового менеджмента ИПЭиУ СахГУ

МЕНЕДЖМЕНТ

Белоусов Виталий Леонидович – к.э.н. доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Белоусов Валерий Николаевич – к.п.н., профессор кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, и.о. директора ИЕНиТБ СахГУ

Выголов Евгений Юрьевич – к.э.н., доцент, зав. кафедрой управления ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной образовательной программы «Государственное и муниципальное управление»

Драненко Людмила Павловна – старший преподаватель кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Евочко Елена Владимировна – к.п.н., доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Ершова Светлана Сергеевна – старший преподаватель кафедры управления ИПЭиУ, заместитель директора ИПЭиУ СахГУ по воспитательной работе

Горшенина Ирина Эдуардовна – старший преподаватель кафедры технологии и безопасности производств ИЕНиТБ СахГУ

Живага Артем Юрьевич – к.соц.н., доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Киреева Ирина Юрьевна – старший преподаватель кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Клименко Наталья Петровна – старший преподаватель кафедры технологии и безопасности производства ИЕНиТБ СахГУ

Ковалева Галина Васильевна – к. филос. н., доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, заместитель Директора ИПЭиУ СахГУ по учебно-методической

Ковинько Наталья Сергеевна – старший преподаватель кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Лубнина Виктория Евгеньевна – старший преподаватель и специалист по учебно-методической работе кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Лысенко Ксения Витальевна – Генеральный директор ООО «Хендс»

Лысенко Наталья Николаевна – к.э.н., доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, руководитель основной образовательной программы «Менеджмент», заместитель Директора ИПЭиУ СахГУ по научной работе

Минервин Игорь Георгиевич – к.физ.-мат.н., профессор кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, ректор ФГБОУ ВПО «СахГУ»

Мошенский Александр Александрович – к.мед.н., доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Пиляева Татьяна Георгиевна – старший преподаватель кафедры германо-романских языков ГИ СахГУ

Рубина Людмила Анатольевна – старший преподаватель кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, ведущий специалист отдела спорта и туризма Администрации города Южно-Сахалинска

То Кен Сик – д.э.н., профессор кафедры управления ИПЭиУ СахГУ, директор ИПЭиУ СахГУ

Федосеева Оксана Михайловна – старший преподаватель кафедры технологии и безопасности производства ИЕНиТБ СахГУ

Федосенко Ольга Андреевна – к.псих.н, доцент кафедры управления ИПЭиУ СахГУ

Фролова Оксана Сергеевна – старший преподаватель кафедры технологии и безопасности производств ИЕНиТБ СахГУ

СОЦИОЛОГИЯ

Авдеева Аза Геннадьевна – старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса Южно-Сахалинского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова

Коньков Александр Тимофеевич – доктор социологических наук, заведующий кафедрой социологии ИПЭиУ СахГУ.

Ларькина Олеся Анатольевна – старший преподаватель кафедры социологии ИПЭиУ СахГУ

Никитин Юрий Алексеевич – к.соц.н., доцент кафедры социологии ИПЭиУ СахГУ

Пегова Валерия Анатольевна – старший преподаватель кафедры социологии ИПЭиУ СахГУ

Хатмулина Рафига Магруповна – старший преподаватель кафедры социологии ИПЭиУ СахГУ

DATA ON AUTHORS

LAW

Afanasyeva Elena Vladimirovna – the senior teacher of chair of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Bakunov Alexey Viktorovich – the associate professor of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Bredneva Valentina Sergeyevna – the candidate of jurisprudence, the associate professor, the manager chair of the theory of the right and state and legal disciplines of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, head of the main educational program "State law"

Butrim Alexander Viktorovich – the senior teacher of chair of the theory of the right and state and legal disciplines of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Bukhalov Anton Vladimirovich – the candidate of jurisprudence, the associate professor of the theory of the right and state and legal disciplines of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Ivanova Yulia Semenovna – the legal adviser of JSC Geo-Stroy Group

Karateev Pavel Yuryevich – the associate professor of chair of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the doctoral candidate of St. Petersburg State University, the lawyer "Exxon LTD. petrogas"

Kartashova Galina Nikolaevna – the senior teacher of chair of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Kuznetsov Dmitry Aleksandrovich – the senior teacher of chair of the theory of the right and state and legal disciplines of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Maltseva Galina Petrovna – the candidate of political sciences, the associate professor of the theory of the right and state and legal disciplines of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Patrakova Inna Ilyinichna – the senior teacher of chair of the theory and state-legal disciplines of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Sazanova Irina Vladimirovna – the candidate of jurisprudence, the associate professor of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the head of the main educational program "Civil law"

Finogenova Yana Georgiyevna – the senior teacher of chair of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Shestakov Oleg Stanislavovich – the senior teacher of chair of the civil and labor law of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

ECONOMY

Borodulin Denis Aleksandrovich – the candidate of pedagogical sciences, the associate professor of chair of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the head of department on science and innovations of the Sakhalin state university

Glinkin Vyacheslav Evgenyevich – the candidate of economic sciences, the associate professor of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Karyakina Irina Evgenyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor managing chair of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the head of the main educational program "Finance and the credit"

Denisenko Lyudmila Vsevolodovna – the senior teacher of chair of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Kim Lyubov Vasilyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor managing department of economy of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the head of the main educational program "Economics of enterprises and Organizations"

Kim Ok Sen – the candidate of geographical sciences, the associate professor of economy of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the manager of department of geography of institute of natural sciences and a technosphere safety of the Sakhalin state university

Kolesnikova Marina Gennadyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor of department of economy of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Korneva Olga Sergeyevna – the senior teacher of chair of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Muravyeva Lyubov Gennadyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Pershukova Lyudmila Alekseevna – the senior teacher of department of economy of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Pitilyak Dmitry Aleksandrovich – the senior teacher of department of economy of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Strunina Olga Valeryevna – the senior teacher of chair of financial management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Yakovleva Lyudmila Vasilyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor of chair of financial management of institute of the right, economy and

management of the Sakhalin state university

MANAGEMENT

Belousov Vitaly Leonidovich – the candidate of economic sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Belousov Valery Nikolaevich – the candidate of pedagogical sciences, professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Vygodov Evgeny Yuryevich – the candidate of economic sciences, the associate professor, the department chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the head of the main educational program "The public and municipal administration"

Dranenko Lyudmila Pavlovna – the senior teacher of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Evochko Elena Vladimirovna – the candidate of pedagogical sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Yershova Svetlana Sergeyevna – the senior teacher of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the deputy director of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university of pedagogical work

Gorshenina Irina Eduardovna – the senior teacher of chair of technology and safety of productions of institute of natural sciences and tekhnosfere safety of the Sakhalin state university

Zhivaga Artem Yuryevich – the candidate of sociological sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Kireeva Irina Yurevna – the senior teacher of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Klimenko Natalya Petrovna – the senior teacher of chair of technology and safety of production of institute of natural sciences and tekhnosfere safety of the Sakhalin state university

Kovalyova Galina Vasilyevna – the candidate of philosophical sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the deputy director institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university for educational and methodical work

Kovinko Natalya Sergeyevna – the senior teacher of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Lubnina Victoria Evgenyevna – the senior teacher and the specialist in educational-methodical work of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Lysenko Ksenia Vitalyevna – the CEO of «Hends» limited liability company

Lysenko Natalya Nikolaevna – the candidate of economic sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the head of the main educational program "Management", the deputy director of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university for scientific work

Minervin Igor Georgiyevich – the candidate of physical and mathematical sciences, professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the rector of the Sakhalin state university

Moshensky Alexander Aleksandrovich – the candidate of medical sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Pilyaeva Tatyana Geogrgiyevna – the senior teacher of chair of German-Roman languages of humanitarian institute of the Sakhalin university

Rubina Lyudmila Anatolyevna – the senior teacher of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the leading expert of department of sport and tourism of the City administration of Yuzhno-Sakhalinsk

To Ken Sik – the doctor of economics, professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university, the director of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Fedoseyeva Oksana Mikhaelovna – the senior teacher of chair of technology and safety of production of institute of natural sciences and technosphere safety of the Sakhalin state university

Fedosenko Olga Andreevna – the candidate of psychological sciences, the associate professor of chair of management of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Frolova Oksana Sergeyevna – the senior teacher of chair of technology and safety of productions of institute of natural sciences and tekhnosferny safety of the Sakhalin state university

SOCIOLOGY

Avdeeva Aza Gennadyevna – the senior teacher of department of civil law and process of the Yuzhno-Sakhalinsk institute (branch) of the Russian economic university of G.V. Plekhanov

Konkov Alexander Timofeyevich – the doctor of sociological sciences, professor, the head of the department of sociology of institute of the right, economy and management of the

Sakhalin state university.

Larkina Olesya Anatolyevna – the senior teacher of department of sociology of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Nikitin Yury Alekseevich – the candidate of sociological sciences, the associate professor of sociology of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Pegova Valeria Anatolyevna – the senior teacher of department of sociology of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

Hatmulina Rafiga Magrupovna – the senior teacher of department of sociology of institute of the right, economy and management of the Sakhalin state university

**РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В УСТОЙЧИВОМ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ
РЕГИОНА**

*Региональная научно-практическая конференция,
посвященная созданию Института права, экономики
и управления ФГБОУ ВПО «СахГУ»
(15 января 2015 года)*

Сборник научных статей

**Корректор В. А. Яковлева
Верстка Г. С. Лосева**



Подписано в печать 07.04.2016. Бумага «Mondi».

Гарнитура «Times New Roman». Формат 60x84 ¹/₈.

Тираж 500 экз. (1-й завод 1–100 экз.).

Объем 50,5 усл. п. л. Заказ № 713-15.

Сахалинский государственный университет.

693008, Южно-Сахалинск, ул. Ленина, 290, каб. 32.

Тел. (4242) 45-23-16, факс (4242) 45-23-17.

E-mail: polygraph@sakhgu.ru,

izdatelstvo@sakhgu.ru