

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

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

*Материалы I научно-практической конференции
преподавателей, студентов и аспирантов
Института права, экономики и управления
ФГБОУ ВО «Сахалинский государственный университет»
в рамках XII весенних студенческих научных чтений
(8–15 апреля 2015 г.)*

Сборник научных статей

Южно-Сахалинск
СахГУ
2016

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Сахалинского государственного университета, 2016 г.

Рецензенты:

Ким Ен Сун, доцент кафедры менеджмента, экономики и финансов
Южно-Сахалинского института экономики, права и информатики, канд. экон. наук;
Моисеев В. В., проректор СахГУ по науке и инновациям, канд. тех. наук, доцент.

Составитель и главный редактор:

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

А68 **Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития региона:** материалы I научно-практической конференции преподавателей, студентов и аспирантов Института права, экономики и управления ФГБОУ ВО «Сахалинский государственный университет» в рамках XII весенних студенческих научных чтений (8–15 апреля 2015 г.): сборник научных статей / сост. и гл. редактор Н. Н. Лысенко. – Южно-Сахалинск : СахГУ, 2016. – 176 с.
ISBN 978-5-88811-541-1

В сборнике представлены материалы по результатам теоретических и практических исследований студентов, аспирантов и преподавателей Института права, экономики и управления ФГБОУ ВО «Сахалинский государственный университет» по актуальным проблемам и исследованиям перспектив социально-экономического развития территорий, сгруппированные по разделам: студенческая научно-практическая конференция и научно-практическая конференция преподавателей и аспирантов.

Издаваемый материал предназначен для научных и практических работников, преподавателей 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 авторы/научные руководители публикаций.

УДК 378(571)
ББК 65.9(2355)09

© Лысенко Н. Н., составление, 2016
© Сахалинский государственный университет, 2016

ISBN 978-5-88811-541-1

ПРЕДИСЛОВИЕ 7

I. СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

СЕКЦИЯ 1. Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития субъектов хозяйствования»	8
Болотова, М. В. Оценка конфликтности студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент»	8
Козырева, А. В. Учебная мотивация студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент»	13
Рукавишников, К. И. Оценка влияния участия студентов во внеучебной деятельности на формирование личности менеджера	19
Chen Don Se. Management of the USA central national debt	25
Ченских, А. А. Фасилитация как метод управления персоналом. Опыт командной работы	29
Щербакова, О. Р. Малый бизнес в Сахалинской области: проблемы и перспективы	33
СЕКЦИЯ 2. «Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития территории»	36
Конькова, Е. П. Тенденции развития рыбохозяйственного комплекса Сахалинской области	36
Полякова, К. Д. Инвестиционный климат в Российской Федерации и пути его улучшения	41
Саркисов, А. Р. Проблемы трудовой миграции Сахалинской области	46
Сафронов, Ю. И. Актуальность управления денежными потоками предприятия	50
Семеренко, В. С. Механизм формирования и использования средств местных бюджетов	52
СЕКЦИЯ 3. «Актуальные проблемы и перспективы правового обеспечения социально-экономического развития территории»	57
Брик, Е. Е. «Гонорар успеха»: материально-правовые и процессуально-правовые аспекты	57
Козина, А. В. Аутсорсинг в России	60
Пасынкова, Т. О. Уровень активности избирателей: проблемы и пути решения	62
Мишина, А. Е. Договор оказания образовательных услуг	66
Полыновский, Д. С. К вопросу об анализе истории Древнерусского государства с точки зрения формационного и цивилизационного подходов	67
Пономаренко, Б. К. Условия эффективности норм права и их значение для юридической деятельности	70
Хахулин, М. К. Законность и правопорядок	71
СЕКЦИЯ 4. «Социальные проблемы современного российского общества»	74
Боровая, А. С. Самореализация молодежи в социальных сетях посредством общения	74
Будкина, Т. А. Проблема суицида в современном обществе	75
Иванова, М. В. Совершенствование социально-психологического климата в организации	77
Лалова, Е. Ю. Востребованность служб социально-психологической помощи в г. Южно-Сахалинске	80
Носачева, К. И., Муртазина, А. В. Подарок как средство межличностной коммуникации	83
Обмок, О. Ю., Степанова Т. В. Манипулирование общественным сознанием с помощью средств массовой информации	85
Сен Ен Сун. Особенности управления системой мотивации персонала в органах государственной и муниципальной власти: социологический анализ	87

**II. НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И АСПИРАНТОВ**

<i>Базиль, Т. В.</i> К вопросу оценки эффективности финансовой политики предприятия.....	90
<i>Бакунов, А. В.</i> О некоторых проблемах законодательства о банкротстве физических лиц.....	93
<i>Белоусов, В. Л.</i> Влияние организационных отношений на снижение рисков внешней и внутренней среды.....	95
<i>Бородулин, Д. А.</i> Формы государственной финансово-экономической поддержки инновационной деятельности в регионе.....	98
<i>Выголов, Е. Ю.</i> К вопросу об управлении государственным внешним долгом Российской Федерации.....	103
<i>Глинкин, В. Е.</i> Основные тенденции развития банковского сектора Сахалинской области.....	108
<i>Живага, А. Ю.</i> Маркетинг инноваций: современные инструменты и методы.....	112
<i>Заржевский, П. В.</i> Понятие структуры механизма лизинга на примере железнодорожного транспорта.....	117
<i>Карташова, Г. Н.</i> Особенности банкротства физических лиц в жилищных правоотношениях.....	118
<i>Ким, Л. В.</i> Поддержка малого предпринимательства в Сахалинской области.....	119
<i>Киреева, И. Ю., Лубнина В. Е.</i> Понятие, особенности и критерии создания территорий опережающего социально-экономического развития.....	123
<i>Ковалева, Г. В.</i> Миграционные процессы в Сахалинской области (2012–2014 гг.).....	126
<i>Колесникова, М. Г.</i> Особенности и проблемы развития внешнеэкономической деятельности Сахалинской области.....	129
<i>Коньков, А. Т.</i> Социальный капитал и предпринимательский успех этнических меньшинств.....	134
<i>Ларькина, О. А.</i> Мода как социальное явление.....	139
<i>Леушканова, С. В.</i> Востребованность социально-психологических служб г. Южно-Сахалинска.....	142
<i>Лубнина, В. Е.</i> Перспективы применения налоговых каникул как разновидности налоговых льгот в России.....	144
<i>Лысенко, Н. Н.</i> Основные аспекты организации и активизации НИРС в вузе.....	150
<i>Муравьева, Л. Г.</i> Специфика инфляционных процессов в Сахалинской области.....	156
<i>Никитин, Ю. А.</i> Проблемы правосознания современной российской бюрократии.....	159
<i>Пегова, В. А.</i> Меры поддержки молодежного предпринимательства в Сахалинской области.....	162
<i>Питиляк, Д. А.</i> Формирование регионального рынка общественного питания.....	164
<i>Сазанова, И. В.</i> К вопросу о банкротстве наследственной массы.....	166
<i>Чуднова, О. В.</i> Международный опыт оценки качества профессиональной подготовки выпускников вуза.....	168
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	172

CONTENTS

FOREWORD	7
I. STUDENT'S SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE	
SECTION 1. "Actual problems and prospects of social and economic development of subjects of managing"	8
<i>Bolotova, M. V.</i> Assessment of a conflictness of the students who are trained in the direction of preparation "Management" to the Production Management profile.....	8
<i>Kozyreva, A. V.</i> Educational motivation of the students who are trained in the direction of preparation "Management" to the Production Management profile.....	13
<i>Rukavishnikova, K. I.</i> Assessment of influence of participation of students in extracurricular activities on formation of the identity of the manager.....	19
<i>Chen Don Se.</i> Management of the USA central national debt.....	25
<i>Chenskikh, A. A.</i> Facilitation as method of management of the personnel. Experience of team work.....	30
<i>Scherbakova, O. R.</i> Small business in the Sakhalin region: problems and prospects.....	33
SECTION 2. "Actual problems and prospects of social and economic development of the territory"	36
<i>Konkova, E. P.</i> Tendencies of development of a fishery complex of the Sakhalin region.....	36
<i>Polyakova, K. D.</i> Investment climate in the Russian Federation and a way of its improvement.....	42
<i>Sarkisov, A. R.</i> Problems of labor migration of the Sakhalin region.....	46
<i>Safronov, Yu. I.</i> Relevance of management of cash flows of the enterprise.....	50
<i>Semerenko V. S.</i> Mechanism of formation and use of means of local budgets.....	53
SECTION 3. "Actual problems and prospects of legal support of social and economic development of the territory"	57
<i>Brik, E. E.</i> "Success fee": material and legal and procedural and legal aspects.....	57
<i>Kozina, A. V.</i> Outsourcing in Russia.....	60
<i>Pasynkova, T. O.</i> Level of activity of voters: problems and solutions.....	62
<i>Mishina, A. E.</i> Contract of rendering educational services.....	66
<i>Polynovsky D. S.</i> To a question of the analysis of history of the Old Russian state from the point of view of formational and civilization approaches.....	68
<i>Ponomarenko, B. K.</i> Conditions of efficiency of rules of law and their value for legal activity.....	70
<i>Hakhulin, M. K.</i> Legality and law and order.....	71
SECTION 4. "Social problems of modern russian society"	74
<i>Borovaya, A. C.</i> Self-realization of youth on social networks by means of communication.....	74
<i>Budkina, T. A.</i> Suicide problem in modern society.....	76
<i>Ivanova, M. V.</i> Improvement of social and psychological climate in the organization.....	78
<i>Lalova, E. Yu.</i> Demand of services socially – psychological assistance in it is Yuzhno-Sakhalinsk.....	80
<i>Nosacheva, K. I., Murtazina, A. V.</i> Gift as means of interpersonal communication.....	83
<i>Obmok, O. Yu., Stepanova, T. V.</i> Manipulation public consciousness by means of mass media.....	85
<i>Sen Yeon Sun.</i> Features of management of system of motivation of the personnel in bodies of the state and municipal authority: sociological analysis.....	87

II. SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE OF TEACHERS AND GRADUATE STUDENTS

<i>Basil, T. V.</i> To a question of an assessment of efficiency of financial policy of the enterprise	90
<i>Bakunov, A. V.</i> About some problems of the legislation on bankruptcy of natural persons.....	93
<i>Belousov, V. L.</i> Influence of the organizational relations on decrease in risks of the external and internal environment	95
<i>Borodulin, D. A.</i> Forms of the state financial and economic support of innovative activity in the region	98
<i>Vygotov, E. Yu.</i> To a question of the Russian Federation public external debt administration	103
<i>Glinkin, V. E.</i> Main tendencies of development of the banking sector of the Sakhalin region	108
<i>Zhivaga, A. Yu.</i> Marketing of innovations: modern tools and methods	113
<i>Zarzhhevsky, P. V.</i> Concept of structure of the mechanism of leasing on the example of railway transport.....	117
<i>Kartashova, G. N.</i> Features of bankruptcy of natural persons in housing legal relationship	118
<i>Kim, L. V.</i> Support of small business in the Sakhalin region	120
<i>Kireeva, I. Yu., Lubnina, V. E.</i> Concept, features and criteria of creation of territories of the advancing social and economic development	123
<i>Kovaleva, G. V.</i> Migratory processes in the Sakhalin region (2012–2014).....	126
<i>Kolesnikova, M. G.</i> Features and problems of development of foreign economic activity of the Sakhalin region.....	130
<i>Konkov, A. T.</i> Social capital and enterprise success of ethnic minorities.....	134
<i>Larkina, O. A.</i> Fashion as social phenomenon.....	140
<i>Leushkanova, S. V.</i> Demand of social and psychological services in Yuzhno-Sakhalinsk.....	142
<i>Lubnina, V. E.</i> Prospects of application of tax holidays as kinds of tax privileges in Russia.....	145
<i>Lysenko, N. N.</i> The main aspects of the organization and activation of NIRS in higher education institution.....	150
<i>Muravyeva, L. G.</i> Specifics of inflationary processes in the Sakhalin region.....	156
<i>Nikitin, Yu. A.</i> Problems of sense of justice of modern Russian bureaucracy	159
<i>Pegova, V. A.</i> Measures of support of youth business in the Sakhalin region.....	162
<i>Pitilyak, D. A.</i> Formation of the regional market of public catering	164
<i>Sazanova I. V.</i> To a question of bankruptcy of hereditary weight.....	166
<i>Chudnova, O. V.</i> International experience of an assessment of quality of vocational training of university graduates	168
DATA ON AUTHORS	174

ПРЕДИСЛОВИЕ

Научно-исследовательская деятельность студентов и научно-педагогических работников представляет собой особо значимую составляющую образовательного процесса в высшем учебном заведении.

Данный вид деятельности позволяет будущим выпускникам войти в мир науки, познать закономерности научного творчества, обрести и отстаивать свою личную научную точку зрения на актуальные проблемы современной экономики. Активная научно-исследовательская работа студентов в вузе позволяет подготовить не только образованных, но и самостоятельно продуктивно мыслящих людей, обладающих творческим потенциалом, наличие которого лежит в основе требований работодателей к современному выпускнику. Таким образом, усиление роли студенческой научной деятельности является неперенным условием высокого качества профессиональной подготовки будущих специалистов, способным повысить статус вузовской науки.

Главной целью научно-исследовательской работы научно-педагогических работников вузов является создание условий для качественной подготовки высококвалифицированных выпускников в соответствии с ожиданиями работодателей и требованиями современного рынка. Активная научно-исследовательская работа научно-педагогических работников позволяет решать задачи: создания условий для подготовки и переподготовки кадров, отвечающих современным требованиям к специалистам, ученым, преподавателям; развития научных исследований по научным направлениям деятельности ИПЭиУ как основы современной профессиональной подготовки выпускников; совершенствования научно-методического обеспечения учебного процесса; совершенствования после-вузовского профессионального образования (расширение образовательных функций аспирантуры, вовлечение аспирантов и соискателей в процесс подготовки нового поколения выпускников).

Результатом плодотворной работы студентов и научно-педагогических работников ИПЭиУ явился данный сборник научных трудов. В его первой части представлены статьи студентов, чьи доклады отмечены как лучшие на заседаниях соответствующих секций I научно-практической конференции преподавателей, студентов и аспирантов ИПЭиУ СахГУ «Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития региона», прошедшей в рамках XII весенних студенческих научных чтений. Во второй части сборника представлены результаты научных исследований аспирантов и преподавателей кафедр института.

*То Кен Сук,
доктор экономических наук, профессор,
директор ИПЭиУ СахГУ*

I. СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Секция 1. «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»

УДК 378

Болотова М. В.

Научный руководитель – Лысенко Н. Н.

Оценка конфликтности студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент»

В статье рассматриваются понятия, виды, причины и способы преодоления конфликтов в вузе. Особое место уделено анализу наличия конфликтных ситуаций, частоты их возникновения, разновидностей и способов разрешения у студентов ИПЭиУ СахГУ, обучающихся по направлению подготовки «менеджмент» профилю «Производственный менеджмент».

Ключевые слова: конфликтологическая культура, конфликт, причины конфликтов в вузе, виды конфликта, способы преодоления конфликтов, технология исследования конфликта, способы разрешения конфликта.

Bolotova M. V.

The research supervisor – Lysenko N. N.

Assessment of a conflictness of the students who are trained in the direction of preparation “Management” to the Production Management profile

In article concepts, types, the reasons and ways of overcoming of the conflicts of higher education institution are considered. It is featured the analysis of existence of conflict situations, frequencies of their emergence, versions and ways of permission at IPEIU SAHGU'S students who are trained in the direction of preparation “management” in the Production Management profile.

Key words: conflictological culture, the conflict, the reasons of the conflicts in higher education institution, types of the conflict, ways of overcoming of the conflicts, technology of research of the conflict, ways of a resolution of conflict.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в настоящее время студентам вузов не хватает элементарной конфликтологической культуры, не хватает знаний о конфликтах, о путях их мирного решения. Тем самым конфликты, которые возникают в ходе обучения, снижают трудоспособность студентов и преподавателей, мотивацию к обучению у студентов, понижается эффективность самого процесса обучения.

Конфликт по своей природе не является физическим предметом, сам по себе существо-

вать не может, а является состоянием человеческих отношений.

Очевидно, что для глубокого понятия сущности конфликта и своевременного его предупреждения необходимо его социально-психологическое исследование определения и анализа информации о конфликте, собранной непосредственно в сфере человеческих отношений.

Конфликт – это *отсутствие согласия* между двумя или более сторонами (лицами или группами). Конфликты в образовательной среде вуза неизбежны, так как ее субъекты являются носи-

телями различных социальных статусов, отличающихся различием ролей и функций. Условно конфликты в вузе можно разделить на две большие группы: «студент – студент» и «студент – работник вуза».

Причинами конфликта «студент – студент» могут быть [1]: неадекватность оценок и самооценок, различия в ценностных ориентациях, разлад человека с самим собой, бестактность в общении, зависть к успехам другого, заниженная самооценка, низкое социальное положение.

Конфликты «студент – работник вуза», в свою очередь, можно подразделить на две группы: конфликты «студент – преподаватель» и конфликты «студент – учебно-вспомогательный персонал».

Конфликты «студент – преподаватель» могут быть разделены на группы [1]:

1) конфликт дисциплины (нарушение студентами правил и порядков, без которых учебный процесс не проходит);

2) конфликты в сфере дидактического взаимодействия (подмена функций оценок: из средства фиксации фактов движения студентов к овладению знаниями они становятся орудием наказаний);

3) конфликты в методике обучения (неумение преподавателя заинтересовать предметом, непонятное объяснение, бессистемное изложение, усложненный язык, сухость преподнесения материала, раскрытие темы наспех, а также внезапное проведение контрольных работ, проверка того, что не было задано);

4) конфликты в тактике взаимодействия преподавателей со студентами (мстительность, предвзятость и дискриминация в отношении отдельных студентов).

Причинами конфликтов «студент – учебно-вспомогательный персонал» становятся грубость работников деканатов, лаборантского состава кафедр, сотрудников библиотек по отношению к студентам [2].

В целом причины конфликтов в вузе можно разделить на четыре группы [3]:

1) психологические (личностные особенности членов группы);

2) социально-психологические (отсутствие сплоченности, отношения антипатии, конкуренции, борьбы за лидерство и др.);

3) организационно-педагогические (недостатки в организации учебной деятельности студентов и профессиональной деятельности преподавателей);

4) социально-экономические (экономическое положение, социальный статус, этническая напряженность, нарушения прав студентов и коррупция).

Выделяют следующие способы преодоления конфликтов [2]:

1. Организационные способы:

а) решение проблем выбора студентами (преподавателей и дисциплин);

б) оценивание знаний (реальное [а не формальное] введение балльно-рейтинговой системы, анонимное тестирование, письменная форма проведения экзамена и т. п.);

в) более четкая организация учебных занятий деканатом (по времени проведения занятий, регламентирование пропусков занятий, подбор аудиторий в соответствии с дисциплинами, оборудование аудиторий соответствующей материально-технической базой и т. д.);

г) включение в программу повышения квалификации преподавателей и проведение факультативов для студентов по учебной дисциплине «Управление конфликтами» с целью повышения их конфликтной компетенции и т. д.

2. Воспитательные способы:

а) в отношении студентов (своевременное введение первокурсников в традиции и культуру вуза, своевременное разъяснение правил поведения (официальных [Устава вуза, правил внутреннего распорядка и т. п.] и неофициальных [традиций], проведение деловых игр, разбор ситуаций и т. п.);

б) в отношении преподавателей (повышение общей культуры через сохранение традиций, проведение деловых игр, разбор ситуаций и т. п.).

3. «Карательные» способы:

а) более четкое прописывание правил внутреннего распорядка (включая меры дисциплинарного характера) и жесткий контроль за их исполнением;

б) создание «арбитражной» комиссии по разбору сложных ситуаций и т. п.

С целью анализа наличия конфликтных ситуаций, возникающих среди студентов направления подготовки «Менеджмент» и специальности «Менеджмент организации» Института права, экономики и управления СахГУ (далее – ИПЭиУ), и оценки уровня их конфликтности нами было проведено анонимное анкетирование по указанному кругу вопросов.

Объектом исследования является уровень конфликтности студентов Института права, экономики и управления Сахалинского государственного университета, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» (1–4 курс) очной формы обучения.

Задачи исследования включали: проведение анкетирования среди студентов; выявление частоты возникновения конфликтов в группах; изучение причин возникающих конфликтов; разработку мероприятий по ликвидации конфликтов среди студентов.

Технология проведения исследования включала: разработку анкет; проведение анкетирования; анализ результатов проведенного анкетирования; разработку мероприятий по разрешению конфликтов.

Для того, чтобы оценить уровень конфликтности студентов в группах, было проведено тестирование студентов по вопросам анкет по следующим темам: «Уровень комфортности», «Избегающий конфликта», «Действующий напролом», «Способы преодоления конфликта среди малой группы», «Способы разрешения конфликтных ситуаций».

Опрос проводился в марте 2015 г. Структура респондентов, давших ответы на поставленные вопросы, представлена в таблице 1.

Как видно по данным таблицы, всего было опрошено 38 человек. Из них 7 человек (18,4 %) – студенты первого курса, 13 человек (34,2 %) – студенты второго курса, 10 человек (26,36 %) – студенты третьего курса, 8 человек (21,1 %) – студенты четвертого курса. При этом необходимо отметить, что доля опрошенных студентов от списочного числа студентов составила 67,9 %. Таким образом, представленную выборку ответов респондентов можно считать репрезентативной.

Таблица 1

Структура опрошенных студентов

Показатели	Чел.	Курс				Общее число опрошенных
		1-й	2-й	3-й	4-й	
Всего	38	7	13	10	8	38
	%	18,4	34,2	26,3	21,1	100
Списочное число обучающихся, чел.	56	16	21	11	8	56
Доля опрошенных, %	67,9	43,8	61,9	90,9	100	67,9

Таблица 2

Распределение ответов на вопросы о частоте возникновения конфликтов

Вопрос	Курс			
	1-й	2-й	3-й	4-й
1. Насколько часто у вас были конфликты в школе с одноклассниками?	0,13	0,21	0,43	0,21
2. Насколько часто у вас были конфликты в школе с учителями?	0,16	0,23	0,38	0,34
3. Насколько часто сейчас у вас возникают конфликты в группе?	0,13	0,14	0,30	0,18
4. Бывают ли у вас конфликты с преподавателями?	0,09	0,15	0,30	0,16
5. Как часто вы участвуете в различных конфликтах?	0,13	0,19	0,30	0,23

Как показывают агрегированные результаты анкетирования студентов, в конфликты с одноклассниками в период их обучения в школе вступали нынешние студенты третьего курса, наиболее редко – студенты первого курса. При этом в конфликты с учителями в период обучения в школе вступали студенты третьего курса, наиболее редко – также студенты первого курса.

Следует отметить, что на современном этапе в период обучения в вузе студенты довольно миролюбивы – уровень конфликтности оценен ими на максимальные 30 % в группе студентов третьего курса при минимальном уровне 13 % у студентов первого курса. При этом уровень конфликтности студентов с преподавателями оценен еще ниже – на максимальные 30 % у студентов третьего курса при минимальном уровне 9 % у студентов того же первого курса.

Таким образом, можно сделать общий вывод об уровне конфликтности опрошенных студентов – они обладают уровнем конфликтности ниже среднего. Тем не менее конфликты возникают. Следовательно, необходимо изучить их подробнее (табл. 3 и 4).

Таблица 3

Распределение ответов на вопросы анкеты «избегающий конфликта»

Вопросы	1-й курс		2-й курс		3-й курс		4-й курс	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
В вашем поведении выражена тенденция к конфликтности	0	0	2	15,4	0	0	0	0
Средневыраженная тенденция к конфликтности	4	57,1	9	69,2	7	70	5	62,5
Тенденция не выражена	3	42,9	2	15,4	3	30	3	37,5
Итого:	7	100	13	100	10	100	8	100

Как показывают агрегированные данные результатов анкетирования (табл. 3), наиболее склонными к конфликтам являются студенты второго курса: у 69,2 % опрошенных студентов средне выражена тенденция к конфликтности. У студентов остальных курсов не выявлено явной тенденции к конфликтам.

Анкета «Избегающий конфликта» не дает полной картины об уровне конфликтности студентов отобранной выборки, вследствие чего нами было решено дополнить исследование, предоставив студентам возможность ответить на вопросы анкеты «Действующий напролом».

По результатам тестирования по вопросам анкеты «Действующий напролом», отраженным в таблице 4, видно, что наиболее сильная явная тенденция действовать напролом выявлена у двоих студентов первого курса и двоих студентов третьего курса. При этом не выявлено ни одного желающего действовать напролом в группе студентов второго и четвертого курсов.

Таблица 4

Распределение ответов на вопросы анкеты «действующий напролом»

Вопросы	1-й курс		2-й курс		3-й курс		4-й курс	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Свидетельство о явной тенденции действовать напролом	2	28,6	0	0	2	20	0	0
Свидетельство того, что имеет место средневыраженная тенденция действовать напролом	3	42,8	7	53,8	7	70	3	37,5
Свидетельство того, что тенденция действовать напролом не выражена	2	28,6	6	46,2	1	10	5	62,5
Итого:	7	100	13	100	10	100	8	100

Таким образом, можно сделать вывод о том, что студенты первого, третьего и четвертого курсов в большей степени избегают открытого конфликта, чем студенты второго курса. Далее необходимо было определить уровень комфортности взаимоотношений опрошенных студентов с администрацией и преподавателями.

Как показывают данные результатов анкетирования (табл. 5), наиболее комфортно ощущают

себя в стенах ИПЭиУ студенты первого курса, наименее комфортно – студенты второго курса. При этом наиболее коммуникабельными себя ощущают студенты второго курса, наименее коммуникабельными – студенты четвертого курса.

Таблица 5

Распределение ответов на вопросы об уровне комфортности взаимоотношений с администрацией и преподавательским составом

Вопросы	Курс			
	1-й	2-й	3-й	4-й
1. Насколько комфортно вы ощущаете себя в вузе?	0,93	0,70	0,89	0,71
2. Насколько коммуникабельным человеком вы себя считаете?	0,69	0,77	0,68	0,48
3. Вы как член общества скорее включены в существующие общественные отношения или противостоите им?	0,64	0,55	0,73	0,73
4. Насколько важно для вас мнение преподавателей о вас?	0,89	0,73	0,58	0,51
5. Как вы оцениваете доминирующее отношение к вам со стороны преподавателей в целом?	0,54	0,72	0,65	0,65
6. Как вы оцениваете доминирующее отношение к вам со стороны администрации института?	0,37	0,62	0,66	0,46

Наиболее включенными в существующие общественные отношения являются студенты третьего и четвертого курсов, наименее включенными – студенты второго курса. Для первокурсников также очень важным является мнение преподавателей о них, менее всех это интересует четверокурсников. Наиболее терпимо оценивают доминирующее отношение к ним со стороны преподавателей в целом студенты второго курса, наиболее нетерпимо – студенты первого курса.

Далее нами была проведена оценка существующих конфликтов студентов и вероятности выхода из них (табл. 6).

Таблица 6

Распределение ответов на вопросы о возможности выхода из конфликта

Вопросы	Курс			
	1-й	2-й	3-й	4-й
Выйти из конфликта мало-реально	1	0	0	0

Вопросы	Курс			
	1-й	2-й	3-й	4-й
Конфликт усложняется и становится затяжным. Требуется очень большая работа со стороны руководителя и группы для исключения противоборства. Шансов на решение конфликта не так уж много	3	0	0	3
Разрешение конфликта сильно усложняется ввиду большого переплетения трудностей, связанных с деятельностью руководителя и членов группы	3	8	1	2
Конфликт может успешно быть разрешен на рациональной основе	0	5	9	3
Итого:	7	13	10	8

Несмотря на то, что опрошенные студенты (табл. 6) не обладают высокой степенью конфликтности, практически у каждого из них имеются конфликтные отношения. При этом конфликты, выйти из которых мало реально, имеются у одного первокурсника. Затяжные конфликты имеются у троих студентов первого курса и троих студентов четвертого курса. Разрешение затянувшихся конфликтов, связанных с деятельностью руководителя и членов группы, сильно усложняется ввиду большого переплетения трудностей у достаточно большого числа студентов, наибольшее число из них – у студентов второго курса. Очевидно, что необходимо подумать о смене руководителя группы. Следует отметить также, что наибольшее число первокурсников считают, что имеющиеся конфликты могут быть успешно разрешены на рациональной основе.

Таблица 7

Способы разрешения конфликтов

Способ разрешения конфликтов	Курс			
	1-й	2-й	3-й	4-й
Обращаться в учебный отдел	0	0	0	0
Обращаться к руководству университетом	0	0	0	0
Обращаться к преподавателям	0	4	1	0
Обращаться в Студенческий совет	0	0	1	0
Прибегать к помощи друзей, родителей, знакомых	0	10	9	7
Решать конфликт самостоятельно	5	0	1	3
Другое	0	0	0	0

В заключение необходимо было оценить способы, с помощью которых студенты разрешают возникающие конфликты (табл. 7).

Как показывают данные таблицы 7, при разрешении конфликтов студенты не обращаются в учебный отдел. К руководству университета также не обращался ни один студент. К преподавателями обращались четыре студента второго курса и один студент третьего курса. В Студенческий совет обращался один студент третьего курса. Прибегали (готовы прибегнуть) к помощи друзей, родителей, знакомых десять студентов второго, девять студентов третьего и семь студентов четвертого курса. Решать конфликты самостоятельно готовы пять первокурсников, один третьекурсник и три четверокурсника.

Подводя итоги проведенному исследованию, отметим, что студенты-менеджеры в целом неконфликтны, конфликтные ситуации возникают достаточно редко, студенты крайне редко нуждаются в помощи по разрешению возникающих в их среде конфликтов. Соответственно, необходимость в разработке специальной программы снижения конфликтности отсутствует.

Литература

1. Валиев, И. С. Анализ и способы решения конфликтов в сфере высшего образования // Молодежь и наука: Сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 155-летию со дня рождения К. Э. Циолковского. – Красноярск : Сибирский федеральный ун-т, 2012. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/section13.html>, свободный.
2. Глухов, А. В. Конфликты в студенческой среде: проблемы диагностики и урегулирования / А. В. Глухов, Е. Ю. Красова // Вестник ВГУ. Серия: Гуманитарные науки, 2003. – № 1. – С. 48–65.
3. Гомыранова, О. Н. Межличностные конфликты во взаимоотношениях студентов вузов // Вестник Астраханского государственного технического университета. – Вып. 5. – 2006. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhlichnostnye-konflikty-vo-vzaimootnosheniyah-studentov-vuzov>
4. Лысенко, Н. Н. Оценка конфликтности студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент» / Н. Н. Лысенко, Л. В. Таран // XXV Международная научно-практическая конференция «Современные подходы к формированию концепции экономического роста: теория и практика: Сборник публикаций центра экономических исследований : сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – СПб. : Центр экономи-

Учебная мотивация студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент»

ческих исследований, 2014. – 104 с.

В статье рассматривается понятие мотивации обучения студентов в вузе. Особое место уделено анализу особенностей учебной мотивации студентов ИПЭиУ СахГУ, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент» и обзору возможных путей по ее повышению.

Ключевые слова: учебная мотивация студентов, оценка уровня мотивации студентов к учебе и факторов ее формирования, методы повышения учебной мотивации студентов.

Козырева А. В.
The research supervisor – Lysenko N. N.

Educational motivation of the students who are trained in the direction of preparation “Management” to the Production Management profile

In article the concept of motivation of training of students of higher education institution is considered. It is featured the analysis of features of educational motivation of the students of institute of law, economics and management of Sakhalin state university who are trained in the direction of preparation “Management” to the Production Management profile and the review of possible ways on its increase.

Key words: educational motivation of students, an assessment of level of motivation of students to study and factors of its formation, methods of increase of educational motivation of students.

Переход от старшего школьного возраста к студенческому сопровождается противоречиями и ломкой привычных жизненных представлений. Необходимо учитывать, что отличия в мотивации могут наблюдаться у студентов различных курсов, факультетов и специальностей.

В первую очередь наш интерес определяется тем, что формирование мотивации и ценностных ориентаций является неотъемлемой частью развития личности человека. В переходные, кризисные периоды развития возникают новые мотивы, новые ценностные ориентации, новые потребности и интересы, а на их основе перестраиваются и качества личности, характерные для предшествующего периода.

Таким образом, мотивы, присущие данному возрасту, выступают в качестве личностно образующей системы и связаны с развитием самосознания, осознания положения собственного «Я» в системе общественных отношений. Как ценностные ориентации, так и мотивы относятся к важнейшим компонентам структуры личности, по степени сформированности которых можно судить об уровне сформированности личности.

Целью нашего исследования является изучение особенностей учебной мотивации студента.

Для совершенствования данного направления деятельности и решения обозначенной проблемы необходимо проведение диагностики уровня мотивации и выявления факторов ее повышения.

С этой целью в Институте права, экономики и управления СахГУ (далее – ИПЭиУ) была проведена оценка уровня мотивации студентов к учебе и факторов ее формирования – по методике для диагностики учебной мотивации (А. А. Реан и В. А. Якунин, модификация Н. Ц. Бадмаевой).

Объектом исследования стал уровень учебной мотивации студентов, обучающихся в ИПЭиУ ФГБОУ ВО «СахГУ» по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент» (1–4 курс).

Предметом исследования стал процесс мотивации учебной деятельности студентов 1–4 курсов направления подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент».

Исследование проходило в форме тестирования по 34 вопросам, посвященных его теме. Опрос проводился в марте 2015 г. Структура респондентов, давших ответы на поставленные вопросы, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура опрошенных в ходе оценки уровня учебной мотивации

Показатели		Курс				Общее число опрошенных
		1-й	2-й	3-й	4-й	
Юноши	чел.	2	4	3	1	10
	%	28,6	30,8	30	12,5	26,3
Девушки	чел.	5	9	7	7	28
	%	71,4	69,2	40	87,5	73,7
Всего	чел.	7	13	10	8	38
	%	18,4	34,3	26,3	21	100
Списочное число обучающихся, чел.		16	21	11	8	56
Доля опрошенных, %		43,8	61,9	90,9	100	67,9

Как видно из таблицы, всего было опрошено 38 человек. Из них 7 человек (18,4 %) – студенты первого курса, 13 человек (34,3 %) – студенты второго курса, 10 человек (26,3 %) – студенты третьего курса, 8 человек (21 %) – студенты четвертого курса. Из опрошенных 10 человек (26,3 %) – юноши и 28 человек (73,7 %) – девушки. При этом необходимо отметить, что

доля опрошенных студентов от списочного числа студентов составила 67,9 %. Таким образом, представленную выборку ответов респондентов можно считать репрезентативной.

В таблице 2 представлены результаты обработки ответов респондентов на представленные им в опросной анкете вопросы.

Таблица 2

Результаты обработки ответов респондентов на вопросы анкеты

Показатели	Курс				Общий по направлению подготовки
	1-й	2-й	3-й	4-й	
Коммуникативные мотивы	0,76	0,7	0,79	0,62	0,7
Мотивы избегания	0,57	0,53	0,52	0,33	0,49
Мотивы престижа	0,75	0,63	0,69	0,44	0,63
Профессиональные мотивы	0,81	0,72	0,7	0,65	0,72
Мотивы творческой самореализации	0,73	0,62	0,62	0,64	0,65
Учебно-познавательные мотивы	0,79	0,66	0,66	0,54	0,66
Социальные мотивы	0,78	0,66	0,67	0,58	0,67
Уровень мотивации студентов к учебе	0,74	0,6	0,66	0,53	0,63

Как показывают представленные в таблице данные, общий уровень учебной мотивации студентов направления подготовки «Менеджмент» профиля «Производственный менеджмент» – 0,63 от максимально возможного 1. При этом необходимо отметить, что наиболее высок уровень учебной мотивации студентов первого курса (как общий (0,71), так и в разрезе отдельных мотивов). Уровень мотивации второго и третьего курсов немного ниже – 0,6 и 0,66. Самый низкий уровень мотивации наблюдается у студентов четвертого курса – 0,53. Наглядно описанную динамику можно проследить по рисунку 1.

В результате обработки результатов было выявлено, что самый высокий уровень мотивации у студентов первого курса. Это связано с

тем, что студенты первого курса – это недавние выпускники школ, еще не лишенные идеалов и еще полностью не определившиеся с видением своего будущего. Студенты второго курса, наоборот, закончившие первый курс, уже расстались с иллюзиями, впереди у них еще долгий многолетний учебный путь, возможно, начались проблемы с усваиванием учебного материала.

Студенты третьего курса уже понимают, что для того чтобы устроить дальнейшую жизнь, необходимо иметь образование. Уровень мотивации на последнем курсе значительно ниже, чем на остальных трех курсах. Это связано, возможно, с большой нагрузкой в учебе, страхом перед защитой дипломов и сдачей экзаменов.

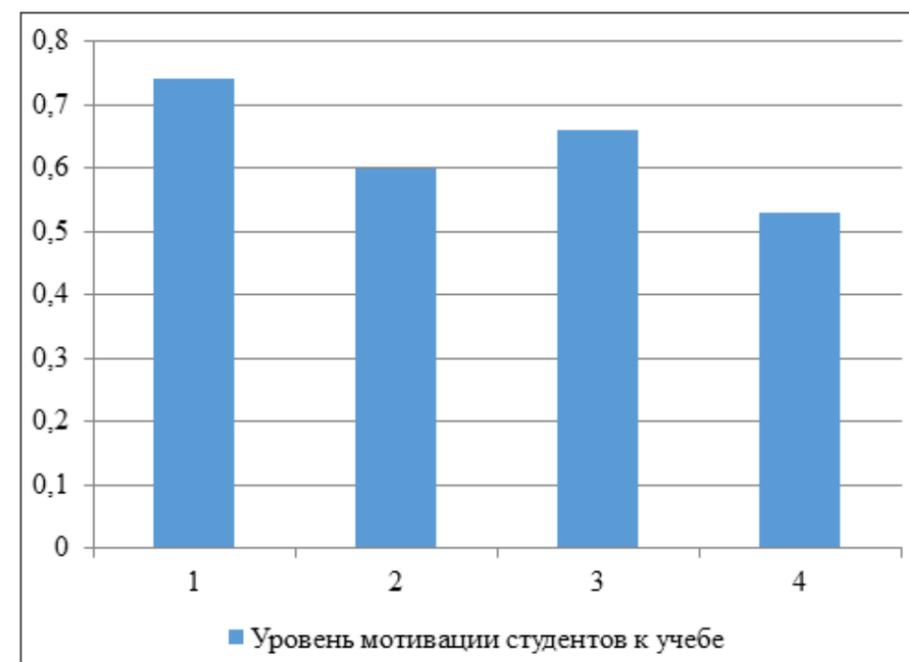


Рис. 1 – Уровень учебной мотивации студентов 1–4-х курсов



Рис. 2 – Уровни учебной мотивации студентов 1-го курса в разрезе мотивов

Далее считаем необходимым изучить влияние уровней отдельных мотивов на общий уровень мотивации студентов по курсам (рис. 2–5).

На первом месте *первокурсниками* в учебном процессе движут профессиональные мотивы, второе место заняли учебно-познавательные мотивы, на третьем месте – коммуникативные мотивы, на четвертом месте – мотивы престижа, на пятом месте – социальные мотивы, шестое место занимают мотивы избегания.

Интересно также можно оценить мотивы студентов, разделив их по половому признаку.

На первом месте *юношами* движут профессиональные и учебно-познавательные мотивы, второе место разделили коммуникативные мотивы и социальные мотивы, на третьем месте – мотивы избегания, на четвертом месте – мотивы творческой самореализации. У *девушек* первое место разделили профессиональные мотивы и мотивы творческой самореализации, на втором месте – учебно-познавательные и социальные мотивы, на третьем месте – коммуникативные мотивы и мотивы престижа, на четвертом месте – мотивы избегания.



Рис. 3 – Уровни учебной мотивации студентов 2-го курса в разрезе мотивов

Таким образом, можно сделать вывод о том, что профессиональные мотивы для девушек и юношей одинаково важны, но учебно-познавательные мотивы движут юношами больше, чем девушками.

Первое место у студентов *второго курса* занимают профессиональные мотивы, второе место занимают коммуникативные мотивы, третье место разделили социальные мотивы и учебно-познавательные мотивы, на четвертом месте – мотивы престижа и мотивы творческой самореализации, на пятом – мотивы избегания. Мотивы избегания также остаются на последнем месте.

На первом месте у *юношей* – социальные мотивы, на втором месте – коммуникативные

мотивы, на третьем месте – мотивы творческой самореализации, четвертое место разделили профессиональные мотивы и мотивы избегания, на пятом – мотивы престижа и учебно-познавательные. У девушек второго курса первое место занимают профессиональные мотивы, на втором месте стоят коммуникативные и учебно-познавательные мотивы, третье место заняли социальные мотивы и мотивы престижа, на четвертом месте – мотивы избегания, на пятом месте – мотивы творческой самореализации.

Таким образом, по результатам ответов студентов второго курса можно сделать вывод о том, что юношами движут социальные мотивы, в то время как у девушек первое место занимают профессиональные мотивы.



Рис. 4 – Уровни учебной мотивации студентов 3-го курса в разрезе мотивов

На первом месте у студентов третьего курса расположились коммуникативные, на втором месте – мотивы престижа, на третьем месте – учебно-познавательные и социальные мотивы, на четвертом месте – мотивы творческой самореализации, на пятом месте расположились мотивы избегания.

У юношей на первом месте – мотивы творческой самореализации, второе место разделили коммуникативные и социальные мотивы, на третьем месте – социальные мотивы, на четвертом – мотивы учебно-познавательные, пятое место разделили мотивы престижа и мотивы из-

бегания. У девушек третьего курса первое место занимают коммуникативные мотивы, на втором месте стоят мотивы престижа, на третьем месте – социальные мотивы, четвертое место разделили учебно-познавательные и социальные мотивы, на пятом месте – мотивы творческой самореализации и на последнем месте – мотивы избегания.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коммуникативные мотивы для девушек и юношей одинаково важны, но мотивы творческой самореализации для юношей более значительны, а девушки большее внимание уделяют престижу.



Рис. 5 – Уровни учебной мотивации студентов 4-го курса в разрезе мотивов

Первое место у студентов четвертого курса заняли профессиональные мотивы, второе место – мотивы творческой самореализации, на третьем месте расположились коммуникативные мотивы, на четвертом месте – социальные мотивы, на пятом месте – учебно-познавательные мотивы, шестое место заняли мотивы престижа, седьмое место – мотивы избегания.

Далее сравним результаты анкетирования с

предыдущими результатами анкетирования.

Выявлено, что уровень мотивации студентов первого курса в 2014–2015 уч. г. на 3 % ниже, чем в 2013–2014 уч. г. (0,74 против 0,71). Уровень мотивации студентов второго курса увеличился почти в два раза (0,66 против 0,33). Мотивация студентов третьего курса составляет 0,66, что на 0,31 выше, чем в 2013–2014 уч. г. Мотивация студентов четвертого курса увеличилась на 0,09 и составила 0,53.

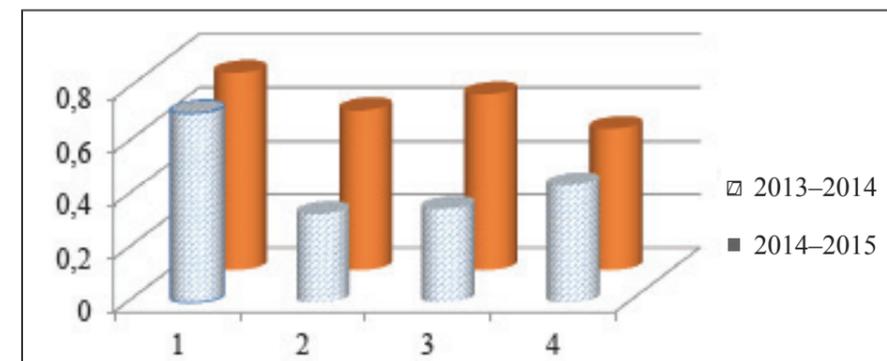


Рис. 6 – Сравнение уровня учебной мотивации студентов 1–4-х курсов за два года

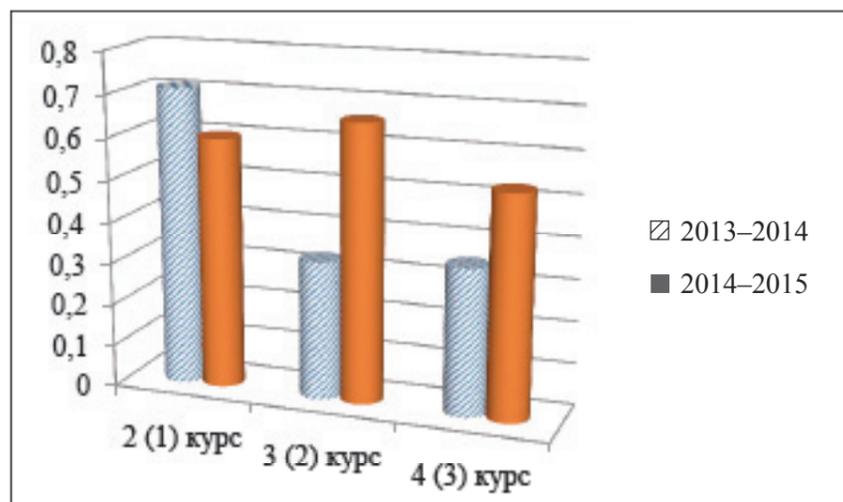


Рис. 7 – Изменение уровня мотивации студентов в рамках одного курса

Также стоит отметить, что в 2013–2014 уч. г. у студентов первого и второго курсов были коммуникативные мотивы, у студентов третьего и четвертого курсов – профессиональные мотивы. У всех четырех курсов мотивы избегания находились на последнем месте.

Также в процессе исследования было интересно выявить, как изменился уровень мотивации в рамках одного курса.

Уровень мотивации у студентов второго курса составляет 0,6, что на 0,11 меньше, чем у них было в 2013–2014 уч. г. (0,6 против 0,71). Сейчас на первом месте у студентов находятся профессиональные мотивы, а мотивы избегания на последнем месте. В 2013–2014 уч. г. на первом месте у студентов были коммуникативные мотивы, на последнем месте также были мотивы избегания.

Уровень мотивации студентов третьего курса, наоборот, увеличился (0,66 против 0,33). На протяжении двух лет на первом месте у студентов были коммуникативные мотивы, на последнем – мотивы избегания.

Мотивация студентов четвертого курса также возросла (0,53 против 0,35). На протяжении двух лет на первом месте остаются коммуникативные мотивы и на последнем – мотивы избегания.

Подводя итоги исследования, можно отметить, что, в целом, у студентов на первом месте из учебных мотивов ставятся коммуникативные и профессиональные мотивы. Это связано с тем, что в современное время образование имеет огромное значение и студенты стремятся стать высококвалифицированными специалистами для того, чтобы в дальнейшем устроиться на престижную высокооплачиваемую работу. А общение и уверенность в себе перед сверстниками для них является очень важной и неотъемлемой частью обучения в вузе. На втором месте разместились социальные мотивы, желание быть обеспеченным и независимыми – это естественное

желание для каждого. На третьем месте расположились учебно-познавательные мотивы, научная деятельность, готовность получить глубокие знания. На четвертом месте – мотивы творческой самореализации. На пятом месте расположились мотивы престижа, немаловажными для студентов являются самоутверждение и желание быть лучшими. И последнее шестое место у мотивов избегания. Это говорит о том, что студентам не так важно общественное мнение.

Учебная мотивация студентов играет большую роль в повышении качества знаний и эффективности учебного процесса. Но она зависит не только от волевых качеств студентов и их стремления к получению знаний. От профессорско-преподавательского состава вуза в немалой степени также зависит учебный успех студентов.

Студенты считают, что действенными методами повышения их мотивации к учебе могут стать:

- заинтересовывающие формы преподнесения информации;
- ориентирование обучающего процесса и методов обучения на применение полученных знаний на практике;
- выстраивание четкой (понятной, справедливой, стимулирующей) системы оценивания знаний (метод «кнута и пряника»).

Но даже перечисленные методы не способны повысить мотивацию студентов к учебе, которые поступили в вуз по причинам, не связанным с учебным процессом и профессиональной подготовкой. Очевидно, что наиболее успешны и мотивированы будут те студенты, которые были профессионально ориентированы, закончили курсы подготовки к поступлению, осознанно выбрали профессию и институт, прошли через конкурсный отбор. Таким образом, повышение мотивации – это системный совместный постоянный труд студентов и преподавателей.

Литература

1. Лисовец, Н. М. Профессиональная мотивация студентов как способ активации обучения / Н. М. Лисовец. – Режим доступа : <http://festival.1september.ru/articles/598947>
2. Лушенкова, Н. И. Мотивация учебной деятельности студентов как фактор повышения качества обучения в Мордовском гуманитарном институте / Н. И. Лушенкова. – Режим доступа : <http://www.mgirm.ru/usefiles/file/fev.rped.chten/2013/Lushenkova.pdf>
3. Чунарева, Т. Ю. Учебная мотивация студентов / Т. Ю. Чунарева, Ю. Д. Бойкова, М. О. Зубарева [и др.]. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s001/s001-031.pdf>

conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s001/s001-031.pdf

4. Лысенко, Н. Н. Учебная мотивация студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профиля «Производственный менеджмент» / Н. Н. Лысенко, Д. А. Квак // XXV Международная научно-практическая конференция «Современные подходы к формированию концепции экономического роста: теория и практика: Сборник публикаций центра экономических исследований: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – СПб. : Центр экономических исследований, 2014. – 104 с.

УДК 378

Рукавишников К. И.
Научный руководитель – Лысенко Н. Н.

Оценка влияния участия студентов во внеучебной деятельности на формирование личности менеджера

В статье рассматривается понятие внеучебной деятельности студентов, оценивается ее роль в подготовке выпускников вузов. Особое место уделено оценке мнений студентов ИПЭУ СахГУ, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент», о личностных качествах, которые должны быть присущи менеджеру, оценке роли внеучебной деятельности студентов в формировании их личных качеств менеджера, уровня организации внеучебной деятельности в СахГУ, степени вовлеченности студентов в систему студенческого самоуправления.

Ключевые слова: учебная мотивация студентов, оценка уровня мотивации студентов к учебе и факторов ее формирования, методы повышения учебной мотивации студентов.

Rukavishnikova K. I.
The research supervisor – Lysenko N. N.

Assessment of influence of participation of students in extracurricular activities on formation of the identity of the manager

In article the concept of extracurricular activities of students is considered, its role in training of university graduates is estimated. It is featured an assessment of opinions of the students of institute of law, economics and management of Sakhalin state university who are trained in the direction of preparation "management" in the Production Management profile about personal qualities which have to be inherent in the manager, an assessment of a role of extracurricular activities of students in formation of their personal qualities of the manager, level of the organization of extracurricular activities in Sakhalin state university, degree of an involvement of students into system of student's self-government.

Key words: educational motivation of students, an assessment of level of motivation of students to study and factors of its formation, methods of increase of educational motivation of students.

Внеучебная деятельность является существенным элементом образа жизни студентов. Она осуществляется в свободное от учебы и удовлетворения насущных потребностей вре-

мя, когда студент по собственному выбору определяет тот или иной вид занятий [1]. Вуз, заинтересованный в подготовке выпускников высокого профессионального уровня, обладаю-

щих навыками быстрой социальной адаптации, имеющих собственную гражданскую позицию, в целях повышения их востребованности на рынке труда должен быть заинтересован в использовании внеучебного времени студентов для организации воспитательной работы в вузе.

Как показывают исследования последних лет, современной студенческой молодежи свойственно сводить воспитательную работу к различным культурно-развлекательным, досуговым формам общения. Они считают воспитание в процессе внеучебной деятельности нужным и важным, однако к специальным «воспитательным» мероприятиям относятся настороженно, сомневаясь в их необходимости [1].

Тем не менее, как считает Э. К. Гисматулина [2], главная задача внеучебной работы со студентами в вузе состоит в создании условий для их активной жизнедеятельности гражданского самоуправления и самореализации, максимального удовлетворения потребностей в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии.

В Сахалинском государственном универси-

тете внеучебное время студентов задействуется достаточно интенсивно. Студенты имеют возможность раскрыть все свои таланты: научные, творческие, спортивные и т. п. Но при этом значительное число из них достаточно трудно привлечь к участию в проведении массовых и индивидуальных культурных, спортивных и прочих мероприятий, проводимых во внеучебное время.

В марте 2015 г. нами было проведено исследование того, насколько участие во внеучебной деятельности студентов Института права, экономики и управления (далее – ИПЭиУ) Сахалинского государственного университета, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» профилю «Производственный менеджмент» (1–3-е курсы) и по специальности «Менеджмент организации» (4-й курс), влияет на формирование личности менеджера. Исследование было проведено методом анонимного опроса по тесту, включавшему двадцать вопросов. Структура респондентов, давших ответы на поставленные вопросы, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура опрошенных в ходе оценки уровня учебной мотивации

Показатели		Курс				Общее число опрошенных
		1-й	2-й	3-й	4-й	
Юноши	Чел.	2	4	3	1	10
	Доля от числа опрошенных, %	28,6	30,8	30	12,5	26,3
Девушки	Чел.	5	9	7	7	28
	Доля от числа опрошенных, %	71,4	69,2	70	87,5	73,7
Всего	Чел.	7	13	10	8	38
	Доля от общего числа опрошенных, %	18,4	34,2	26,3	21,1	100
Списочное число обучающихся, чел.		16	21	11	8	56
Доля опрошенных от списочного числа обучающихся, %		43,75	61,9	90,9	100	67,86

Как видно из таблицы, всего было опрошено 38 человек. Из них 7 человек (18,4 %) – студенты первого курса, 13 человек (34,2 %) – студенты второго курса, 10 человек (26,3 %) – студенты третьего курса, 8 человек (21,1 %) – студенты четвертого курса. Из опрошенных 10 человек (26,3 %) – юноши и 28 чел. (73,7 %) – девушки. При этом необходимо отметить, что доля опрошенных студентов от списочного числа

студентов составила 67,86 %. Таким образом, представленную выборку ответов респондентов можно считать репрезентативной.

В таблице 2 представлены результаты обработки ответов респондентов на представленные им в опросной анкете вопросы, посвященные оценке мнений студентов о личностных качествах, которые должны быть присущи менеджеру.

Таблица 2

Оценка личностных качеств менеджера

Какими качествами, по-вашему, должен обладать менеджер?	Значимость качеств				Общая значимость качеств
	Курс				
	1-й	2-й	3-й	4-й	
1	2	3	4	5	6
Целеустремленность	0,97	0,73	0,9	0,96	0,84
Лидерские качества	0,86	0,8	0,97	0,94	0,87

1	2	3	4	5	6
Коммуникабельность	0,93	0,76	0,93	0,8	0,88
Работоспособность	0,94	0,72	0,91	0,95	0,86
Инициативность	0,86	0,69	0,91	0,94	0,76
Решительность	0,89	0,71	0,95	0,96	0,86
Самостоятельность	0,87	0,55	0,94	0,88	0,83
Настойчивость	0,66	0,72	0,84	0,83	0,83
Дисциплинированность	0,9	0,77	0,85	0,86	0,78

Агрегированные данные опроса показали, что наиболее значимым для менеджера студенты (будущие менеджеры) считают наличие коммуникабельности. Немного меньший ранг присвоен лидерским качествам, и равнозначны работоспособность и решительность (0,86). Далее по значимости следуют целеустремленность и в равной степени самостоятельность и настойчивость. А вот дисциплинированности и инициативности присвоены наиболее низкие значения. Исследование показало, что все перечисленные качества, независимо от их значимости, так или иначе должны быть присущи менеджеру (удельный вес каждого достаточно высок).

Рассматривая результаты оценок студентов по курсам, можно отметить, что первокурсники указали наибольшую значимость (в порядке убывания) целеустремленности и работоспособности, второкурсники – лидерских качеств и коммуникабельности, третьекурсники – решительности и лидерских качеств, студенты четвертого курса – целеустремленности и решительности.

Таким образом, студенты в своем мнении о присущих личности менеджера качествам были достаточно единодушны.

Следующая группа вопросов анкеты была посвящена оценке роли внеучебной деятельно-

сти студентов в формировании их личных качеств менеджера (табл. 3).

По данным таблицы видно, что учеба в вузе (учебные занятия, подготовка к ним) занимает достаточно высокое место в жизни студентов (общая для всех опрошенных значимость на уровне 0,66 от 1). При этом наибольшую значимость учебной деятельности присвоили первокурсники, наименьшую – второкурсники и далее по нарастающей – студенты третьего и четвертого курсов. Такое ранжирование легко объяснимо: первокурсники только начинают учиться, идеализируют ситуацию, еще не пройдя первые сессионные испытания. Второкурсники уже расстались с иллюзиями, почти закончили второй курс и приступили к изучению дисциплин профессионального и специального циклов. К ним пришло понимание, что учеба – это процесс длительный, они «еще успеют заработать баллы». Третьекурсники (будущие бакалавры, полный срок обучения которых четыре года) и четверокурсники, которым на момент опроса осталось обучаться не так много времени, понимают значимость учебных занятий примерно одинаково и оценивают значимость учебной деятельности гораздо выше, чем второкурсники.

Таблица 3

Оценка роли внеучебной деятельности студентов в формировании их личных качеств менеджера

Вопрос	Курс				Общая оценка
	1-й	2-й	3-й	4-й	
Какое место занимает в вашей жизни учеба в вузе?	0,87	0,57	0,67	0,61	0,66
Какое место занимает в вашей жизни внеучебная деятельность в вузе?	0,53	0,51	0,50	0,23	0,45
Способна ли учебная деятельность повлиять на развитие качеств, необходимых менеджеру?	0,70	0,73	0,84	0,60	0,73
Способна ли внеучебная деятельность повлиять на развитие качеств, необходимых менеджеру?	0,53	0,62	0,50	0,69	0,67

При этом значимость внеучебной деятельности (занятия в творческих студиях, спортивных секциях, общественных студенческих объединениях, волонтерских отрядах, научных

обществах и т. д.) оценена всеми опрошенными гораздо в меньшей степени: 0,45 от 1. Наиболее высокая оценка этому виду деятельности присвоена опять-таки первокурсниками (0,53),

наименьшая – четверокурсниками (0,23) и далее по нарастающей третьекурсниками (0,50) и студентами второго курса (0,51).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для студентов-менеджеров наиболее значима учебная деятельность. Но при этом они не исключают и внеучебную деятельность.

Памятуя о роли внеучебной деятельности в формировании личности будущих выпускников, необходимо рассмотреть ее структуру. Так, по мнению Э. К. Гисматуллиной, внеучебная работа складывается из трех компонентов: внеучебная деятельность студентов, внеучебная работа преподавателей со студентами, система управления внеучебной деятельностью [2].

При этом, по мнению автора, выделяют несколько уровней вовлеченности студентов во внеучебную деятельность в вузе:

1) студент знает и понимает основные аспекты организации общественной жизни;

2) студент ориентируется в вопросах общественной жизни;

3) студент самостоятельно действует в общественной жизни.

Достижение каждого из указанных уровней – это результат организации внеучебной деятельности в вузе. Чем выше уровень, тем выше конкурентоспособность выпускника вуза: участие студентов во внеучебной деятельности способствует развитию профессиональных, социальных и личностных компетенций, которые повышают конкурентоспособность выпускника на рынке труда. В связи с этим далее мы считаем необходимым оценить уровень информированности студентов об организации внеучебной деятельности.

Таблица 4

Оценка уровня информированности опрошенных об организации внеучебной деятельности

Вопрос	Курс				Общая оценка
	1-й	2-й	3-й	4-й	
Как много вы знаете о студенческих организациях университета (студенческие советы, союзы студентов)?	0,63	0,42	0,61	0,45	0,52
Насколько вы удовлетворены культурной, спортивной и т. п. жизнью в ИПЭиУ?	0,44	0,51	0,79	0,40	0,55

Как показывают данные опроса студентов, они недостаточно хорошо информированы о наличии и работе студенческих организаций и объединений университета в целом и ИПЭиУ в частности. Так, общий уровень информированности опрошенных составил 0,52. При этом наиболее информированы первокурсники (что, очевидно, объясняется активной работой деканата и куратора по вовлечению первокурсников в учебный процесс и внеучебную деятельность). Наименее информированы студенты второго и четвертого курсов (по нарастающей). Это объясняется ослаблением внимания деканата и кураторов к вовлечению студентов во внеучебную деятельность (очевидно, по причине мнения о том, что в активном вовлечении и адаптации к студенческой жизни нуждаются только первокурсники). Уровень информирования студентов третьего курса ненамного отстает от уровня информирования студентов первого курса. Это можно объяснить тем, что эти студенты достаточно активно принимают участие во всевозможных мероприятиях института, благодаря чему они информационно оснащены.

Если уровень информирования студентов можно дифференцировать как средний, то уровень их удовлетворенности культурной, спортивной и т. п. жизнью в ИПЭиУ можно дифференцировать как средний (0,55). При этом третьекурсники наиболее удовлетворены уров-

нем организации внеучебной деятельности студентов ИПЭиУ (0,79). Самая низкая оценка дана студентами четвертого курса (0,40). Далее по нарастающей – студентами первого (0,44) и второго курсов (0,51). Очевидно, что на уровень удовлетворенности студентов уровнем организации внеучебной деятельности влияют и другие факторы (например, их личное участие в проводимых мероприятиях), которые требуют дополнительного исследования.

Очень важный аспект внеучебной деятельности студентов – их участие в студенческом самоуправлении, основными целями которого являются [3]:

1) формирование гражданской культуры и активной жизненной позиции;

2) гуманистическое воспитание студентов в духе толерантности, демократии, чувства социальной справедливости, нетерпимости к терроризму;

3) реализация прав обучающихся на участие в управлении вузом, оценку качества образовательного процесса;

4) формирование у обучающихся умений и навыков самоуправления, подготовка их к компетентному и ответственному участию в жизни общества.

В связи с этим в опросной анкете были представлены вопросы, посвященные вовлеченности студентов в систему студенческого самоуправления (табл. 5).

Оценка вовлеченности студентов в систему студенческого самоуправления

Вопрос	Курс				Общая оценка
	1-й	2-й	3-й	4-й	
Знакомы ли вы с уставом СахГУ?	0,37	0,46	0,61	0,51	0,49
Насколько хорошо вы представляете себе свои права как студента?	0,56	0,53	0,64	0,59	0,57
Должны ли студенты, на ваш взгляд, участвовать в управлении факультетом (институтом)?	0,56	0,70	0,80	0,79	0,72
Интересно ли бы вам было бы участвовать в управлении факультетом?	0,46	0,63	0,73	0,65	0,63
Оцените уровень своей управленческой грамотности	0,66	0,50	0,65	0,65	0,60

Как показывают результаты опроса, опрошенные студенты проявили достаточно низкий уровень «знакомства» с уставом СахГУ. При этом наивысшую оценку (0,61) показали студенты-третьекурсники, наименьшую – первокурсники (0,37) и далее по нарастающей – студенты второго (0,46) и четвертого курсов (0,51).

При недостаточном знании устава университета студенты проявили большую грамотность относительно знания своих прав как студентов. При этом мнения разошлись. Так, лучшее знание продемонстрировали третьекурсники (0,64), худшее – второкурсники (0,53) и далее по нарастающей – студенты первого (0,56) и четвертого курсов (0,59).

Следует отметить, что мнения о том, должны ли студенты участвовать в управлении факультетом (институтом), были практически едино-

душны, за исключением первого курса общая оценка составила 0,72, которую можно считать достаточно высокой. При этом в целом студенты не проявили значительного интереса к участию в управлении факультетом (0,63). Наиболее заинтересованными оказались студенты третьего курса (0,73), наименее – студенты первого курса (0,46) и далее по нарастающей – студенты второго (0,63) и четвертого курсов (0,65). Очевидно, это связано с самооценкой студентами своей управленческой грамотности: ее общая оценка составила 60 %. При этом студенты третьего и четвертого курсов были единодушны, присвоив своей управленческой грамотности 0,65 балла. Самая низкая оценка дана студентами второго курса (0,50). Студенты первого курса оценили свой уровень управленческой грамотности на 0,66 («удовлетворительно» по пятибалльной системе).

Таблица 6

Сопоставление результатов оценки личностных качеств менеджера студентами каждого курса

Какими качествами, по-вашему, должен обладать менеджер?	Значимость качеств								Общая значимость качеств	
	Год (курс)								2014	2015
	2014(1)	2015(1)	2014(2)	2015(2)	2014(3)	2015(3)	2014(4)	2015(4)		
Целеустремленность	0,89	0,97	0,86	0,73	0,86	0,9	0,88	0,96	0,88	0,84
Лидерские качества	0,83	0,86	0,89	0,8	0,87	0,97	0,91	0,94	0,87	0,87
Коммуникабельность	0,86	0,93	0,93	0,76	0,71	0,93	0,87	0,8	0,85	0,88
Работоспособность	0,89	0,94	0,75	0,72	0,79	0,91	0,81	0,95	0,82	0,86
Инициативность	0,83	0,86	0,79	0,69	0,75	0,91	0,79	0,94	0,80	0,76
Решительность	0,75	0,89	0,86	0,71	0,80	0,95	0,83	0,96	0,80	0,86
Самостоятельность	0,79	0,87	0,70	0,55	0,73	0,94	0,73	0,88	0,74	0,83
Настойчивость	0,65	0,66	0,75	0,72	0,76	0,84	0,75	0,83	0,72	0,83
Дисциплинированность	0,82	0,9	0,63	0,77	0,65	0,85	0,73	0,86	0,72	0,78

В 2013–2014 учебном году был проведен аналогичный опрос, результаты которого впол-

не реально сопоставить с результатами отчетного периода для подведения итогов. Сравне-

ние можно провести по двум направлениям:

1) сравнение результатов анкетирования студентов по курсам за 2014–2015 гг.;

2) сравнение результатов анкетирования студентов одного курса за базисный и отчетный периоды.

По данным таблицы 6 можно отметить, что результаты анкетирования студентов первого курса 2014–2015 гг. показывают оценку всех качеств, присущих менеджеру, более высокую по сравнению с ее результатами в 2013–2014 учебном году (90 % против 82 %).

Оценка качеств, присущих менеджеру, студентами второго курса текущего учебного года,

напротив, имеет тенденцию спада всех значений. Оценки студентами третьего и четвертого курсов повторяют результаты первого при небольшом исключении: коммуникабельность менеджера для четвертого курса оказалась менее значимой, чем в прошлом году, на 7 %.

Сравнение результатов анкетирования студентов одного курса за базисный и отчетный периоды приведено в таблице 7.

Что касается нынешнего второго курса, то все качественные показатели менеджера оценены ими намного ниже в сравнении с предыдущим годом за исключением свойства настойчивости: 72 % в 2015 г. против 65 % в 2014 г.

Таблица 7

Сопоставление результатов оценки личностных качеств менеджера студентами одного курса

Какими качествами, по-вашему, должен обладать менеджер?	Значимость качеств					
	год (курс)					
	2014(1)–2015(2)		2014(2)–2015(3)		2014(3)–2015(4)	
Целеустремленность	0,89	0,73	0,86	0,9	0,86	0,96
Лидерские качества	0,83	0,8	0,89	0,97	0,87	0,94
Коммуникабельность	0,86	0,76	0,93	0,93	0,71	0,8
Работоспособность	0,89	0,72	0,75	0,91	0,79	0,95
Инициативность	0,83	0,69	0,79	0,91	0,75	0,94
Решительность	0,75	0,71	0,86	0,95	0,80	0,96
Самостоятельность	0,79	0,55	0,70	0,94	0,73	0,88
Настойчивость	0,65	0,72	0,75	0,84	0,76	0,83
Дисциплинированность	0,82	0,77	0,63	0,85	0,65	0,86

Студенты нынешних третьих и четвертых курсов значительно повысили свои оценки всех перечисленных качеств менеджера. Однако показатель коммуникабельности третьекурсников остался неизменным и составил 93 %.

Подводя итоги проведенному исследованию, можно отметить, что уровень организации внеучебной деятельности и вовлечения в нее студентов в ИПЭиУ и СахГУ в целом недостаточен. В связи с этим в целях повышения конкурентоспособности его выпускников и вуза в целом необходимо развивать и совершенствовать данное направление его деятельности. Мы согласны с М. С. Дианкиной, что основными тенденциями развития воспитательной работы в рамках внеучебной деятельности могут быть [3]:

1) усиление роли студенческого самоуправления;

2) увеличение спектра и повышение качества работы творческих клубов, объединений по интересам и других форм коллективной деятельности студентов;

3) усиление взаимодействия профессорско-преподавательского и студенческого коллективов в реализации старых и создании новых традиций вуза;

4) демократизация взаимоотношений «преподаватель–студент»;

5) воспитание чувства «хозяев» вуза среди студентов, ликвидация их иждивенческой позиции.

Реализация данных направлений развития внеучебной деятельности студентов позволит активнее влиять на формирование у выпускников личностных качеств менеджера и повышать их конкурентоспособность на рынке труда.

Литература

1. Беликова, Л. Ф. Отношение студентов к внеучебной деятельности в вузе / Л. Ф. Беликова. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/345/925/1216/009.BELIKOVA.pdf>

2. Гисматуллина, Э. К. Конкурентоспособность внеучебной деятельности студентов вуза / Э. К. Гисматуллина // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки, 2012. – Т. 12. – Вып. 1. – С. 127–138.

3. Дианкина, М. С. Роль и место студенческого самоуправления в системе воспитания студентов / М. С. Дианкина // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – Т. 12. – № 3(2). – 2010. – С. 336–339.

4. Лысенко, Н. Н. Оценка участия студен-

тов во внеучебной деятельности на формирование личности менеджеров / Н. Н. Лысенко, Д. А. Гуляева // XXV Международная научно-практическая конференция «Современные подходы к формированию концепции эконо-

мического роста: теория и практика: Сборник публикаций центра экономических исследований: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – СПб. : Центр экономических исследований, 2014. – 104 с.

УДК 336

Chen Don Se.

Research supervisor – Kuznetsova L. G.

Management of the USA central national debt

Relevance of research is caused by the importance of economy of the USA as the largest economy in the world. A lot of things depend on the state and the crises of the United States, because it has an influence on the economic systems of other countries, including Russia. America endures the acute financial and budgetary crisis today. Thus achievement of consent is necessary, but it's rather insufficient condition in order that citizens of the USA could feel relief. Another indispensable condition is an increasing of a limit of a central national debt. If the limit wouldn't be raised, the amount of tax revenues won't be sufficient for a defrayal of the coordinated and approved expenses. The budgetary shortage of means can be closed only by means of new state loans, which cause a further forming of a central national debt. Besides, the importance of work is that the USA has a wide experience of national debt management; this experience can be useful to rather young market economy of Russia.

Key words: national debt, state loan, national debt management, market economy, financial and budgetary crisis, budget outlays.

Introduction

At present, the central national debt of the USA is equal to 17.905.302.000,00 trillion dollars, that exceeds a gross domestic product of the USA. Account of a central national debt is kept by the U.S.

Department of the Treasury, the information about Ministry can be found on the it's official site, data are revised once in a month (Public Debt Reports), and also, Financial statements of the USA, cash flow, balance sheets, and Complex Macroeconomic accounts the Second quarter of 2014 [19]. It is possible to look at values of a central national debt of the USA in the online mode on the counter of a debt of the USA [22].

Debt is projected to grow even more rapidly after 2023. Recent economic research, especially the work of Carmen Reinhart, Vincent Reinhart, and Kenneth Rogoff, confirms that federal debt at such high levels puts the United States at risk for a number of harmful economic consequences, including slower economic growth, a weakened ability to respond to unexpected challenges, and quite possibly a debt-driven financial crisis [3].

The federal government is quickly exhausting its ability to manage its bills, with debt having already reached the statutory debt ceiling. The resulting debate should focus on the need to reduce federal spending immediately and over the long term by making necessary and prudent reforms

to the nation's major entitlement programs, and thus reduce the continued buildup of debt and the expected harmful consequences increasingly confirmed by academic research.

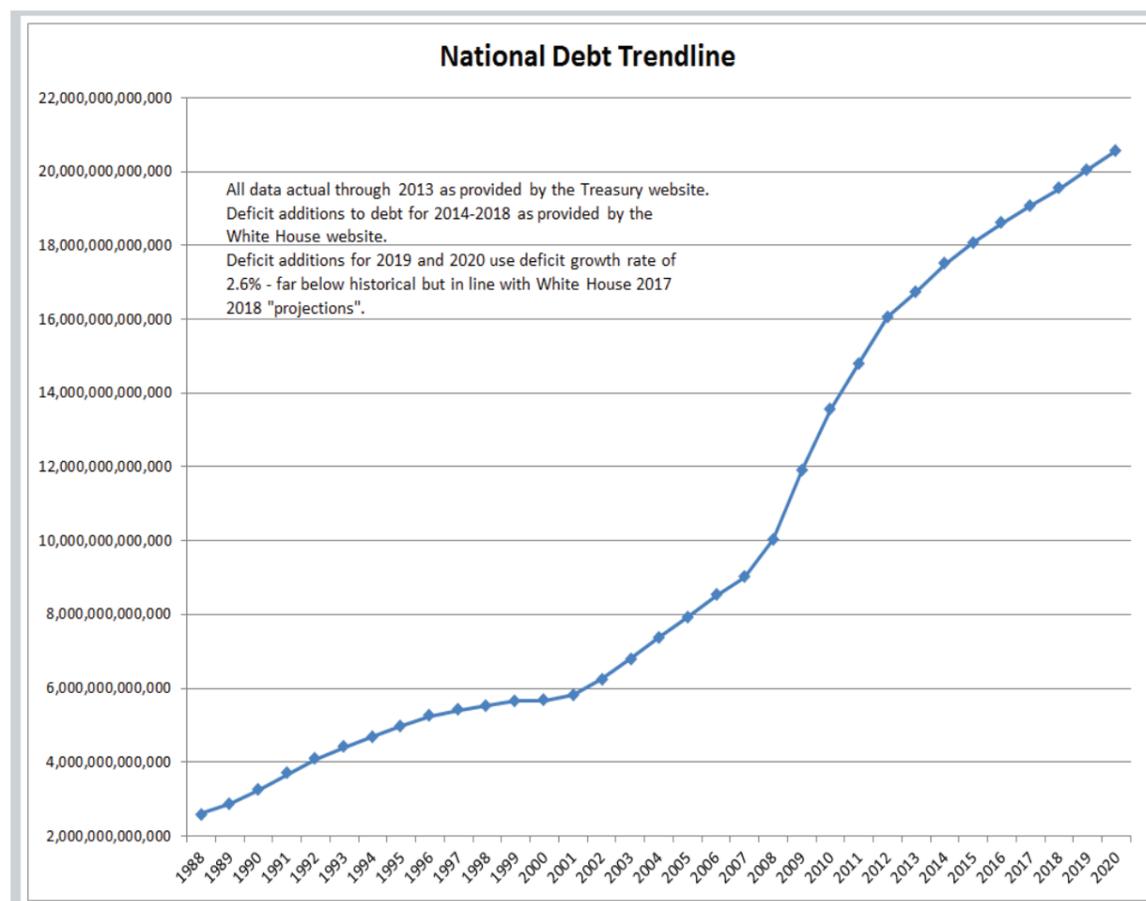
Cutting wages and spending in a depressed economy just aggravates the real problem, which is inadequate demand. Deficit spending and aggressive money-printing, on the other hand, can help a lot [2].

Reinhart, Reinhart, and Rogoff examined over 110 years of economic data to conclude that advanced economies whose debt levels reach 90 percent of GDP face much slower economic growth [3].

In 2009, Carmen Reinhart and Rogoff wrote This Time Is Different, a book The Economist called "a magisterial work on the causes and consequences of crises stretching back 800 years." [12] Their conclusions were based on a vast new accumulation of cross-country data, covering 66 countries across all regions of the world and spanning eight centuries. This dataset made it possible to study country debt episodes and crises much more comprehensively. Reinhart, Reinhart, and Rogoff's recent work on the impact of high public debt on growth and interest rates is based on this groundbreaking dataset [24].

Literary review (Background)

The central national debt is the major problem



Reference: [23]
Figure 4 – National debt of the USA in 1988–2014

in economic and financial policy of many countries. Building of a central national debt, as a rule, took place during the periods of wars or economic depressions. In the second half of the past century in many countries the central national debt reached critical proportions in rather safe political and economic situation. In this regard, the direction, which is connected with studying of a central national debt and its influence on economy has been created in public finances science. Scientists – economists make attempts to investigate the reasons of the state loans, their consequences, and also to develop the principles of economic and financial policy in the field of a central national debt excluding “debt” crises. Authors of works brought a contribution to areas of a central national debt [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14].

Researches in the field of central national debt are represented by different scientists from different countries. First of all, it’s the academician of the Russian Academy of Sciences R. Entov. He has a research about the state credit of the USA [17].

Among modern publications about a central national debt, the researches made by E. Balatsky, A. Vavilov, Y. Vavilov, D. Golovachev, A. Illarionov, A. Sarkisyan, V. Svistunov, G. Trofimov, N. Chebotaryov

are worthy of respect and special attention.

Questions of a central national debt are in the spotlight of the foreign economists. According to the author, the greatest contribution to development of problems of a central national debt was made by such recognized scientists as: R. Barro [15, 16], G. Menkyyu, D. Elmendorf and L. Ball. Among works of other foreign scientists–economists great scientific and practical interest is represented by A. Alezia, R. Perotti, J. Eaton, R. Fernandez, S. Gray, D. Wu, T. Maklema.

Research methodology

Huge expenses which are incurred by the American economy, including the sums on service of a central national debt, force the U.S. Department of the Treasury to raise large sums from the financial markets. Financing of economy of the USA due to attraction of borrowed funds is, on the one hand, the most operational and cheap way to find necessary budgetary funds; on the other hand, it allows to avoid an increasing of taxes and inflationary issue of cash. Speaking about methods of management of a central government debt in the USA, it should be noted especially repayment of the debt begun in 1999 by repayment

of debt obligations. The historical decision to satisfy 30 billion dollars of a debt was accepted by Administration of the President of Clinton. The last time a similar economic act was carried out by the U.S. President Andrew Jackson in 1935 [18].

Thus, the unambiguous way of resolution of a debt problem does not exist. The use of various methods of restructuring of external debt which are applied in a world practice, give the chance to debtor countries, on the one hand, considerably to facilitate the debt burden before the international financial organizations, on the other hand, they have opportunities to obtain the new credits [1].

Analysis results

Debts of separate states, corporations or natural persons do not belong to a central government debt of the USA, even if it was guaranteed by the state; and also future obligations concerning the recipients of the public assistance. In 2011 the central government debt of the USA, according to the reference book of CIA, was on the 35th place in the world from the point of view of its ratio with Gross Domestic Product [25; 26].

According to November 17, 2011, the total amount of a national debt of the USA made 15,03 trillion dollars [27; 28]. Soon the volume of a debt exceeded 100 % of GDP of the USA [29]. On 21.10.2013 it made 17,08 trillion dollars [30]. About 5 trillion are made by a debt to other states, 1,3 and 1,1 trillion of total amount are debt for China and Japan [4]. On 01.10.14 the national debt of the USA makes 17,786 trillion dollars [31].

Items of expenditure of the annual budget of the USA exceed the income (that leads to a so-called budget deficit) since the end of the 1960th years (since 1970th years the deficit of the annual budget of the USA was recorded only 4 times – in 1998 and in 2001).

The ratio of a national debt of the USA with GDP reached a maximum in 1946 that turned out to be consequence of massive military expenses during World War II. Then this indicator made 121.2 % of GDP. However the advancing dynamics of growth of economy over growth of a national debt (from the middle of the 1940th on the beginning of the 1980th years) allowed to reduce this indicator to the level of 33–36 % [32].

From 1980th years, however, the volume of a central government debt began to grow faster than economy. The gap between dynamics of GDP growth and growth of a national debt increased in the 2000th years.

Last time the legislative limit of a national debt of the USA was raised on January 30, 2012 to a new maximum of 16.394 trillion dollars. However by the end of the year the debt reached 16,432 trillion dollars, and on December 31 if democrats and republicans in the congress did not agree about

decrease in a budget deficit of the USA by 1,2 trillion dollars in the next few 10 days, there could be a fiscal cliff. But on the night of January 1, 2013 the Congress of the USA approved the “Fiscal cliff” law, thereby having delayed falling.

For March, 2013 the national debt of the USA per capita made about 53 thousand dollars for one person while GDP per capita made 51749 dollars (2012). These economic indicators testify the nonzero probability of a default, but as the state of USA have the highest credit rating of AAA (by estimates of the international rating agencies Fitch and Moodys), respectively pay small percent on the central national debt. Also it should be noted that the national debt of the USA for 70 percent is not an external debt and is nominated in US dollars – the first–ever currency on the volume of currency reserves and monetary operations. Thanks to these and other factors, the probability of a default of the USA is almost equal to zero, except for purely technical default.

Table 1

The usa national debt and gdp percent in 1910–2014

Year	The USA national debt, billion \$	GDP percent
1910	2,653	8,0
1920	25,95	29,2
1927	18,51	19,2
1930	16,19	16,6
1940	50,696	52,4
1950	256,853	94,0
1960	290,525	56,0
1970	380,921	37,6
1980	909,041	33,4
1990	3206,290	55,9
2000	5628,700	58,0
2001	5769,881	57,4
2002	6198,401	59,7
2003	6760,014	62,6
2004	7354,657	63,9
2005	7905,300	64,6
2006	8451,350	65,0
2007	8950,744	65,6
2008	9985,757	70,2
2009	11875,851	83,4
2010	13786	96,5
2011	15144	100
2012	16432	103,8
2013	17453	106,6
2014 (approx)	18532	109,9

Reference [30; 4]

The central national debt (table 1) increases in geometrical progression from 1910 to 2014. The big debt will depressively influence growth of economy, for the last centuries even the strongest countries declared defaults because of the excess volume of a debt. But time flies, the debt of the USA grows, and the country not only does not go bankrupt, but also it is better than others deal with a crisis [34].

This massive growth of debt is troubling, and shows little sign of slowing down. The Congressional Budget Office predicts that deficits will return to near trillion-dollar levels in the next 10 years and expects another \$7.2 trillion to be added to the debt by 2024. In order to reverse this trend, the country needs to seriously address its spending problem, starting with an evaluation of its biggest culprit: swelling entitlement programs. Continuing to put off the problem will leave the next generation more indebted and economically weak than any before it and that is not the American way [35].

Recently it has become known that the federal debt of the USA will grow further fast rates and later quarter of the century will reach 106 % of GDP of the country (now the indicator makes 74 % of GDP). Experts say that the prompt growth of a national debt is caused by programs of medical insurance of “Medicaid” and “Medicare”. Thus, the mass media also notes that today more than a third of Americans (35 %) live on credit. Analysts started talking that the ship of the American economy will drown soon, but the world economy will go to a bottom as well. It will occur in case the USA wouldn't launch a new war.

According to the Budgetary management of the Congress of the USA from the middle of July, 2014, the national debt of the USA with the value of 74 % of GDP will increase by 2039 to a terrible indicator of 106 %. So rapid growth of a federal debt will be caused by the great expenses on the programs of an obligatory medical insurance of “Medicare” (which got the nickname of “Obamacare”) and “Medicaid”. Let's note that exactly in connection with a failure of “Obamacare” republican congressmen advance the legal claim against the U.S. President B. H. Obama today and have already made a significant progress [33].

Conclusions

The external central national debt of the USA is presented in the form of the harmless 10 years and 30 years of bonds of bank of the USA, so-called Treasures. Here we have an illusion that creditor has an income due to the rates. However the inflation actually covers this income, but the debt is inclined to its growth. And eventually grows to such size that it becomes impossible to pay off. And instead of investing money in own economy and the country, creditors finance consumption of the USA.

Many supporters of leaving from such device

of world economy cherished hope that the current world financial crisis of 2008–2010 will destroy the system founded on dollar as the world reserve currency. But it is evident that it will not occur now. The United States pumped up the system with the sham money and probably put out the fire of the world crisis. Nobody is capable to answer this question. It's clear that it cannot proceed infinitely. Development of the Internet and free distribution of information led to the understanding of this situation all around the world. If there is an understanding, the end of the system of enslavement of the world community by the way of dollar is imminent.

References

1. Nikolay Starikov, 02.08.2011. The USA national debt. Russian newspaper.
2. Paul Krugman, 02.11.2014. Business vs. Economics. The New York Times. Date Views 05.11.2014 <http://www.nytimes.com/2014/11/03/opinion/paul-krugman-business-vs-economics.html?src=twr>.
3. Carmen M. Reinhart, Vincent R. Reinhart, and Kenneth S. Rogoff, 03.10.2012. Public Debt Overhangs: Advanced-Economy Episodes Since 1800. Journal of Economic Perspectives, 26(3): 69–86. Date Views 03.10.2012 <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.26.3.69>.
4. Max Fisher, 10.10.2013. This surprising chart shows which countries own the most U.S. debt. The Washington Post. Date Views 10.10.2014 <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/10/10/this-surprising-chart-shows-which-countries-own-the-most-u-s-debt/>.
5. Alesina A., Perotti R. The Political Economy Of Budget Deficits. NBER Working Paper 4637, February 1994.
6. Economic Effects of Federal Spending on Infrastructure and Other Investments. Congressional Budget Office, June 1998.
7. Long-Term Budgetary Pressures and Policy Options. Congressional Budget Office. Washington, D.C., March 1997.
8. Eaton J., Fernandez R. Sovereign Debt. NBER Working Paper 5131, May 1995.
9. Elmendorf D.W., Mankiw N.G., Government Debt, January 1998.
10. Feldstein M. Budget Deficits and Debt. Issues and Options, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1995.
11. Gray S., Woo D. Reconsidering External Financing of Domestic Budget Deficits: Debunking Some Received Wisdom. IMF Policy Discussion Paper PDP.00.8, July 2000.
12. Macklem T. Some Macroeconomic Implications Of Rising Levels Of Government Debt. Bank of Canada Review, Winter 1994–1995.
13. Macklem T., Rose D., Tetlow R. Government Debt and Deficits in Canada: A Macro Simulation Analysis. Bank of Canada Research Department Working Paper, May 1995.

Mankiw N.G. The Savers–Spenders Theory of Fiscal Policy, 2000. www.harvard.edu

14. Ball L., Mankiw N.G. What Do Budget Deficits Do?. NBER Working Paper 5263, September 1995.

15. Barro R., Gordon D. Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy. Journal of Monetary Economics. 1983. # 12.

16. Barro R. Reputation in a Model of Monetary Policy with Incomplete Information. Journal of Monetary Economics. 1986. # 17.

17. R.M. Entov – The USA state credit and the nationalism period. – M. : Science, 1967.

18. O.I. Fisenko – The Budget and Budget system Reference for universities / Vladivostok : FEFU publisher. – 2006. – P. 146.

19. Financial Accounts of the United States. Date Views 18.09.2014 <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/current/z1.pdf>.

20. Historical Tables Budget of the U.S. Government. Date Views 2010 <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2010/assets/hist.pdf>

21. Historical Tables Budget of the U.S. Government. Date Views 2011 <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2011/assets/hist.pdf>.

22. US Debt Clock. Date Views 05.11.2014 <http://webdiscover.ru/v/22301>.

23. When Will Interest on US National Debt Exceed \$1 Trillion? When Will the Fed Hike Rates? Date Views 12.01.2014 <http://globaleconomicanalysis.blogspot.ru/2014/01/when-will-interest-on-us-national-debt.html>

24. The Best Books: The Economist's US Finance Editor on Books About Folly and Promise on Wall Street. Date Views 26.04.2010 http://www.economist.com/node/15993737?story_id=15993737.

25. Treasury direct. Date Views 05.11.2014 <http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd.htm>.

26. Central intelligence agency. Date Views 05.11.2014 <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html>.

27. Treasury direct. Date Views 05.11.2014 http://treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd_debtprospect_1101.pdf.

28. Treasury direct. Date Views 05.11.2014 <http://www.treasurydirect.gov/NP/debt/current>.

29. Bureau of Economic Analysis. Date Views 05.11.2014 <http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>.

30. US debt surges \$328 billion in single day, surpassing \$17 trillion for first time. Date Views 19.10.2013 <http://rt.com/usa/us-debt-record-default-obama-412/>.

31. The USA national debt and prospective USA disintegration. Date Views 05.11.2014 http://www.abird.ru/articles/USA_debt.

32. Federal Debt GDP. Date Views 05.11.2014 http://www.usgovernmentspending.com/downchart_gs.php?year=1950_2010&view=1&expand=&units=p&fy=fy11&chart=H0fed&bar=0&stack=1&size=l&title=Federal%20Debt%20As%20Pct%20GDP&state=US&color=c&local=s.

33. The USA national debt as a reason to launch a war against Russia Date Views 04.08.2014 <http://topwar.ru/55488-gosudarstvennyy-dolg-sshakak-povod-napast-na-rossiyu.html>.

34. How long the USA is going to live in debts. Date Views 04.10.2014 <http://m.forbes.ru/article.php?id=151713>.

35. During Obama's Presidency, National Debt Has Grown by \$61K Per Household. Date Views 03.09.2014 <http://dailysignal.com/2014/09/03/obamas-presidency-national-debt-grown-61k-per-household/>

УДК 378

Ченских А. А.

Научный руководитель – Евочкин Е. В.

Фасилитация как метод управления персоналом. Опыт командной работы

В последнее время фасилитация как явление стало востребованным в среде бизнес-тренеров и менеджеров по персоналу. Фасилитатор – это лидер, управляющий процессом, его основная функция – создание условий для эффективного обмена информацией, сам фасилитатор не может руководить содержанием, его язык – это язык участников команды, в которой ведется обсуждение, основная выполняемая им задача состоит в стимулировании и направлении процесса. Работа фасилитатора состоит из определенных этапов: вступление, постановка вопроса, фиксирование процесса дискуссии, подведение итогов дискуссии.

Ключевые слова: фасилитатор, убеждение, наставничество, лидер, публичное выступление, командная работа, результат, организация процесса, методы фасилитации.

Facilitation as method of management of the personnel. Experience of team work

Recently a facilitation as the phenomenon became popular among business coaches and HR managers. Facilitator is the leader the managing director of process, its main function – creation of conditions for effective exchange of information, a facilitator can't direct the contents, its language is language of participants of team in which discussion is conducted, the main task which is carried out by it – consists in stimulation and the direction of process. Work of a facilitator consists of certain stages: introduction, statement of a question, discussion process fixation, summing up discussion.

Key words: facilitator, belief, mentoring, leader, public statement, team work, result, organization of process, facilitations methods.

Любая организация представляет собой систему, элементы которой связаны определенными отношениями. Все элементы важны и необходимы, в том числе и служба управления персоналом.

Основными факторами конкурентоспособности стали обеспеченность квалифицированной рабочей силой, степень ее мотивации, организационные структуры и формы работы, определяющие эффективность использования персонала. Главной составляющей успеха было признано наличие квалифицированных работников, главным богатством, капиталом фирмы – человек.

В последнее время слово «фасилитация» стало достаточно модным в среде бизнес-тренеров и менеджеров по персоналу. Фасилитатором (от англ. *«facilitate»* – помогать, облегчать) сейчас называют тренера (или любого другого «обучающего»), основная выполняемая задача которого состоит в стимулировании и направлении процесса поиска информации.

В более широком смысле, «фасилитация» – *облегчение (помощь группе или отдельному человеку в организации собственной деятельности)*, слово нерусское, а поэтому оно прижилось только в субкультуре психологов-консультантов и тренеров, организующих тренинговые процессы в различных сферах обучения персонала.

Слово «фасилитация» в английском языке встречается нечасто и почти исключительно в психологическом контексте – как производное от глагола *«facilitate»* (облегчать, помогать, способствовать).

Существует еще достаточно большое количество определений этого термина. Приведем некоторые из них.

Фасилитация – способ осуществления обучения, при котором наставник занимает позицию помощника и помогает ученику самостоятельно находить ответы на вопросы и/или осваивать какие-либо навыки.

Фасилитация – это развивающий образовательный метод. Его использование содействует тому, чтобы люди обменивались идеями, ресурсами, мнениями, критически анализировали

стоящие перед ними задачи и определяли пути их реализации.

Процедура фасилитации представляет собой процесс, где специалист, приемлемый для всех членов группы, нейтральный и не имеющий права принимать решения, помогает группе улучшить способы идентификации проблем и принятия решений за счет организации конструктивной совместной деятельности.

Фасилитация постепенно вытесняет такие широко практикуемые, но недостаточно продуктивные способы решения проблем, как спор, дискуссия, простой обмен мнениями, административное решение, волевой приказ.

В принципе, фасилитация – не что иное, как эффективная технология решения проблем групповой работы.

Явление фасилитации было зафиксировано еще в конце XIX в. в опытах французского физиолога К. Фере, первооткрывателя психогальванического рефлекса. Затем оно изучалось многими исследователями, в частности в нашей стране В. М. Бехтеревым и др. Было показано, что присутствие наблюдателя заметно влияет на осуществление человеком практически любой деятельности. Причем влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Последний феномен получил название социальной ингибиции (подавления). Его наглядно иллюстрирует небезынтересный опыт, проводившийся в 20-х гг. в Берлине в школе К. Левина. Испытуемыми в опыте выступали студенты – люди по большей части малообеспеченные, буквально недоедавшие. Их усаживали за стол, полный яств, и предлагали угощаться вволю. Единственной помехой выступал сам экспериментатор, который тоже усаживался за стол, но ничего не ел, а внимательно следил за испытуемым и что-то записывал в блокнот. Можно себе представить, что в такой ситуации у испытуемых кусок не лез в горло, и большинство вставали из-за стола голодными.

Кроме вышеуказанной существует особая разновидность фасилитации – социальная. Это «повышение скорости или продуктивности де-

ятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида» [4, с. 42].

Социальная фасилитация была зафиксирована в конце XIX в. в опытах французского физиолога К. Фере, а затем подробно описана Ф. Олпортом, В. Меде, В. М. Бехтеревым (совместно с Н. Н. Ланге) и др.

В ряде случаев реальное или воображаемое присутствие других не вмешивающихся в действия индивида людей ведет к ухудшению результатов его деятельности. Указанное явление получило название социальной ингибиции (подавления).

Установлено, что возникновение феномена К. Фере зависит от характера выполняемых человеком задач. Присутствие наблюдателя (соперника) положительно влияет на количественные характеристики деятельности, повышая результативность относительно простых видов деятельности.

Успешная фасилитация включает:

- подготовку и планирование;
- конструктивный подход;
- определенные навыки и тип поведения;
- набор средств и методов, необходимых для работы.

Уникальность и востребованность методов фасилитации групповой работы заключаются в том, что организованный нашими специалистами процесс адаптируется к любым темам, обсуждаемым группой.

Кроме этого, фасилитация может выполнять следующие функции:

- проверка имеющегося опыта и структуры убеждений у участников;
- обмен полезной информацией между участниками процесса;
- формирование ощущения легкости и простоты в освоении нового за счет использования интеллектуального и креативного потенциалов всей группы;
- снятие сопротивления изменениям, происходящим на тренинге.

Фасилитация как прием является в глазах специалистов искусством задавать вопросы. Каждый вопрос открывает для участников возможность использовать новые грани собственного опыта и знаний в освоении материала.

Фасилитация – элемент тренинга, являющийся основой создания внутренней структуры опыта участников. Именно посредством фасилитации у участников обучения происходит присваивание знаний, информации и схем, предлагаемых на тренинге.

Обычно фасилитация используется в начале структурного блока тренинга, что позволяет создать мотивацию для освоения дальнейшего материала тренинга для участников.

Основная цель профессионального ведущего (фасилитатора) – помочь группе глубоко по-

нять поставленную перед ней проблему и найти пути ее решения.

Цель фасилитатора – поддерживать группу, чтобы выполнить стоящую перед ней задачу.

Фасилитация – процесс организации, активизации, направления плодотворной дискуссии в группе.

1. Позиция фасилитатора в дискуссии:
 - поддерживает конструктивность, не идет на конфронтации;
 - искренне заинтересован в мнениях участников;
 - не навязывает структуры, изученные, прочитанные;
 - одинаково внимателен к точке зрения всех участников, а не только лидеров или самых активных;
 - не допускает оценки, а тем более осуждения каких-либо высказанных суждений.
2. Стили фасилитации (могут быть интересны по форме или по содержанию):
 - провокация мысли;
 - юмор (дискуссия не ограничивает себя рамками наукоподобия или серьезности);
 - говорим группе, а не фасилитатору (координатору, председателю и т. п.);
 - формализованная дискуссия, введение регламента;
 - договоренность про принятые в дискуссии знаки (хочу сказать, дополнение, по регламенту, др.);
 - правила работы в группе (больше двух – говорим вслух, не перебивать, уважаем мнение другого, проявляем свою реакцию «здесь и сейчас» и др.).
3. Формы групповых обсуждений:
 - вопрос и ответы на него всеми участниками по кругу (шеренгам, обмен опытом);
 - доклад, а за ним обсуждение;
 - «мозговой штурм» (сначала выносятся максимум предложений без их оценки или обсуждения, потом по всему списку производится оценка и/или выбор оптимальных вариантов);
 - решение общей задачи.

Стоит заметить, что, с одной стороны, цель фасилитации – разрешить некоторый конфликт внутри группы и помочь ей прийти к приемлемому для всех соглашению. Собственно говоря, фасилитатора и приглашают тогда, когда группа не может решить задачу самостоятельно. С другой стороны, функция фасилитатора может быть более широкой и заключаться в том, чтобы согласовать мнения внутри группы, помочь ей определить пути решения той или иной проблемы, показать разнообразные методы принятия решений, все это и означает повышение групповой эффективности.

В идеале профессиональный фасилитатор не просто помогает некоторой группе принять решение в конкретном случае, но и в ходе процесса

обсуждения и принятия решений обучает членов группы навыкам фасилитации. Таким образом, зависимость группы от профессионального фасилитатора постепенно ослабляется, и в перспективе группа может сохранить достигнутый уровень групповой эффективности и без его помощи.

Если говорить об этапах, в соответствии с которыми должна вестись фасилитаторская работа, то последовательность будет выглядеть следующим образом:

- определить проблему;
- выявить причины, вызвавшие данную проблему;
- установить критерии для оценки решений по данной проблеме;
- генерировать альтернативные решения;
- оценить эти решения;
- выбрать лучшее решение;
- выработать план действий по реализации данного решения исходя из следующей схемы: пункт плана – его цель – начало и конец работы по выполнению – ресурсы – ответственный за выполнение с указанием фамилии и должности;
- осуществить эти действия;
- оценить результаты работы и приемлемость процесса фасилитации.

Процедура фасилитации (особенности выполнения отдельных задач):

1. *Вступление.* Объяснение участникам группы формы работы, темы и задач, которые стоят перед группой. Важно давать четкие инструкции по форме работы. Если это «мозговой штурм», то не лишним будет подчеркнуть, что нет никаких ограничений для придумывания вариантов решения предложенной задачи.

2. *Постановка вопроса.* Чтобы получить плодотворную дискуссию, необходимо сформулировать вопрос: открытый (на который трудно ответить «да» или «нет», а хочется сказать много и поделиться опытом), неоднозначный (не предполагается, что большинство участников ответит однотипно, в одном русле), более или менее конкретный, приближенный к жизненным реалиям участников дискуссии.

3. *Фиксирование процесса дискуссии.* Для чего нам может быть необходимо использовать в дискуссии такие вспомогательные материалы и предметы, как доска и мел, бумага, фломастеры, диктофон? Какие задачи это может выполнять?

Запись основных моментов в дискуссии по форме осуществления:

- всего в порядке поступления, а потом обобщение;
- запись ответов в графы уже готовой таблицы, структуры;
- сначала выработка основных структурных компонентов решаемой задачи, а потом их наполнение конкретикой;
- ваши варианты оптимального решения этой проблемы, если таковая вообще есть.

4. *Подведение итогов дискуссии.* Нужен ли строго закрепленный способ представления результатов обсуждения (выбор одного из вариантов, таблица результатов, решенная творческая задача или другие)? Результат обсуждения. Какие задачи выполняет дискуссия? Что она дает ее участникам?

Работу на каждом этапе процесса фасилитации, по мнению А. Н. Чумикова и М. П. Бочарова, следует осуществлять с помощью метода «мозговой атаки». Этот метод может быть определен как способ генерации идей, с помощью которых в дальнейшем можно решить ту или иную проблему. Основопологающим правилом здесь является отказ от всякой критики идей.

Принципы фасилитации постепенно становятся объективной составляющей топ-менеджеров с персоналом.

Итак, фасилитатор облегчает процесс обсуждения в группе и контролирует ход той или иной встречи. Вместе с группой он устанавливает ряд правил и процедур, выполнение которых затем контролирует ради продвижения группы от этапа постановки проблем к этапу их решения. Благодаря наличию фасилитатора группа может работать в более комфортных условиях: он позволяет ей оставаться в рамках поставленных целей, помогает услышать каждого, сохранить объективность и тактичность в обсуждении, не застрять на мелочах и деталях. В целом фасилитатор помогает группе начать работать единой командой с учетом поставленной цели, точки зрения и степени активности каждого участника.

Позиция фасилитатора в групповом процессе отличается от классической позиции тренера-ведущего. Вот так характеризуют отличия К. Торн и Д. Маккей в своей книге «Тренинг. Настольная книга тренера»: «При проведении тренинга, занимая место тренера перед группой, вы автоматически становитесь центром внимания. Как фасилитатор встречи, вы зачастую умышленно воздерживаетесь от активного участия, но постоянно помогаете участникам в процессе».

Среди принципов фасилитации можно выделить следующие:

1. *Задавать открытые вопросы.* Открытые вопросы – это те, на которые нельзя дать ответ «да» или «нет». Как правило, на них вообще трудно ответить одним-двумя словами. Такой вопрос предполагает *высказывание*, а значит – самораскрытие участника. Открытые вопросы обычно начинаются со слов: «как», «когда», «почему», «что» и «кто».

2. *Позитивно реагировать на любой сигнал, идущий от группы, от ее участников.* Какой бы вопрос, какая бы реакция ни возникли на ту или иную ситуацию в группе, ведущий должен принимать их уважительно.

3. *Поощрять индивидуальные высказывания*

участников. Этот тезис имеет как минимум два аспекта. Во-первых, речь идет о поддержке каждого участника, пожелавшего высказаться. Иначе говоря, он не должен пожалеть, что нашел возможным немного раскрыться перед другими и заявить свою позицию. В ряде случаев ведущий не просто поддерживает уже высказавшегося человека («Замечательно, что благодаря вам эта мысль у нас прозвучала...»), «Ваша позиция, несомненно, поможет нам понять...»), но и стимулирует тех участников, которые занимали продолжительное время пассивную позицию. Во-вторых, ведущий поощряет именно индивидуализированные высказывания, когда участник формулирует мнение как свое собственное, а не как истину в последней инстанции. Задача ведущего-фасилитатора – занять в таких ситуациях позицию посредника и (или) переводчика. В качестве переводчика он, внимательно слушая каждого говорящего, старается переформулировать смысл высказывания на языке, понятном остальным. Для этого он может использовать старую добрую технологию парافраза: «Если я вас правильно понял, вы говорили о...». В качестве посредника ведущий ведет себя несколько иначе.

Таковы основные принципы фасилитации групповых процессов. Организовывать обучающую группу целесообразно только для тех сотрудников, которые действительно заинтересовались такой работой и увидели перспективы ее применения в собственной практике.

Итак, работа фасилитатора состоит из определенных этапов: вступление, постановка во-

проса, фиксирование процесса дискуссии, подведение итогов дискуссии.

Принципами фасилитации являются следующие: задавать открытые вопросы; позитивно реагировать на любой сигнал, идущий от группы, от ее участников; поощрять индивидуальные высказывания участников; обеспечивать ясность позиций участников в конфликтных и просто запутанных ситуациях; получать ответы от группы, переадресовывать группе и отдельным участникам обращенные к тренеру вопросы и комментарии; не вмешиваться в групповые процессы; не навязывать собственную точку зрения; помогать группе делать выводы и принимать решение; получать обратную связь от участников.

Литература

1. Роджерс, К. Межличностные отношения в фасилитации учения / К. Роджерс // На стороне подростка. – 2001. – № 2. – С. 17–22.
2. Бек, А. Техники когнитивной психотерапии / А. Бек // Психологическое консультирование и психологическая терапия : хрестоматия / под ред. А. Б. Фенько. – Т. 1. – Режим доступа : <http://psy.samara.ru/content.asp?&rid=51&id=87>
3. Методы фасилитации: А. К. Болотова, А. В. Мартынова. – СПб. : Высшая школа экономики, 2013. – 320 с.
4. Фролова, Ю. Н. Роль социальной фасилитации в процессе алгоритмизированного проблемного обучения [Текст] / Ю. Н. Фролова // Сибирский педагогический журнал. – 2010. – № 5. – С. 41–54.

УДК 338

*Щербакова О. Р.
Научный руководитель – Яковлева Л. В.*

Малый бизнес в Сахалинской области: проблемы и перспективы

В данной статье рассмотрены проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Сахалинской области. Проанализированы основные особенности развития малого предпринимательства в Сахалинской области, а также выявлены его слабые и сильные стороны.

Ключевые слова: *малый бизнес, малое предприятие, микропредприятие, слабые и сильные стороны развития малого предпринимательства, проблемы развития малого бизнеса.*

*Scherbakova O. R.
Research supervisor – Yakovleva L. V.*

Small business in the Sakhalin region: problems and prospects

In this article problems and prospects of development of small business in the Sakhalin region are considered. The main features of development of small business in the Sakhalin region are analyzed, and also revealed its weak and strengths.

Key words: *small business, small enterprise, microenterprise, weak and strengths of development of small business, problem of development of small business.*

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики по установленным законами критериям, конституирующим сущность понятия.

Одним из таких критериев является средняя численность работников за предшествующий календарный год, которая не должна превышать предельные значения:

а) для малых предприятий – до 100 человек включительно;

б) для микропредприятий – до 15 человек.

Еще одним критерием отнесения субъектов хозяйствования к малому бизнесу также является предельная выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год, которая не должна превышать следующие предельные значения:

а) для малых предприятий – 400 млн. руб.;

б) для микропредприятий – 60 млн. руб.

Малый бизнес Сахалинской области охватывает практически все отрасли экономики. Он представлен в наибольшей степени предприятиями, которые занимаются операциями с недвижимым имуществом, арендой, предоставлением прочих услуг и составляют 25 %. Далее идет оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования составляет 18 %. И включает список наиболее распространенных отраслей строительство, которое составляет 15 %. Наиболее слабо представлены такие отрасли, как сельское хозяйство, животноводство, лесное хозяйство, сбор, очистка и распределение воды.

В малом бизнесе заняты примерно 70 тысяч человек, а это 36 % всего трудоспособного населения региона. Долгие годы этот показатель не мог превысить 30 %.

Что касается средней численности работников на предприятиях малого бизнеса, то здесь наблюдается тенденция к сокращению, и в 2013 году этот показатель составил 27694 человека.

В общей доле бизнеса в Сахалинской области малое предпринимательство составляет всего 14 %. Это невысокий показатель, его необходимо повышать, так как малый бизнес – это основа развития экономик региона и страны в целом.

Рассмотрим слабые и сильные стороны развития малого предпринимательства в Сахалинской области.

К сильным сторонам относятся:

1) оказание органами государственной власти Сахалинской области финансовой помощи из областного бюджета в виде возмещения из областного бюджета части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организа-

циях, а также части лизинговых платежей по договорам финансовой аренды, уплаченных лизинговым компаниям субъектами малого предпринимательства;

2) проведение выставочно-ярмарочных мероприятий на территории области;

3) компенсация малым предприятиям части затрат на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях;

4) оказание информационной, консультационной и организационной поддержки субъектам малого предпринимательства;

5) наличие в структуре комитета экономики Сахалинской области самостоятельного отдела по развитию малого и среднего предпринимательства;

6) льготы по региональным налогам в отдельных отраслях деятельности для субъектов малого предпринимательства.

К слабым сторонам относятся:

1) значительная дифференциация субъектов малого предпринимательства (более 70 % субъектов малого предпринимательства сосредоточено в областном центре);

2) неполный охват территорий, особенно в отдаленных муниципальных образованиях, услугами малых предприятий;

3) дефицит свободных площадей для размещения объектов, необходимых для осуществления деятельности субъектов малого предпринимательства;

4) отсутствие квалифицированных кадров;

5) ограничение доступа к кредитным, земельным и другим видам ресурсов;

6) слабая защищенность прав предпринимателей при осуществлении государственного контроля и в процессе получения разрешительных документов, необходимых для ведения бизнеса;

7) неразвитость института микрофинансирования;

8) отсутствие особых форм стимулирования развития малого предпринимательства в отдельных отраслях экономики;

9) неразвитая транспортная инфраструктура, высокая составляющая затрат при перевозке грузов и пассажиров.

Сегодня приходится говорить о проблемах поддержки и развития предпринимательской деятельности с учетом весьма непростой социально-экономической ситуации в стране при негативном влиянии геополитического фактора, в том числе экономических санкций и угроз со стороны ряда западных стран после воссоединения Крыма с Россией.

Рассмотрим основные проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Сахалинской области:

1) недостаток собственных ресурсов у субъектов малого предпринимательства;

2) неразвитость механизмов финансирования предприятий на ранних стадиях развития;

3) затрудненный доступ к источникам финансирования в связи с отсутствием залогового обеспечения;

4) неразвитость института микрофинансирования;

5) наличие административных барьеров;

6) недостаточная эффективность применяемых механизмов консультационной поддержки и обучения предпринимателей, особенно в сельской местности;

7) малое количество квалифицированных кадров, в том числе в сфере управления персоналом и производством;

8) неразвитость организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов

малого предпринимательства;

9) ограниченный доступ к недвижимому имуществу.

Большинство представленных проблем характерно не только для Сахалинской области, но и для всей страны в целом. В ближайшее время, по всей видимости, будет наблюдаться сокращение численности малых предприятий, развитие малых предприятий в тех отраслях экономики, где существуют «комфортные» условия ведения бизнеса, также произойдет укрепление позиций на рынке более «сильных» представителей малого бизнеса и вытеснение «слабых».

Малому бизнесу главное не мешать. Малый бизнес – это более мобильный и продуктивный ресурс, позволяющий сохранить людей, занятость и достойный уровень жизни в регионе.

Секция 2.
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ»

Section 2.
“ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOCIAL AND
ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY”

УДК 338

Конькова Е. П.
Научный руководитель – Колесникова М. Г.

Тенденции развития рыбохозяйственного комплекса Сахалинской области

В статье рассматриваются особенности функционирования рыбохозяйственного комплекса Сахалинской области, включая исследование динамики объемов и структуры производства, занятости населения на предприятиях отрасли, нарушений законодательства о добыче и сохранении водно-биологических ресурсов и мер по повышению эффективности функционирования рыбохозяйственного комплекса региона.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, объекты промысла, водные биологические ресурсы, рыбоперерабатывающие предприятия, ресурсоспособность региона, надзорная деятельность в сфере рыболовства, сохранение водных биологических ресурсов, эффективность функционирования рыбохозяйственного комплекса региона.

Konkova E. P.
The research supervisor – Kolesnikova M. G.

Tendencies of development of a fishery complex of the Sakhalin region

In article features of functioning of a fishery complex of the Sakhalin region, including research of dynamics of volumes and structure of production, employment of the population at the enterprises of branch, violations of the law about production and preservation of water and biological resources and measures for increase of efficiency of functioning of a fishery complex of the region are considered.

Key words: a fishery complex, objects of trade, water biological resources, the fish processing enterprises, resource capacity of a region, supervising activity in the sphere of fishery, preservation of water biological resources, efficiency of functioning of a fishery complex of the region.

Актуальность темы исследования определяется тем, что рыбохозяйственный комплекс Сахалинской области является основой экономики островного региона, уступая лишь нефтегазовой отрасли. Доля рыбохозяйственного комплекса в объеме промышленного производства составляет более 4 %.

В Дальневосточном рыбохозяйственном бассейне Сахалинская область занимает первое место по потенциалу береговых перерабатывающих производств (три млн. тонн в год); третье место по объемам вылова водных биоресурсов (более 26 %) и переработке и консервированию продукции после Камчатского и Приморского краев [1].

В регионе выпускается молоди лососевых

более 80 % среди предприятий России и 14 % среди государств северной части Тихого океана. Величина возможного вылова для рыбной отрасли Сахалина и Курил составляет около одного миллиона тонн ежегодно.

Основными объектами промысла традиционно являются: минтай, треска, сельдь, камбалы, навага, терпуг, сайра, тихоокеанские лососи и крабы.

Добычей водных биоресурсов занимались 435 хозяйствующих субъектов различных форм собственности, более 300 имеют собственную переработку.

Динамика количества хозяйствующих субъектов представлена на рисунке 1.

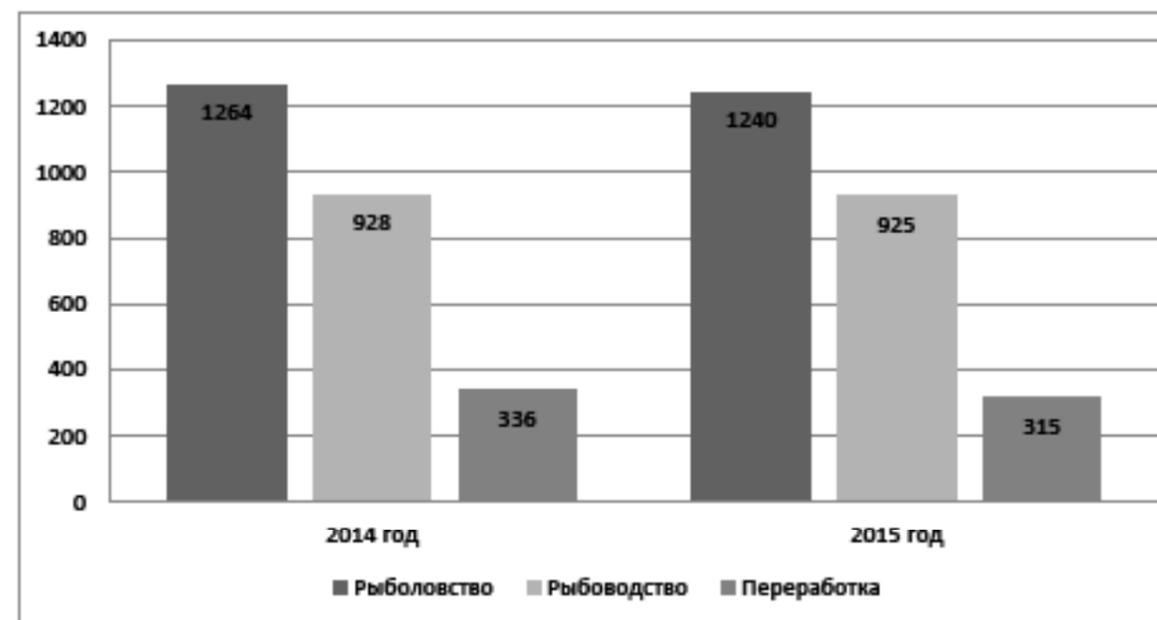


Рис. 1 – Количество хозяйствующих субъектов в рыбной отрасли

Данные рисунка демонстрируют снижение количества хозяйствующих субъектов.

По данным Сахалино-Курильского территориального управления, вылов водных биоресурсов (ВБР) по Сахалинской области в 2014 г. составил 726,76 тыс. тонн, или 86,9 % по отношению к аналогичному уровню 2013 г. (836,14 тыс. тонн). В 2012 г. вылов ВБР составил 738,5 тыс. тонн. Сахалинская область за 2014 г. поставила на мировые рынки почти 90 тыс. тонн рыбы и морепродуктов на 280 млн. долл. США. Количественные объемы по сравнению с 2013 г. снизились на 45 %, стоимость – на 20 %. Оборот организаций рыболовства и рыбоводства в феврале 2015 г. составил 5,4 млрд. руб., что в действующих ценах в 7,4 раза больше, чем за соответствующий месяц предыдущего года.

Индекс производства по виду деятельности «Рыболовство» в феврале 2015 г. по сравнению с соответствующим месяцем предыдущего года составил 58,8 % [2]. Динамика добычи ВБР за 2012–2014 гг. представлена на рисунке 2.

Что касается вылова лососевых, то по состоянию на 31 декабря 2014 г. всего добыто 131,2 тыс. тонн лососевых, в том числе в целях промышленного и прибрежного рыболовства – 128,9 тыс. тонн лососевых [2].

Для рыбной отрасли Сахалина и Курил факт цикличности подходов лососевых является значимым, так как во многих прибрежных муниципальных образованиях рыбная отрасль является градообразующей, основным источником доходов бюджета и занятости населения.

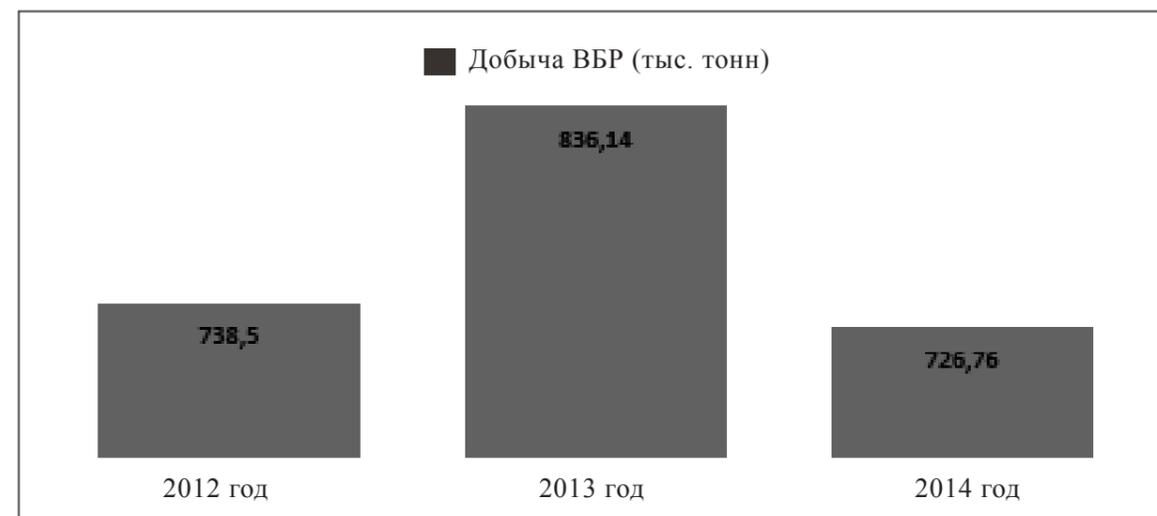


Рис. 2 – Добыча водных биологических ресурсов в Сахалинской области за 2012–2014 гг.

Вышеуказанный факт стал особенностью путины 2014 г., так как наблюдались поздние и довольно слабые подходы горбуши в северные районы восточного Сахалина и о. Итуруп (общий вылов горбуши в 2014 г. составил 84,7 тыс. тонн, в 2013 г. – 189,2 тыс. тонн). В целом следует отметить, что добыча рыбы стабилизировалась и держится на одном уровне, изменяясь только в связи с динамикой запасов, а освоение

беспозвоночных и водорослей имеет тенденцию к существенному росту.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло увеличение добычи трески, терпугов, камбалы, кукумари, сайры, крабов всех видов, креветок, кальмаров, морских гребешков, трубача, ламинарии. Снизился вылов корюшек, палтусов, бычков. Структура вылова ВБР представлена на рисунке 3.

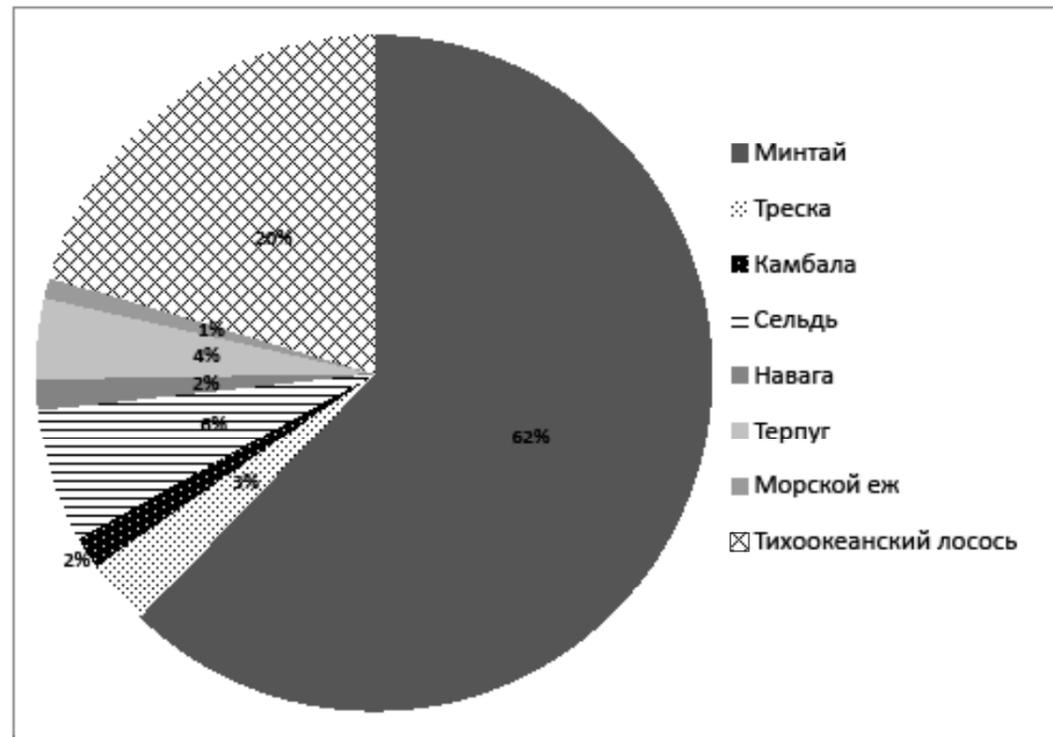


Рис. 3 – Структура вылова ВБР за 2014 г.

Говоря о производственном потенциале, хочется отметить, что рыбоперерабатывающие предприятия на 01.01.2015 г. имеют: производственные холодильники единовременного хранения на 157,3 тыс. тонн; морозильные мощности – более 11,9 тыс. тонн в сутки; консервное производство – 2,6 туб в сутки; дополнительные мощности, включая кулинарию, копченую продукцию, сушено-вяленую продукцию – более 500 тонн в сутки; возможность переработки технической продукции – более 400 тонн сырья в сутки. Основные перерабатывающие мощности задействованы в период лососевой путины на переработке тихоокеанского лосося. Ежегодно на береговых мощностях обрабатывается от 92 до 95 % от выловленного объема.

Таким образом, рыбоперерабатывающие предприятия обладают достаточным производственным потенциалом для осуществления своей деятельности.

Огромную роль в рыбохозяйственном комплексе играет флот. На счету флота эксплуатируется 637 единиц судов рыбопромыслового

флота, из них: крупнотоннажных – 18 единиц, среднетоннажных – 216, малотоннажных и маломерных – 403 единицы. По отношению к 2012 г. снижение количества судов произошло на 36 единиц ввиду их исключения из судового реестра как выведенных из строя судов.

В период, когда вся рыбная отрасль страны ждет перераспределения ресурсов в 2018 г., в Сахалинской области рыбохозяйственные предприятия занимаются обновлением флота (последние два года приобретено три современных траулера и транспортно-рефрижераторное судно) на условиях лизинга с помощью ОАО «Сахалинлизингфлот» (с 2008 по 2014 г. передано для прибрежного промысла судов типа МРС 20 единиц).

В стоимостном выражении объем произведенных товаров и услуг по ОКВЭД «Рыболовство и переработка» в декабре 2014 г. составил 23 374,5 млн. руб. [3].

По итогам года из выловленного объема водных биоресурсов предприятиями отрасли по отношению к аналогичному периоду прошлого

года произведено в натуральном выражении 439,94 тыс. тонн рыбной продукции [4]. Снижение выпуска продукции в текущем году по сравнению с предыдущим составило 10 %, в основном за счет снижения объемов консервного производства. Не выпускали консервы в прежних объемах предприятия: ООО «Ленбок», ОАО «Корсаковский рыбозавод», ООО «Компания «Сакура»», ЗАО «Рыбокомбинат «Островной»». Практически в 2014 г. выпуском консервной продукции занимались: ООО «Янтарное», р/к «Дружба», ООО «Р/к им. Кирова».

Основными проблемами, которые не позволили выпустить продукцию в прежних объемах, стали: снижение вылова горбуши, рост цен на мороженую продукцию, а также тот

факт, что на многих предприятиях проведена либо реорганизация, либо смена собственника, а также ненадлежащим образом ведется отчетность.

Использование рыбопродукции в основном осуществляется по следующим направлениям: вылов свежей рыбы с последующими переработкой на местных предприятиях, а также реализацией на территории РФ и за ее пределами. Большая часть основных видов рыбопродуктов поступает на переработку на местных предприятиях, а меньшая часть идет на экспорт.

Также актуальным является изучение занятости населения в рыбохозяйственном комплексе. Занятость населения в сфере рыбного хозяйства представлена на рисунках 4 и 5.

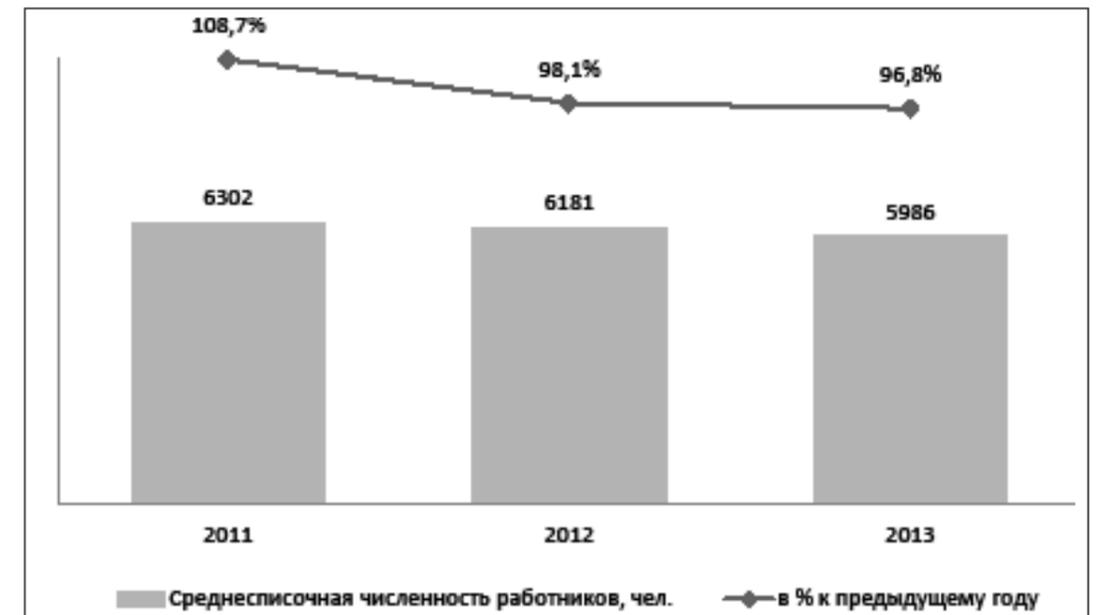


Рис. 4 – Динамика численности работников в рыбохозяйственном комплексе Сахалинской области

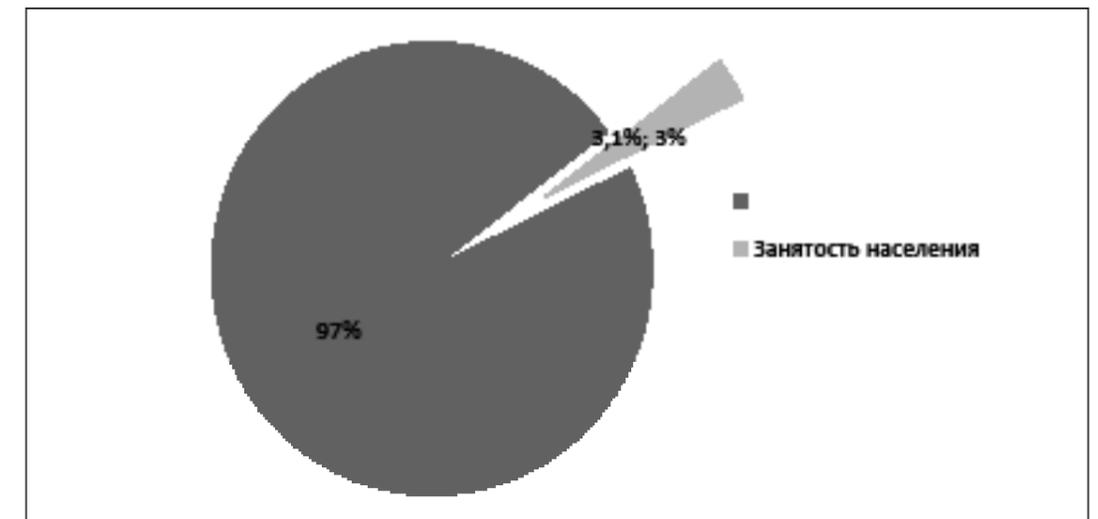


Рис. 5 – Доля работающих в рыбохозяйственном комплексе в общей численности работников

Одной из актуальных проблем, на наш взгляд, является высокий уровень браконьерства. Браконьерство наносит серьезнейший урон развитию рыбного хозяйства, а также экологической ситуации в области. В марте 2015 г. прокуратурой Сахалинской области

обобщены результаты надзорной деятельности в сфере рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов в 2014 г.

Статистика нарушений законодательства о добыче и сохранении водных биоресурсов представлена на рисунке 6.

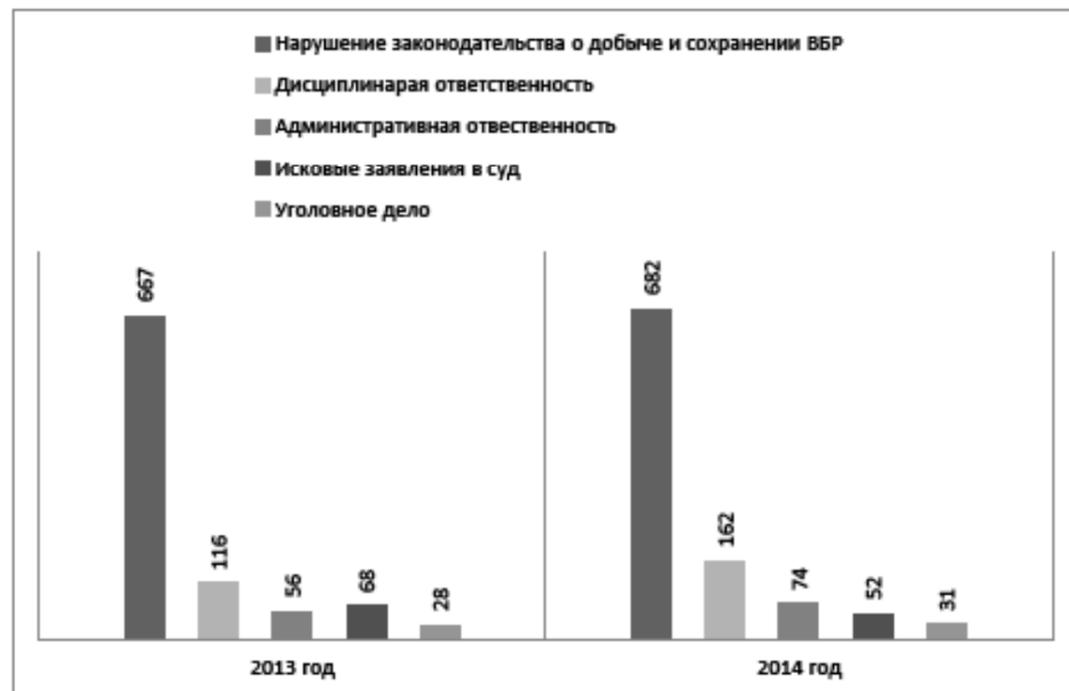


Рис. 6 – Нарушения законодательства о добыче и сохранении ВБР

Данные рисунков демонстрируют, что в период с 2011 по 2013 г. наблюдается снижение уровня заинтересованности в рыбной отрасли среди рабочего населения.

Сопоставляя данные статистики и географическое положение нашего региона, и связанную с ним ресурсоспособность, возникает ряд вопросов, из которых вытекают следующие наиболее важные проблемы:

- 1) слабая развитость и несовершенство рыболовства и воспроизводства ВБР;
- 2) высокий уровень цен на рыбную продукцию в регионе;
- 3) сокращение числа хозяйствующих субъектов;
- 4) низкая занятость населения;
- 5) браконьерство.

Данные рисунка показывают положительную динамику в области принятия мер, но, тем не менее, комплекс проводимых мероприятий в части пресечения нарушений законодательства о добыче и сохранении ВБР является недостаточным.

С целью повышения эффективности функционирования рыбохозяйственного комплекса региона правительство Сахалинской области утвердило государственную программу от 26 июня

2013 г. «РАЗВИТИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2014–2020 ГОДЫ».

Цель госпрограммы: создание условий для эффективного, устойчивого функционирования рыбохозяйственного комплекса, в том числе создание условий для более полного освоения недоиспользуемых промысловых запасов, развития аквакультуры, повышения конкурентоспособности рыбопродуктов, производимых в Сахалинской области; повышение инвестиционной привлекательности отрасли; стимулирование создания высокоэффективных рабочих мест.

Задачи госпрограммы:

– повышение эффективности реализации установленных и переданных субъекту Федерации полномочий по управлению рыболовством и сохранением водных биологических ресурсов;

– стимулирование модернизации основных производственных фондов, развития береговой инфраструктуры РХК, а также предприятий, занимающихся выпуском рыбной продукции с высокой добавленной стоимостью в прибрежном промысле и береговой рыбопереработкой;

– повышение производительности труда, увеличение рабочих мест с высокоэффектив-

ной круглогодичной занятостью в рыбопереработке и прибрежном промысле;

– развитие морской аквакультуры, повышение эффективности и увеличение объемов искусственного и естественного воспроизводства водных биоресурсов (в т. ч. восстановление нерестилищ тихоокеанских лососей, экосистем бассейнов лососевых рек) и рыбодонных мощностей, развитие рекреационного потенциала;

– создание условий для развития предпринимательской активности в сфере аквакультуры и рекреационного использования водных биологических ресурсов;

– организационная поддержка сертификации рыбных промыслов и рыбной продукции в соответствии с требованиями, установленными для государств – членов Всемирной торговой организации;

– развитие социального партнерства с предприятиями РХК, разработка и реализация мероприятий, направленных на самоорганизацию бизнеса (совместно с общественными организациями рыбопромышленников);

– поддержка участия предприятий рыбной отрасли Сахалинской области в областных и федеральных программах по активизации инвестиционной и инновационной деятельности, содействие формированию региональных брендов рыбной продукции.

Если все поставленные задачи будут выполнены, то есть вероятность, что развитие рыбной отрасли в нашем регионе может достигнуть передовых показателей в сфере рыболовства, рыбоводства и переработки.

Таким образом, рыбохозяйственный комплекс Сахалинской области включает широкий спектр видов экономической деятельности – от прогнозирования сырьевой базы до организации торговли рыбной продукцией в России и за рубежом. Деятельность предприятий рыбопромышленного комплекса сопровождается рядом проблем, решение которых связано с проведением государством рациональной политики в области рыбного хозяйства.

Литература

1. Экономика Дальнего Востока и Байкальского региона. Иллюстрированная энциклопедия. – Владивосток : Русский Остров, 2012. – 348 с. : ил.
2. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области. – Режим доступа : <http://sakhalinstat.gsk.ru>
3. Сайт агентства по рыболовству по Сахалинской области. – Режим доступа : <http://fish.admsakhalin.ru>
4. Информационный портал. – Режим доступа : <http://www.sakhalin.info>

УДК 338

Полякова К. Д.
Научный руководитель – Выголов Е. Ю.

Инвестиционный климат в Российской Федерации и пути его улучшения

Вопрос об инвестиционном климате в России сейчас вышел на первый план. Последнее время большинство аналитиков отмечает резкое ухудшение инвестиционного климата в России, связанное в том числе с санкциями западных стран и пересмотром международных рейтингов. Во-первых, более 50 млрд долл. составил отток капитала за I квартал из России. Во-вторых, произошло ослабление рубля, что уже сказывается и на инфляции. Главная причина – повышение вопреки всем декларациям административного давления на бизнес. Создание особых экономических зон и территорий опережающего развития может стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию. Такой территорией опережающего развития в ближайшее время должен быть Крым. Безусловно, нужно постоянно проводить мероприятия по повышению общего инвестиционного климата России путем внедрения мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебно-правовой системы. Все это поможет решить главную российскую проблему с точки зрения инвестиционного климата – сократить транзакционные издержки.

Ключевые слова: инвестиционный кризис в России, инфляция, административное давление на бизнес, территории опережающего развития, транзакционные издержки.

Investment climate in the Russian Federation and a way of its improvement

The question of investment climate in Russia now came to the forefront. Lately most of analysts notes sharp deterioration of investment climate in Russia, connected including with sanctions of the western countries and revision of the international ratings (capital outflow, weakening of ruble, inflation). The main reason – increase, contrary to all declarations, the administrative pressure upon business. Creation of special economic zones and territories of the advancing development can become the effective instrument of attraction of investments into Russia.

Key words: *investment crisis in Russia; inflation; administrative pressure upon business; territories of the advancing development; transaction expenses.*

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной участием экономики страны в международном разделении труда и нехваткой внутренних сбережений. Официальная точка зрения заключается в том, что следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат. Поставив цель интегрироваться в мировое хозяйство, признав необходимость следования идеалам открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов притока капитала в Россию в целом и в регионы в частности. Привлечение иностранного капитала относится не к конъюнктурно-тактическим, а к стратегическим задачам развития российской экономики.

Россия рассматривает иностранные инвестиции как фактор ускорения экономического и технического прогресса, обновления и модернизации производственного аппарата, овладения передовыми методами организации производства, обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики. Однако инвестиционная активность является самым слабым местом в российской экономике с начала рыночных реформ. В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ.

Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата. Совокупность политических и экономических условий, которые формируются в стране для вложений временно свободных денежных средств в целях получения дохода в будущем, называется *инвестиционным климатом* [3].

В середине 90-х гг. инвестиционный климат в России и ее регионах в основном являлся неблагоприятным для широкого привлечения иностранных инвестиций: политическая нестабильность, экономический кризис, разгул преступности и другие особенности переходного периода предопределяли крайне низкий рейтинг России у международных экспертных

организаций, занимающихся сравнительным анализом условий для инвестиций и степени их риска во всех странах мира [2].

Вопрос об инвестиционном климате в России сейчас вышел на первый план. От него, возможно, более чем от всех других факторов зависит будущее российской экономики. Этот тезис подтверждается активными действиями, а также политикой, проводимыми Правительством Российской Федерации. Не случайно на данный момент большое внимание уделяется механизму привлечения инвестиций и активизации инвестиционного процесса.

Последнее время большинство аналитиков отмечает резкое ухудшение инвестиционного климата в России, связанное в том числе с санкциями западных стран и пересмотром международных рейтингов. В таком положении российской экономике остается рассчитывать только на собственные силы, а для этого необходимо провести целый ряд реформ, чтобы упростить регистрацию новых предприятий и привлечение инвестиций в ключевые отрасли. Этот процесс начался еще несколько лет назад, однако теперь его придется ускорить.

Одним из ключевых показателей инвестиционного климата в стране считается рейтинг *Doing Business*, который составляется каждый год Всемирным банком [6]. В 2014 г. Россия вошла в тройку государств, активнее других следующих по пути реформ. В частности, наша страна поднялась сразу на 20 позиций и заняла 92-е место в новом международном рейтинге *Doing Business-2014*. Более того, Россия впервые вошла в первую сотню рейтинга, оценивающего условия ведения бизнеса, опередив все три страны БРИК – Китай (96-е место), Бразилию (116-е) и Индию (134-е). Более того, Всемирный банк назвал Россию одним из трех государств, наиболее активно продвинувшихся за истекший год по пути реформ, направленных на улучшение предпринимательского климата. Более значительный скачок продемонстрировали лишь Украина (поднялась с 140-го на 112-е место) и Руанда (с 54-го вышла на 32-ю строчку). Однако если посмотреть на позиции дру-

гих бывших республик СССР в этом рейтинге, то выяснится, что позиции России в нем как минимум не самые лучшие.

Из стран бывшего СССР выше других в рейтинге за 2013 г. оказались Грузия (поднялась за год с 9-го на 8-е место), Литва, расположившаяся на 17-й позиции, Эстония и Латвия (22-е и 24-е место соответственно). Также выше России в рейтинге находятся Казахстан (50-е место), Белоруссия (63-е место), Киргизия (68-е), Азербайджан (70-е) и Молдавия (78-е). В свою очередь, ближайшими соседями России в списке за 2013 г. оказались Барбадос (91-е место) и Сербия (93-е). Индекс является средним показателем по десяти индикаторам, каждый из которых имеет равный вес. В число индикаторов входят: открытие бизнеса, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, подключение к сетям электропередачи, доступ к кредиту, налогообложение, защита прав инвесторов, обеспечение соблюдения контрактов, трансграничная торговля, урегулирование банкротств. По некоторым из этих параметров России удалось добиться серьезных результатов.

Президент РФ Владимир Путин еще в мае 2012 г. подписал указ «О долгосрочной государственной экономической политике», который определил место в рейтинге как один из основных индикаторов успешности проводимых реформ. В указе была поставлена задача – повысить позицию страны в *Doing Business* с 120-й в 2011 г. до 50-й в 2015 г. и до 20-й в 2018 г. [4] Решить эту задачу планируется за счет ключевых реформ – все они нашли отражение в отчете Всемирного банка о России. Одна из них касается запуска нового предприятия: Россия отменила требование для открытия счета компании иметь банковскую карту с нотариально заверенной подписью. В результате страна поднялась с 101-го места на 88-е, сократив на одну количество необходимых процедур и на три дня – временные затраты.

Второе важное преобразование – сокращение количества разрешений, необходимых для реализации строительных проектов, и времени, необходимого для регистрации нового здания. На получение разрешения на строительство теперь нужно потратить 297 дней, а не 344 дня, как годом ранее, и пройти при этом предстоит 36 процедур, а не 42. Также Россия облегчила процедуру доступа к электроэнергии для предприятий, сделала получение электроэнергии более простым и менее затратным. Количество процедур сократилось вдвое – до пяти, а количество дней на их прохождение – с 281-го до 162-х. Также в России упростилось ведение международной торговли. Это стало результатом внедрения электронной системы подачи документов по экспорту и импорту и сокращения числа физических проверок. По уплате на-

логов Россия поднялась с 64-го на 56-е место.

Количество платежей осталось прежним – семь, временные затраты – 177 часов, зато общая налоговая нагрузка сократилась с 54,1 % от прибыли до 50,7 %. «Благоприятный инвестиционный климат, в первую очередь, – это наличие необходимой инфраструктуры и отсутствие административных барьеров для бизнеса. Налоговые преференции, конечно, являются способом привлечения компаний, но при этом назвать их ключевым фактором при принятии решения бизнесом нельзя», – комментирует аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Антон Сороко [7]. По его словам, цель всех программ по привлечению инвестиций – не изменение структуры вложений внутри страны, а увеличение потока иностранного капитала, заинтересованного во вложениях в экономику. «Именно зарубежный капитал становится тем драйвером роста ВВП, формирующегося намного выше среднемировых значений. Привлечение собственных же компаний, которые просто передислоцируют свое производство, государству неинтересно – отдача от такой миграции будет несущественной», – отмечает эксперт.

Рассмотрим ключевые проблемы *инвестиционной политики в стране*.

Несмотря на рост показателей в рейтинге *Doing Business* в целом, по словам аналитиков, инвестиционный климат в России в последнее время значительно ухудшился, причем причины носят как экономический, так и политический характер, считает большинство экспертов. Во-первых, более 50 млрд долл. составил отток капитала за I квартал из России. Во-вторых, произошло ослабление рубля, что уже сказывается и на инфляции. В целом рост инфляции вышел за пределы целевых 5 %, которые были ориентиром для Центрального банка. Годовые темпы инфляции в данный момент превышают 7 %. На поддержку курса национальной валюты регулятор потратил значительные средства международных резервов: с начала года их объем изменился с 509,6 млрд долл. до 486 млрд долл. на 1 апреля. Более того, фондовый рынок России с начала года просел практически на 15 %, во многом как раз благодаря санкциям и геополитическому конфликту вокруг Украины. В результате, по данным последнего исследования Bloomberg Markets Global Investor Poll, в котором участвовали трейдеры, банкиры и менеджеры по денежным операциям, Россия была названа наименее привлекательной для инвестиций экономикой из числа восьми крупнейших экономик мира. Около 56 % опрошенных считают, что здесь самые худшие инвестиционные возможности среди восьми крупнейших мировых экономик. А более семи из десяти респондентов говорят о том, что российская экономика слабеет, и 45 % рекомендуют продавать россий-

ские активы в свете конфликта на Украине, вызвавшего санкции со стороны ЕС и США [4].

Однако основные причины такого положения дел не политические, а экономические, считают эксперты. По словам Антона Сороко, в настоящий момент ключевой причиной, препятствующей расширению инвестиций в модернизацию, остается скорее отсутствие нормально работающих институтов, что негативно влияет на общий инвестиционный климат в России и мешает бизнесу расширять капитальные затраты и повышать эффективность и производительность. Такой же проблемой можно считать и низкие стандарты трудовых отношений, широкий теневой рынок труда, что позволяет работодателям за счет эксплуатации трудовых ресурсов (в том числе иностранных) снижать издержки, не прибегая к оптимизации, считает эксперт. Так, по некоторым оценкам, через пять-десять лет проблема дефицита профессиональных кадров, которая и сейчас стоит достаточно остро, фактически приобретет системный характер. «Инвестиционный климат в России и раньше не отличался мягкостью, а сейчас его можно назвать откровенно суровым. Главная причина – повышение, вопреки всем декларациям, административного давления на бизнес. Одно из проявлений этого процесса – борьба с офшорами путем запретов и ужесточения санкций без улучшения условий ведения бизнеса внутри страны», – говорит аналитик АКГ «Градиент Альфа» Егор Двигинин [5]. По его словам, политика ЦБ в отношении банков и денежно-кредитная политика не способствуют развитию рынка заемного финансирования. «То есть получить кредит тяжелее, а без него тяжело развиваться. Все вышеуказанное усугубляется ухудшающейся экономической обстановкой в России – замедление ВВП, рост цен, снижение потребительского спроса и т. д.», – говорит эксперт.

Более того, стоимость кредитов для российских игроков вырастет еще больше. В апреле 2014 г. агентство Standard & Poors понизило кредитные рейтинги России, отметив, что напряженная геополитическая ситуация оказывает негативное влияние на расшатанный инвестиционный климат России [1]. Краткосрочный рейтинг России в иностранной валюте понижен до A3 с A2, долгосрочный рейтинг в национальной валюте – до BVB с BVB+. Прогноз по долгосрочным рейтингам – «негативный». «Понижение рейтинга отражает риски, связанные с ожиданиями дальнейшего существенного оттока капитала из РФ, отмечавшегося в I квартале 2014 г. По нашему мнению, геополитическая напряженность в отношениях между Россией и Украиной может привести к дальнейшему существенному оттоку как иностранного, так и внутреннего капитала», – указано в сообщении агентства. Кроме того, международное рейтинговое агентство Moody's поставило на пересмотр суверенный

кредитный рейтинг России Baa1. Причиной для такого шага также стал конфликт вокруг Украины, ухудшающий инвестиционный климат в России и делающий труднопредсказуемой геополитическую ситуацию в случае эскалации конфликта. По прогнозу Moody's, возросшая экономическая неопределенность, вызванная конфликтом с Украиной, будет способствовать сокращению ВВП России. В 2014 г., не исключают в агентстве, ВВП составит около –1 % вместо докризисных ожиданий роста в 2 %. Опасения Moody's связаны также с тем, что Россия сползет в рецессию. Ранее эксперты S&P ухудшили прогнозы по Газпромбанку, ВТБ, Банку Москвы, ВЭБ, РЖД, «Роснефти», «РусГидро», ФСК и «Газпрому». Понижение кредитного рейтинга России рейтинговым агентством Standard & Poors спровоцировало падение на российском фондовом рынке.

«Нельзя однозначно утверждать, что введенные Западом санкции оказали на инвестиционный климат России существенное негативное влияние. В каких-то отраслях, таких, как, например, банковский сектор, санкции в отношении финансовых организаций действительно привели к росту рисков инвестирования, однако вряд ли можно сказать, что риски инвестиций в сети продовольственных супермаркетов России значительно изменились в результате действий западных политиков», – говорит Вадим Ведерников, заместитель директора департамента аналитики и риск-менеджмента UFS IC [1]. Кроме того, по его словам, в результате санкций в России могут активизироваться мероприятия по поддержанию производства отечественной продукции в ряде отраслей, таких, например, как радиоэлектроника. Инвестиционный климат в этой отрасли, таким образом, напротив, может показать признаки улучшения в результате введения санкций. «Позитивный момент во всей этой ситуации состоит, во-первых, в том, что внешнее давление будет стимулировать российские власти на реальную работу по развитию экономики. Во-вторых, существующие условия убирают с рынка слабых игроков, поэтому стабильные компании могут укрепить свои позиции», – говорит Егор Двигинин.

В настоящий момент улучшение инвестиционного климата происходит несколькими способами. Во-первых, это создание территорий опережающего развития или особых экономических зон. «Создание особых экономических зон и территорий опережающего развития действительно может стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию. Безусловно, нужно постоянно проводить мероприятия по повышению общего инвестиционного климата России путем внедрения мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебной-правовой системы», – говорит

Вадим Ведерников [5]. Однако точечная работа правительства по созданию ОЭЗ и территорий опережающего развития позволит протестировать и выработать ряд эффективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны, которые позднее можно будет использовать в масштабе всей России.

Такой территорией опережающего развития в ближайшее время должен быть Крым [6]. С начала мая 2014 г. Государственный совет Крыма установил новые ставки налога на добавленную стоимость: 4 % для обычных товаров и 2 % для социально значимых, включая продукты питания, детские вещи и медикаменты. Для сравнения: на всей территории России НДС равен 18 %. Кроме того, местные власти «простили» налогоплательщикам все долги. Снижение НДС до 2–4 % является беспрецедентным для России, такие низкие налоги действуют только в офшорных зонах. К примеру, сходная ставка НДС – в 3 % – установлена на острове Джерси, который расположен в проливе Ла-Манш и является владением Британской короны, однако не входит в состав Великобритании. По словам аналитика «Инвесткафе» Михаила Кузьмина, такое решение выглядит довольно логичным: оно необходимо для привлечения дополнительных инвестиций в регион. «Власти России постараются сделать максимальные послабления для введения бизнеса на территории Крыма: регион нуждается в восстановлении и новых инвестициях для развития», – говорит эксперт. Налог пока установлен до начала 2015 г., однако в будущем может быть продлен. По словам руководителя управления правового консалтинга АКГ «ФинЭкспертиза» Виктора Демидова, «если эта мера принесет положительные результаты и активизирует инвестиционную активность, то и после окончания переходного периода данные ставки НДС для Крыма будут оставлены».

Однако создания экспериментальных площадок явно недостаточно. По словам аналитика «Инвесткафе» Михаила Кузьмина, создание анклавов и специальных зон может привести только к перетоку внутренних инвестиций в эти регионы, однако никак не скажется на иностранных инвестициях в Россию [3]. «ТОР и ОЭЗ необходимы, они создают точки роста, в частности в проблемных регионах. Но, конечно, в идеале вся Россия должна стать территорией опережающего развития. Это вполне возможно, если мы перестанем плодить запреты, барьеры и регламенты, а предоставим возможность развиваться частной инициативе», – считает Егор Двигинин [1]. По его словам, резерв улучшения предпринимательского климата лежит прежде всего в упрощении процедур и снятии бюрократического давления на бизнес. В этом направлении работает Национальная

предпринимательская инициатива, в рамках которой разрабатываются «дорожные карты».

Инициатива включает в себя 22 проекта, направленных на совершенствование системы защиты прав инвесторов, таможенного и налогового администрирования, оптимизацию процедур регистрации собственности и предприятий, повышение доступности инфраструктуры и финансовых ресурсов, расширение спроса на продукцию компаний, обеспечение предпринимателей квалифицированными кадрами и т. д. К примеру, одна из «дорожных карт» называется «Повышение качества регуляторной среды для бизнеса». Как объясняют в НПИ, меры, предусмотренные «дорожной картой», позволят упростить взаимодействие государства и предпринимателей в рамках осуществления контрольно-надзорной деятельности, что позволит повысить прозрачность и комфортность ведения бизнеса. По данным руководителя департамента мониторинга предпринимательских инициатив направления «Новый бизнес» АСИ Дмитрия Воронкова, «планом предусмотрено внедрение принципа “единого окна”, что на практике должно исключить необходимость подготовки дублирующих документов и сведений участниками ВЭД за счет возможности их однократного представления через единый пропускной канал». Кроме того, будет создана возможность использования заинтересованными лицами одной электронной подписи во взаимодействии со всеми государственными контролирующими органами.

Все это значительно поможет решить главную российскую проблему с точки зрения инвестиционного климата – сократить транзакционные издержки. По данным МЭР, они составляют до 35 % от общей величины совокупных издержек ведения бизнеса, это относится и к административным барьерам, и к избыточным регуляторным требованиям. «С точки зрения научной дисциплины региональной экономики системное развитие условий для повсеместного роста экономики в стране намного эффективнее анклавов. Другое дело, что российские регионы развиты слишком неравномерно, поэтому просто необходимо опережающе подтягивать некоторые из них, но, подчеркиваю, не анклавов, а целые субъекты Федерации как минимум», – говорит заместитель декана ФЭН РАНХиГС Сергей Стерник. По его словам, это достаточно регулировать на региональном уровне, плюс принять некоторые федеральные пакеты мер, и не надо никаких анклавов. «Необходимо заниматься улучшением климата в целом в России: осуществлять структурные реформы в налоговой, судебной отрасли, работать над повышением прозрачности бизнеса и снижением барьеров для предпринимателей на всех бюрократических уровнях», – полагает аналитик «Инвесткафе» Михаил Кузьмин.

Литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения : учеб. пособие / Е. Ф. Авдокушин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1999.
2. Вознесенская, Н. Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт (сравнительно-правовой комментарий) / Н. Н. Вознесенская. – М. : Инфра-М, 2001.
3. Инвестиционный климат в России. Экспертный институт. – Режим доступа : <http://www.exin/exin991028.html>
4. Макроэкономическая ситуация в Рос-

сии – Межрегиональный фонд информационных технологий (МФИТ). – Режим доступа : http://www.*****/economic/obzor/ob.html

5. Марасеев, А. Ю. Формирование инвестиционного климата в российской экономике переходного периода / А. Ю. Марасеев. – М. : МАКС-пресс, 2000.

6. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: годы – рейтинговое агентство «Эксперт РА». – Режим доступа : <http://www./invest/>

7. Федеральный закон РФ «Об иностранных инвестициях».

УДК 314

Саркисов А. Р.

Научный руководитель – Базиль Т. В.

Проблемы трудовой миграции Сахалинской области

В статье рассматриваются состояние рынка труда Сахалинской области и факторы, его определяющие, особенности трудовой миграции на Сахалине, основные проблемы в данной сфере, направления сохранения трудового потенциала, а также задачи миграционной политики в Сахалинской области и пути их решения.

Ключевые слова: миграция, трудовые мигранты, трудоспособное население, рынок труда, квоты, рабочие кадры.

Sarkisov A. R.

Research supervisor – Basil T. V.

Problems of labor migration of the Sakhalin region

In article the condition of labor market of the Sakhalin region and factors defining it of feature of labor migration on Sakhalin, the main problems in this sphere, the directions of preservation of labor potential, and also a problem of migration policy in the Sakhalin region and a way of their decision are considered.

Key words: migration, labor migrants, the working-age population, labor market, quotas, working personnel.

Сахалин сегодня – один из стабильных в социальном и экономическом плане динамично развивающихся регионов. За последние годы социально-экономическое развитие Сахалинской области достигло существенных изменений. Освоение континентального шельфа Сахалина позволило нашему региону повысить инновационную способность экономики в целом и перейти на новый уровень экономического развития, дало мощный импульс для развития практически всех отраслей экономики, социальной инфраструктуры.

И сегодня, когда на рынке труда появляются многочисленные вакансии на рабочие места (прежде всего рабочие специальности и ИТР), то заполнить их порой невозможно без привлечения иностранной рабочей силы, прежде всего

из государств СНГ. В то же время рынок труда области формируется под воздействием нарастающего дефицита квалифицированной рабочей силы в связи со снижением численности населения трудоспособного возраста.

Таблица 1

Численность населения Сахалинской области по состоянию на 1 января, тыс. чел.

Годы	Все население	В том числе:	
		городское	сельское
2010	501279	398364	102915
2011	496739	396403	100336

Продолжение таблицы 1

Годы	Все население	В том числе:	
		городское	сельское
2012	495402	397920	97482
2013	493302	398689	94613
2014	491027	398542	92485
2015	488308	–	–

По предварительной оценке численность постоянного населения Сахалинской области на 1 января 2015 г. составила 488,3 тыс. чел., что меньше по сравнению с 1 января 2014 г. на 2719 чел. В 2014 г. естественный прирост населения составил 288 чел. Сокращение численности населения происходило за счет миграционной убыли [1, с. 2].

В 2014 г. в Сахалинской области число прибывших составило 20167 чел., число выбывших – 23078 чел. Миграционная убыль составила 2911 чел.

Основные проблемы демографической ситуации в области:

– естественная убыль населения;

– миграционный отток из-за трудностей социально-экономического характера, безработицы в проблемных населенных пунктах, жилищно-бытовых проблем;

– отток трудоспособного населения, в том числе квалифицированных кадров.

За последние пять лет доля лиц трудоспособного возраста в численности выехавших колеблется в пределах 65–70 %, что серьезно снижает трудовой потенциал Сахалинской области [2, с. 8].

Складывающаяся демографическая ситуация в Сахалинской области, выражающаяся в абсолютном ежегодном снижении численности постоянного населения и в ухудшении его структуры, объективно требует дополнительного привлечения трудовых ресурсов для обеспечения экономики региона.

На территорию Сахалинской области в 2014 г. через пункты пропуска через государственную границу России въехало немногим более 54 тысяч иностранных граждан и лиц без гражданства, что на 58,8 % больше, чем в 2013 г. [3, с. 5]. Тем не менее на миграционный учет поставлено более 82 тысяч иностранцев и лиц без гражданства. На сегодняшний день миграционная привлекательность островного региона преимущественно ориентирована на граждан стран-участниц СНГ. В большинстве своем это граждане Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана, Азербайджана. Их доля в общей численности мигрантов составляет 68,1 %. Также регион привлекателен для граждан Армении, Молдовы, Украины, КНДР, КНР.

На фоне увеличения количества мигрантов из стран СНГ отмечается снижение количества

въехавших иностранных граждан дальнего зарубежья (США, Великобритании).

При постановке на миграционный учет в текущем году иностранными гражданами были указаны следующие цели въезда:

- трудовая деятельность – 62 685;
- деловые поездки – 4132;
- частные цели – 5218;
- туристические цели – 1333;
- обучение – 426;
- служебные – 310;
- гуманитарные – 223;
- другие – 6182.

В регионе постоянно проживающих иностранцев насчитывается почти 2,9 тыс. чел., что составляет 0,6 % от совокупного населения региона [4].

Таблица 2

Динамика трудовых ресурсов Сахалинской области

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Трудовые ресурсы – всего, тыс. чел.	363,9	351,3	346,4	344,3	345,3
в том числе:					
Занятое население	288,7	288,3	287,4	287,5	290,0
Учащиеся	18,5	17,7	17,5	15,8	16,6
Лица в трудоспособном возрасте, не занятые в экономике	56,7	45,3	41,5	41,0	38,7

Миграционный компонент вносит свой положительный вклад в стабилизацию численности населения области. Поток мигрантов в регион частично компенсирует потери трудоспособного населения.

Численность трудовых ресурсов области в 2014 г. оценивается на уровне 345,3 тыс. чел., или 100,3 % к уровню 2013 г. Основную часть трудовых ресурсов составляет ее местное население в трудоспособном возрасте – 293,5 тыс. чел. (85 % от численности трудовых ресурсов), подростки и лица старше трудоспособного возраста, способные трудиться, – 21,2 тыс. чел. (6,1 %). Доля иностранных трудовых мигрантов – 30,6 тыс. чел. (8,9 %). Распределение трудовых ресурсов в 2014 г. по сферам занятости характеризуется следующими данными: 290 тыс. чел. (84 % от численности трудовых ресурсов) занято в экономике; 16,6 тыс. чел. (4,8 %) – неработающие учащиеся в трудоспособном возрасте; 38,7 тыс. чел. (11,2 %) – лица в трудоспособном возрасте, не занятые трудовой деятельностью и/или учебной [5, с. 3].

Основной причиной сокращения трудовых ресурсов в настоящее время является миграционный отток трудоспособного населения из Сахалинской области.

Большую часть мигрантов составляют люди трудоспособного возраста. Из числа выбывших это 75,4 %, а из числа прибывших в область – 76,5 %.

В среднем доход одного жителя островного региона сложился в сумме 44,7 тыс. руб., что больше показателя за 2013 г. на 11,7 %. Потребительские расходы населения в целом за 2014 г. выросли на 9,5 %, и в среднем на покупку товаров и оплату услуг каждый островитянин тратил 30,6 тыс. руб. [6, с. 6].

Наиболее высокий уровень заработной платы у работников организаций по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых и финансовой деятельности. Среднемесячная заработная плата работников, занятых добычей полезных ископаемых, в 2014 г. оказалась выше заработной платы в среднем по области в три раза, в финансовой сфере разрыв составил 50 %. У работников государственного управления и обеспечения военной безопасности заработная плата на 18,6% выше средней по области. Ниже среднеобластного уровня отмечалась заработная плата работников торговли, ремонта автотранспортных средств и предметов личного пользования – 50,5 %, гостиниц и ресторанов – 53 %, сельского и лесного хозяйства – 63,4 %, обрабатывающих производств – 68,3 %.

По данным еженедельно проводимого мониторинга, по состоянию на 31 декабря 2014 г. на территории Сахалинской области осуществляло трудовую деятельность 5416 иностранных граждан, в том числе безвизового въезда – 1952 чел.

Наибольшее количество трудовых мигрантов было занято в сфере строительства – 3471 чел., в оптовой и розничной торговле – 353 чел., обрабатывающем производстве – 183 чел., сельском и лесном хозяйстве – 405 чел., добыче полезных ископаемых – 592 чел., на транспорте – 99 чел. То есть они занимают в основном низкоквалифицированные и низкооплачиваемые рабочие места, которые не востребованы сахалинцами [7, с. 4]. Представители дальнего зарубежья заняты, как правило, на нефтегазовых проектах. Часть рабочих мест, занятых иностранными работниками, совпадает со структурой безработных. Однако зачастую работодатели отдают предпочтение иностранным гражданам по причине согласия выполнять тот же объем работы за более низкую заработную плату.

При принятии решения об объемах привлечения иностранных работников в 2014 г. было учтено количество незанятых местных трудовых ресурсов по профессиям, востребованным в таких видах деятельности, как строительство, сельское хозяйство, транспорт, и других. В ре-

зультате более трети заявок работодателей о потребности в привлечении иностранной рабочей силы были отклонены в связи с наличием российских граждан, имеющих необходимую профессиональную квалификацию

В 2014 г. квота на привлечение рабочих рук из-за границы составляла 13 тыс. чел., освоено было лишь 75 % от этого количества, а в 2015 г. квота сократилась до 2,3 тыс. чел. В связи с этим на бизнес ложатся дополнительные затраты на оплату проезда иностранным работникам на родину и убытки от невыполнения заключенных контрактов.

«Рынок должен регулировать потребность в иностранной рабочей силе – это диктует экономический уклад, сложившийся в нашей стране. Если уж власти берутся принимать решения, необходимо сделать этот процесс прозрачным, гласным, с привлечением общественности и деловых организаций» [8, с. 2].

Планируется, что в будущем остроту проблемы с квотированием снимет система патентов, которые дадут «гастарбайтерам» право работать как у юридических лиц, так и у индивидуальных предпринимателей. Для получения патента необходимо получить сертификат на знание русского языка, истории и законодательства России.

Необходимо отметить, что привлечение иностранной рабочей силы влияет на развитие региональной экономики. За последние годы квотами, утвержденными для Сахалинской области, в среднем предусматривалось привлечение около 12 тыс. трудовых мигрантов, что составляет примерно 9 % среднегодовой численности занятого населения региона.

Анализ использования иностранной рабочей силы показал, что наиболее активно используются квоты на привлечение неквалифицированных рабочих, работников сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли, а также квалифицированных работников сельского, лесного хозяйств, рыболовства, транспорта, строительства, геологии и разведки недр, специалистов среднего уровня во всех отраслях экономики [9, с. 1].

Менее чем на половину использованы квоты на привлечение иностранного труда в качестве руководителей и специалистов высшего уровня квалификации.

Наиболее востребованы из числа иностранных работников инженеры и монтажники в основном из стран дальнего зарубежья, которые в своем большинстве привлекаются на нефтегазовые проекты. Большой спрос проявляется также по таким профессиям, как арматурщики, бетонщики, плотники, слесари различных направлений, штукатуры, столяры, электрогазосварщики, облицовщики, каменщики и изолировщики (в основном – граждане из СНГ и КНДР).

В то же время одной из важных проблем рын-

ка труда Сахалинской области является проблема старения кадров. Анализ информации показывает, что в целом в экономике области доля лиц моложе 35 лет и в возрасте 36–49 лет составляет по 36 % от общей численности работающих, старше 50 лет – около 28 %. При этом наблюдается устойчивая тенденция ежегодного роста работников старше трудоспособного возраста.

Приоритетным направлением сохранения трудового потенциала Сахалинской области является эффективная миграционная политика, нацеленная на сдерживание оттока трудоспособного населения из Сахалинской области [10, с. 4].

Таблица 3

Задачи миграционной политики в Сахалинской области и пути их решения

Задачи	Пути решения
Сохранение численности населения в трудоспособном возрасте, привлечение трудоспособных граждан из других регионов страны	Экономическое стимулирование внутренней миграции. Развитие промышленного производства и системы рабочих мест
Привлечение трудоспособных граждан высокой квалификации	Миграционная политика «point system». Предварительный анализ характеристик мигрантов, допуск на рынок труда тех, кто необходим экономике Сахалинской области
Повышение привлекательности условий проживания	Развитие социальной инфраструктуры (жилье, транспорт, медицинское обслуживание, общее и профессиональное образование). Обеспечение высоких показателей качества человеческого капитала

Основными задачами для улучшения ситуации трудовой миграции в Сахалинской области являются: сохранение численности населения в трудоспособном возрасте, привлечение трудоспособных граждан из других регионов страны; повышение привлекательности условий проживания; привлечение трудоспособных граждан высокой квалификации. Основные пути решения данных задач приведены в таблице 3.

Для обеспечения приоритетного права на трудоустройство местных жителей и поддержания оптимального баланса трудовых ресурсов агентство государственной службы занятости Сахалинской области ежегодно разрабатывает комплекс мер по замещению иностранной рабочей силы российскими гражданами. Благодаря этому за три года 500 жителей области, состоящих на учете в центрах занятости, нашли работу.

С 2011 г. островной регион включился в реализацию программы переселения соотечественников. В соответствии с федеральными стандартами была разработана и принята правительством Сахалинской области программа «Оказание содействия добровольному переселению соотечественников, проживающих за рубежом» (далее – Программа), уполномоченным органом по ее реализации стало агентство государственной службы занятости населения Сахалинской области.

Реализация Программы нацелена на увеличение миграционного притока и восполнение дефицита трудовых ресурсов для удовлетворения потребностей отраслей экономики Сахалинской области в квалифицированных кадрах.

В настоящее время ситуация с занятостью населения в региональной экономике и положение на рынке труда области характеризуются как стабильные. Этому способствуют положительная динамика развития основных макроэкономических показателей, реализация инвестиционных программ крупными компаниями, активизация инвестиционной деятельности в отраслях региональной экономики, выполнение мероприятий федеральных и областных целевых программ, в том числе реализация мероприятий в сфере содействия занятости населения [11, с. 6].

В ближайшие годы численность занятого населения прогнозируется на уровне прошлого года, отмечается снижение как общей численности безработных, так и зарегистрированных в органах службы занятости.

Общая численность безработных, рассчитанная по методологии МОТ, снизится и составит в среднем за год 23,5 тыс. человек (8 % численности экономически активного населения). Число зарегистрированных безработных сократится до 2,7 тыс. человек (1 % численности экономически активного населения).

В составе безработных более половины женщины, каждый третий – молодежь в возрасте от 16–29 лет, 7–8 % – граждане предпенсионного возраста. Следует также отметить территориальный дисбаланс безработицы: треть безработных – жители сельской местности, основная доля безработных проживает в центральной части и на западном побережье о. Сахалин.

Литература

1. Постановление Правительства Сахалинской области от 13 января 2011 г. № 2 «Об областной программе “Оказание содействия добровольному переселению в Сахалинскую область соотечественников, проживающих за рубежом, на 2010–2012 годы”».

2. Постановление Правительства Сахалинской области от 28 марта 2011 г. № 99 «О Стратегии социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 года».

3. Бурькин, А. Н. Проблемы формирования постоянного населения Сахалинской области / А. Н. Бурькин // Наука, образование, общество. – 2009. – № 3.

4. Занятость и заработная плата / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области. Сахалинская область в цифрах. – Режим доступа : <http://sakhalinstat.gks.ru/digital/region9/default.aspx>

5. Миграционные процессы в Сахалинской области: перспективы и проблемы // Институт общественного проектирования. – Режим доступа : <http://www.inop.ru/page642/page515/page1199>

6. Россия: национальный вопрос. Авторская статья В. Путина от 23 января 2012 года. – Режим доступа : // <http://putin2012.ru>

7. Трудовые ресурсы и их использование в экономике Сахалинской области за 2014 г. : стат. бюл. // Сахалинстат. – Южно-Сахалинск, 2014. – 26 с.

8. Постановление Правительства Сахалинской области от 03.10.2012 г. № 478 «О разработке прогноза баланса трудовых ресурсов Сахалинской области».

9. Сахалинская область в цифрах : стат. сб. / Сахалинстат. – Южно-Сахалинск, 2014. – 269 с.

10. Демографический ежегодник Сахалинской области : стат. бюл. // Сахалинстат. – Южно-Сахалинск, 2013. – 67 с.

11. Стратегия социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г. (Постановление Правительства Сахалинской области от 28.03.2011 г. № 99).

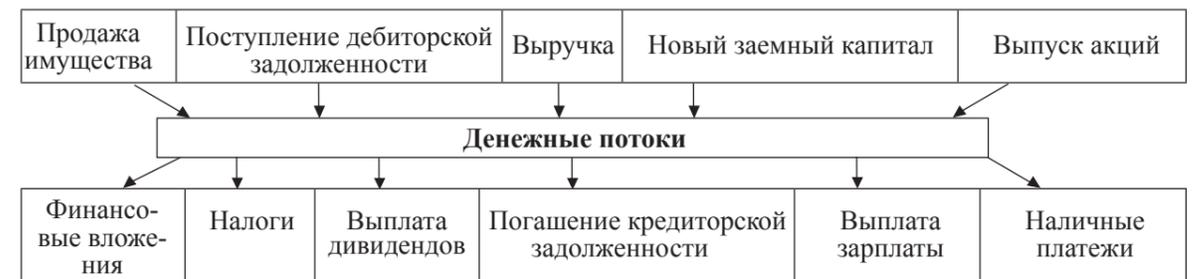


Рис. 1 – Структура денежных потоков предприятия

Все денежные потоки можно разделить на три группы.

1. Текущая деятельность включает поступление и использование денежных средств, обеспечивающих выполнение производственно-коммерческих функций предприятия. Поскольку текущая деятельность предприятия является главным источником прибыли, то она должна генерировать основной поток денежных средств. Специфические статьи, отсутствующие в зарубежной практике, – доходы от перепродажи бартера, взносы во внебюджетные фонды.

2. Инвестиционная деятельность включает поступление и использование денежных средств, связанных с поступлением и продажей долгосрочных активов, расходы (капитальные вложения) и доходы от инвестиций.

Источниками денежных средств для инвестиционной деятельности предприятия могут быть поступления от текущей деятельности в форме амортизационных отчислений и чистой прибыли; доходы от самой инвестиционной деятельности; поступления за счет источников долгосрочного финансирования (эмиссия акций и корпоративных облигаций, долгосрочные кредиты и займы).

При благоприятной для предприятия экономической ситуации оно стремится к расширению и модернизации производства. Поэтому инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.

3. Финансовая деятельность включает поступление денежных средств в результате получения краткосрочных кредитов и займов или эмиссии ценных бумаг краткосрочного характера, а также погашения задолженности по ранее полученным краткосрочным кредитам и займам и выплаты процентов заемщикам [2].

На стабильно работающих предприятиях денежные потоки, генерируемые текущей деятельностью, могут быть направлены в инвестиционную и финансовую деятельность. Например, на приобретение капитальных активов, на погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, выплату дивидендов и т. д. На многих предприятиях РФ текущая деятельность часто поддерживается за счет инвестиционной и финансовой деятельности, что обеспечивает их вы-

живание в неустойчивой экономической среде.

Сегодня основной проблемой для многих предприятий является поиск свободных финансовых ресурсов. Ведь невозможность их привлечения на финансирование капитальных вложений, достройку объектов и модернизацию оборудования приводит к спаду производства, а снижение уровня доходов населения, потребительского спроса ведет к сокращению выручки предприятий, росту дебиторской задолженности.

В период экономического спада условия поставок от предприятий-поставщиков ужесточаются: минимизируя риски, предприятия предпочитают работать по предоплате. Поэтому дефицит живых денежных средств становится основной проблемой, которую приходится решать хозяйствующему субъекту, чтобы в кризисной реальности обеспечить свою ликвидность и платежеспособность.

Одним из основных механизмов, позволяющих контролировать ликвидность предприятия и максимально продуктивно использовать денежные средства, является составление платежного календаря в рамках бюджета движения денежных средств с учетом текущего состояния платежей, заключенных контрактов, подписанных договоров и фактических обязательств.

С точки зрения бюджетирования платежный календарь представляет собой систему резервирования денежных средств в рамках бизнес-плана. Но в отличие от бюджета движения денежных средств – это более подробный документ. Ведь если при стратегическом планировании не имеет значения, от кого конкретно будут получены или кому заплачены денежные средства, то при оперативном – все как на ладони: вот должники-дебиторы, а вот – кредиторы.

Платежный календарь представляет собой утвержденный руководством в рамках лимитов и возможностей предприятия план движения денежных средств в краткосрочной перспективе (неделя – месяц), отражающий все виды деятельности предприятия (основную, финансовую, инвестиционную).

Задачи, которые позволит решить платежный календарь:

1. Не допускать кассовых разрывов и невыполнения обязательств предприятия перед

УДК 336

Сафронов Ю. И.
Научный руководитель – Денисенко Л. В.

Актуальность управления денежными потоками предприятия

В данной статье говорится о важности управления денежными потоками. Эта тема актуальна, особенно в условиях нестабильной экономики, так как денежные потоки играют большую роль в производственно-хозяйственной деятельности организации. Денежные потоки обслуживают все аспекты финансово-экономической деятельности организации, что необходимо для обеспечения финансового равновесия организации на всех этапах жизненного цикла.

Ключевые слова: денежные потоки, денежная среда, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, финансовые ресурсы.

Safronov Yu. I.
Research supervisor – Denisenko L. V.

Relevance of management of cash flows of the enterprise

In this article it is told about importance of management of cash flows. This subject is actual, especially in the conditions of unstable economy as cash flows play large role in production economic activity of the organization. Cash flows serve all aspects of financial and economic activity of the organization that is necessary for ensuring financial balance of the organization at all stages of life cycle.

Key words: cash flows, monetary environment, current activity, investment activity, financial activity, financial resources.

Денежный поток предприятия – это движение наличных денег, их поступление и отток в рамках расчетов с персоналом, поставщиками и клиентами. Как правило, предприятие получает денежные средства в результате инвестирования, финансирования или выполнения определенных операций. Соответственно, в отчете о движении денежных средств отражаются движение наличных денег, происходящее благодаря текущим операциям, инвестициям, а также долгосрочное финанси-

рование и выплата дивидендов акционером.

Денежные средства необходимы предприятиям для обеспечения ликвидности, или платежеспособности организованного бизнеса. Необходимо понимать разницу между денежными потоками и чистой прибылью, при этом денежные потоки – это приток денежных средств и их отток, а чистая прибыль – это доходы от всех видов деятельности за вычетом расходов предприятия. Структуру движения денежных потоков можно представить на рисунке 1 [1].

контрагентами. Основная цель формирования платежного календаря – борьба с кассовыми разрывами, при которых денег в кассе и на расчетном счете нет. Являясь фактически плановым «расписанием» потока движения денежных средств предприятия, платежный календарь позволяет прогнозировать кассовые разрывы, заблаговременно принимать меры, чтобы исключить ситуации необходимости осуществления платежей при отсутствии достаточных средств на счете компании. Следуя принципу «предупрежден – значит вооружен», можно оперативно изменить планы расходования денежных средств, тем самым предотвратив кассовый разрыв.

2. Не допускать расходования средств свыше утвержденных сумм. Даже если денежных средств у предприятия много – это не значит, что их можно расходовать бездумно. Траты допустимы только в рамках принятых бюджетов. Непредвиденные ситуации, требующие выйти за рамки бюджета, являясь, скорее, исключениями из общего правила. Платежный календарь позволяет контролировать, находится ли платеж в рамках бюджета.

3. Управлять ликвидностью предприятия. Одним из основных критериев правильности управленческих решений, принимаемых в финансовой сфере, является положительность совокупного потока денежных средств в любой момент времени.

4. Предоставлять оперативную и достоверную информацию в on-line-режиме. Следует отметить, что большинство российских предприятий составляют платежный календарь в компьютерной программе MS Excel. Используя составление платежного календаря в Excel, предприятие увеличивает расход рабочего времени на последующую корректировку показателей отчета о движении денежных средств. Между тем платежный календарь должен быть

интегрирован в систему оперативного учета так, чтобы для получения достоверных данных не требовалось двойного ввода.

5. Обеспечить надлежащее соблюдение процедур согласования оплаты расходов предприятия. Процедура согласования должна включать в себя определенное делегирование ответственности, в зависимости от важности того или иного платежа [3].

Таким образом, управление денежными потоками играет большую роль в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Денежные потоки обслуживают все аспекты его деятельности, так как обеспечивают финансовое равновесие на всех этапах жизненного цикла, снижают риск неплатежеспособности, способствуют ускорению оборачиваемости капитала, позволяют снизить потребность в заемном капитале, генерируют дополнительную прибыль, которая может быть направлена на финансирование инвестиционной деятельности, повышают ритмичность производственного процесса за счет соблюдения принципов логистики.

Вот почему управление денежными потоками в настоящее время является актуальным для большинства предприятий, так как от этого зависит экономический рост и финансовое благополучие предприятия.

Литература

1. Коваленко, О. Г. Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2014 г.) / О. Г. Коваленко. – Т. II. – М. : РИОР, 2014. – С. 110–113.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2010. – 528 с.
3. Журнал «Российское предпринимательство». – № 14 (236). – 2013. – С. 84–90.

УДК 336

Семеренко В. С.
Научный руководитель – Базиль Т. В.

Механизм формирования и использования средств местных бюджетов

В данной статье рассматривается механизм формирования и использования средств местного бюджета на примере муниципального образования «Долинский городской округ», его роль в социально-экономическом развитии. Проводится анализ доходов, расходов и безвозмездных поступлений, выявляются проблемы формирования собственных доходов и межбюджетных отношений, а также возможные пути их решения.

Ключевые слова: местный бюджет, финансовый механизм, собственные доходы, расходы, безвозмездные поступления, межбюджетные отношения, бюджетная система.

Mechanism of formation and use of means of local budgets

In this article the mechanism of formation and use of means of the local budget on the example of municipality "Dolinsky town District", its role in social and economic development is considered. The analysis of the income, expenses and gratuitous receipts is carried out, problems of formation of own income and the interbudgetary relations, and also possible ways of their decision come to light.

Key words: local budget, financial mechanism, own income, expenses, gratuitous receipts, interbudgetary relations, budgetary system.

Финансовый механизм – составная часть хозяйственного механизма, представленная совокупностью видов и форм организации финансовых отношений, условий и методов исчисления, применяемых при формировании финансовых ресурсов, образовании и использовании денежных фондов целевого назначения. Финансовый механизм используется для воздействия на экономику и социальную сферу, проведения единой финансовой политики, в том числе на местном уровне.

Влияние финансового механизма на социально-экономическую сферу определяется двумя направлениями: во-первых, через структуру финансового механизма и нацеленность различных его частей на решение конкретных задач и достижение реального эффекта; во-вторых, через величину финансовых ресурсов, формируемых в муниципальных образованиях и направляемых (инвестируемых) на удовлетворение потребностей общества и развитие муниципального образования.

Центральное место в механизме функционирования местного бюджета занимает механизм формирования и использования средств местного бюджета. Именно от наполняемости последнего зависит возможность реализации приоритетных направлений развития муниципального образования: совершенствование градостроительной отрасли, создание инфраструктурных сетей и коммуникаций, сферы обслуживания, повышение инвестиционного потенциала городского округа, развитие производственной деятельности [1, с. 129].

Несмотря на практически непрерывный процесс реформирования финансовых отношений на уровне муниципального образования, в данной сфере остается ряд проблем, не позволяющих органам местного самоуправления в полной мере реализовывать возложенные на них полномочия. Именно поэтому изучение и дальнейшее совершенствование финансового механизма местного бюджета по-прежнему является чрезвычайно важным.

Бюджет муниципального образования включает в себя доходную и расходную части. Формирование доходов муниципальных образований осуществляется за счет [2]:

– налоговых доходов от местных налогов, федеральных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, и региональных налогов и сборов по установленным нормативам отчислений;

– неналоговых доходов;

– средств, перечисленных в порядке межбюджетного регулирования (межбюджетные трансферты).

Расходная часть местных бюджетов в соответствии с экономической классификацией расходов бюджетов Российской Федерации подразделяется на текущие расходы (обеспечивают текущее функционирование органов местного самоуправления, бюджетных учреждений, оказание поддержки отдельным отраслям) и капитальные расходы, имеющие инвестиционную направленность.

В целом расходные статьи местных бюджетов включают:

– расходы, связанные с решением вопросов местного значения, установленные законодательством Российской Федерации и законодательством субъекта Российской Федерации;

– расходы, связанные с осуществлением отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления;

– расходы, связанные с обслуживанием и погашением долга по муниципальным займам и ссудам;

– ассигнования на страхование муниципальных служащих, объектов муниципальной собственности, гражданской ответственности и предпринимательского риска, а также и иные расходы, предусмотренные уставом муниципального образования.

Исключительно из местных бюджетов финансируются следующие функциональные виды расходов:

• содержание органов местного самоуправления; формирование муниципальной собственности и управление ею;

• организация, содержание и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, средств массовой информации, других учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления;

- содержание муниципальных органов охраны общественного порядка.

Существенную долю в расходах местного бюджета занимают затраты на:

- ✓ организацию, содержание и развитие муниципального жилищно-коммунального хозяйства;
- ✓ муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения;
- ✓ благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований;
- ✓ организация утилизации и переработки бытовых отходов;
- ✓ содержание мест захоронения, находящихся в ведении муниципальных органов;
- ✓ организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления;
- ✓ обеспечение противопожарной безопасности;
- ✓ охрана окружающей природной среды на территориях муниципальных образований;
- ✓ реализация целевых программ, принимаемых органами местного самоуправления.

Кроме того, из бюджета муниципальных образований осуществляется [3, с. 104]:

- обслуживание и погашение муниципального долга;
- целевое субсидирование населения;

- содержание муниципальных архивов;
- финансирование реализации иных решений органов местного самоуправления;
- прочие расходы, отнесенные к вопросам местного значения, определяемые представительными органами местного самоуправления в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации.

Механизм межбюджетного регулирования включает в себя цель, задачи, функции, методы и инструменты реализации и контроля за реализацией. Цель межбюджетного регулирования – не только распределение и перераспределение средств между уровнями бюджетной системы, но и выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов Федерации и муниципальных образований в условиях неравномерности их социально-экономического развития, а также разного налогового потенциала [3].

Финансовая помощь муниципальному образованию от бюджета другого уровня бюджетной системы Российской Федерации оказывается в форме дотаций, субсидий и субвенций и подлежит учету в доходах местного бюджета, который является получателем этих средств.

Рассматривая механизм функционирования местного бюджета муниципального образования городская округ «Долинский», можно отметить существенный рост бюджетных расходов в 2014 г. (рис. 1).

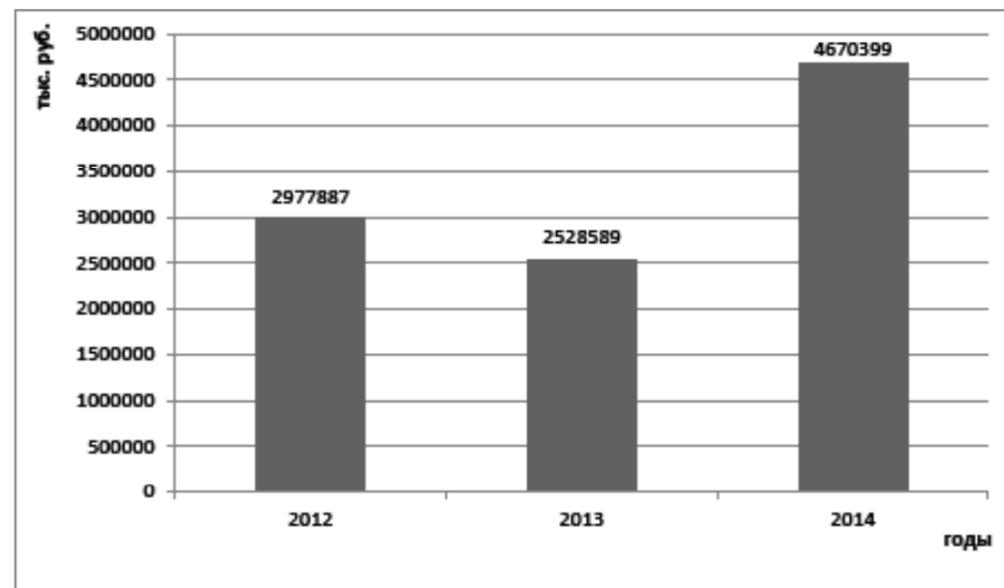


Рис. 1 – Динамика расходов муниципального образования «Городской округ Долинский» за 2012–2014 гг.

По сравнению с 2012 г. расходы увеличились более чем в 1,5 раза и составили 4670399 тыс. руб. Темп роста к 2013 г. достиг 185 %, что обусловлено ростом реализованных программ, мероприятий и долгосрочных целевых программ [4, с. 20]. При этом

в структуре расходов (рис. 2) наибольший удельный вес приходится на жилищно-коммунальное хозяйство и социально-культурную сферу (63,7 и 30,5 % соответственно), развитие которых способствует повышению качества жизни населения.

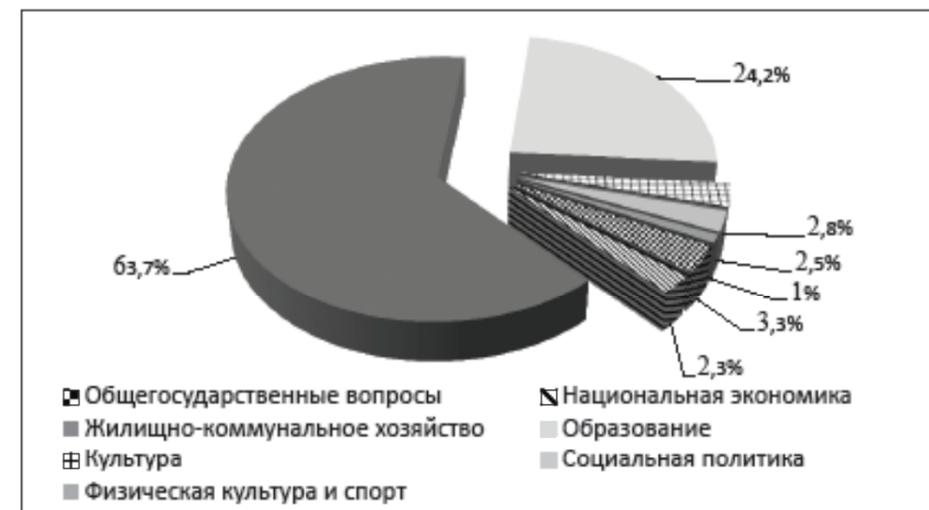


Рис. 2 – Структура расходов муниципального образования «Городской округ Долинский» в 2014 г.

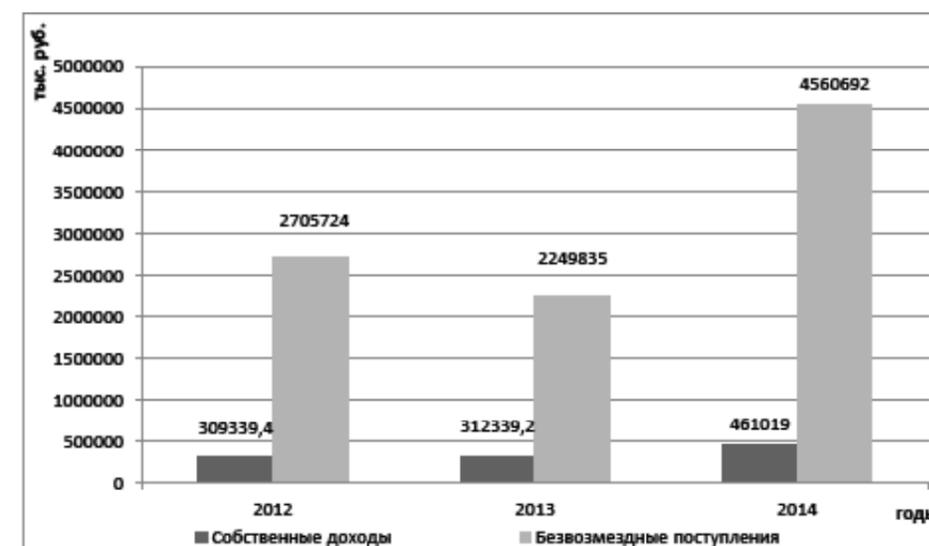


Рис. 3 – Динамика собственных и безвозмездных поступлений МО «Городской округ Долинский» за 2012–2014 гг.

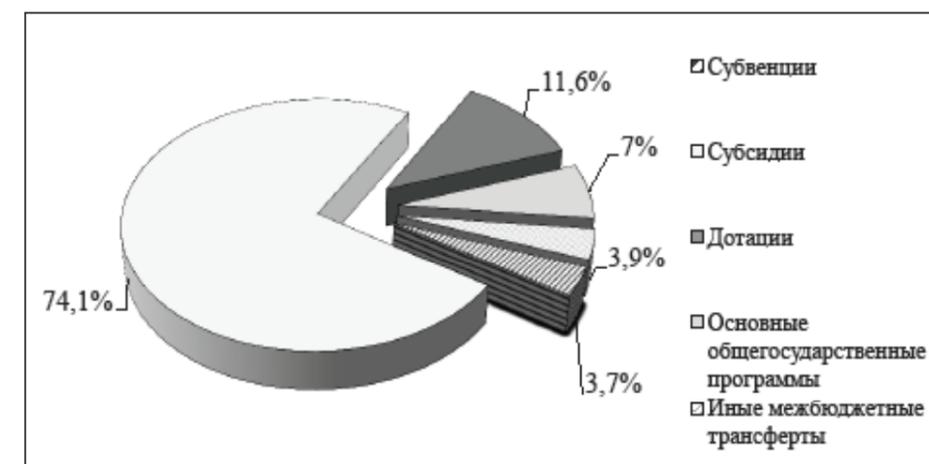


Рис. 4. – Структура безвозмездных поступлений муниципального образования «Городской округ Долинский» в 2014 г.

Однако следует отметить, что одной из главных проблем муниципальных бюджетов является проблема формирования собственной ресурсной базы, которая в полной мере позволила бы органам местного самоуправления осуществить социально-экономическую политику своих муниципальных образований. На долю собственных доходов в расходах бюджета городского округа «Долинский» в 2012, 2013, 2014 гг. приходится 10,3, 12,3, 9,9 % соответственно. В результате недостаточного размера налоговых и неналоговых доходов усиливается зависимость местного бюджета от регионального, что нарушает принцип самостоятельности бюджета муниципального образования.

На рисунке 3 представлена динамика собственных и безвозмездных поступлений муниципального образования «Городской округ Долинский» за период с 2012 по 2014 год.

За исследуемый период собственные (налоговые и неналоговые доходы) увеличились в 1,49 раза, в то время как рост межбюджетных трансфертов составил 168 % [5, с. 23].

Рассматривая структуру безвозмездных поступлений (рис. 4), следует отметить, что 74 % приходится на субсидии, выделяемые на софинансирование расходных обязательств по реализации федеральных и областных целевых программ, мероприятий по реконструкции, капитальному ремонту социально значимых объектов и объектов благоустройства муниципального образования, а также непрограммных инвестиций, которые предусматривают значительные объемы вложений. Здесь возникает другая проблема: недостаток средств не позволяет обеспечить условия софинансирования со стороны местного бюджета [6, с. 21].

Совершенствование механизма функционирования местного бюджета должно предусматривать решение проблем распределения полномочий, ответственности и финансовых ресурсов между региональными и муниципальными уровнями власти, что предполагает в частности:

- четкое разграничение расходных полномочий между уровнями бюджетной системы;
- развитие инвестиционного потенциала;
- отказ от практики централизации части поступлений по региональным и местным налогам в вышестоящие бюджеты: расщепление налоговых платежей должно производиться

только в направлении более низкого уровня бюджетной системы;

– грамотное обоснование существующих в муниципальном образовании проблем, а также корректность составления соответствующих целевых и долгосрочных программ для получения межбюджетных трансфертов.

С целью увеличения доходной части местного бюджета представляется целесообразным применение ряда следующих мер:

- увеличение до 90 % норматива отчисления НДС в местный бюджет;
- передача некоторых видов налоговых доходов, например, налога на имущество предприятий в местный бюджет;
- увеличение до 100 % норматива перечисления в местный бюджет поступлений от аренды земли и продажи земельных участков (при нынешнем уровне 80 %).

Представляется, что совершенствование финансового механизма в части реализации указанных мер будет способствовать укреплению бюджетной обеспеченности, повышению финансовой самостоятельности местного бюджета и заинтересованности местных властей в повышении собственной ресурсной базы.

Литература

1. Подьяблонская, Л. М. Государственные и муниципальные финансы : учебник для вузов / Л. М. Подьяблонская. – М. : Юнити-Дана, 2010. – 544 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 01.01.2013 г. с изменениями, вступившими в силу 26.12.2014 г.).
3. Нешиной, А. С. Бюджетная система Российской Федерации : учебник / А. С. Нешиной. – М. : изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2012. – 336 с.
4. Доклад от 16 декабря 2012 г. «Об исполнении бюджета муниципального образования городской округ «Долинский» за 2010 год». – 2010. – С. 58.
5. Доклад от 23 декабря 2013 г. «Об исполнении бюджета муниципального образования городской округ «Долинский» за 2011 год». – 2011. – С. 61.
6. Доклад от 19 декабря 2014 г. «Об исполнении бюджета муниципального образования городской округ «Долинский» за 2012 год». – 2012. – С. 64.

Секция 3. «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ»

Section 3. “ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY”

УДК 347

*Брик Е. Е.
Научный руководитель – Шестаков О. С.*

«Гонорар успеха»: материально-правовые и процессуально-правовые аспекты

Данная научная работа посвящена «гонорару успеха», который рассмотрен с двух сторон: материально-правовой и процессуально-правовой. Рассматриваются история применения такого вознаграждения в России и современная практика применения.

Ключевые слова: «гонорар успеха», адвокат, представитель, вознаграждение, судебные расходы.

*Brik E. E.
Research supervisor – Shestakov O. S.*

“Success fee”: material and legal and procedural and legal aspects

This scientific work is devoted to “the success fee” which is considered from two parties: material and legal and procedural and legal. The history of application of such remuneration in Russia and modern practice of application is considered.

Key words: “success fee”, lawyer, representative, remuneration, court costs.

Одним из проблемных и актуальных вопросов в российском праве является применение так называемого «гонорара успеха». Легального термина в законодательстве не предусмотрено, но основную суть данного явления можно определить таким образом: «гонорар успеха» – это пункт условий договора, в соответствии с которым клиент выплачивает исполнителю (юристу, адвокату) оговоренную денежную сумму в случае вынесения положительного результата по делу сверх той, которую клиент уже уплатил в счет выполнения работ по договору.

Данное явление возникло еще в дореволюционной России. В конце XX века в России впервые утверждается адвокатура и создается институт присяжных поверенных. Санкт-Петербургский Совет присяжных поверенных признавал, что «нет ничего предосудительного

в заключении условия о получении добавочного гонорара в случае оправдания или понижения наказания». Таким образом, Совет считал, что для клиента наибольшую важность имел результат защиты, а не количество потраченного адвокатом времени и труда. Но Московский Совет придерживался других взглядов на «гонорар успеха» и считал, что «такой способ вознаграждения дела делает защитника лично заинтересованным в последствиях рассмотрения дела, нарушая характер общественного служения».

Сегодня, как и несколько веков назад, такой способ оплаты услуг представителя вызывает споры и разногласия. В российском праве «гонорар успеха» можно рассматривать с двух сторон. Во-первых, как условие в договоре возмездного оказания услуг (об оказании юридической помощи). Во-вторых, как судебные рас-

ходы, взыскиваемые с проигравшей стороны. В современной России борьба с «гонораром успеха» началась в конце 90-х годов. Пунктом 2 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 29 сентября 1999 г. № 48 было установлено, что требование исполнителя о выплате вознаграждения удовлетворению не подлежит, если по условию договора размер оплаты услуг зависит от решения суда или государственного органа, которое будет принято в будущем. Таким образом, суд признает «гонорар успеха» в качестве условия договора, но не относит к судебным расходам. Свое мнение в 2007 году выразил и Конституционный суд РФ в Постановлении КС РФ от 23 января 2007 г. № 1-П. Суд посчитал, что «свобода договора имеет и объективные пределы, которые определяются основами конституционного строя и публичного правопорядка» и реализация государственной власти «не может быть предметом частноправового регулирования». Таким образом, КС РФ решил, что оплате по договору подлежит исполнение обязанностей юриста, а не судебное решение или решение органа власти, добавив, что судебное решение не может выступать в качестве объекта гражданских прав или предметом гражданских правоотношений.

В том же 2007 году ВАС РФ сменил свое мнение по отношению к «гонорару успеха». В п. 6 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного суда РФ от 5 декабря 2007 г. № 121 суд указал, что «при выплате представителю вознаграждения, обязанность по уплате и размер которого были обусловлены исходом судебного разбирательства, требование о возмещении судебных расходов подлежит удовлетворению с учетом оценки их разумных пределов».

Критерии разумности и обоснованности «гонорара успеха» законодательно не определены, в практике суды ссылаются на п. 20 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13 августа 2004 г. № 82 «О некоторых вопросах применения Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации». В нем говорится, что, определяя разумность пределов оплаты услуг представителя, суды должны исходить, в частности, из: «нормы расходов на служебные командировки, установленные правовыми актами; стоимости экономных транспортных услуг; времени, которое мог бы затратить на подготовку материалов квалифицированный специалист; сложившейся в регионе стоимости оплаты услуг адвокатов; имеющихся сведений статистических органов о ценах на рынке юридических услуг; продолжительности рассмотрения и сложности дела».

Рассматривая данную тему, было бы неправильно не изучить аргументы ученых и практикующих юристов за и против «гонорара успеха».

Анатолий Кононов, судья Конституционного

суда РФ, кандидат юридических наук, считает: «Выплата «гонорара успеха» основана на гражданско-правовом договоре между адвокатом и его клиентом. В исполнении договора заинтересованы обе стороны, и адвокат, используя свои знания и опыт, будет стремиться выиграть дело, а не просто врезультативно оказывать юридические услуги. Кроме того, и, наверное, это самое главное, нет никаких правовых оснований для запрета такого договора, заключаемого частными лицами. Очевидно, что суд не является стороной этого договора и его решение не зависит от условий договора между лицом, участвующим в деле, и его представителем».

Генри Резник, адвокат, президент Адвокатской палаты города Москвы, комментируя Постановление КС РФ от 23 января 2007 г. № 1-П, высказался: «Постановление представляется нелогичным и в какой-то мере опровергающим само себя. Основная проблема заключается в том, что суд вмешивается в свободу договора и перекрывает доступ бедных людей к услугам адвоката. Многие не могут платить, так как денег нет, но готовы поделиться процентами от выигрыша дела».

Генрих Падва, адвокат, управляющий партнер адвокатского бюро «Падва и партнеры», также прокомментировал Постановление КС РФ от 23 января 2007 г. № 1-П: «В целом согласен с постановлением КС РФ. Включение в договор об оказании адвокатских услуг вознаграждения, представляющего собой процент от суммы присужденного имущества, подменяет предмет самого договора между сторонами (адвокатом и клиентом). Адвокат должен получать деньги за работу в качестве фиксированной суммы, а вот за качество этой работы он может получать отдельную премию».

Как видно, ни судебные органы при толковании, ни ученые не могут прийти к единому мнению в данном вопросе. То же можно сказать и про судебную практику.

Одни суды не признают «гонорар успеха» и отказывают во взыскании условного вознаграждения с проигравшей стороны, другие же выносят решения взыскать «гонорар успеха» и признают его в качестве судебных расходов, но только при условии его разумности и обоснованности.

В определении по делу ООО «Билла» от 24 июня 2013 г. ВАС РФ фактически подтвердил законность взыскания условного вознаграждения представителя, определив его размер в соответствии с критериями разумности и обоснованности в 10 % от суммы взысканных с ответчика убытков и в 6,5 % от суммы присужденного по делу. А в споре между ЗАО «Аэропорт Внуково» и ЗАО «Коммерческое агентство аэропорта Домодедово» суд признал, что «гонорар успеха» является незаконным лишь при условии, что его выплата обусловлена исключительно результатом рас-

смотрения дела и не зависит от труда юриста.

Последнее громкое дело, в котором затрагивался вопрос «гонорара успеха», Верховный Суд разрешил 26 февраля 2015 г. Спор возник относительно вознаграждения, которое ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» выплатило своим представителям за победу в споре по иску Марии Максимовой о взыскании с общества убытков. Первоначально общество заявило о взыскании судебных расходов в размере 5 млн. руб., 3 млн. руб. из которых составлял «гонорар успеха». Суд первой инстанции снизил данную сумму до 3,8 млн. руб., это решение было поддержано и судами остальных инстанций. Однако ВС РФ решение в части взыскания 3 млн. руб. «гонорара успеха» отменил.

Как следует из условий договора между обществом и представителями, уплата 3 млн. руб. поставлена в зависимость исключительно от положительного итога рассмотрения дела (1,5 млн. руб. за первую инстанцию и по 750 тыс. руб. за апелляционную и кассационную инстанции) и не обусловлена оказанием новых услуг.

Суд мотивировал свое решение об отказе в части взыскания 3 млн. руб. в качестве судебных расходов тем, что указанные дополнительные суммы по существу являются вознаграждением, уплачиваемым комбинатом юридическому бюро за уже оказанные и оплаченные услуги, то есть признаются своего рода премированием адвокатов. Сумма указанной премии зависит от достигнутого сторонами договора оказания юридических услуг соглашения. И результат такого соглашения клиента и представителя не может быть взыскан в качестве судебных расходов с процессуального оппонента клиента, который стороной указанного соглашения не является.

Изучив отношение к «гонорару успеха» с разных позиций, можно прийти к выводу, что единое отношение к данному правовому явлению в российском праве отсутствует и вряд ли в ближайшее время сложится.

На наш взгляд, наиболее логичной позицией в отношении к «гонорару успеха» является позиция ВС РФ, высказанная в определении суда относительно спора между ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» и Марией Максимовой. Согласно этой позиции, «гонорар успеха» может быть использован как условие договора между клиентом и представителем. Но такое дополнительное вознаграждение не должно быть взыскано с проигравшей стороны как судебные расходы. Данное решение может стать отправной точкой в становлении судебной практики в отношении применения «гонорара успеха» в российской правовой системе. Практикующие юристы считают, что решить проблему регулирования «гонорара успеха» можно путем установления

единообразной практики или прямого регулирования в законодательстве.

В настоящее время практика сложилась таким образом, что представитель должен получать деньги за работу в суде лишь за то, что он совершает некие механические действия. Результат от него не зависит, так как решает суд. Исходя из этого, он должен получать деньги за работу, а не за результат. Что, по нашему мнению, в корне неправильно, поскольку адвокат выстраивает позицию, находит аргументы, представляет доказательства. Именно от него зависит результат разбирательства дела. Потому и деньги он должен иметь право получить непосредственно от результата своей работы.

Практика применения «гонораров успеха» распространена в США, где широко развит доступ населения к адвокатской помощи. Европейские страны, например Великобритания, постепенно начинают внедрять эту практику и в своем законодательстве. На наш взгляд, такие же изменения следует внедрить и в российском законодательстве. Применение «гонорара успеха» будет благоприятно воздействовать на уровень оказания юридических услуг, обеспечивая их надлежащее качество посредством установления прямой зависимости вознаграждения самого юриста от того, достаточно ли им было предпринято действий для достижения процессуальной победы, тем самым появляется стимул для лица, оказывающего юридическую помощь, прилагать к поиску необходимого решения максимум усилий. Также благодаря тщательной предварительной оценке перспектив каждого дела, анализа их оснований и вероятных исходов возможно уменьшение количества безосновательных исков, подаваемых в суды, позволяющее государству экономнее расходовать ресурсы судебной системы, что соответствует публичным интересам.

Литература

1. Азаров, Д. К вопросу о гонораре успеха / Д. Азаров // Бизнес в законе (экономико-юридический журнал). – № 4. – 2009. – С. 211–212.
2. Асанов, Р. Ф. «Гонорар успеха»: законность и целесообразность / Р. Ф. Асанов, С. Ф. Ахметов // Юридическая наука и правоохранительная практика. – № 1 (2). – 2007. – С. 44–50.
3. Горовцова, М. «Гонорар успеха»: ушел, но обещал вернуться: Юристы компании «Гарант» / М. Горовцова. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/article/549802> (дата обращения : 24.06.2014).
4. Михалева, А. ВС отменил «гонорар успеха» // Право.ru.19.02.2015. – Режим доступа : http://pravo.ru/court_report/view/115970/
5. Комментарии экспертов «Гонорар успеха» // Закон. – № 2. – 2007. – С. 12–17.

*Козина А. В.
Научный руководитель – Афанасьева Е. В.*

Аутсорсинг в России

В данной статье рассматриваются понятие и проблемы аутсорсинга и заемного труда и их соотношение. Исследуются основные преимущества и недостатки аутсорсинга и нововведения в Трудовой кодекс Российской Федерации о предоставлении персонала, а также пробелы законодателя в данной области.

Ключевые слова: *заемный труд, аутсорсинг, Трудовой кодекс, договор о предоставлении труда работников.*

*Козина А. В.
Research supervisor – Afanasyeva E. V.*

Outsourcing in Russia

In this article the concept and problems of outsourcing both loan there, and their ratio is considered. The main advantages and shortcomings of outsourcing and an innovation in the Labor Code of the Russian Federation about granting the personnel, and also gaps of the legislator in the field are investigated.

Key words: *loan work, outsourcing, Labor Code, contract on providing work of workers.*

В настоящее время в Трудовой кодекс внесено изменение, вступившее в законную силу с 1 января 2016 г., о запрете заемного труда и введении договора о предоставлении труда работников либо персонала: таким образом, в российском трудовом праве появилось понятие аутсорсинга, а также его регулирование.

Кроме всех нам знакомых трудовых отношений, исторически сложившихся в истории трудового права, то есть между работником и работодателем, в которых присутствует подробная регламентация прав и обязанностей, принадлежащих каждой из сторон, в процессе развития рынка труда в России появился и нетрадиционный вид отношений. Такие отношения называют трехсторонними, так как они возникают не только между работником и работодателем, но и между организацией и работником, организацией и работодателем, где применяется труд людей, состоящих в трудовых отношениях с другим работодателем.

Под трехсторонними отношениями в данном случае понимается аутсорсинг, то есть передача конкретных функций, зачастую не связанных с профильной работой организации, внешним исполнителям – аутсорсерам, подрядчикам или субподрядчикам, специалистам сторонней фирмы, то есть, можно сказать, что компания передает определенные производственные функции другой компании, которая специализируется в данной области.

Аутсорсинг – это использование фирмой-заказчиком на контрактной основе ресурсов сторонней организации. Его основная цель состоит в том, чтобы компании, которая занимается

определенной деятельностью, помочь освободить свои организационные, финансовые и человеческие ресурсы, для того чтобы она могла сосредоточиться на своей деятельности, а также снизить ненужные расходы [1].

Самым большим и важным преимуществом аутсорсинга является его качество и малая затратность. Качество обуславливается тем, что в аутсорсинговой компании можно нанять профессионалов, которые хорошо и правильно могут разобраться в данном им вопросе. Сам аутсорсер в данном случае получает неплохой опыт, то есть он может работать в разных компаниях, при этом, занимаясь всего одним вопросом, он изучает специфику различных предприятий на своем опыте и в дальнейшем может создать различные разработки и методики для выполнения той или иной функции в определенной сфере [1].

Также к преимуществам можно отнести следующее: повышение качества работы – так как компании не всегда выгодно нанимать работника для решения некоторых кратковременных вопросов, а имеющиеся работники не в состоянии ее выполнять, то наиболее целесообразно будет пригласить для работы профессионала, то есть аутсорсера; экономия средств – нанимая аутсорсера, нет необходимости выделять ему рабочее место; возможность быстрой смены компании, предоставляющей услуги аутсорсинга, – проще поменять аутсорсера, чем найти основания для расторжения трудового договора с работником либо поменять необходимое оборудование.

К негативным проявлениям аутсорсинга можно отнести: снижение производительности

труда имеющихся работников – у них пропадает мотивация, они понимают, что в любой ситуации можно нанять аутсорсера, который все исправит; предоставление некачественных услуг – за работой аутсорсера всегда нужно следить [2].

В России аутсорсинг получил свое распространение в начале XXI века, это обуславливается тем, что в СССР было такое направление экономики, при котором не развивался рынок товаров и услуг. А появление предпринимательства проходило в весьма суровых условиях, так как методы конкурентной борьбы угрожали не только бизнесу, но и жизни, и здоровью его собственников. Поэтому первой задачей российского бизнеса стала задача экономического и физического выживания. И именно из этих соображений стали появляться первые аутсорсинговые компании – частные охранные предприятия, которые помогли многим предпринимателям защитить свой бизнес более качественно и более профессионально, чем несколько штатных охранников. Со временем бизнес становился более цивилизованным, и все большее значение приобретала реклама. Это и послужило предпосылками для появления аутсорсинга в области рекламы. Вслед за ними появились PR-агентства и исследовательские компании [3].

В наше время по исследованиям, проведенным РБК. Рейтинг и БДО Юникон Бизнес Сервис, популярными видами аутсорсинга в России являются следующие (см. табл. 1) [4].

Таблица 1

Популярность среди российских и иностранных компаний основных видов аутсорсинга бизнес-процессов в России

№	Вид аутсорсинга	Количество баллов
1.	Физическая охрана	7,71
2.	Сфера обслуживания	7,70
3.	Транспорт, логистика	7,28
4.	Подбор, обучение персонала	6,64
5.	IT-инфраструктура, хостинг	6,51

Тем не менее аутсорсинг как инструмент и стратегия управления бизнесом еще не достаточно хорошо развит в нашей стране, хотя активно применяется в российских и иностранных компаниях.

Законодатель в Федеральном законе от 5 мая 2014 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в Трудовой кодекс вводит статью, запрещающую заемный труд, который вступил в законную силу с 1 января 2016 года. Заемный труд – это труд,

который осуществляется работником по распоряжению работодателя для лица, которое не является работодателем данного работника, а аутсорсинг – это использование фирмой-заказчиком на контрактной основе ресурсов сторонней организации. Тогда, исходя из определения аутсорсинга и заемного труда, можно сделать вывод, что эти понятия очень похожи, а значит, аутсорсинг равноценно заемному труду должен быть под запретом. Но помимо запрета заемного труда было введено регулирование отношений по предоставлению труда работников, в котором сказано, что «осуществление деятельности по предоставлению труда работников (персонала) – направление временно работодателем (далее также – направляющая сторона) своих работников с их согласия к физическому или юридическому лицу, не являющемуся работодателями данных работников (далее также – принимающая сторона), для выполнения данными работниками определенных их трудовыми договорами трудовых функций, в интересах, под управлением и контролем принимающей стороны». Из вышесказанного можно сделать вывод, что законодатель запретил заемный труд, но в следующей же статье разрешил временный заемный труд, то есть предоставление труда работников или аутсорсинг. Значит, заемный труд на постоянной основе запрещен, а на временной – нет. При этом временный период предоставления работников регламентируется только в случае предоставления работников «индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу для проведения работ, связанных с заведомо временным (до девяти месяцев) расширением производства или объема оказываемых услуг».

Также вводится круг субъектов, которые могут осуществлять аутсорсинг, а именно частные агентства занятости, которые имеют право осуществлять данный вид деятельности, либо юридические лица, которые направляют свой персонал на работу к прямо или косвенно подконтрольным им юридическим лицам. Урегулирован вопрос и о порядке направления работников к нанимающей стороне, а также имеется перечень работ, на которые нельзя привлечь аутсорсера.

Если в отношении работника, который был направлен на работу к нанимателю, со стороны работодателя были допущены нарушения, например, невыплата в срок и не в полном объеме заработной платы, то в таком случае ответственность несет не только работодатель, но и наниматель, то есть получается, что ответственность субсидиарная [5].

При всем этом остается еще целый ряд неурегулированных вопросов:

1. Как определить, на какой срок заключается трудовой договор между работодателем и работником – на неопределенный или же договор срочный. В статье 59 ТК РФ имеются основания, по которым работодатель может за-

ключить срочный трудовой договор. И ни одно из них не подходит под аутсорсинг, а значит, получается, что договор между ними должен быть заключен на неопределенный срок.

2. За выплату зарплаты отвечает наниматель рабочих, а страховые взносы осуществляет работодатель с заработка работника. Но это все происходит только в момент, когда у нанимателя есть работа для работника, а кто тогда будет выплачивать все эти взносы, если у нанимателя нет работы для работника?

3. При заключении трудового договора в нем указывается определенная трудовая функция работника и работодатель обязан предоставить ему работу, соответствующую этой функции, а также выплачивать заработную плату в тех сроках и объемах, о которых сказано в трудовом договоре. Если работник направляется на работу к нанимателю, то наниматель отвечает за все это, а работодатель только контролирует. А что делать если работодатель не смог найти принимающую сторону, то кто будет оплачивать этот период работнику и перечислять страховые взносы?

4. В соответствии с трудовым законодательством отпуск работнику должен предоставляться по графику. А в этом случае как он будет предоставлен по графику работодателя или принимающей стороны? Если работник захочет взять отпуск за свой счет, на чье имя писать заявление? А кто предоставит гарантии и льготы по учебному отпуску? И как он будет оплачиваться? А если вдруг отпуск по

беременности и родам – какое место работы и где будет сохраняться?

По нашему мнению, законодатель должен помимо указанных статей внести еще и дополнительные, для регулирования отдельных аспектов в этой области, вопросы по которым остаются открытыми.

Литература

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Дворцевая, В. Плюсы и минусы аутсорсинга. Риски сторон / В. Дворцевая // Управление персоналом, 2008. – Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html?1552> (дата обращения : 28.03.2015).
3. Македонский, С. Аутсорсинг в России: реальное значение и перспективы развития / С. Македонский // Chief Time. – 2014. – № 34. – С. 62–64.
4. РБК. Рейтинг и БДО Юникон Бизнес Сервис. – Режим доступа : <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2009/12/16/32653318> (дата обращения : 29.03.2015).
5. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162598/#p94 (дата обращения : 29.03.2015).

УДК 342

*Пасынкова Т. О.
Научный руководитель – Патракова И. И.*

Уровень активности избирателей: проблемы и пути решения

В статье рассматривается проблема активности участия граждан РФ в выборах различных уровней (на примере двух ее субъектов – Сахалинской области и Краснодарского края) и предлагаются пути повышения правовой культуры.

Ключевые слова: выборы в Российской Федерации, участие населения в выборах, повышение правовой культуры избирателей.

*Pasynkova T. O.
Research supervisor – Patrakova I. I.*

Level of activity of voters: problems and solutions

In article the problem of activity of participation of citizens of the Russian Federation in elections of various levels (on the example of two of her subjects is considered: The Sakhalin region and Krasnodar Krai) ways of increase of legal culture are also offered.

Key words: elections in the Russian Federation, participation of the population in elections, increase of legal culture of voters.

Конституция Российской Федерации гласит, что Россия – демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления, а единственным источником власти является ее многонациональный народ [1]. Формирование органов власти происходит посредством выборов.

Выборы в органы государственной власти в современном обществе представляют собой крупное социально-политическое мероприятие, основная задача которого сводится к легитимному воссозданию общественного представительства в системе государственного руководства и управления.

Выборы – это не только действия по их подготовке и проведению избирательных комиссий и органов государственной власти, не только действия кандидатов и общественных объединений по выдвижению и проведению предвыборной агитации, это, главным образом, участие граждан Российской Федерации [2].

Функции политических выборов определяют их место и важную роль в политической жизни общества:

1. Они являются наиболее объективным и эффективным способом формирования органов власти.

2. Представляют собой весьма эффективный способ легитимации политической власти, поскольку структуры власти, избранные свободным волеизъявлением большинства народа, по праву ссылаются на поддержку народа, получают право говорить и действовать от имени народа.

3. Они являются важным средством контроля со стороны народа. Лица или партии, чья деятельность не пользуется поддержкой населения, на перевыборах потерпят поражение, а потому они вынуждены в той или иной степе-

ни принимать решения, улучшающие условия жизни народа. Страх поражения на выборах является важным стимулом ответственной и продуманной политики.

4. Они позволяют людям почувствовать принадлежность к общей политической организации, создают чувство причастности к политическому функционированию общества, тем самым повышая уровень ответственности и психологического удовлетворения граждан [3].

Важность участия в выборах нельзя переоценить. Во-первых, право участвовать в выборах закреплено Основным законом страны. Во-вторых, максимальная явка избирателей – это гарантия и показатель честных выборов. В-третьих, участие в выборах говорит о высокой правовой культуре граждан. И, наконец, от результатов выборов зависит наша дальнейшая жизнь.

Существует три основных уровня выборов:

1. Федеральный – уровень, на котором избирается Президент РФ и формируется Государственная дума РФ. Можно отметить, что именно в них участвует большинство граждан.

2. Региональный – уровень, на котором избираются главы субъектов Федерации и формируются законодательные (представительные) органы в субъектах Федерации.

3. Муниципальный – уровень, на котором выбираются главы муниципальных округов и формируются представительные органы.

В нашей работе мы оперируем данными об участии в выборах всех трех уровней избирателей двух субъектов Российской Федерации: в Сахалинской области и Краснодарском крае [4]. На основании этих данных мы пришли к выводу, что можно говорить о некотором снижении активности участия граждан в выборах различных уровней (табл. 1–6).

Таблица 1

Уровень	Выборы Президента Российской Федерации (2008 г.)	Выборы Президента Российской Федерации (2012 г.)	Выборы депутатов Государственной думы ФС РФ пятого созыва (2007 г.)	Выборы депутатов Государственной думы ФС РФ шестого созыва (2011 г.)
Федеральный	52,90 %	51,52 %	52,20 %	44,86 %

Таблица 2

Уровень	Выборы депутатов Сахалинской областной Думы пятого созыва (2008 г.)	Выборы депутатов Сахалинской областной Думы шестого созыва (2012 г.)
Региональный	40,97 %	44,86 %

**Процент избирателей, принявших участие в выборах,
от общего числа зарегистрированных в списке**

Уровень	Выборы депутатов городского собрания г. Южно-Сахалинска (четвертый созыв). Выборы мэра г. Южно-Сахалинска (2009 г.)	Выборы депутатов Городской Думы г. Южно-Сахалинска (пятый созыв). Выборы мэра г. Южно-Сахалинска (2014 г.)
Местный	28,26 %	19,50 %

Таблица 4

**Процент избирателей, принявших участие в выборах,
от общего числа зарегистрированных в списке**

Федеральный уровень	Выборы Президента Российской Федерации (2008 г.)	Выборы Президента Российской Федерации (2012 г.)	Выборы депутатов Государственной думы ФС РФ пятого созыва (2007 г.)	Выборы депутатов Государственной думы ФС РФ шестого созыва (2011 г.)
Федеральный	80,45 %	59,72 %	59,78 %	60,45 %

Таблица 5

**Процент избирателей, принявших участие в выборах,
от общего числа зарегистрированных в списке**

Уровень	Досрочные выборы депутатов законодательного собрания Краснодарского края четвертого созыва (2007 г.)	Выборы депутатов законодательного собрания Краснодарского края пятого созыва (2012 г.)
Региональный	59,78 %	39,78 %

Таблица 6

**Процент избирателей, принявших участие в выборах,
от общего числа зарегистрированных в списке**

Уровень	Досрочные выборы главы муниципального образования «Город-курорт Сочи» (2009 г.)	Выборы главы муниципального образования «Город-курорт Сочи» (2014 г.)
Местный	42,02 %	34,14 %

Но и анализ данных по другим регионам позволил нам заметить, что показатели в большинстве субъектов одинаковы.

Наше общество делится на два лагеря: людей, проявляющих политическую активность, и людей, проявляющих политическую пассивность.

Проблема заключается в том, что вторых намного больше. Выборы – это мандат доверия к существующей власти, и своим неучастием люди лишь показывают свое отношение к ней. Возникает проблема абсентеизма, то есть неучастия в выборах, связанная, скорее всего, с неуверенностью в легитимности власти. Граж-

дане полагают, что их голос на выборах практически ничего не решает, все главные вопросы решаются без их участия. Для устранения этого суждения Президент РФ В. В. Путин поставил цель – вернуть доверие к выборам. Но следует помнить, что характер и эффективность выборов зависят не только от политической воли, но и от иных факторов. Например, социальных – уровня образования, доходов, национального состава и т. п. И здесь, на наш взгляд, может помочь проведение различных мероприятий по формированию и повышению правовой активности у граждан (табл. 7).

Таблица 7

**Мероприятия избирательной комиссии, направленные на повышение
правовой активности избирателей**

Сахалинская область	Краснодарский край
1. Областной конкурс на лучшее сочинение (реферат) среди учащихся образовательных	1. Краевой конкурс «История выборов: факты, события, воспоминания».

Сахалинская область	Краснодарский край
<p>учреждений Сахалинской области на тему избирательного процесса в 2010–2011 учебном году, областной конкурс информационных материалов «Молодежь – на выборы!», посвященный федеральным выборам 2011–2012 гг.</p> <p>2. Игра КВН по избирательному праву «Мы выбираем, нас выбирают» и конкурс «Кто, если не мы?», проведенные заместителем директора ВР МОУ «Средняя общеобразовательная школа № 5» г. Углегорска Мурзиной Ольгой Григорьевной.</p> <p>3. Деловая игра с будущими избирателями «Я – гражданин, я – избиратель», проведенная молодежной избирательной комиссией при избирательной комиссии Сахалинской области с воспитанниками лагеря отдыха «Юбилейный» в августе 2011 года.</p> <p>4. Областной конкурс на лучшую организацию работы участковой избирательной комиссии на выборах органов местного самоуправления.</p> <p>5. Областной конкурс на лучшее освещение в средствах массовой информации муниципальных выборов в Сахалинской области.</p> <p>6. Мероприятия по правовому просвещению избирателей в муниципальном образовании «Северо-Курильский городской округ».</p> <p>7. Мероприятия по правовому просвещению избирателей в муниципальных образованиях Корсаковского, Холмского, Смирныховского, Невельского, Макаровского городских округов и др.</p> <p>8. Конкурс среди студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений Российской Федерации на лучшую работу по вопросам избирательного права и избирательного процесса, повышения правовой и политической культуры избирателей (участников референдума)</p>	<p>2. Конкурс среди библиотек Краснодарского края на лучшую организацию информационно-разъяснительной работы в период подготовки и проведения выборов в 2014 году.</p> <p>3. Конкурс среди средств массовой информации общественных организаций инвалидов в Российской Федерации на лучшую публикацию по вопросам, связанным с обеспечением избирательных прав граждан с инвалидностью.</p> <p>4. Краевой конкурс среди территориальных избирательных комиссий, избирательных комиссий муниципальных образований Краснодарского края на лучшую работу в 2014 году.</p> <p>5. Краевой конкурс на лучшую творческую работу, посвященную 20-летию со дня принятия Конституции Российской Федерации.</p> <p>6. Краевой конкурс среди территориальных избирательных комиссий, избирательных комиссий муниципальных образований Краснодарского края на лучшую работу по организации обучения членов и резерва составов участковых комиссий.</p> <p>7. Краевой конкурс на разработку методических материалов для обучения членов, резерва составов участковых комиссий и других участников избирательного (референдумного) процесса (2013 год).</p> <p>8. Конкурс среди студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений Российской Федерации на лучшую работу по вопросам избирательного права и избирательного процесса, повышения правовой и политической культуры избирателей (участников референдума)</p>

Примером могут быть программы обучения или конкурсы, олимпиады, игры КВН, деловые игры, которые направлены на правовое просвещение электората в субъектах РФ.

Наша работа сегодня – это лишь начало дальнейшего исследования в сфере избирательного права и процесса. Уже сейчас для нас очевидна зависимость результатов выборов от активности граждан, а зависимость самой активности – от их уровня правового сознания, культуры, знаний.

В дальнейшем мы планируем выделить условия, способствующие повышению этого уровня, и сформулировать рекомендации по проведению обязательных мероприятий, а также проанализировать активность граждан в зависимости от избирательной системы, действующей на выборах.

Литература

1. Конституции РФ // Собрание законодательства РФ. – Ч. 1 ст. 1 и ч. 1 ст. 3 – 2014. – № 31. – Ст. 4398 (официальный текст Конституции РФ с внесенными поправками от

21.07.2014 г. опубликован на официальном интернет-портале правовой информации. – Режим доступа : <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения : 23.03.2015).

2. Анисимова, М. В. Почему важно участвовать в выборах? / М. В. Анисимова. – Режим доступа : http://gimbol.ru/publ/nashe_tvorchestvo/pochemu_vazhno_uchastvovat_v_vyborakh/3-1-0-68 (дата обращения : 25.03.2015).

3. Роль выборов в жизни общества (интернет-ресурс). – Режим доступа : http://redreferat.ru/Rol_viborov-v-zhizni-obshhestva-art1662.html (дата обращения : 28.03.2015).

4. Официальный сайт избирательной комиссии Сахалинской области, раздел «Выборы – Избирательная комиссия Сахалинской области». – Режим доступа : <http://izbirkom.admsakhalin.ru> (дата обращения : 25.03.2015).

5. Официальный сайт избирательной комиссии Краснодарского края, раздел «Сведения о проводящихся выборах и референдумах». – Режим доступа : <http://www.krasnodar.izbirkom.ru> (дата обращения : 25.03.2015).

*Мишина А. Е.
Научный руководитель – Сазанова И. В.*

Договор оказания образовательных услуг

В статье рассматривается возможность урегулирования предоставления платного образования как оказания образовательных услуг гражданско-правовыми средствами, а именно возможность распространения Федерального закона «О защите прав потребителей» на образовательные услуги.

Ключевые слова: образовательная услуга, потребитель, возмездное оказание услуг.

*Mishina A. E.
Research supervisor – Sazanova I. V.*

Contract of rendering educational services

In article possibility of settlement of granting paid education, as rendering educational services, namely possibility of distribution of the Federal Law "About consumer protection" on educational services is considered by civil means.

Key words: educational service, consumer, paid rendering services.

Основной вид деятельности любого высшего учебного заведения – образовательная деятельность. Образовательная услуга оказывается за счет средств государственного или муниципального бюджета либо за счет личных средств потребителей данной услуги.

В современном праве под услугой в широком смысле понимается деятельность, имеющая неовещественный результат (хранение, комиссия, медицинские услуги и т. д.). Целью личной услуги является удовлетворение различных потребностей, где неимущественный интерес превалирует над имущественным. К личным услугам относятся, в частности, образовательные услуги, туристические, медицинские.

В связи с закреплением в гл. 39 ГК РФ норм, регулирующих возмездное оказание услуг, подразумевающих в том числе и услуги по обучению, возник вопрос, имеющий не только теоретическое, но и ярко выраженное практическое значение: допустимо ли урегулирование предоставления платного образования как оказания образовательных услуг гражданско-правовыми средствами. В последнем случае на отношения между образовательной организацией и обучающимися распространяется действие норм Федерального закона от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» и тем самым обуславливаются дополнительные правовые средства – гражданско-правовые – охраны прав обучающихся (их законных представителей).

Судебная практика уже признает распространение Закона «О защите прав потребителей» на образовательные услуги. Так, апелляционное определение Владимирского областного суда от 10.07.2012 г., по делу № 33-1831/2012В рас-

пространяет на образовательные услуги Закон «О защите прав потребителей» [1]. Согласно обзору судебной практики Верховного суда РФ за первый квартал 2002 г., следует, что Закон «О защите прав потребителей» распространяется на указанные отношения.

Какие последствия имеют место при распространении данного закона на образовательные услуги? При обнаружении недостатков оказанных образовательных услуг, в том числе оказание их не в полном объеме, предусмотренном образовательными программами и учебными планами, потребитель вправе по своему выбору потребовать от вуза:

- возмещения морального вреда;
- безвозмездного оказания образовательных услуг;
- соответствующего уменьшения стоимости образовательных услуг;
- возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков оказанных образовательных услуг своими силами или третьими лицами.

Теперь перед нами встает такой вопрос: насколько правомерно распространение Закона «О защите прав потребителей» на образовательные услуги?

В доктрине права бытуют мнения о неправомерности распространения данного закона на образовательные услуги.

В частности, Е. А. Суханов считает, если же все-таки допустить наличие договора об оказании образовательных услуг между студентом и вузом, то это означает, во-первых, что на соответствующие отношения должен распространяться Закон РФ «О защите прав потребителей», согласно которому клиент может требовать, в частности, воз-

мещения морального вреда. Во-вторых, профессор, читающий лекцию, уже не профессор, а всего лишь услугодатель. В-третьих, студента-двоечника уже нельзя отчислить административным актом – приказом ректора или декана, потому что это будет односторонним расторжением гражданско-правового договора, то есть вузу придется в суде требовать расторжения договора, ссылаясь на его грубое нарушение другой стороной.

Следует отметить, что в классическом вузе не предоставляются образовательные услуги, а идет процесс обучения и воспитания. Образовательные услуги, безусловно, есть, но они находятся за рамками государственного стандарта, то есть не входят в утвержденный список обязательных дисциплин вузов. Например, студенты вправе во время обучения изучить дополнительно иностранный язык, окончить курсы кройки и шитья и т. п., причем как в вузе, так и вне его. Вот такое дополнительное образование, получаемое студентом по его личной инициативе, следует расценивать как образовательную услугу, которая может быть платной [3].

Для целей применения законодательства о защите прав потребителей необходимо дать определение термину «потребитель». Он раскрывается в Законе РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», в соответствии с нормами которого: потребитель – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

С точки зрения образовательных услуг значение термина «потребитель» конкретизируется в пункте 2 Правил оказания платных образовательных услуг, утвержденных постановлением Правительства РФ от 05.07.2001 г. № 505: потребитель – организация или гражданин, имеющие намерение заказать либо заказывающие образовательные услуги для себя или несовершеннолетних граждан, либо получающие образовательные услуги лично.

Как следует из Закона «О защите прав потребителей», такие отношения возникают между гражданином, имеющим намерение приобрести либо использовать услуги исключительно для личных, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, с одной стороны, и организацией либо индивидуальным предпринимателем, выполняющими работы и оказывающими услуги потребителям по возмездному договору, – с другой [2].

Следовательно, оказание образовательных услуг является возмездным договором, в силу которого образовательное учреждение предоставляет гражданину услуги по обучению, на данные отношения распространяет свое действие Закон «О защите прав потребителей».

Таким образом, распространение закона на образовательные услуги общепризнано, но есть все-таки случаи, когда закон не распространяется на данные услуги. Распространение Закона «О защите прав потребителей» возможно при наличии следующих условий:

1. Возмездность оказания образовательных услуг. Согласно закону, исполнитель оказывает услугу на основании возмездного договора.

2. Согласно закону, на стороне потребителя выступает физическое лицо, а ни какой-либо иной субъект права, а на стороне исполнителя может выступать только юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

3. Образовательные услуги должны быть исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд.

Таким образом, на все остальные случаи данный закон не будет распространяться.

Литература

1. Апелляционное определение Владимирского областного суда от 10.07.2012 г. по делу № 33-1831/2012В // СПС «КонсультантПлюс».
2. Обзор судебной практики Верховного Суда РФ за первый квартал 2002 г.
3. Суханов, Е. А. Осторожно: гражданско-правовые конструкции! / Е. А. Суханов // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. – 2002. – № 9. – С. 67–74.

*Полыновский Д. С.
Научный руководитель – Потапова Н. В.*

К вопросу об анализе истории Древнерусского государства с точки зрения формационного и цивилизационного подходов

В статье рассматриваются некоторые аспекты развития и становления Древнерусского государства с точки зрения устоявшегося формационного и все больше набирающего популярность

цивилизационного подхода. Сочетание этих двух подходов имеет большую значимость в изучении особенностей социальной структуры, экономического уклада и политического строя Древней Руси.

Ключевые слова: история, Древняя Русь, цивилизация, общество, государство.

Polynovsky D. S.

Research supervisor – Potapova N. V.

To a question of the analysis of history of the Old Russian state from the point of view of formational and civilization approaches

In article some aspects of development and formation of the Old Russian state from the point of view of settled formational more and more the civilization approach gaining popularity are considered. The combination of these two approaches has the big importance in studying of features of social structure, economic way and a political system of Ancient Russia.

Key words: history, Ancient Russia, civilization, society, state.

Многие ученые-историки, начиная с советского периода, нередко сходятся во мнении, что именно формационный подход является основным подходом для изучения развития и становления любого государства, ибо он характеризует ряд важнейших общественно-экономических отношений в государстве. Однако в наше время все большую популярность набирает цивилизационный подход, рассматривающий государство в несколько иной плоскости – с точки зрения развития индивидуальных особенностей и черт общества. Нельзя не согласиться на этот счет с мнением И. В. Пьянкова: «...если формация определяет тип общества, то цивилизация характеризует индивидуальность общества, его своеобразие и генезис» [4].

При анализе развития и становления Древнерусского государства нередко применяют именно формационный подход. По мнению М. Б. Свердлова, именно с помощью такого подхода четко прослеживается поступательное системное развитие древнерусского общества от эпохи «военной демократии» в VI веке через разложение родоплеменного строя к развитому феодальному обществу XII–первой трети XIII века. Анализ генезиса и структуры феодального древнерусского общества свидетельствует также и об общих закономерностях его развития и эволюции с другими странами Европы, в чем проявляется единство исторического процесса развития общественно-экономической формации в Европе. В то же время единая социально-экономическая природа общественного строя Руси и других европейских стран предопределила сложившуюся в X–первой трети XIII века систему политических, экономических, культурных и церковных отношений, которая тесно связывала их в этот период [1, с. 229].

Рассмотрение Древнерусского государства с точки зрения общественно-экономических формаций дает нам полное представление социальной структуры классового общества.

Анализ господствующего класса в Древней

Руси показывает его иерархическую структуру, во главе которой стояли князья. Более низким по положению слоем были бояре и княжие мужи, которые назначались в высшие органы государственного управления посадниками, воеводами и тысяцкими. Вскоре эта феодальная иерархическая система усложнилась в результате более широкого слияния аппарата княжеского двора с государственным управлением – тиунами, дворянами, слугами и слугами дворными.

Значительное влияние на численный рост, вертикальную мобильность и интеграцию господствующего класса оказало развитие феодального административно-судебного аппарата. Многочисленный институт посадников обеспечивал княжеское управление городами и окружающими их волостями, их основными функциями были сбор налогов, исполнение власти на местах от имени князя и взимание судебных штрафов в пользу князя. Институт тысяцких стал органом княжеского административного управления, куда назначались княжие мужи и местная знать, основной их функцией было военное руководство. Сотские и десятские также имели высокое общественное положение и осуществляли функцию охраны порядка в волостях.

Анализ зависимого населения в Древней Руси показывает их разнообразие по формам феодальной зависимости. Основную массу крестьянского населения составляли смерды – крестьяне, которые были лично свободны, но при этом находились в прямой феодальной зависимости от князя, что проявлялось в обязанности платить дань, подати, то есть отбывать феодальные повинности. Другую категорию населения составляли закупы – смерды, попавшие в долговую кабалу и работавшие на земле господина до полного возвращения долга. Также можно отметить такие категории зависимого населения, как: челяди и холопы – фактически рабы; наймиты – наемные работники; рядовичи и вдачи – были близки к закупам; изгой – люди,

вышедшие их общины; прощенники – попавшие под покровительство церкви и обязанные за это работать в их хозяйствах [2, с. 19].

В конце концов, формационный подход дает нам четкое видение господского хозяйства в Древней Руси. Структура феодального домена имела сложный характер. Ее хозяйственным организующим центром был двор господина. Дворами были укрепленные сложные комплексы жилых и хозяйственных построек, которые при развитой системе защитных сооружений превращались в замки. Они являлись господскими резиденциями, где хранились накопленные богатства, ремесленные изделия и запасы продовольствия. Господский двор был многоотраслевым хозяйством, которое удовлетворяло, прежде всего, потребности феодала.

Формационный подход дает нам ясное понимание того времени, когда на Руси во всю развивались феодальные отношения. Это можно легко отследить при изучении социальной структуры класса феодалов, государственного административно-судебного аппарата, зависимого населения, а также хозяйственной структуры господского землевладения. Однако можно заметить, что формационный подход создает некую иллюзию единственного правильного варианта, при этом отбрасывая такой немаловажный подход к рассмотрению Древнерусского государства, как цивилизационный. По мнению А. Н. Полякова, цивилизационный подход призван заменить теорию формации [3, с. 95]. И вправду, цивилизационный подход набирает всю большую популярность и моду по сравнению с формационным подходом.

Однако тут встает вопрос: а о какой цивилизации во времена Древней Руси нам говорить? Входила ли Древняя Русь в европейскую цивилизацию или была особой цивилизацией? Если вспомнить формационный подход, то можно отметить схожесть развития классового общества и в Европе, и в Древней Руси, поэтому можно предположить, что Древняя Русь не была обособленной цивилизацией. Но тут все не так просто. По мнению того же А. Н. Полякова, уделившего немало внимания к вопросу развития «древнерусской цивилизации», такая цивилизация имеет место быть. Доказательством этому является отсутствие общей истории и исторических переживаний у Европы и России вплоть до Петра I. Русская история гораздо более понятна вне европейской истории, чем в ее конспекте. В ином случае возникают некоторые вопросы: где рыцарские турниры, крестовые походы, гербы, замки, борьба городов за вольности, инквизиция, то есть все то, что создает образ средневековой Европы? В Древнерусском государстве этого не было, поэтому, скорее всего, можно говорить о древне-

русской цивилизации как об обособленной от европейской.

Древнерусская цивилизация сложилась на основе ряда восточнославянских территориальных (племенных) союзов. Ядром новой социальной общности стали поляне, словене и кривичи. В создании цивилизации восточных славян приняли участие и представители чуди, веси и мери – финно-угорских племен. Организующую роль сыграли русы, происхождение которых не совсем понятно и вызывает массу споров и догадок. Есть основание полагать, что ко времени возникновения древнерусской цивилизации они были славянами. Об этом, в частности, говорят договоры Руси с греками, которые свидетельствуют о славянском языке и религии русов, а также политическая терминология, принятая в древнерусском обществе: «князь», «посадник», «тысяцкий», «сотские» «старосты», «вече».

Древнерусская цивилизация имела два фактора развития: сельское хозяйство и международная торговля. Развитию сельского хозяйства способствовало выращивание озимой ржи и применение паровой (трехпольной) системы земледелия. Развитию международной торговли способствовали различные крупные торговые пути, проходившие через земли восточных славян. Предполагается, что оживленная торговля вызвала появление в этих местах военно-торговых (по сути, разбойничьих) дружин, занимавшихся набегами на славянские поселки. Основу этих отрядов составляли русы. В состав дружин вливались и другие народы, в итоге образовав ядро «древнерусского социального организма». Становление цивилизации у восточных славян приходится в основном на X столетие. К этому времени относится появление первых русских городов, письменности, монументального зодчества, производства предметов роскоши и других признаков цивилизационного образа жизни.

В цивилизационном подходе социальная структура Руси рассматривается в рамках замкнутых социальных слоев: великих бояр, меньших бояр, нарочитых мужей, смердов, имевших различные степени престижа. А. Н. Поляков отмечает, что в Древней Руси вертикальная закреплённость социальных групп сочеталась с высокой горизонтальной мобильностью, которой были подвержены князья, бояре, купцы, монахи и т. д.

Итак, цивилизационный подход дает нам некое «живое» представление древнерусского общества, в то время как формационный подход «жестко» разграничивает структуру раннеклассового феодального общества в Древней Руси. Если формационный подход создает жесткую историческую схему и рассматривает государство во времени, то цивилизационный подход скорее рассматривает государство в

пространстве. В данной ситуации можно провести аналогию с вертикальностью и горизонтальностью. Именно поэтому так немаловажно сочетать эти два подхода при изучении развития и становления как Древнерусского, так и любого другого государства.

Литература

1. Свердлов, М. Б. Генезис и структура феодального общества в Древней Руси / М. Б. Свердлов. – Л., 1983. – 234 с.
2. История государства и права России :

учебник / В. М. Клеандрова, Р. С. Мулукаев [и др.] ; под ред. Ю. П. Титова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2009. – 576 с.

3. Поляков, А. Н. О методе и некоторых итогах изучения Древней Руси как особой цивилизации / А. Н. Поляков // Вестник Оренбургского государственного университета. – № 5 (141). – 2012. – С. 94–100.

4. Пьянков, И. В. К вопросу о формационном и цивилизационном подходах / И. В. Пьянков // Метаморфозы истории. – № 2. – 2002. – С. 7–20.

УДК 347

*Пономаренко Б. К.
Научный руководитель – Патракова И. И.*

Условия эффективности норм права и их значение для юридической деятельности

В данной статье исследуется категория «условия эффективности права». Подробно рассматриваются условия, определяющие эффективность правовых норм. Особое внимание было уделено анализу психологических условий эффективности права.

Ключевые слова: эффективность права, условия эффективности права, правосознание.

*Ponomarenko B. K.
Research supervisor – Patrakova I. I.*

Conditions of efficiency of rules of law and their value for legal activity

In this article the category of “a condition of efficiency of the right” is investigated. In detail the conditions defining efficiency of precepts of law are considered. The special attention was paid to the analysis of psychological conditions of efficiency of the right.

Key words: efficiency of the right, condition of efficiency of the right, sense of justice.

Категория «эффективность права» долгое время является объектом серьезных научных дискуссий юристов, как ученых, так и практиков.

В настоящее время существует несколько подходов к пониманию эффективности норм права: советская теория эффективности права, подход к эффективности норм права с позиций социальной конфликтологии В. В. Лапаевой [1, с. 216], а также комплексный подход к эффективности права, предложенный С. Ю. Марочкиным [1, с. 25].

Однако наиболее распространенной на сегодняшний день является целевая концепция эффективности права, в рамках которой эффективность права понимается как соотношение между целями норм права, которые ставил перед ними законодатель, и результатами, полученными в ходе их реализации [1, с. 50]. Целью

работы являлось изучение категории «условия эффективности права» и выявление существенных условий, определяющих эффективность норм права.

Условия эффективности права: качество законов; их социальная обусловленность; состояние законности и правопорядка; правильное определение целей закона и способов их достижения; психологические условия [1, с. 481].

В работе обращается внимание на психологические условия эффективности норм права, которые называют условиями, связанными с правосознанием.

Психологические условия являются базовыми составляющими функционирования правовой системы и играют важную роль в обеспечении эффективности правовых норм. С проявлениями человеческой психики непре-

менно взаимодействуют все составляющие юридического механизма правового регулирования. Сферы взаимодействия: правотворчество, реализация права, познание права, правовая социализация личности.

Правосознание является неотъемлемым компонентом правовой действительности, влияющим на эффективность всей юридической деятельности в целом. Оно позволяет людям сформировать у себя определенное понимание права, осознать его ценность для общества и в соответствии с этим выстраивать модель своего дальнейшего поведения в правовой сфере.

Каким бы ни было влияние различных материальных условий на эффективность норм права, они не окажут на них должного воздействия.

Качество правовых норм, четкая правоприменительная деятельность, соответствие законодательства общественным потребностям в конечном итоге являются субъективными условиями, определяемыми особенностями человеческой психики, то есть непосредственно правосознанием.

Таким образом, правосознание – особая среда, совокупность обстоятельств, которая способствует протеканию явлений правовой действительности, от состояния которой напрямую

зависит их качество и эффективность.

Психологические условия являются главными, основополагающими, определяющими эффективность правовых норм. Психологическое признание норм права является непременным условием обеспечения их эффективности. Никакое формальное качество норм, их обеспеченность материальными и организационными ресурсами не сделают нормы права эффективными, если они не будут соответствовать основополагающим психическим установкам, правовым идеалам и ожиданиям людей.

Литература

1. Герасимова, Н. Р. Эффективность норм права / Н. Р. Герасимова // Социально-политические науки. – 2012. – № 3. – С. 50–52.
2. Лапаева, В. В. Социология права / В. В. Лапаева. – М. : НОРМА, 2004. – 336 с.
3. Марочкин, С. Ю. Проблема эффективности норм международного права / С. Ю. Марочкин. – Иркутск : изд-во Иркутского ун-та, 1988. – С. 25–30.
4. Нерсесянц, В. С. Общая теория права и государства : учебник / В. С. Нерсесянц. – М. : НОРМА ИНФРА-М, 2012. – 560 с.

УДК 340

*Хахулин М. К.
Научный руководитель – Бреднева В. С.*

Законность и правопорядок

В данной статье рассмотрены понятия «законность» и «правопорядок». Отдельное внимание уделяется реализации этих понятий в Российской Федерации. В работе проблема соотношения законности и правопорядка будет рассмотрена с различных точек зрения, а также мнений общественных деятелей. Тема очень актуальна в современный период в условиях реформирования различных сфер общественной жизни.

Ключевые слова: правопорядок, законность, юридические категории, правовая культура.

*Hakhulin M. K.
Research supervisor – Bredneva V. S.*

Legality and law and order

In this article concepts legality and a law and order are considered. The separate attention is paid to realization of these concepts of the Russian Federation. In work the problem of a ratio of legality and a law and order will be considered from various points of view, and also opinions of public figures. The subject is very actual during the modern period in the conditions of reforming of various spheres of public life.

Key words: law and order, legality, legal categories, legal culture.

Для рассмотрения вопроса «законности и правопорядка» необходимо обратиться к толкованию этих понятий.

В. А. Рыбаков в своей статье определял законность как метод государственного управления обществом, как соблюдение предписаний, правовых законов и основанных на них подзаконных актов всеми субъектами права. Законность как принцип поведения граждан характеризуется тем, что ее субъектами выступают самые многочисленные слои населения [1].

В статье И. Д. Бредихина понятие «законность» выступает в качестве важнейшего принципа, способа охраны, общественного порядка и является основой жизнедеятельности цивилизованного общества и всех звеньев его политической системы. Охватывая своими действиями наиболее важные сферы человеческой жизни, законность вносит в него соответствующую гармонию, обеспечивает справедливую дифференциацию интересов людей [2].

«Законность – соблюдение законов, положение, при котором жизнь общества охраняется законами» – данное определение законности можно найти в словаре Ожегова [3].

Следует отметить, что данное понятие трактуется очень по-разному, но важнейшие составляющие остаются неизменными: государство, закон и общество.

Когда говорится о правопорядке, обычно имеется в виду соблюдение закона и правовых норм. Правопорядок есть результат действия законности. Состояние стабильности, уравновешенности и гарантированности важнейших сторон жизни необходимо как никогда. Четкий и жесткий правопорядок выступает единственно возможным путем дальнейшего формирования правового государства и цивилизованного демократического развития.

А. А. Юнусов определяет правопорядок как состояние упорядоченности регулируемых правом общественных отношений в результате последовательного осуществления законности, характеризующееся реальным обеспечением прав и свобод личности, неукоснительным соблюдением юридических обязанностей всеми лицами [4].

Следует уделить внимание мнению О. П. Сауляк, который писал: «Правопорядок – это “нервный узел, болевая точка” пересечения различных проблем, с которыми сталкивается общество на конкретном этапе своего развития». Правопорядок, по мнению автора, часто рассматривается как «состояние упорядоченности общественных отношений, выражающее реальное, практическое осуществление требований законности» [5].

По мнению В. В. Лазарева, «правопорядок в обществе достигается тогда, когда деятельность всех субъектов права является правомерной, когда надлежащим образом осуществляются субъективные права и исполняются юридиче-

ские обязанности, то есть когда субъекты права совершают обязательные или дозволенные действия либо воздерживаются от совершения запрещенных действий» [6].

Если подходить к понятиям «законность и правопорядок» с позиции психологии и нравственности, то из этих двух понятий можно вывести еще одно – правовая культура. Данное понятие детально рассмотрела Т. В. Бородина. Правовая культура – это проявление правовой образованности гражданина. Культура как собирательное понятие имеет множество различных форм проявлений. В данном случае речь идет о такой ее разновидности, как правовая культура, которая выражает этику взаимоотношений субъектов общественной жизни с правом, законами, другими юридическими феноменами.

Правовая культура тесно связана с политической, нравственной, духовной и другими видами культуры и, прежде всего, конечно, с обычной и также призывает к уважению законов страны. Не подготовленного в правовом отношении человека вряд ли можно назвать культурным. Юридическая культура – важнейший элемент правовой системы общества.

В широком плане правовая культура охватывает все правовые ценности, существующие в данное время в данной стране [7].

Необходимо обратиться к проблеме реализации законности и правопорядка в Российской Федерации. Следует обратиться к небольшой статистике по состоянию преступности за 2014–2015 гг. (январь) [7]:

1. В январе 2015 года зарегистрировано 162 тыс. преступлений, или на 2,1 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Рост регистрируемых преступлений отмечен в 44 субъектах Российской Федерации, снижение – в 38 субъектах.

2. Почти половина (43,0 %) преступлений регистрируется в республиканских, краевых и областных центрах – всего 69,64 тыс., пятая часть (20,9 %) – в сельской местности, где зарегистрировано 33,8 тыс. преступлений, что на 1,9 % меньше, чем за январь 2014 года.

3. По сравнению с январем 2014 г. на 14,7 % сократилось число преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами. Всего выявлено 12,7 тыс. преступлений данной категории, удельный вес этих преступлений в общем числе зарегистрированных составил 7,8 %.

4. Значительную часть всех зарегистрированных преступлений (40,9 %) составляют хищения чужого имущества, совершенные путем: кражи – 59,7 тыс. (–0,7 %), грабежа – 5,6 тыс. (–14,5 %), разбоя – 1 тыс. (–10,0 %). Каждая четвертая кража (25,4 %), каждый двадцать третий грабеж (4,3 %) и каждое пятнадцатое разбойное нападение (6,6 %) были сопряже-

ны с незаконным проникновением в жилище, помещение или иное хранилище.

5. Каждое второе (52,7 %) расследованное преступление совершено лицами, ранее совершавшими преступления, каждое третье (31,7 %) – в состоянии алкогольного опьянения, каждое двадцать третье (4,3 %) – несовершеннолетними или при их соучастии.

6. Организованными группами или преступными сообществами совершено 1,4 тыс. тяжких и особо тяжких преступлений (–22,7 %). Их удельный вес в общем числе расследованных преступлений этих категорий сократился с 7,3 % в январе 2014 года до 6,8 %.

7. Иностранцами гражданами и лицами без гражданства на территории Российской Федерации совершено 4 тыс. преступлений, что на 2,9 % меньше, чем за январь 2014 года, в том числе гражданами государств – участников СНГ – 3,5 тыс. преступлений (–3,2 %), их удельный вес составил 87,2 %.

8. Количество преступлений в отношении иностранных граждан и лиц без гражданства возросло на 33,3 % и составило 1,2 тыс. преступлений.

По абсолютному числу убийств Российская Федерация находится на пятом месте в мире после Индии, Бразилии, Мексики и США. Однако по количеству убийств на 100 тысяч населения Россия занимает третье место – после Мексики и Бразилии. По абсолютному количеству краж РФ на четвертом месте после США, Германии и Великобритании. По числу краж на 100 тысяч населения – пятое место после Великобритании, Германии, Австралии и США. Впрочем, в данном случае определенную роль, по всей видимости, играет менталитет: далеко не каждый россиянин будет заявлять в полицию на соседа, укравшего у него котлеты. По числу грабежей Россия занимает третье место после Мексики и США – как в абсолютном выражении, так и на 100 тысяч человек.

Наконец, по количеству осужденных РФ находится на третьем месте в мире после Великобритании и Китая, а по числу осужденных на 100 тысяч человек – на четвертом после Великобритании, Австралии и Германии. Вслед за Россией в этом рейтинге идет Мексика, Китай же опускается на гораздо более скромное шестое место.

Законность и правопорядок в России являются напряженной сферой. Однако осознание и признание проблем такими, какие они есть, это уже само по себе говорит о том, что проблемы решаются. Они не замалчиваются, но обсуж-

даются и предпринимаются конкретные действия. Правильный процесс в законотворчестве и исполнении принятых законов запущен и все более активизируется. Поэтому результат со временем будет более очевидным и ощутимым.

На основании анализа и рассуждений понятий «законность и правопорядок», а также привлечения мнений различных научных деятелей, можно сделать вывод, что законность и правопорядок – это неотъемлемые факторы в отношениях государства и общества. Государство, которое регулирует правовые отношения посредством законов. И общество, которое обязано соблюдать эти законы. Данные стороны общественной и государственной жизни развиваются с каждым днем, в том числе и в Российской Федерации [9].

Литература

1. Рыбаков, В. А. Законность: миф или реальность? / В. А. Рыбаков // Вестник Омского университета. – 2014. – № 3. – С. 1.
2. Бредихин, И. Д. О проблеме соотношения общественного порядка, правопорядка, законности, общественной безопасности и общественного благоустройства: административно-правовой аспект / И. Д. Бредихин // Вестник Воронежского института МВД России. – 2010. – № 4. – С. 2.
3. Толковый словарь русского языка / под ред. С. И. Ожегова. – С. 348.
4. Юнусов, А. А. Правопорядок, общественный порядок и права человека / А. А. Юнусов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2007. – № 4. – С. 1.
5. Лапшина, О. С. О взаимосвязи охранительной функции права с функцией охраны правопорядка / О. С. Лапшина // Вестник Самарской гуманитарной академии. – 2011. – № 1. – С. 2.
6. Лазарев, В. В. Действие права / В. В. Лазарев // Проблемы общей теории права и государства / под ред. В. С. Нерсисянца. – М., 1999. – 20 с.
7. Бородина, Т. В. Некоторые аспекты формирования правовой культуры / Т. В. Бородина // Вестник Чувашского университета. – 2010. – № 1. – С. 1.
8. Министерство внутренних дел Российской Федерации. Статистика по состоянию преступности. – 2015. – Режим доступа : <https://mvd.ru/folder/101762/item/3087401>
9. Lenta.Ru. «Где в России все страшнее». Правовая статистика. – Режим доступа : <http://lenta.ru/articles/2013/04/06/crime/>

Секция 4.
«СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО
РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА»

Section 4.
“SOCIAL PROBLEMS OF MODERN RUSSIAN SOCIETY”

УДК 316

Боровая А. С.
Научный руководитель – Пегова В. А.

Самореализация молодежи в социальных сетях посредством общения

Целью данного исследования является выявление мнений молодежи о том, каким образом их активность и общительность в социальных сетях могут способствовать самореализации. В ходе реализации цели были выполнены следующие задачи: определены понятия «самореализация» и «социальные сети»; рассмотрены типы активности молодежи в социальных сетях; проведено интервью среди студенческой молодежи и интерпретированы результаты исследования.

Ключевые слова: самореализация, социальные сети, общение, Интернет, молодежь, активность.

Borovaya A. S.
Research supervisor – Pegova V. A.

Self-realization of youth on social networks by means of communication

Objective of this research is identification of opinions of youth about how their activity and sociability on social networks can promote self-realization. During realization of the purpose the following tasks were carried out: concepts self-realization and social networks are defined; types of activity of youth on social networks are considered; interview among student's youth is conducted and results of research are interpreted.

Key words: self-realization, social networks, communication, Internet, youth, activity.

Во все времена для человека проблема самореализации является одной из самых насущных. Особую актуальность она приобретает сегодня, поскольку нынешний век характеризуется разработкой и появлением новых технологий и средств передачи информации.

Определяющей чертой современности является Интернет, в котором реализуется целый спектр целей, ценностей, видов деятельности: коммуникативные, деловые, образовательные, досуговые, игровые. Отсюда следует необходимость в изучении и определении степени влияния Интернета, в частности социальных сетей, на самореализацию молодежи. Под самореализацией в данном случае понимается наиболее полное раскрытие способностей, талантов и возможностей человека посредством включения его в социальные структуры.

Социальные сети – это сайты, разработанные

с целью познакомить и собрать людей с общими интересами, дать им возможность общаться на различные темы, выкладывать и обсуждать фото, видео, добавлять друг друга в друзья или недруги, загружать и слушать музыку и т. д. Они значительно расширяют возможности для обмена информацией, общения между людьми, поиска работы, досуга и т. д. Именно социальные сети как часть интернет-пространства будут рассматриваться как специфическое приспособление для самореализации, с использованием такого ее типа, как общение с опорой на познавательную, досуговую и творческую активность.

Чтобы практически подтвердить теоретический аспект о возможности самореализации молодежи в социальных сетях, было проведено разведывательное исследование с целью определения основных направлений изучения вопроса самореализации молодежи в социальной

сети посредством общения. Методом исследования стало интервью, в ходе которого было опрошено 15 человек в возрасте от 18 до 24 лет. Проанализировав полученные в ходе интервью данные, можно сделать следующие выводы:

1. Большинство студентов считают, что интерактивное общение никогда не сможет полностью заменить реальное человеческое несмотря на большие возможности коммуникации и самореализации, существующие в социальных сетях.

2. Социальные сети являются наиболее доступным способом для проявления творческой активности молодежи. Так, 88 % опрошенных выкладывают продукты своего творчества в сеть.

3. Высказывания, написанные в социальных сетях, не вызывают большого доверия у студенческой молодежи, а именно у 86 % участников, значит, не могут всецело способствовать раскрытию и развитию их потенциала.

4. Наличие мотивации в виде дальнейшего развития/помощи может сподвигнуть молодежь (90 % опрошенных) на вступление в контакт с человеком малознакомым, но коммуникация по собственной инициативе, судя по ответам, будет осуществляться с большей осторожностью.

5. Самореализацию как явление большинство студенческой молодежи чаще всего понимают как усвоение тех норм и правил, которые помогают человеку в жизни реализовывать свой потенциал и таланты.

6. Большинство студентов выделяют такие способы самореализации в социальных сетях, как: возможности общения и самовыражения, а именно придание огласке продуктов своего творчества и высказывание своих впечатлений, мнения по отношению к творчеству других; организаторская деятельность, направленная на формирование групп по интересам.

УДК 316

Таким образом, предположение о том, что социальные сети являются эффективным инструментом для самореализации молодежи, отчасти подтвердилось. Согласно результатам интервью, активность молодежи в социальных сетях способствует ее самореализации посредством общения по причине того, что там можно: поделиться впечатлениями; обменяться мнениями по какой-либо проблеме; выразить свои переживания и предложить к просмотру результаты своего творчества, но при этом социальные сети не являются тем пространством, в котором можно чувствовать полную уверенность в собеседнике и получить практический результат или отражение в реальной жизни после утверждения своей активной позиции или какого-либо еще вида деятельности.

Литература

1. Асеева, О. В. Влияние сети Интернет на развитие познавательной активности молодежи / О. В. Асеева // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 6 (14).

2. Голицына, И. Н. Социальные сети как средство развития интеллектуального потенциала пользователей / И. Н. Голицына // Интеллектуальный потенциал общества: способы измерения, оценки и механизмы повышения. 12–13 мая 2010 г., г. Казань. – Казань : МО и Н РТ, 2010. – С. 74–81.

3. Клочко, В. Е. Самореализация личности / В. Е. Клочко, Э. В. Галажинский / под ред. Г. В. Залевского. – Томск, 2000. – 154 с.

4. Топюк, А. В. Влияние социальных сетей на формирование морально-нравственных, духовных и коммуникативных качеств молодежи / А. В. Топюк, Ю. В. Бадалян // Вестник магистратуры. – 2012. – № 5. – С. 35–38.

Будкина Т. А.
Научный руководитель – Ларькина О. А.

Проблема суицида в современном обществе

В данной статье рассматривается такая социальная проблема, как суицид. Проанализированы особенности подросткового суицида, а также особенности суицида в среднем и старшем поколении. Приводится общая статистика. Рассматривается пример самоубийства – крушение Airbus A320 24 марта 2015 г. Выявлено и обосновано, что под действием определенных социальных условий, которые негативно воздействуют на человека, и совершается самоубийство. Приводится сравнение по количеству суицида за 2013 и 2014 годы. Автором приводится анализ исследования по теме самоубийства, в котором показано мнение студентов СахГУ по данному феномену.

Ключевые слова: социальная проблема, суицид, самоубийство, особенности суицида, крушение Airbus A320, негативные социальные условия, количество суицида, исследование.

Suicide problem in modern society

In this article such social problem as a suicide is considered. Features of a teenage suicide, and also feature of a suicide on average and the senior generation are analyzed. The general statistics is given. A suicide example – crash of Airbus A320 is reviewed on March 24, 2015. It is revealed and proved that under the influence of certain social conditions which negatively influence the person, and suicide is committed. Comparison by quantity of a suicide for 2013 and is given 2014. The author provides the analysis of research on you of suicide in which the opinion of students of Sakhalin state university on this phenomenon is shown.

Key words: *social problem, suicide, suicide, features of a suicide, crash Airbus A320, negative social conditions, quantity of a suicide, research.*

Человек решается на самоубийство, когда под влиянием тех или иных обстоятельств его существование утрачивает смысл.

Решение совершить самоубийство – это акт морального выбора. Человек видит в самоубийстве не просто действие, ведущее к смерти, но и определенный поступок, несущий «мессаж» для людей, вызывающий их отношение, оценки и мнения. Самоубийцы вкладывают определенный смысл в то, что они хотят сделать.

Подростковый суицид имеет две характерные особенности. Во-первых, отсутствие реального желания и четко обозначенного мотива совершения самоубийства. Подростки не могут четко обозначить причину, по которой они предпринимали попытку совершить самоубийство. (Причина суицида воспринимается подростком как тяготящая его проблема, разрешить которую не представляется возможным.) Обычно их объяснение суицидального намерения ограничивается лаконичной фразой: «Просто надоело жить». Во-вторых, отсутствие умения вербализовать свои чувства, поделиться своими переживаниями, подробно рассказать о них, и как следствие этого, неспособность на них отреагировать. Невысказанные негативные чувства, не нашедшие пути выхода, аккумулируются и так уже в болезненной душе подростка, что только усиливает депрессивное состояние ребенка [1]. Остаются непонятными причины, которые толкают детей принять решение о самоубийстве, и пока ни медицина, ни психология, ни социология не могут однозначно сказать, что заставляет подростков покончить с собой. Общей же причиной суицида является социально-психологическая дезадаптация ребенка, то есть нарушение его взаимодействия с ближайшим окружением, чаще всего с близкими ему людьми и семьей.

Пресса едва ли не ежедневно сообщала о самоубийствах подростков. Дети сводят счеты с жизнью в Москве, Питере, Челябинске, Туле, Иркутске и т. д. По официальной статистике, ежегодно 16 подростков из каждых 100 тысяч

убивают себя. Эти цифры почти в три раза выше среднемировых [2]. Следственный комитет России зарегистрировал 461 самоубийство среди несовершеннолетних. Два года назад на фоне очередной волны детских самоубийств федеральные власти обещали разработать государственную программу профилактики суицидов. Однако никаких подвижек нет. Между тем эксперты осторожно прогнозируют, что в ближайшие годы печальная статистика может пойти вверх. Экономический кризис и социальная нестабильность – благодатная почва для «эмиграции» на тот свет [3].

Статистика говорит о том, что чаще с жизнью расстаются люди среднего и старшего возраста. Часть из них страдает различными психическими отклонениями, к примеру, шизофренией, но большинство вполне здоровые, а зачастую и очень сильные личности.

Люди старшего поколения, как правило, уходят из жизни потому, что, оглядываясь назад, они не обнаруживают там следы своей деятельности либо накопившиеся утраты «выедают» душевный покой. Если человек находит хоть что-то в своем прошлом, если его окружают близкие, то он вряд ли решится на самоубийство. В таком случае суицид, скорее всего, следствие запущенной депрессии, из которой человек не может выйти самостоятельно.

В среднем возрасте мысли о самоубийстве могут прийти в самых различных жизненных ситуациях. Часто влияет на это и положение в обществе – политический строй страны, моральные принципы ее жителей, уровень институтов семьи и церкви. Если общество сильно разобщено, то человеку просто не к кому обратиться в трудной ситуации, сложно сменить род деятельности, как-то отвлечься от своих проблем.

Если человек точно решил уйти из жизни, ему для этого не нужны ни зрители, ни сочувствующие – это истинный, или холодный, суицид.

Самым ошеломляющим примером феномена самоубийства служит крушение Airbus A320 24 марта 2015 г.

Андреас Лубиц, второй пилот разбившегося во Франции самолета Airbus A320, одновременно интересовался и способами медицинского лечения суицидальных наклонностей, и как лучше умереть. Это показал анализ поисковых запросов его компьютера, который изучили немецкие следователи.

Немецкая прокуратура сообщила, что следователи изучили компьютер Лубица. Оказалось, что с 16 по 23 марта он активно искал информацию о способах совершения самоубийства, а также изучал, каким образом защищена дверь в кабину пилотов и можно ли туда попасть снаружи.

«Трагедия с A320 на совести не только пилота, это явный просчет со стороны службы безопасности полетов и лечащего врача Лубица, – сообщила «Газете.Ru» Любовь Виноградова из независимой психиатрической ассоциации России. – Пилот Лубиц, как уже известно, давно получал помощь у психиатра и находился под наблюдением с «острой депрессией». У нас в стране такой диагноз – однозначный запрет на профессию пилота, но в Европе к этому более гуманное отношение, там считается, что в период ремиссии такой больной адекватен и может работать даже пилотом».

Лубиц просто ждал подходящего случая, чтобы совершить самоубийство. И когда командир воздушного судна A320 вышел из кабины по нужде, он просто заблокировал дверь изнутри и направил самолет вниз [4].

Эмиль Дюркгейм исследовал самоубийство как социальное явление. Под действием определенных социальных условий, которые негативно воздействуют на человека, и совершается самоубийство. Уход из жизни близкого человека, потеря социальных связей и т. д. могут сказать на том, что человек решится на такой шаг. Дюркгейм считал, что самоубийство более вероятно, когда человек испытывает недостаток социальных отношений, особенно, когда такая проблема встает перед ним внезапно, например, при потере работы. Значение фактора одиночества при анализе причин суицида вид-

но и из того, что рейтинг суицида среди взрослых ниже у женатых, чем у разведенных, вдов или одиноких людей.

Подводя итог, можно сказать, что в 2014 году количество самоубийств в России снизилось на 7 % по сравнению с предыдущим годом. Согласно данным Министерства здравоохранения РФ, за 11 месяцев 2014 года с жизнью покончили 24 690 человек (это 18,5 случая на 100 тыс. человек). За тот же период 2013 года количество суицидов составило 26 590 человек – это около 20 случаев на 100 тыс. россиян. По общему числу самоубийств Россия находится на четвертом месте в мире – после Индии, Китая и США [5].

Было проведено исследование по теме суицида среди студентов СахГУ. Исследование показало, что большинство студентов не задумывались о данном феномене (81 %) и относятся к суициду отрицательно (93 %). По мнению студентов, частыми причинами суицида являются: неразделенная любовь (36 %), конфликты (33 %), и возраст суицида был ими определен в рамках 16–21 года (52 %). Опрашиваемые считают, что на грани суицида человек испытывает отчаяние (63 %), и считают, что стремительный рост суицида связан с наркоманией и алкоголизмом (64 %).

Литература

1. Проблема подросткового суицида. – Режим доступа : http://www.resobr.ru/materials/49/28719/?sphrase_id=84169
2. Смерть – это ведь конец всему. – Режим доступа : <http://lenta.ru/articles/2014/11/10/death/>
3. В 2013 году в России, по данным следственного комитета, покончил с собой 461 ребенок. – Режим доступа : <http://newsru.com/russia/15apr2014/deti.html>
4. Пилот науглил самоубийство // Газета.ru. – Режим доступа : <http://www.gazeta.ru/social/2015/04/02/6623217.shtml>
5. Количество самоубийств в России за год снизилось на 7 %. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/581875>

УДК 316

Иванова М. В.
Научный руководитель – Леушканова С. В.

Совершенствование социально-психологического климата в организации

В статье рассматриваются способы совершенствования социально-психологического климата (СПК) в организации, диагностика СПК.

Ключевые слова: *социально-психологический климат, роль человеческого фактора в системе управления.*

Improvement of social and psychological climate in the organization

In article ways of improvement of the social and psychological climate (SPC) in the organization, diagnostics of SPC are considered.

Key words: *social and psychological climate, a role of a human factor in a control system.*

В современном мире большое внимание уделяется изучению психологических аспектов управленческой деятельности. Это связано с тем, что изменилась роль человека в системе управления: он становится одним из главных ресурсов организации. И поэтому необходимо организовать рабочее пространство сотрудника не только с учетом эргономического, организационного, но и социально-психологического комфорта, так как от того, в каких условиях он проводит большую часть своего времени, зависит не только физическое и психологическое здоровье человека, но и результативность его профессиональной деятельности, а значит, и коллектива в целом.

Именно создание благоприятных условий для работы в организации является одной из главных задач менеджеров, что предполагает вложение средств в формирование и развитие персонала с учетом экономической и профессиональной целесообразности, его обучение, развитие и поддержание в высоком трудоспособном состоянии; создание условий для индивидуального развития, карьерного роста и поддержание здоровья сотрудников, формирование благоприятной атмосферы для реализации творческого потенциала рабочего коллектива. Развитие мотивации и удовлетворенности трудом, а также формирование и оценка социально-психологического климата в коллективе также являются сферой деятельности административно-управляющего аппарата.

Феномен социально-психологического климата уже давно привлекает внимание ученых и практиков. Начиная с середины 50-х годов, в отечественной социальной психологии начинает активно разрабатываться понятие «социально-психологический климат коллектива». Как показано в работе Г. А. Виноградовой, впервые термин «психологический климат» был введен в научный оборот В. Н. Мансуровым [4, с. 105].

Одними из первых публикаций, посвященных изучению природы социально-психологического климата, были работы отечественных ученых Г. А. Моченова и М. П. Ночевника [2, с. 5–25], утверждавших, что «под социально-психологическим климатом надо понимать эмоционально-психологический настрой, который складывается в коллективе в процессе работы и проявляется в тех взаимоотношениях, которые устанавливаются на основе объективных и субъективных взаимосвязей между чле-

нами коллектива, формальными и неформальными группами при личных контактах между людьми» [2, с. 5–25].

В разработке понятия «социально-психологический климат» нашли свое отражение многие теоретические и методологические проблемы отечественной социальной психологии, такие, как проблемы групповой совместимости и сплоченности, конформизма в группе и др.

Оригинальные методики диагностики социально-психологического климата, конкретные пути его регуляции предложены в работах и трудах Б. Д. Парыгина, А. В. Петровского, К. К. Платонова, А. Г. Ковалева, В. Н. Панферова, Е. В. Шороховой, О. И. Зотовой и ряда других.

Анализ работ по данной проблеме показывает, что и до настоящего времени в научно-психологической литературе нет единого определения понятия «социально-психологический климат»: существует множество трактовок и авторских позиций относительно того, как следует понимать это явление.

Таким образом, при использовании понятия «социально-психологический климат» понимают качество и уровень развития взаимоотношений в группе, которые складываются на основе сходства мнений, ценностей, убеждений и т. п. Именно такая трактовка социально-психологического климата используется в нашей работе.

Вопрос достижения благоприятного психологического климата волнует как теоретиков, так и практиков социальной психологии, психологии управления. Многие как отечественные, так и зарубежные ученые, занимающиеся эффективностью управления, в решении этой проблемы заметно преуспели.

Тесную связь между удовлетворенностью членов коллектива, взаимоотношениями между ними, психологическим климатом в организации и успешностью работы установили еще американский психолог и социолог Э. Мэйо и группа исследователей в первой четверти прошлого века. Знаменитый Хоторнский эксперимент (1924–1932 гг.) показал, что производительность труда улучшается под влиянием социальных факторов, а именно из-за интереса к процессу труда со стороны руководства, а также благодаря улучшению отношений между работниками в самой группе и их непосредственным руководителем.

Таким образом, еще в первой половине про-

шлого века была установлена тесная связь между особенностями психологического климата в коллективе и продуктивностью труда.

Позже ученые выявили, что существует целый ряд факторов, определяющих социально-психологический климат в коллективе: факторы макросреды и микросреды, или внешние и внутренние факторы.

Так определяются воздействия со стороны макросреды: характерные особенности современного этапа социально-экономического развития страны; деятельность организаций, руководящих данным промышленным предприятием, его органов управления и самоуправления, общественных организаций; связи предприятия с городскими и районными организациями.

Факторами микросреды названы следующие: объективные – комплекс технических, санитарно-гигиенических, организационных элементов. Субъективные – характер официальных и организационных связей между членами коллектива, наличие товарищеских контактов, сотрудничество, взаимопомощь, стиль руководства.

Ряд авторов в качестве одного из важных факторов, оказывающих влияние на социально-психологический климат, выделяют управленческую деятельность руководителей. К сожалению, они, как правило, ограничиваются изучением влияния какого-то одного элемента системы управления, чаще всего стиля руководства или личных качеств руководителей, которые оказывают значительное влияние на климат коллектива, хотя и не исключают влияние других, не менее важных факторов в сфере управления.

Однако, несмотря на многочисленные исследования данного феномена, на многих предприятиях не уделяют должного внимания оценке социально-психологического климата, отсутствует планирование и выстраивание модели управления им с учетом миссии организации.

В настоящее время в России с приходом новой системы рыночных отношений практически отсутствуют научные разработки по исследованию социально-психологического климата в коллективе, и они существенно затормозились по сравнению с 70–80-ми годами XX столетия. Связано такое положение дел с коренными изменениями в экономической жизни российского общества, а именно с переходом от плановой экономики к рыночной. Как известно, неотъемлемая часть рыночной экономики – это индивидуализм, при котором отдельный индивид со своими знаниями, навыками противопоставляется коллективу, то есть коллектив как система взаимоотношений утрачивает свою значимость.

Социально-психологический климат – это не только проблема сегодняшних социально-психологических сложностей корпоративной культуры организации, но одновременно и проблема решения завтрашних перспективных задач, свя-

занных с моделированием новых, более совершенных, чем прежде, человеческих отношений.

Для применения полученных теоретических знаний по данной проблематике на практике была выбрана рабочая группа в организации г. Южно-Сахалинска. О влиянии на психологический климат некоторых факторов в данном трудовом коллективе были сформулированы следующие гипотезы: социально-психологический климат определяют групповая совместимость и работанность членов группы, проявляющиеся в межличностной симпатии и привязанности участников взаимодействия друг к другу; предполагается, что удовлетворенность работой сотрудников зависит от сплоченности коллектива, под которой понимаются отношение членов группы к лидеру, доверительные и искренние отношения, признание личного вклада каждого сотрудника, что, как правило, снижает текучесть рабочей силы.

Для проверки социально-психологического климата в организации были применены следующие методы: метод социометрии, а также метод тестирования.

Джекоб Леви Морено разработал социометрическую технику, которая применяется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений в целях их изменения, улучшения и совершенствования. С помощью социометрии можно изучать типологию социального поведения людей в условиях групповой деятельности, судить о социально-психологической совместимости членов конкретных групп. В рамках метода тестирования была применена методика – диагностика психологического климата в малой производственной группе В. В. Шпалинского и Э. Г. Шелеста.

Диагностика психологического климата в малой производственной группе В. В. Шпалинского и Э. Г. Шелеста предназначена для изучения состояния климата в коллективе. Опросник состоит из двух колонок с противоположными по смыслу суждениями. Каждое из них – своеобразный параметр психологического климата рабочего коллектива. В левой колонке – суждения, соответствующие признакам здорового климата, в правой – антипод каждого суждения. Между антиподами пятибалльная шкала. Чем ближе к левому или правому суждению в каждой паре будет сделана отметка, тем более выражен данный признак в коллективе. Средний ответ «3» является промежуточным, свидетельствующим о наличии обоих признаков.

По результатам проведенного исследования будут предложены приемлемые для данной группы методы улучшения социально-психологического климата рабочего коллектива.

Современная система научной организации труда, отражающая синергетический, системный, целостный подходы управления, берет за основу формирование здорового психологиче-

ского климата коллектива профессионалов как одну из важнейших задач как общественных организаций, так и административного аппарата государственного и частного секторов экономики. Совершенствование климата коллектива – это в конечном итоге задача развертывания творческого потенциала личности, задействование человеческого фактора, создание счастливого образа жизни человека.

Здоровый психологический климат – один из важнейших факторов успешной жизнедеятельности человека. В тех случаях, когда в коллективе недооценивается роль тех или иных факторов, благоприятно влияющих на психологический климат, может сложиться нездоровая атмосфера, проявляющаяся в напряженности человеческих отношений, в конфликтах между членами коллектива. Человек, оказавшийся втянутым в конфликт, остро и болезненно переживает возникшую ситуацию, а особенно раздраженность своих отношений с другими. Кроме того, даже когда и конфликтуют двое, то отвлекаются от работы многие на выяснение причин и преодоление противоречий. Конфликты потрясают коллектив, неблагоприятно сказываются на всех сферах деятельности. Известно, что неприязненные чувства и обиды не исчезают вместе с конфликтом, а могут длительное время сохраняться в отношениях, выступая в дальнейшем в качестве серьезных психологических барьеров.

В качестве одной из рекомендаций для того, чтобы снять напряжение, накопившееся за неделю, а также решить межличностные конфликты,

возникающие в ходе трудовой деятельности, необходимо вводить в трудовом коллективе часы психологической разгрузки, проводимые в конце каждой недели. Подобная мера направлена на профилактику профессионального, эмоционального выгорания и сплочение коллектива.

Итак, наличие здорового психологического климата в коллективе – один из показателей его зрелости, результат большой кропотливой работы руководства и общественных организаций.

Литература

1. Антонова, Н. В. Социально-психологический климат в организациях с различным типом корпоративной культуры / Н. В. Антонова // Современные технологии управления. – 2014. – № 1 (37). – ISSN 2226–9339. – Режим доступа : <http://sovman.ru>
2. Антонюк, В. И. Проблемы социально-психологического климата в советской социальной психологии / В. И. Антонюк, О. И. Золотова, Г. А. Моченов [и др.] // Социально-психологический климат коллектива. – М. : Наука, 1979. – С. 5–25.
3. Кабушкин, Н. И. Основы менеджмента; учебн. пособие / Н. И. Кабушкин. – 11-е изд., испр. – М. : Новое знание, 2009. – 336 с.
4. Почебут, Л. Г. Организационная социальная психология / Л. Г. Почебут, В. А. Чикер. – СПб. : Речь, 2000. – 302 с.
5. Станкин, М. И. Психологические аспекты стимуляции / М. И. Станкин // Управление персоналом. – М., 1999. – № 2. – С. 46–51.

УДК 316

Востребованность служб социально-психологической помощи в г. Южно-Сахалинске

В статье рассматриваются особенности становления социально-психологических служб в Российской Федерации, их востребованность в г. Южно-Сахалинске, а также возможность и направление развития.

Ключевые слова: социально-психологические службы, социально-психологическая помощь населению, инвалиды, сироты.

Lalova E. Yu.

Research supervisor – Leushkanova S. V.

Demand of services socially – psychological assistance in it is Yuzhno-Sakhalinsk

In article features of formation of social and psychological services in the Russian Federation, their demand in Yuzhno-Sakhalinsk, and also opportunity and the direction of development are considered.

Key words: social and psychological services, social psychological assistance to the population, disabled people, orphans.

Становление и развитие в России социально-психологических служб и социальной работы начало активно формировать общественный запрос на психосоциальную помощь населению. Потребность человека в социально-психологической помощи появляется при наличии следующих составляющих социально-психологического дисфункционирования:

- социальной дезадаптации;
- психологического дискомфорта.

Причинами их проявления могут быть как внешние, так и внутренние источники и побудители, а также их сложное сочетание.

Современный этап становления социально-психологической службы в нашей стране ведет отчет с начала 60–70-х годов XX века. Появление служб было обусловлено как потребностями общественной практики, так и определенным уровнем развития фундаментальных и прикладных исследований в области социальной, медицинской, педагогической, возрастной психологии, психологии труда. Социально-психологическая служба является эффективным инструментом соединения теории и практики, приложения фундаментальных знаний к практическим проблемам человеческих судеб.

Источниками внешнего социально-психологического неблагополучия могут выступать социальные, социально-экономические и медико-социальные причины, такие, как потеря работы, близких, инвалидность и хроническая болезнь, смена места жительства и привычных условий жизнедеятельности, адаптация после возвращения из мест лишения свободы, и т. д.

Факторов, которые могут вызвать сильные эмоциональные и психологические потрясения жителей России, в настоящее кризисное время больше, чем еще несколько лет назад. Современным психологам приходится часто сталкиваться с проблемами клиентов, которые имеют конфликты в семье, с детьми, на работе, а также с клиентами, которые страдают различными психологическими эмоциональными спадами, депрессиями, синдромом усталости, психосоматическими заболеваниями. Это и многое другое позволяет утверждать, что служба социально-психологической помощи является востребованной в условиях современности. Социально-психологическая помощь требуется при решении самого широкого круга проблем, на первое место среди которых, по данным медико-социальных центров России, выходят семейные, включая осложнения и трудности как в детско-родительских, так и в супружеских отношениях, что говорит об актуальности данной проблемы.

Подготовка социальных работников в системе профессионального образования в России для работы с людьми, оказавшимися в трудной жизненной ситуации (сиротами, инвалидами, детьми группы риска), количество которых неуклонно возрастает, ведется, примерно, с 2000 года. Наблюдающийся на протяжении всего этого периода рост числа вузов и факультетов, таких, как: МГУ, Воронежский филиал Московской открытой социальной академии, Межрегиональный открытый социальный институт, и других институтов России, занятых подготовкой сотрудников учреждений социальной защиты, свидетельствует о возросшей потребности в таких специалистах. Запрос на них вызван, с одной стороны, усложнившейся социально-экономической ситуацией, а с другой – ориентацией на демократические достижения развитых государств, особенно в плане продуктивности специалистов социальной работы. Очевидно, что профессиональная подготовка таких специалистов имеет важное значение для решения многих социальных, политических, экономических проблем общества. В центре внимания организаций социальной работы находится психологическое и педагогическое содействие семье. В последние годы в центрах психолого-социальной и педагогической консультации значительно возрастает число специалистов, оказывающих психологическую помощь детям дошкольного возраста.

Социально-психологическая служба в нашей стране представляет собой психологическое обеспечение различных социальных сфер: здравоохранения, образования, производства и других, создавая особую сферу социальных и психологических услуг. Это система практического использования психологии для решения комплексных задач психологической экспертизы, диагностики, консультации в сферах производства, транспорта, образования, здравоохранения, охраны правопорядка и т. д. Социально-психологическая служба обозначает и систему специальных учреждений, создаваемых в различных социальных институтах и организациях, призванных оказывать квалифицированную психологическую помощь нуждающимся в ней людям.

Основные цели социально-психологической службы: оказание психосоциальной помощи людям и обеспечение удовлетворения спроса населения на те или иные виды социально-психологической помощи.

Социально-психологическая помощь определяется как система специальных мероприятий, направленных на предупреждение, смягчение или преодоление различного рода

трудностей, возникающих у человека или группы, средствами практической психологии, обычно в форме диагностики, консультирования, психотерапии и психокоррекции, основанных на не медицинской модели. Данные службы действуют как самостоятельные профессиональные учреждения, получившие названия «Психологическая консультация», «Служба семьи и брака», «Служба “Телефон доверия”», «Центр социально-психологической помощи» и т. п.

Согласно статистическим данным Росстата, в 2014 году в нашей стране за психологической помощью обращались люди различных возрастных категорий:

- средний возраст от 30 до 40 лет – 16 %;
- дети до 12 лет – 10 %;
- подростки от 13 до 16 лет – 15 %;
- молодые люди в возрасте от 17 до 21 года – 29 %;
- люди в возрасте от 21 до 30 лет – 24 %.

Так, например, в Южно-Сахалинске, по данным опроса жителей областного центра, нами выявлено, что функционируют следующие центры социально-психологической помощи:

- центр социальной поддержки Сахалинской области (ГКУ) (предоставление единовременной денежной выплаты малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, инвалидам, детям-инвалидам), г. Южно-Сахалинск, ул. Карла Маркса, 24;
- центр социального обслуживания населения Сахалинской области ГБУ, г. Южно-Сахалинск, ул. Пуркаева, 80;
- реабилитационный центр «Преодоление» (психологическая, социальная помощь детям с инвалидностью от рождения до 18 лет);
- социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних «Добродея», г. Южно-Сахалинск, ул. Ленина, 158;
- медицинский центр «Ваш доктор» (коррекция алкогольной зависимости, прием нарколога, лечение тревоги, панических атак, нарушений сна, настроения);
- психологический кабинет К. В. Карпенюк (индивидуальное консультирование [работа со страхами, стрессами, депрессиями, обидами, психотерапия пищевого поведения и другая гипнотерапия], семейное консультирование [семейные проблемы, отношения в паре], работа с детьми и подростками [тренинг психологической готовности к школе, тренинг развития познавательной и эмоциональной сферы]);
- мастерская практического психолога «Счастье», г. Южно-Сахалинск, ул. Чехова, 87, оф. 9;
- центр психолого-педагогической помощи семье и детям (оказание комплексной психолого-педагогической помощи опекунам [попечителям], в том числе приемным семьям, осуществление индивидуальной и групповой

реабилитации и социальной адаптации лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей).

Главной целью данных центров является помощь людям, попавшим в непростую жизненную ситуацию.

Существуют также телефоны доверия в г. Южно-Сахалинске:

1. Телефон доверия кожно-венерологического диспансера.
2. Телефон доверия Сахалинского областного наркологического диспансера.
3. Телефон доверия УГИБДД (осуществляющий контроль за соблюдением законодательства в сфере обеспечения безопасности дорожного движения).

В исследовании о востребованности социально-психологических служб г. Южно-Сахалинска приняли участие 23 респондента, являющиеся сотрудниками служб социально-психологической помощи. В эмпирическом исследовании использованы методы телефонного опроса и интервью. Данные методы позволили получить объективную информацию об особенностях и востребованности служб социально-психологической помощи.

В результате телефонного опроса и интервьюирования руководителей, сотрудников служб социально-психологической помощи населению выявлено, что в сферу деятельности служб и центров социально-психологической помощи входит социально-психологическая помощь в виде профилактической работы с детьми, подростками, психодиагностика и обследование личности клиента; психотерапевтическая помощь; семейное психологическое консультирование; психологическое консультирование; работа с людьми в тяжелых эмоциональных состояниях; посещение в стационарных учреждениях здравоохранения в целях оказания морально-психологической поддержки; социально-психологический патронаж; социально-психологическое вмешательство в кризисных ситуациях; коррекция отношений и поведения; проведение тренингов по коммуникативному общению; развитие навыков эмоциональной саморегуляции; организация посреднических услуг; организация деятельности групп взаимоподдержки; психологическое просвещение.

В зависимости от сферы деятельности в качестве ответа на вопрос о востребованности служб социально-психологической помощи специалисты и руководители ответили однозначно – подтвердили необходимость и значимость деятельности структур данного типа, объясняя эту востребованность такими вариантами ответа, как: проблемами со здоровьем, невозможностью самостоятельно себя обслуживать, отсутствием родственников, одиночеством, экономическим положе-

нием в стране, из чего следуют финансовые трудности, изоляцией людей друг от друга, трудностями адаптации к стремительно меняющемуся миру.

Как показывают ответы на вопросы специалистов и руководителей служб социально-психологической помощи, в настоящее время в г. Южно-Сахалинске представлены не все категории служб либо наблюдается их нехватка. Специалисты объясняют эту проблему отсутствием квалифицированных кадров, недостаточным образованием в данной сфере, невостребованностью знаний практической психологии. Все также мало представлено бесплатных служб психологической помощи населению, отсутствуют профессиональные сиделки для лежачих больных.

Таким образом, службы социально-психологической помощи г. Южно-Сахалинска имеют востребованность и, как показало эмпирическое исследование, следующие направления развития: подготовка и переподготовка специ-

ализированных кадров, организация движения волонтеров для выполнения как социальной помощи, так и психологической поддержки инвалидов, тяжелых больных.

Литература

1. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ, МЧС РФ, Министерства образования и науки РФ и Министерства связи и массовых коммуникаций РФ от 29 сентября 2011 г. № 1086/550/2415/241 «Об утверждении Концепции создания интернет-службы психологической помощи населению и комплексного плана мероприятий по ее реализации» // ООО «НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС»». – 8.11.2011.
2. Новикова, Е. В. Психосоциальная помощь населению / Е. В. Новикова, И. А. Хухрев. – Н. : Наука, 2004. – 220 с.
3. Сафонова, Л. В. Содержание и методика психосоциальной работы / Л. В. Сафонова. – М. : Академия, 2006. – 192 с.

УДК 316

*Носачева К. И., Муртазина А. В.
Научный руководитель – Пегова В. А.*

Подарок как средство межличностной коммуникации

Цель данной работы состоит в том, чтобы рассмотреть подарок как средство межличностной коммуникации. Для выполнения цели были реализованы следующие задачи: дано определение феномену «межличностная коммуникация»; проанализирована роль подарков в истории человечества; продемонстрирована связь подарков с научными теориями; проведено исследование о том, какие подарки свойственно дарить в сфере деловых/личных коммуникаций.

Ключевые слова: коммуникация, межличностная коммуникация, подарок, теория обмена, теория управления впечатлениями, дар, подарок.

*Nosacheva K. I., Murtazina A. V.
The research supervisor – Pegova V. A.*

Gift as means of interpersonal communication

The purpose of this work consists in considering a gift as means of interpersonal communication. For performance of the purpose the following tasks were realized: definition is given to a phenomenon of “interpersonal communication”; the role of gifts in the history of mankind is analyzed; communication of gifts with scientific theories is shown; research about is conducted what gifts can be given in the sphere of business/personal communications.

Key words: communication, interpersonal communication, gift, theory of an exchange, theory of management of impressions, gift, gift.

Понятие «межличностная коммуникация» означает процесс обмена сообщениями и их интерпретация двумя или несколькими индивидами, вступившими в контакт друг с другом. Начиная с древнейших ритуалов одаривания и заканчивая сегодняшними но-

вогодными подарками, обмен дарами имеет прежде всего символическое значение.

Обмен подарками постоянно имеет место во взаимодействии между людьми. Это образует сердцевину теории обмена Джорджа Хоманса (1973). Он трактует социальное

действие как процесс обмена, участники которого стремятся максимизировать свою выгоду и минимизировать затраты. Люди взаимодействуют друг с другом, руководствуясь, прежде всего, символическими значениями, которые они придают тем или иным объектам. Это является основным положением теории символического интеракционизма, предложенной Джорджем Гербертом Мидом в 1934 г. Исходя из этого, подарок – это своего рода символ, который является продуктом социального взаимодействия между людьми. Процесс дарения подарка можно связать с теорией управления впечатлениями, автором которой является Эрвинг Гоффман (1959). Он считает, что люди сами создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других.

Нами было проведено исследование, главным вопросом которого было: какие подарки свойственно дарить в сфере деловых и личных отношений. Первый вопрос анкеты звучал таким образом: «Что принято дарить в группе ваших друзей, родственников, знакомых?». Большинство (24 %) ответили «деньги». Зачастую людям просто не хватает времени, сил, а может быть, и желания, чтобы пойти в магазин и выбрать подарок, или же люди руководствуются тем, что лучше подарить деньги, на которые их родные, друзья или же знакомые купят себе понравившийся им подарок. На втором месте по выбору ответов – цветы (22 % опрошенных). Цветок является символом красоты, совершенства, души. На третьем месте – ювелирные украшения, что составляет 11 %. Они объединяют в себе два качества – красоту и ценность.

Следующий вопрос звучал так: «Что не принято дарить в группе ваших друзей, родственников, знакомых?». 22 % респондентов считают, что зеркала – самый неприемлемый подарок. Подарок в виде зеркала может банально не подойти к интерьеру квартиры. Вторым самым непригодным подарком являются ножи и любые колющие/режущие предметы, что составляет 21 % ответивших. Считается, что, если сделать такой подарок родственникам или знакомым, в их семье могут начаться раздоры и несчастья. По 10 % считают, что не стоит дарить фотографии, свечи и часы. Бумажные фотографии уже не пользуются тем спросом, который был раньше. Свечи дарить не рекомендуют, потому что они несут негативную энергетику, так как используются в похоронных обрядах. Часы же к разлуке. Суеверие гласит, что дружба или любовь продлится до тех пор, пока они не сломаются.

Третий вопрос: «Что принято дарить ва-

шим коллегам и руководителю?». Большинство (21 %) предпочитают дарить коллегам цветы. Букет символизирует хорошее расположение к человеку. Этот подарок традиционно считается самым лучшим для женщин, но в деловых отношениях его принято дарить и мужчине. На втором месте – алкоголь (16 % респондентов). Он остается главным составляющим любого праздника или важного события. После алкоголя по выбору ответов стоят деньги и статуэтки, каждый по 11 %. Статуэтки являются символическим подарком, олицетворяющим власть и благородство.

Четвертый вопрос: «Что не принято дарить вашим коллегам и руководителю?». 20 % ответили, что товары для здоровья дарить не стоит, ведь его могут неправильно интерпретировать. Обувь также не относится к лучшим подаркам (18 %), так как относится к подаркам личного характера. Мнения разделились поровну относительно того, что нельзя дарить средства гигиены и животных, по 14 %. Средства гигиены будут восприняты как намек на нечистоплотность. Что касается животных, то вы не знаете, хочет ли начальник заводить его, есть ли возможность за ним ухаживать и не вызовет ли шерсть кошки или собаки у него аллергию.

На вопрос: «Влияет ли обстановка и место на вид и форму подарка?» большая часть респондентов (66 %) ответили положительно.

Из ответов на последний вопрос, который звучал так: «Какие слова вы говорите, когда преподнесите подарок личного и делового характера?», мы сделали вывод, что эти обращения различаются по эмоциональной окраске и содержанию. Личные обращения звучат эмоциональнее, чем деловые.

Таким образом, подарок сегодня живет во многих сферах жизнедеятельности человека. Он является одной из технологий деловой коммуникации, частью дипломатического протокола и предметом одного из направлений индустрии бизнеса. Подарок является знаком внимания, дружбы, любви и восхищения. Стоит помнить, что неважно, сколько стоит ваш подарок – главное, чтобы он был подарен с душой и от всего сердца.

Литература

1. Василик, М. А. Основы теории коммуникации : учебник ; под ред. проф. М. А. Василика. – М. : Гардарики, 2005.
2. Ильин, В. И. Подарок как социальный феномен // Рубеж (альманах социальных исследований). – 2001. – № 16–17.
3. Смелзер, Н. Социология ; пер. с англ. / Н. Смелзер. – М. : Феникс, 1998.

Обмок О. Ю., Степанова Т. В.
Научный руководитель – Чуднова О. В.

Манипулирование общественным сознанием с помощью средств массовой информации

В статье рассматриваются вопросы манипулирования общественным мнением населения с помощью различных средств массовой информации, на конкретных примерах исследуется практическое применение методов манипулирования в современных российских и региональных СМИ.

Ключевые слова: общественное мнение, манипулирование информацией, массовая коммуникация, PR-технологии.

Obmok O. Yu., Stepanova T. V.
The research supervisor – Chudnova O. V.

Manipulation public consciousness by means of mass media

In article manipulation questions by public opinion of the population by means of various mass media are considered, on concrete examples practical application of methods of a manipulation in modern Russian and regional mass media is investigated.

Key words: public opinion, manipulation information, mass communication, PR technologies.

В современном мире средства массовой информации стали неотъемлемой частью жизни населения. Являясь мощным инструментом в формировании общественного мнения, радио, печать, телевидение и Интернет несут в себе особую суггестивную функцию. Это функция влияния на массовую аудиторию, благодаря которой лица, контролирующие СМИ, могут манипулировать сознанием людей в своих корыстных интересах. Посредством источников массмедиа в представлении народа формируются стереотипы, положительное или отрицательное отношение к происходящей действительности. Такое воздействие на людей зачастую носит негативный окрас, когда у человека снижается уровень критического мышления по отношению к информации, предоставляемой СМИ. В связи с тем, что таким образом оказывается влияние на наше сознание и поведение, изучение данной темы считается актуальным.

Поэтому целью данной работы является: изучение манипулирования общественным сознанием посредством СМИ.

Для достижения нашей цели были поставлены следующие задачи:

- 1) рассмотреть типы и функции СМИ;
- 2) определить, как при помощи суггестивной функции СМИ влияют на процесс восприятия людьми информации;
- 3) изучить способы воздействия СМИ на общественное сознание.

1. Средства массовой информации разделяют на: визуальные (газеты, журналы), аудиовизуальные (телевидение, Интернет) и звуковые (радио).

Некоторые исследователи подразделяют их на гуманитарные, призванные информировать, просвещать, развлекать, и политические, формирующие общественное сознание и манипулирующие им. Политические цели СМИ здесь могут быть разными – от разжигания межнациональных конфликтов, духовного порабощения до воспитания патриотических чувств и пацифистских взглядов.

Также функции СМИ изучили в своих исследованиях такие ученые, как Л. К. Граулина и Е. Н. Ширяев [2]. Они выделили несколько функций СМИ, такие, как:

– *информационная функция.* Это непосредственно само сообщение, новость, описание положения дел;

– *комментарийно-оценочная функция.* Сообщение излагается автором в сочетании анализа пишущего к существующей проблеме путем собственного комментария или оценки;

– *познавательно-просветительская функция.* Суть состоит из названия. СМИ передает коммуникаторам новую информацию и одновременно просвещает. Эта функция передает многообразную культурную, научную или историческую информацию, одновременно способствуя пополнению знаний своей аудитории;

– *развлекательная функция.* Несет в себе положительный эффект влияния на психику адресата. Отвечает эстетическим потребностям получателя;

– *суггестивная функция* (или функция воздействия) – функция непосредственного влияния на массовую аудиторию, на их сознание и поведение.

II. Остановимся на этой функции поподробнее. В свете суггестивной функции СМИ стремятся к тому, чтобы навязать людям свою собственную оценку к происходящим событиям или лицам, тем самым формируя общественное мнение. За счет этого процесса в момент получения политического контроля над СМИ суггестивная функция приобретает на сегодняшний день особую важность.

Мы постоянно сталкиваемся со СМИ и реагируем на любое событие, как например, крушение в 2014 году самолета Boeing 777 малайзийских авиалиний или землетрясение в Невельске 2007 года. Таким образом, множество людей начинают испытывать одни и те же чувства, будь это сочувствие жертвам чрезвычайных ситуаций или негодование и даже ненависть, навязываемая нам извне. В пример можно привести манипулирование мыслями немцев Адольфом Гитлером по отношению к евреям. Так, используя свою книгу «Моя борьба», он показал немцам совокупность иллюзорных представлений о еврейском народе.

Таким образом, можно сказать, что на процесс восприятия людьми информации большое влияние оказывает навязывание стереотипов посредством СМИ, что и выражается через суггестивную функцию.

Создавая стереотипы, СМИ активно используют мифы как фундамент всей иллюзорной картины мира. Здесь уместно упомянуть идею Вильфредо Парето о манипулировании сознанием групп людей, используя идеологии, которые создаются правящими элитами для маскировки их подлинных намерений.

III. Вообще, помимо мифов, существует множество способов воздействия СМИ на общественное сознание. Рассмотрим некоторые методы (по М. Н. Григорьеву) [3, с. 5–7]:

– прием **«Победившая сторона»**. Метод акцентируется на желаниях аудитории находиться на стороне лучших и сильных. Часто подобный способ используется в ходе избирательных кампаний при помощи лозунгов, агитационных листовок. Так, мы можем наблюдать сообщения такого типа: «Кандидат В. П. Иванов – победитель!». Или, например, следующий слоган кандидата в депутаты Городской Думы города Южно-Сахалинска Владимира Кузьменко: «Мы можем многое!»;

– метод **«Использования авторитетов»** (групп влияния). Метод состоит в использовании известных личностей или групп для того, чтобы в своих интересах вызвать к себе доверие людей. Часто он применяется в области маркетинга, например, что приводит к лучшему восприятию рекламы, на которую в определенной мере «переносится» положительный образ источника рекламных высказываний, а сами

высказывания наделяются большим доверием. Так, в качестве авторитетных личностей могут выступать как деятели науки, искусства, так и звезды поп-музыки, известные политики. Для эффективности данного метода важны, прежде всего, доверие аудитории к знаменитости, его высокий статус, положительный пример, профессионализм и т. д. Такой метод использовал Билл Клинтон в ходе своей избирательной кампании в 1992 году, в его поддержку выступили известная певица Барбара Стрейзанд, а известный киноактер Арнольд Шварценеггер выступал в поддержку его конкурента Джорджа Буша;

– метод **«Утвердительных заявлений»**. Прием состоит в заявлении нескольких утверждений, закреплённых одним фактом, не требующим доказательств или опровержения. Суть сообщения может быть правдой или ложью, в зависимости от цели манипулятора. Можно рассмотреть высказывания различных информационных источников по факту задержания губернатора Хорошавина, утверждавших различные данные о том, был губернатор в наручниках или нет. Так, *российские СМИ в среду, 4 марта, опубликовали фото задержанного губернатора Сахалинской области Александра Хорошавина, где во время его перелета в Москву он якобы прикован наручниками к креслу. Как оказалось позднее, фотографии были обработаны в фотопhone*. По крайней мере, два российских СМИ – РИА Новости и РЕН ТВ – опубликовали фотографию задержанного в среду ночью главу Сахалина Александра Хорошавина, пристегнутого наручниками к креслу самолета во время перелета в Москву. В скором времени фото были удалены. Пользователи социальных сетей быстро указали на оригинал фото. На нем в кресле самолета сидит темно-волосый мужчина без наручников. Фото было настолько убедительным, что далеко не все заметили подвох [4];

– метод **«Он такой же, как и все мы»**. Прием довольно прост. Желаемый объект рисуется в глазах общественности «очеловеченным». Так, «интернет-пользователи Сахалина обсуждали фотографии, появившиеся в Интернете в Вербное воскресенье. Жительница Южно-Сахалинска встретила в храме нового руководителя региона, губернатора Олега Кожемяко. Безо всякой охраны, без сопровождения он среди остальных посетителей купил свечи и подошел к иконостасу. «Купил свечей, поставил, помолился и ушел. Удивительное рядом. Народ в шоке», – добавила в «Instagram» пользователь по имени Ульяна... «Он что, не человек?» – одобрительно прокомментировал появление Олега Кожемяко в храме еще один пользователь [1];

– метод **«Наклеивание ярлыков»**. Метод переноса негативного образа на «противника». Состоит в создании предвзвешенных через «навешивание ярлыков». Массовая аудитория постоянно имеет дело с подобным явлением. Ориентируясь на свои страхи, подозрения и чувства отвращения, аудитория реагирует так, как задумано манипулятором. Например, после ареста бывшего губернатора Сахалинской области Александра Хорошавина многие СМИ акцентировали свое внимание на приобретенной им бриллиантовой ручке стоимостью в 36 миллионов рублей и другом его имуществе. А также СМИ использовали такие слова, как «выдающийся коррупционер», «олигарх», «Санька Золотая ручка» и прочее. Таким образом, от данных слов в сознании людей складывается соответствующая картинка.

Итак, по итогам исследования выявлены следующие особенности:

1. Несмотря на различие в способах передачи информации, СМИ объединяются в единую систему массовой коммуникации и несут в себе множество общих функций.

2. СМИ не только развлекают и просвещают, но и через суггестивную функцию влия-

ют на массовую аудиторию. И как манипулятор общественного сознания создают ложное представление о происходящем в мире.

3. При помощи способов воздействия на общественное сознание СМИ способны вовлечь потребителя информации в переживания страха или радости, отрицательного или положительного отношения к чему или к кому-либо.

Литература

1. В Вербное воскресенье Олег Кожемяко удивил сахалинцев // Амурская служба новостей от 6 апреля 2015 г. – Режим доступа : <http://asn24.ru/news/politics/1939/>

2. Граудина, Л. К. Культура русской речи : учебник для вузов / Л. К. Граудина, Е. Н. Ширяев. – М. : НОРМА, 1998. – 560 с.

3. Григорьев, М. Н. Приемы рекламного воздействия / М. Н. Григорьев // Эрудия. – № 7. – 1999. – С. 7–12.

4. Столярова, М. РИА Новости и РЕН ТВ показали фейковое фото губернатора Сахалина в наручниках / М. Столярова. – Режим доступа : [medialeaks](http://medialeaks.ru/news/0403ms_handcuffs) от 4 марта 2015 г. http://medialeaks.ru/news/0403ms_handcuffs

УДК 35

Сен Ен Сун
Научный руководитель – Чуднова О. Ю.

Особенности управления системой мотивации персонала в органах государственной и муниципальной власти: социологический анализ

В статье рассматривается система мотивации администрации муниципального образования «Долинский городской округ» (далее – МО «Долинский ГО»). На основе проведенного исследования мотивации управленческого труда выявляются проблемы и вносятся предложения по повышению ее эффективности.

Ключевые слова: мотивация, государственная и муниципальная власть, стимулирование, персонал.

Sen Yeon Sun
The research supervisor – Chudnova O. Yu.

Features of management of system of motivation of the personnel in bodies of the state and municipal authority: sociological analysis

In article the system of motivation of administration of municipality “Dolinsky town District” is considered (further – MO “Dolinsky GO”). On the basis of the conducted research of motivation of administrative work, problems come to light and offers an increase of its efficiency are made.

Key words: motivation, state and municipal authority, stimulation, personnel.

В настоящее время важной тенденцией современной теории и практики муниципального управления является повышение внимания к сотрудникам организации. Исследование системы мотивации позволит раскрыть роль мотивации в эффективном управлении муниципалитетом, а также систематизировать потребности персонала и составить наиболее эффективные программы по мотивированию работников, что является актуальным в организациях государственного управления. Основные теории, посвященные изменению человеческого поведения в условиях труда, были разработаны такими учеными, как Э. Мэйо, Ф. Херцберг, Д. Макгрегор, также нужно отметить тех исследователей, которые занимались разработкой проблемы мотивации труда муниципальных служащих: Л. В. Бойков, А. Г. Панькова, Г. М. Шамарова.

С целью выяснения роли и особенностей функционирования системы мотивации в администрации г. Долинска с последующими предложениями по повышению ее эффективности было проведено социологическое исследование в администрации МО «Долинский ГО» методом анкетного опроса. В исследовании принял участие весь персонал организации, который является объектом исследования. В структуре опрошенных преобладают лица с высшим образованием, состоящие в браке и имеющие несовершеннолетних детей.

Согласно итогам исследования, факторами, существенно снижающими трудовую мотивацию, являются: несправедливое распределение вознаграждения, отсутствие карьерного роста, несправедливое распределение работы, а также то, что население не всегда понимает значимость управленческого труда.

Основными проблемными моментами при построении системы мотивации являются: недостаточное внимание к сотрудникам со стороны руководства, стиль общения с руководством, объем предоставляемых социальных гарантий и размер заработной платы. При своевременной диагностике негативных явлений в этой сфере и адекватных мерах корректирования ситуации возможно значительное повышение эффективности труда персонала, кроме того, этому может способствовать система материального и нематериального стимулирования. В изучении вопроса частоты получения сотрудниками поощрения мы увидели довольно тревожную картину в сфере мотивации и стимулирования государственных и муниципальных служащих: 27,6 % респондентов указали, что получают премию раз в полугодие, 30 % – раз в год, а

14,4 % указали, что никогда не получают поощрений. Никто из респондентов не указал, что получает какое-либо поощрение более раза в месяц, что идет вразрез с требованиями эффективного менеджмента.

Отметим, что периодичность поощрения повышалась вместе с увеличением стажа работы сотрудников, что может иметь негативные последствия при необходимости привлечения и удержания в штате молодых сотрудников.

По исследованию вопроса о материальном и нематериальном стимулировании интересно заметить, что показатели осведомленности коррелируют со стажем респондентов, что может объясняться различными методами стимулирования труда, применяемыми к различным категориям работников. Тем не менее перечень материальных поощрений в администрации довольно скуден и ограничивается лишь выплатой премий и оплатой курсов повышения квалификации (вариант «другое» не был выбран вообще), что может быть негативно оценено персоналом. Также важно отметить, что при стимулировании персонала руководители учреждения неравномерно распределяют виды поощрения. Так, устную благодарность, грамоты и благодарственные письма вручают в основном сотрудникам со стажем не более десяти лет, а денежное поощрение в основном приходится на категорию персонала со стажем от пятнадцати лет.

По нашему мнению, подобная неравномерность поощрений может приводить к конфликтам внутри коллектива и приводить к мысли о несправедливости вознаграждения. Полученные данные позволяют нам сделать вывод о неэффективности морального и материального поощрения персонала.

Согласно опросу, основным путем повышения эффективности работы сотрудников МО «Долинский ГО» является в порядке предпочтения: осознание сотрудниками своей роли в «рабочем механизме», четкость целей и сроков выполнения заданий. По нашему мнению, их корректированием необходимо заняться в первую очередь.

Исходя из полученных данных, мы можем заявлять, что основным вариантом решения проблем является увеличение заработной платы, но мы утверждаем, что увеличение доходов способно лишь временно повысить мотивацию к труду, поэтому руководству администрации следует четко разрабатывать критерии поощрения, информировать о них. Следует обращать серьезное внимание на систему повышения квалификации и карьерно-

го роста сотрудников, а также регулировать межличностные отношения, направляя их с помощью системы поощрений и наказаний в нужное русло.

Литература

1. Бойков, Л. В. Теоретические аспекты

мотивирования работника в системе управления / Л. В. Бойков // Социология образования. – 2007. – № 12. – С. 62–72.

2. Варданян, И. С. Исследование системы управления мотивацией персонала / И. С. Варданян // Управление персоналом. – 2005. – № 15. – С. 58–63.

II. НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И АСПИРАНТОВ

II. SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE OF TEACHERS AND GRADUATE STUDENTS

УДК 334

Базиль Т. В.

К вопросу оценки эффективности финансовой политики предприятия

В данной статье рассматривается возможный подход к оценке эффективности финансовой политики предприятия, предполагающий использование системы частных и обобщающих показателей, характеризующих качество управления финансами предприятия.

Ключевые слова: финансовая политика предприятия, оценка эффективности финансовой политики, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

Basil T. V.

To a question of an assessment of efficiency of financial policy of the enterprise

In this article the possible approach to an assessment of efficiency of financial policy of the enterprise assuming use of system of the private and generalizing indicators characterizing quality of management of finance of the enterprise is considered.

Key words: financial policy of the enterprise, assessment of efficiency of financial policy, financial state, financial stability.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности компании, ее позиции на конкурентном рынке во многом определяются эффективностью реализуемой финансовой политики. При разработке курсовых и выпускных квалификационных работ нередко возникают проблемы как раз по поводу оценки эффективности финансовой политики организации.

Финансовая политика компании является составной частью ее экономической политики и представляет собой совокупность мер по организации финансовых отношений для осуществления функций, а также стратегических и тактических задач с учетом внешних и внутренних условий. Надо полагать, что результативность финансовой политики должна оцениваться с точки зрения ее соответствия поставленным целям и задачам. Следовательно, первоначально необходимо определиться с целью (или основными целями) финансовой политики коммерческой организации.

В соответствии с методическими рекомендациями по разработке финансовой политики предприятия целью разработки финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами предприятия, направленной на достижение стратегических и

тактических целей его деятельности [1].

В качестве важнейших стратегических задач финансовой политики можно предусмотреть: максимизацию прибыли, оптимизацию структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости компании, достижение финансовой прозрачности предприятия, использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью выпуска и размещения эмиссионных ценных бумаг, разработку эффективного механизма управления финансами [1]. Данные целевые установки в большей степени отражают интересы менеджмента организации и государства, и, как правило, на первый план выходит рост прибыли.

С позиции же корпоративных финансов главной целью деятельности компании является максимизация рыночной стоимости фирмы и благосостояния ее собственников. Данный подход отражает интересы владельцев предприятия (акционеров, собственников), рассчитывающих на отдачу на вложенный капитал. При этом доход собственников состоит из двух частей – дивидендов (доли прибыли на вложенный капитал) и дохода от капитализации. Первая составляющая зависит от величины полученной прибыли и той ее части,

которая направляется на текущее потребление. Вторая связана с будущими денежными поступлениями от владения собственностью предприятия и определяется долей прибыли, которая направляется на расширение бизнеса, рост собственных финансовых ресурсов, рост будущего чистого дохода. В данном контексте увеличение прибыли как в текущем, так и в долгосрочном периоде обеспечивает рост благосостояния собственников предприятия.

Рыночная стоимость компании представляет собой стоимость, которая может быть наиболее вероятной продажной ценой и характеризовать свойства предприятия как товара [2, с. 23]. Совершенно очевидно, что стоимость промышленного предприятия в значительной мере будет зависеть от будущих преимуществ и выгод (доходов) от владения бизнесом и, что очень важно, от уровня сопутствующего риска. Последнее обстоятельство не позволяет принимать прибыль в качестве единственного и определяющего критерия оценки эффективности финансовой политики компании и предполагает использование некоторой системы критериев и показателей.

К тому же с точки зрения содержания финансовая политика достаточно многогранна. Она включает разработку оптимальной концепции управления финансами предприятия, обеспечивающей сочетание высокой доходности и низкого риска; определение основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период и на перспективу с учетом планов производства и реализации; практическое достижение поставленных целей.

В составе финансовой политики можно выделить различные элементы (направления): учетную; политику управления оборотными активами, в том числе управление запасами, денежными средствами; кредитную политику; инвестиционную политику; политику финансирования; дивидендную; амортизационную, налоговую и другие.

Сложность, многокомпонентность финансовой политики, взаимозависимость и взаимообусловленность различных ее элементов затрудняют оценку эффективности финансовой политики. Представляется, что такая оценка должна осуществляться по двум направлениям: оценка эффективности отдельных элементов политики управления финансами и обобщающая оценка эффективности финансовой политики.

При этом оценка эффективности отдельных элементов политики управления финансами должна учитывать, с одной стороны, назначение, специфику каждого элемента, степень соответствия достигнутых результатов поставленным целям и задачам, с другой стороны – результаты финансово-хозяйственной деятельности организации в целом.

Так, учетная политика предусматривает выбор методов ведения бухгалтерского учета, обеспечивающих достижение целей компании. В ней отражаются все направления ценовой, налоговой, инвестиционной, амортизационной, дивидендной политики.

Учетная политика представляет собой важнейший инструмент формирования налоговой базы и основной инструмент минимизации налоговой нагрузки, оптимизации издержек и конечного финансового результата деятельности.

При формировании учетной политики предприятие имеет право самостоятельного выбора: вариантов оценки материальных запасов и расчета фактических расходов по отпущенным в производство материальным ресурсам, порядка начисления амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам; вариантов формирования ремонтных и резервных фондов, методов оценки готовой продукции и др. От принятой учетной политики напрямую зависят величина затрат, структура баланса, возможности самофинансирования, количество и суммы перечисляемых налогов в бюджет и внебюджетные фонды, значения ряда ключевых финансово-экономических показателей.

Учетная политика во многом определяет экономическую эффективность бизнеса, его финансовую устойчивость. Поэтому, надо полагать, логично оценку эффективности учетной политики проводить на основе анализа динамики себестоимости, финансовых результатов, налоговых выплат, структуры активов, ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Оценка эффективности выбранной дивидендной политики также должна основываться на системе частных и обобщающих показателей.

Дивидендная политика представляет собой упорядоченную систему принципов и подходов, которыми руководствуются собственники компании при определении доли чистой прибыли компании, изымаемой из оборота, выплачиваемой в виде дивидендов и увеличивающей текущий акционерный доход, и доли реинвестируемой прибыли.

Дивидендная политика предприятия является важным элементом управления финансами, поскольку, с одной стороны, грамотная дивидендная политика позволяет увеличить рыночную цену акций, максимизировать рыночную стоимость фирмы, с другой, чем ниже величина выплачиваемых дивидендов, тем ниже средневзвешенная стоимость капитала, больше объем нераспределенной прибыли и, как следствие, выше финансовая устойчивость. Помимо прочего от величины дивидендных выплат зависит размер остатка денежных средств, входящих в состав оборотных активов, что, несомненно,

сказывается на показателях ликвидности баланса предприятия.

К частным показателям эффективности дивидендной политики следует отнести: коэффициент дивидендного выхода (основной аналитический показатель, характеризующий часть чистой прибыли компании, направляемой на выплату дивидендов по обыкновенным акциям); коэффициент соотношения рыночной цены и прибыли на одну обыкновенную акцию; уровень дивидендных выплат на одну обыкновенную акцию.

В то же время эффективность дивидендной политики отражается на состоянии финансов предприятия в целом и поэтому должна оцениваться с точки зрения ее влияния на конечный финансовый результат деятельности, на финансовую устойчивость, ликвидность, деловую активность компании.

Политика управления издержками, в том числе амортизационная политика, в первую очередь, направлена на оптимизацию расходов предприятия, на максимизацию конечного финансового результата, повышение отдачи от всех видов используемых ресурсов. Однако одновременно решаются задачи максимизации чистого денежного потока, роста собственных источников финансирования воспроизводственных процессов, улучшения структуры капитала, что приводит к укреплению устойчивости финансов, снижению уровня финансовых рисков, повышению деловой активности компании и ее привлекательности для потенциальных инвесторов. Указанные критерии, а также рассчитанные на их основе абсолютные и относительные показатели, их уровень и динамику можно рассматривать как базу для оценки эффективности политики управления издержками предприятия.

Налоговая политика – это обоснованный выбор системы уплаты налогов, обеспечивающий достижение целей компании. В качестве основных показателей для оценки этой составляющей финансовой политики следует рассматривать динамику налоговых платежей в бюджеты разных уровней, долю налоговых платежей в выручке, в совокупных доходах, долю налога на прибыль в прибыли до налогообложения.

В составе политики управления оборотными активами как относительно самостоятельные можно выделить политику управления запасами, долгами дебиторов и денежными средствами. С позиции управления финансами предприятия запасы – это иммобилизованные средства, поддерживающие непрерывность производственно-коммерческой деятельности. Однако отвлечение средств из оборота приводит к определенным косвенным потерям. В рамках политики управления запасами оптимизируется их объем, обеспечивающий разумное сочетание между доходностью и

ликвидностью. Наличие излишних, сверхнормативных запасов формально будет поддерживать высокий уровень текущей ликвидности, хотя, по сути, предприятие может не отвечать признакам платежеспособности. Эффективность управления запасами оценивается с помощью показателей оборачиваемости и рентабельности запасов, их долей в структуре оборотных активов. Кроме того, размер запасов и источники их формирования определяют тип финансовой устойчивости.

Цель кредитной политики как одного из направлений управления дебиторской задолженностью – получение дополнительной прибыли за счет стимулирования роста продаж. Ее реализация связана с дополнительными издержками по контролю за оплатой счетов и обслуживанием долгов дебиторов, с возникновением кредитного риска. Рациональность кредитной политики следует определять на основе сравнения темпов роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки от реализации, периода инкассации долгов, удельного веса задолженности в активах и оборотных активах. Снижение абсолютного размера дебиторской задолженности уменьшает потребность в краткосрочном заимствовании, что положительно сказывается на структуре капитала, ускорении его оборачиваемости.

Решения, принимаемые в рамках политики управления денежными средствами, также носят оптимизационный характер, обеспечивают наиболее рациональное соотношение между рентабельностью и платежеспособностью. Оценка эффективности политики управления оборотными активами в конечном итоге сводится к оценке динамики их объема, структуры, оборачиваемости, рентабельности, а также их влияния на финансовые результаты, ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

В числе финансовых критериев оценки инвестиционной политики компании могут выступать: рост имущественного потенциала, динамика степени освоения объемов финансирования реальных инвестиционных проектов, сокращение сроков окупаемости капитальных вложений, рост выручки от трансферта новых технологий и внедрения в производство инновационных продуктов, расширение рынка сбыта. Повышение доходов и прибыли в результате инвестирования, увеличение собственного капитала и, как следствие, укрепление устойчивости также свидетельствует об эффективности политики в области инвестиций.

Таким образом, финансовая политика компании призвана учесть многофакторность, многокомпонентность и многовариантность управления финансами для достижения намеченных целей и выполнения поставленных задач. Понимание финансовой политики как

политики управления финансами предопределяет использовать в качестве критериев оценки ее эффективности состояние самих финансов. При таком подходе наряду с частными показателями, отражающими эффективность управления отдельными элементами активов и капитала, следует использовать показатели, характеризующие изменения финансовых результатов и финансового положения предприятия: финансовой зависимости, ликвидности, деловой и рыночной активности.

Литература

1. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия // Приказ Минэкономки РФ от 01.10.97 г. № 118 «Об утверждении рекомендаций по реформе предприятий (организаций)». – Режим доступа : <https://www.referent.ru>.

2. Брусов, П. Н. Современные корпоративные финансы и инвестиции : монография / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова. – М. : КНОРУС, 2014. – 520 с.

УДК 347

Бакунов А. В.

О некоторых проблемах законодательства о банкротстве физических лиц

В настоящей статье обозначен перечень некоторых проблем, обсуждаемых в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 г. № 476-ФЗ: высокая планка «входа в процедуру банкротства» для физического лица; сложность учета имущества гражданина-должника и оспаривания совершенных им сделок; распределение расходов по проведению процедуры банкротства физического лица и др.

Ключевые слова: процедура банкротства физических лиц, проблемы и практика правоприменения; правовое регулирование процедуры банкротства физических лиц.

Bakunov A. V.

About some problems of the legislation on bankruptcy of natural persons

In the present article the list of some problems discussed in connection with adoption of the Federal law of 29.12.2014 No. 476-FZ is designated: a high level of “an entrance to bankruptcy procedure” for the natural person; complexity of the accounting of property of the citizen – the debtor and contest of the transactions made by it; distribution of expenses on carrying out procedure of bankruptcy of the natural person, etc.

Key words: procedure of bankruptcy of natural persons, problems and practice of right application; legal regulation of procedure of bankruptcy of natural persons.

Федеральным законом от 29.12.2014 г. № 476-ФЗ вносятся изменения в правовое регулирование процедуры банкротства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей. Эти изменения вступили в силу с 1 июля 2015 г.

В целом принятие данного закона, несомненно, следует приветствовать, так как он вводит в цивилизованное русло способы решения долговых проблем, как можно ожидать, хотя бы отчасти решит проблемы недобросовестного коллекторства, должники получат возможность избавиться от пожизненной долговой зависимости, а у кредиторов появится больше возможностей по оспариванию сделок должника.

Вместе с тем уже сейчас можно отметить

ряд спорных моментов либо недостатков в новом законе. Так, заявление о признании гражданина банкротом принимается судом при условии, что размер требований составляет не менее 500 тыс. руб. Это означает, что должники с меньшим размером долга (в том числе, например, должники микрофинансовых организаций, где суммы займа, как правило, незначительны, но размер процента по ним чрезвычайно велик), не смогут инициировать процедуру банкротства.

Примечательно, что в отношении юридического лица дело о банкротстве может быть возбуждено, если сумма требований составляет 300 тыс. руб. (почти в два раза меньше, чем для физического).

Таким образом, юридическое лицо-должник оказывается в более выигрышном положении, чем физическое. Такая высокая планка «входа в процедуру банкротства» для физического лица вызывает тем большее недоумение, что ранее обсуждавшаяся сумма равнялась 50 тысячам.

Однако существует и противоположная точка зрения. Так, региональный представитель ПАУ ЦФО в Нижегородской области О. Ф. Вдовин, полагает, что: «На первых порах действия Закона надо было поднять планку еще на один порядок выше, чтобы избежать вала банкротств, и в экспериментальном порядке обобщить первую судебную практику и успеть, при необходимости, внести изменения в Закон. Тем более, что отдав банкротства граждан в сферу судов общей юрисдикции, где даже не внедрена электронная база решений, довольно сложно будет получить первую информацию о проблемах и практике правоприменения» [1, с. 2].

В то же время, по мнению арбитражного управляющего, члена ПАУ ЦФО Брянской области П. С. Замалаева, «соответствующая сумма обоснованна, т. к. она предполагает определенный имущественный уровень должника – у такого должника с высокой степенью вероятности средств будет достаточно, как минимум для погашения расходов по делу» [1, с. 9].

Представляется, что все же сумма требований к должнику в 500 тыс. руб. неосновательно завышена, так как лишает возможности многих должников освободиться от бремени долга, пройдя через процедуру банкротства.

Как представляется, одной из наиболее существенных проблем, которые могут возникнуть при банкротстве физических лиц, является сложность учета имущества гражданина-должника и оспаривания совершенных им сделок.

О. Ф. Вдовин справедливо отмечает, что: «Гражданин, в отличие от юридических лиц, не ведет бухгалтерский баланс, не каждый гражданин сдает налоговую декларацию, нет обязанности сообщать об открытых счетах и депозитах, а также заявлять о незарегистрированной собственности. В связи с вышеизложенными фактами, как мне кажется, будут и серьезные трудности по возражениям против “нарисованных” должником требований “дружеских” кредиторов. Какие проблемы заявить о долговых расписках, выданных должником своим друзьям и родственникам, чтобы установить в реестре требований более 90 % “своих” долгов и лишить реальных кредиторов права на самостоятельное обжалование сделок и других полномочий в процедуре банкротства?» [1, с. 2].

По мнению арбитражного управляющего, члена НП ОАУ «Авангард» г. Санкт-Петербурга А. А. Викторовой, «возникнут проблемы с выявлением имущества, которое не подлежит регистрации в государственных органах, такого,

например, как ювелирные украшения, часы, дорогая бытовая техника, наличные денежные средства, ценные бумаги и т. п. Каким образом получить данную информацию, а также документы, подтверждающие принадлежность вышеуказанных ценностей конкретно данному лицу, я не представляю» [1, с. 11].

В связи с этим финансовый омбудсмен Павел Медведев полагает, что от принятия закона выиграют в первую очередь недобросовестные должники, воспользовавшись многочисленными «лазейками» в законодательстве. «Например, жуликоватый заемщик, набрав кредитов, до 1 июля распродаст свое имущество, запишет его на родственников или вывезет за границу. И банки ничего с этим поделать не смогут» [2, с. 1].

Кроме того, возникают дополнительные угрозы для участников гражданского оборота, заключающих сделки с гражданами. Такие сделки впоследствии могут быть оспорены в рамках процедуры банкротства, и контрагентам проблематично будет вернуть переданное ими по таким сделкам.

Еще одной острой и обсуждаемой проблемой является распределение расходов по проведению процедуры банкротства физического лица. Закон устанавливает фиксированную сумму оплаты финансовых управляющих в 10000 руб.

Как отмечает антикризисный управляющий, управляющий партнер антикризисной группы «Б+» (Банкротство плюс), председатель комиссии по финансовому оздоровлению и антикризисному управлению Российской коллегии аудиторов И. Ю. Рыков, «уровень ответственности и знаний, который требует от арбитражного управляющего Закон, не соответствует оплате в 10 000 руб. (приблизительно 150 долл. США по текущему курсу) за всю процедуру банкротства. Это не соответствует также правилам ценообразования на этом рынке. Более правильным представляется формирование комбинированной системы оплаты, которая зависит также от общего размера задолженности физического лица.

Многие возражают, что ведь в Законе предусмотрен бонус в размере 2 % от погашенных сумм. Арбитражный управляющий должен быть независим в своей работе, а это означает, что он должен соблюдать интересы всех лиц, участвующих в деле, в том числе и самого гражданина. При такой же системе формирования вознаграждения, как я понимаю, арбитражный управляющий должен быть заинтересован исключительно в выжимании денег из гражданина. При этом он должен по итогам получить 2 % за то, что на рынке стоит от 10–15 % и выше.

Фактически система вознаграждения мотивирует гражданина выполнять функции службы судебных приставов по розыску и взыска-

нию задолженности. Но даже исполнительский сбор составляет 7 % от размера долга (а не размера погашенных сумм)» [1, с. 1–2].

При том, что, с одной стороны, отмечается недостаточность оплаты услуг финансовых управляющих, с другой стороны, возникают опасения, что указанная в законе сумма окажется непосильным бременем для должника, который и без того находится в тяжелом положении.

Так, Павел Медведев отмечает, что те, «кто захочет объявить себя банкротом по-честному, чтобы банк дал добро на рассрочку по выплате долгов, могут просто не потянуть это. Ведь придется оплачивать услуги финансовых управляющих, которые по закону являются непосредственными участниками процедуры банкротства. Сумму до 40 тысяч руб. по 10 тысяч в месяц (банкротство будет занимать не менее четырех месяцев) и без того бедствующие

граждане вряд ли потянут без государственных субсидий» [2, с. 1].

В настоящей статье обозначен далеко не исчерпывающий перечень проблем, обсуждаемых в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 г. № 476-ФЗ. Таким образом, уже в настоящее время становится очевидно, что законодательство, в соответствии с которым вносятся изменения в правовое регулирование процедуры банкротства физических лиц, нуждается в существенной доработке.

Литература

1. Рыков, И. Ю. Закон о банкротстве физических лиц / И. Ю. Рыков, О. Ф. Вдовин, А. В. Цыганов [и др.]. – Арбитражный управляющий. – 2015. – № 1.
2. Зыкова, Т. Статья «Должникам закон не писан» / Т. Зыкова // Российская газета. – 24 апр. – 2015.

УДК 338

Белоусов В. Л.

Влияние организационных отношений на снижение рисков внешней и внутренней среды

В статье рассматриваются проблемы нарастания различного рода рисков снижения уровня конкурентоспособности организаций и поиска путей совершенствования организационных отношений, направленных на снижение их влияния на динамику состояния экономической, социальной и других систем. Особый акцент делается на возрастание роли научных исследований и оценки рисков, накопивших критическую массу, а также совершенствующих организационные отношения, создающих основы динамичного устойчивого развития общества.

Ключевые слова: *риски снижения уровня конкурентоспособности организаций, пути снижения влияния рисков, антикризисные меры, совершенствование организационных отношений, динамичное устойчивое развитие социальных организаций.*

Belousov V. L.

Influence of the organizational relations on decrease in risks of the external and internal environment

In article problems of different increase of risks of decrease in level of competitiveness of the organizations and search of ways of improvement of the organizational relations directed on decrease in their influence on dynamics of a state economic and social and other systems are considered. The particular emphasis is placed on increase of a role of the scientific researches and an assessment of the risks which saved up critical weight, and also improving the organizational relations, creating bases of a dynamic sustainable development of society.

Key words: *risks of decrease in level of competitiveness of the organizations, ways of decrease in influence of risks, anti-recessionary measures, improvement of the organizational relations, dynamic sustainable development of the social organizations.*

На современном этапе эволюции экономических и социальных отношений в России на

снижение уровня конкурентоспособности организаций особенно ошутимо повлияли резко

возросшие риски: политический, военный, банковский, курсовой и некоторые другие. Причем все они относятся в первую очередь к рискам внешней среды организаций. Наметились тенденции провоцирования активизации одних рисков другими. Так, риски, действующие на социальные организации с внешней стороны, влекут обострение рисков, происходящих во внутренней среде организаций.

Политические риски возросли на основе самоопределения населения ряда территорий в соответствии с накопленным историческим опытом, основанным на интеграции международных отношений. Политические риски повлияли на рост борьбы за власть, усиление 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. Причем риск военный для одних организаций может рассматриваться как косвенный, а для других социальных организаций он становится в ряд с рисками прямого воздействия, причем может даже на каком-то периоде, к сожалению, преобладать.

Каждая из сторон конфликтов ищет мирные пути решения, направленные на урегулирование разногласий, остановку силового противостояния и переход 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. Корсакове почти на треть [5, с. 11–17], [16, 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 колебаний спроса и предложения на различных рынках продуктов и услуг. Таких, как на рынке занятости, рынке жилого фонда, рынке образовательных услуг, рынке медицинского обслуживания, рынке земельных участков, продовольственном рынке, рынках техники и технологий и других.

В настоящее время идет поиск путей совершенствования организационных отношений, направленных на снижение влияния рисков на динамику состояния экономической, социальной и других систем, преодоления проявлений статического характера.

В регионах принимаются меры по активизации экономического роста, поддержке отдельных отраслей экономики, импортозамещению, обеспечению 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.

Изменения могут способствовать активизации деятельности малого и среднего бизнеса. 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 [4, 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. Сокращать расходы бюджетных средств можно за счет применения постоянных форм отчетности Фонда социального страхова-

ния и Пенсионного фонда РФ, которые меняются в последнее время ежеквартально.

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, находящиеся 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.

Многое зависит от изменения организационных отношений во внутренней среде, особое внимание следует уделять совершенствованию технологий, дающих максимальный позитивный эффект.

Простой пример – приобретение хирургического лазера для урологического отделения Сахалинской областной больницы позволяет повысить эффективность лечения заболеваний в десять раз, период лечения сокращается с трех недель до трех дней, около 250 больных ежегодно проходят через операции по старой технологии, не исключая повторных операций и возникновение послеоперационных осложнений. Лечение требуется сотням больных с подобными заболеваниями. Понятно, что секвестирование отдельных статей расходной части бюджетов субъектов РФ не должно происходить за счет отказа от внедрения в здравоохранение современных высокоэффективных технологий и экономии на здоровье и продолжительности жизни населения.

Вероятно, совершенствование организационных отношений не может ограничиваться названными мерами, а будет дополняться новыми, способствуя созданию предпосылок устойчивого экономического развития и социальной стабильности в регионах. Согласно закону синергии, при умелой организации управления существенно снижается суммарный потенциал рисков и их влияние на систему экономических и социальных отношений, способствует усилению положительной динамики структурных и эволюционных изменений.

Следует обратить внимание субъектов управления всех уровней власти на возрастающую роль научных исследований, снижающих влияние рисков, накопивших критическую массу, совершенствующих организационные отношения, создающих основы динамичного устойчивого развития социальных организаций.

Литература

1. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян // Институт новой экономики. – М., 1999. – С. 856–859.
2. Бабин, В. А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе / В. А. Бабин // Управление риском. – № 3 (31). – 2004. – Типография «ГеоТек». – С. 18–20.
3. Бадалова, А. Г. Основные проблемы управления маркетинговыми рисками машиностроительных предприятий / А. Г. Бадалова, О. А. Чурзина // Вестник МГТУ «Станкин». – № 2 (6). – 2009. – С. 89–92.
4. Белоусов, В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы. Маркетинг в России и за рубежом // В. Л. Белоусов. – № 5 (25). – М.: Финпресс. – С. 63–71.
5. Воздвиженская, А. Антикризис для холодов / А. Воздвиженская, Е. Домчева, И. Зубков // Российская газета. – № 16 (6587). – 29.01.2015. – С. 1, 3.
6. ГК РСФСР по статистике // Сахалин-

ское областное управление статистики. – Исх. № 3246. – Южно-Сахалинск, 1990. – С. 11–17.

7. Голубков, Е. П. Основы маркетинга : учебник / Е. П. Голубков. – 3-е изд. – Финпресс, 2008.

8. Голубков, Е. П. Инновационный менеджмент : учебное пособие / Е. П. Голубков. – М. : ИНФРА-М, 2015.

9. Грабовый, П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев [и др.]. – М. : изд-во «АЛАНС», 1994. – С. 58–97.

10. Гранатуров, В. М. Анализ маркетинговой составляющей предпринимательских рисков / В. М. Гранатуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – М. : ЗАО «Финпресс». – С. 4–10 (рукопись).

11. Гранатуров, В. М. Экономический риск / В. М. Гранатуров. – М. : изд-во «Дело и Сервис», 1999. – С. 17.

12. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учебное пособие / В. М. Гранатуров. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ДИС, 2010. – 208 с.

13. Кинев, Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия решения / Ю. Кинев // Менеджмент в России и за рубежом. – № 5. – 2000. – С. 73–83.

14. Некрасова, М. Кто не рискует, тот ... /

М. Некрасова // Бизнес, организация, стратегия, системы. – № 8. – 2003. – С. 64.

15. Парахина, В. Н. Теория организации / В. Н. Парахина, Т. М. Федоренко. – М. : КНОРУС, 2007. – С. 39–67, 134, 186–189.

16. Патрикеев, А. Методы управления предпринимательским риском в современных условиях / А. Патрикеев // Дайджест–Финансы. – 2000. – № 12. – С. 21–25.

17. Половинкин, П. Предпринимательские риски и управление ими / П. Половинкин, А. Зозулок // Российский экономический журнал. – № 9. – 1997. – С. 70–82.

18. Правительство РФ. План первоочередных мероприятий, по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. // Российская газета. – № 19 (6590). – 2.02.2015. – С. 8–9.

19. Стрижакова, Е. Н. Оценка и анализ маркетинговых рисков / Е. Н. Стрижакова, Д. В. Стрижаков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 31–36.

20. Филин, С. Неопределенность и риск. Место инновационного риска в классификации рисков / С. Филин // Управление риском. – № 4. – 2000. – С. 27–30.

21. ФС ГС территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области // Сахалинстат. – Исх. № 784. – Южно-Сахалинск, 2014. – С. 9, 21, 22.

УДК 321

Бородулин Д. А.

Формы государственной финансово-экономической поддержки инновационной деятельности в регионе

В данной статье рассматриваются основные формы государственной поддержки инновационной деятельности и особенности нормативно-правовой базы Сахалинской области в части инвестиционной государственной поддержки, в том числе инновационной деятельности.

Ключевые слова: государственная поддержка инновационной деятельности, региональная инновационная политика, Сахалинская область, государственная поддержка инвестиционной деятельности.

Borodulin D. A.

Forms of the state financial and economic support of innovative activity in the region

In this article the main forms of the state support of innovative activity and feature of standard and legal base of the Sakhalin region regarding the state support of investment, including innovative activity are considered.

Key words: state support of innovative activity, regional innovative policy, Sakhalin region, state support of investment activity.

Инновационная деятельность является стратегически важной сферой региональной экономики, определяющей конкурентоспособность любой области за счет высокого уровня развития науки, ее интеграции с образованием и бизнесом, формирования современной информационной среды.

Государственная поддержка инновационной деятельности как одно из ключевых направлений государственной инновационной политики является важнейшим условием на пути инновационного развития общества [13].

Во многих субъектах РФ государственная поддержка инновационной деятельности трактуется по-разному, но понимание о ней сводится к «мерам поддержки инновационной деятельности», подразумевающим совокупность законодательных, экономических и организационных действий органов государственной власти субъекта РФ, направленных на создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности.

Основными формами государственной поддержки инновационной деятельности являются:

1. Предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей.

2. Финансовое обеспечение, в том числе субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал.

Особое значение среди перечисленных мер государственной поддержки так же, как и на федеральном уровне, придается вопросам льготного налогообложения субъектов инновационной деятельности. Определение в региональном законодательстве налоговых мер государственной поддержки субъектов инновационной деятельности основывается на закреплённых в Налоговом кодексе РФ возможностях снижения налоговых ставок.

Опыт зарубежных государств показывает, что эта форма поддержки – одна из наиболее эффективных. «Исследования показывают, что налоговые меры в той форме, которая была применена в США, Канаде или Австралии, оказали сильный стимулирующий эффект, и предприятия отреагировали на уменьшение цены НИОКР увеличением затрат на них. Например, в США оказалось, что сколько средств государство недополучило в виде налогов, которыми можно было бы финансировать подобного рода деятельность, примерно столько же фирмы вложили дополнительных средств на проведение НИОКР. Аналогичные примеры можно привести по другим странам. В целом до 40–60 % не облагаемой прибыли корпораций направляется в сферу НИОКР на обновление производства, основных фондов» [13]. Преимущества данной формы поддержки проявляются в том, что ... «налоговое стимулирование является наиболее реальной альтернативой государственному бюд-

жетному финансированию» [13].

Ряд субъектов РФ имеют отдельные законы о государственной поддержке инновационной деятельности, другие включают поддержку в законы об инновационной деятельности и инновационной политике (табл. 1).

Следует отметить, что в большинстве законов субъектов РФ говорится о формах государственной поддержки (Самарская, Брянская, Мурманская области и др.), есть упоминание о мерах (Нижегородская область, Республика Башкортостан) и направлениях (Пензенская область), о формах и условиях (Иркутская область, Республика Татарстан), о формах и мерах (Республика Коми), при этом содержание данного перечня в целом совпадает.

Таблица 1

Общепринятые категории нормативных актов о государственной поддержке инновационной деятельности субъекта РФ

Категория нормативного акта субъекта РФ	Субъект РФ
Законы «О государственной поддержке инновационной деятельности»	Калужская область, Краснодарский край, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Алтайский край, Свердловская область
Законы «Об инновационной деятельности»	Омская область, Курганская область, Кемеровская область, Республика Дагестан, Пензенская область
Законы «Об инновационной политике»	Новосибирская область, Орловская область

Необходимо отметить, в получении государственной поддержки наличие административных барьеров. В большинстве законов субъектов РФ государственная поддержка предоставляется тем субъектам инновационной деятельности, инновационные проекты которых прошли экспертизу или экспертизу и конкурсный отбор либо кто имеет аккредитацию.

При отсутствии соответствующего качества правовой регламентации, прозрачности и открытости проводимых процедур данный подход уязвим для коррупционных проявлений. В то же время те субъекты инновационной деятельности, которые не прошли экспертизу, конкурсный отбор, остаются без государственной поддержки. Они могут рассчитывать на формы, которые не требуют бюджетного финансирования, а это, например, такая форма государственной поддержки, как нормативное правовое обеспечение инновационной деятельности [13].

Особенность нормативно-правовой базы Сахалинской области заключается в том, что специального нормативного документа, регла-

ментирующего государственную поддержку инновационной деятельности на территории области, нет, как это было отмечено в других регионах России.

Основные Законы Сахалинской области, которые непосредственно регламентируют финансово-экономическую поддержку инновационной деятельности, следующие:

1. Закон Сахалинской области от 31 марта 2010 г. № 16-ЗО «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Сахалинской области».

2. Закон Сахалинской области от 24 ноября 2003 г. № 442 «О налоге на имущество организаций».

3. Закон Сахалинской области от 27 сентября 2002 г. № 362 «О льготах по налогу на прибыль организаций».

4. Закон Сахалинской области от 16.02.2009 г. № 9-ЗО «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Сахалинской области».

Государственная поддержка предоставляется субъектам инвестиционной деятельности, реализующим инвестиционные проекты, включенные в Перечень приоритетных инвестиционных проектов¹ Сахалинской области.

После включения инвестиционного проекта в Перечень приоритетных инвестиционных проектов Сахалинской области и при наличии субъекта инвестиционной деятельности, планирующего осуществлять деятельность по реализации инвестиционного проекта (далее – Инвестор), между Правительством Сахалинской области и Инвестором заключается Соглашение об осуществлении деятельности, направленной на реализацию инвестиционного проекта.

Перечень приоритетных инвестиционных проектов Сахалинской области утверждается Правительством Сахалинской области в соответствии с разработанными и утвержденными стратегиями и программами социально-экономического, в том числе инновационного, развития области [9].

Инновационная политика по развитию инновационной сферы Сахалинской области регламентируется следующими региональными нормативно-правовыми актами:

1. Постановление Правительства Сахалин-

ской области от 28 марта 2011 г. № 99 «О стратегии социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г.»².

2. Закон Сахалинской области «О программе социально-экономического развития Сахалинской области на 2011–2015 годы и на период до 2018 г.», принятый Сахалинской областной Думой 7 июля 2011 г.³.

3. Постановление Правительства Сахалинской области от 12 июля 2013 г. № 352 «Об утверждении государственной программы Сахалинской области “Экономическое развитие и инновационная политика Сахалинской области на 2014–2020 годы”»⁴.

Таблица 2

Льготные налоговые ставки

Налоговая ставка	Условия
<i>По налогу на прибыль (закон Сахалинской области от 27 сентября 2002 г. № 362 «О льготах по налогу на прибыль организаций»)</i>	
13,5 %	– организациям, реализующим инвестиционные проекты в соответствии с Перечнем приоритетных инвестиционных проектов Сахалинской области; – организациям, реализующим на территории Сахалинской области инвестиционные проекты по строительству генерирующих объектов установленной мощностью свыше 50 МВт и стоимостью более 7,5 млрд. руб., при условии размещения денежных средств, необходимых для финансирования проекта, на счетах кредитных организаций, осуществляющих деятельность на территории Сахалинской области
15,0 %	– организациям, каждая из которых осуществляет капитальные вложения в объекты государственной собственности Сахалинской области или муниципальной собственности в социальной сфере, сферах жилищно-коммунального хозяйства и жилищного строительства Сахалинской области, в объеме не менее 150 млн. руб. в год

¹ Приоритетный инвестиционный проект – инвестиционный проект, соответствующий критериям, отобранный в порядке, установленном Правительством Сахалинской области, для включения в Перечень приоритетных инвестиционных проектов Сахалинской области.

² Стратегия социально-экономического развития содержит основные направления развития области. В ней инновации рассматриваются как один из способов развития экономики в каждой отдельной отрасли. Конкретные шаги по созданию, приобретению, внедрению инноваций в стратегии не прописаны.

³ Программа социально-экономического развития Сахалинской области конкретизирует стратегию социально-экономического развития области. Она содержит раздел, посвященный инновациям: «б.1. Инновационная деятельность». Данный раздел содержит обзор текущей ситуации, проблемы, цели и основные мероприятия в инновационной сфере.

⁴ В государственной программе Сахалинской области «Экономическое развитие и инновационная политика Сахалинской области на 2014–2020 годы» стимулирование инновационной деятельности ставится в качестве одной из целей первого порядка.

Продолжение таблицы 2

Налоговая ставка	Условия
0 % в течение пяти налоговых периодов, 10 % в течение следующих пяти налоговых периодов	требования статьи 25.9 Налогового кодекса Российской Федерации: – организации, имеющей статус участника регионального инвестиционного проекта
<i>По налогу на имущество (закон Сахалинской области от 24 ноября 2003 г. № 442 «О налоге на имущество организаций»)</i>	
1,1 %	– организациям, реализующим инвестиционные проекты в соответствии с Перечнем приоритетных инвестиционных проектов Сахалинской области, в отношении вновь созданного, приобретенного и не входившего в состав налоговой базы до начала реализации инвестиционных проектов имущества на срок окупаемости инвестиционных проектов, но не более чем на пять налоговых периодов
2015 г. – 0,3 %, 2016 г. – 0,7 %, 2017 г. – 1,1 %, 2018 г. и послед. годы – 2,2 %	– на имущество, закрепленное на праве оперативного управления за органами государственной власти Сахалинской области, государственными органами Сахалинской области, органами местного самоуправления, областными и муниципальными бюджетными учреждениями
2015 г. – 0 %, 2016 г. – 0,7 %, 2017 г. и послед. годы – 1,1 %	– имущество организаций в отношении автомобильных дорог общего пользования регионального, межмуниципального и местного значения, закрепленных за организациями на праве оперативного управления или хозяйственного ведения

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Сахалинской области осуществляется в виде:

- 1) льгот по налогам для субъектов инвестиционной деятельности, реализующих инвестиционные проекты;
- 2) бюджетных инвестиций в объекты государственной и муниципальной собственности;
- 3) бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными или муниципальными учреждениями, государственными или муниципальными унитарными предприятиями;
- 4) государственных гарантий Сахалинской области;
- 5) организационного и информационного сопровождения инвестиционных проектов;
- 6) субсидий, предоставляемых субъектам инвестиционной деятельности, реализующим инвестиционные проекты;

7) инвестиционного налогового кредита.
Субъектам инвестиционной деятельности, реализующим инвестиционные проекты на территории Сахалинской области, устанавливаются льготы по налогу на имущество организаций и (или) налогу на прибыль организаций в виде понижения ставок по указанным налогам, подлежащим зачислению в областной бюджет.

Льготы по налогам предоставляются в размерах и порядке, установленных Законом Сахалинской области от 24 ноября 2003 г. № 442 «О налоге на имущество организаций» и Законом Сахалинской области от 27 сентября 2002 г. № 362 «О льготах по налогу на прибыль организаций» (табл. 2) [9].

Бюджетные инвестиции в объекты государственной и муниципальной собственности в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации направляются для строительства, реконструкции и (или) модернизации объектов инфраструктуры, находящихся в государственной собственности Сахалинской области или муниципальной собственности, в целях обеспечения функционирования объектов капитального строительства в рамках инвестиционного проекта.

Бюджетные инвестиции могут быть предоставлены в виде субсидий местным бюджетам на софинансирование строительства, реконструкции и (или) модернизации объектов инфраструктуры, находящихся в муниципальной собственности [9].

Бюджетные инвестиции, предусмотренные для негосударственных юридических лиц, предоставляются на основании договоров об участии Сахалинской области в собственности субъектов инвестиций, заключенных в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации между Правительством Сахалинской области и юридическими лицами, не являющимися государственными или муниципальными учреждениями и государственными или муниципальными унитарными предприятиями [9].

Государственные гарантии Сахалинской области предоставляются в качестве обеспечения части обязательств субъектов инвестиционной деятельности по возврату заемных денежных средств, привлекаемых для реализации инвестиционных проектов. Предоставление государственных гарантий Сахалинской области осуществляется на безвозмездной основе.

Гарантии предоставляются Правительством Сахалинской области в пределах общего объема гарантий, указанного в законе Сахалинской области об областном бюджете на очередной финансовый год (очередной финансовый год и плановый период), в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации и в порядке, установленном законом Сахалинской

области об областном бюджете Сахалинской области на очередной финансовый год [9].

В рамках *организационного и информационного сопровождения инвестиционных проектов* органы исполнительной власти Сахалинской области оказывают содействие субъектам инвестиционной деятельности [9]:

1) в получении согласований и разрешений в федеральных органах государственной власти, органах исполнительной власти Сахалинской области, органах местного самоуправления на различных этапах реализации инвестиционных проектов;

2) в подборе производственных площадей и земельных участков в соответствии с параметрами инвестиционных проектов;

3) в представлении инвестиционных проектов на российских и международных выставках, ярмарках, форумах и иных специальных мероприятиях;

4) в публикации информационных и аналитических материалов об инвестиционных проектах, а также в размещении в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Субсидии предоставляются субъектам инвестиционной деятельности, реализующим инвестиционные проекты, на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Субсидии предоставляются в порядке и случаях, предусмотренных законом Сахалинской области об областном бюджете Сахалинской области на соответствующий финансовый год и плановый период и принимаемыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами Правительства Сахалинской области [9].

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется субъектам инвестиционной деятельности в порядке и на условиях, установленных Налоговым кодексом Российской Федерации и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами Сахалинской области⁵ [9].

Предоставляется он на срок от года до пяти лет по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам. Проценты на сумму кредита определяются по ставке не менее одной второй и не превышающей три четвертых ставки рефинансирования Центрального банка России. В случае если организация включена в реестр резидентов зоны территориального развития, то срок предоставления инвестиционного налогового кредита может быть

увеличен до десяти лет, а процентная ставка будет составлять 0 % [2].

Основания для предоставления кредита:

– проведение научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, технического перевооружения производства (на сумму 100 % от стоимости оборудования);

– осуществление инновационной деятельности или внедренческой деятельности;

– выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление особо важных услуг населению;

– выполнение организацией государственного оборонного заказа;

– осуществление этой организацией инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности, в том числе многоквартирных домов и (или) относящихся к возобновляемым источникам энергии, и (или) относящихся к объектам по производству тепловой энергии, электрической энергии, имеющих коэффициент полезного действия более чем 57 процентов, и (или) иных объектов, технологий, имеющих высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством Российской Федерации [7];

– включение этой организации в реестр резидентов зоны территориального развития в соответствии с Федеральным законом «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [8].

Итак, на сегодняшний день региональное законодательство Российской Федерации в инновационной сфере дифференцированно, в частности в вопросах определения форм государственной поддержки инновационной деятельности.

Организация системы государственной поддержки инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации, в частности в Сахалинской области, находится в стадии формирования.

Решение существующих проблем административного и правового характера (определение понятия государственной поддержки инновационной деятельности; выявление наиболее значимых их форм, классификации; ограниченный доступ к предоставлению государственной поддержки; наличие административных барьеров в ее получении) напрямую будет способствовать росту эффективности организации системы государственной поддержки инновационной деятельности.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145–ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146–ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117–ФЗ.
4. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127–ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
5. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 02.08.2009 г. № 217–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (закон об инновационных предприятиях).
7. Федеральный закон от 23.11.2009 г. № 261–ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о

внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

8. Федеральный закон от 03.12.2011 г. № 392–ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

9. Закон Сахалинской области от 31 марта 2010 г. № 16–ЗО «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Сахалинской области».

10. Закон Сахалинской области от 24 ноября 2003 г. № 442 «О налоге на имущество организаций».

11. Закон Сахалинской области от 27 сентября 2002 г. № 362 «О льготах по налогу на прибыль организаций».

12. Закон Сахалинской области от 16.02.2009 г. № 9–ЗО «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Сахалинской области».

13. Зубарева, А. Н. О поддержке инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации / А. Н. Зубарева // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 672–675.

УДК 336

Выголов Е. Ю.

К вопросу об управлении государственным внешним долгом Российской Федерации

В статье рассматриваются теоретические взгляды экономистов разных научных школ на государственный долг. Выделяются этапы управления государственным внешним долгом Российской Федерации. Рассмотрена ситуация, в которой оказалась Российская Федерация, приняв на себя обязательства бывшего СССР. Отмечена динамика изменения размера долга на разных этапах управления им. Охарактеризована политика досрочного погашения ряда статей государственного внешнего долга. Показаны тенденции, напрямую не связанные с государственным внешним долгом России, которые могут негативно сказаться на управлении им.

Ключевые слова: государственный внешний долг, долг бывшего СССР, досрочное погашение государственного внешнего долга, российский государственный сектор.

Vygodov E. Yu.

To a question of the Russian Federation public external debt administration

In article theoretical views of economists of different schools of sciences of a public debt are considered. Stages of management of the public external debt of the Russian Federation are allocated. The situation in which there was the Russian Federation is considered, having assumed liabilities of the former USSR. Dynamics of change of the size of a debt at different stages of management is noted by it. The policy of early repayment of a number of articles of the public external debt is characterized. The tendencies which directly aren't connected with the public external debt of Russia which can negatively affect management of it are shown.

Key words: public external debt, debt of the former USSR, early repayment of the public external debt, Russian public sector.

⁵ *Инвестиционный налоговый кредит – это форма изменения срока исполнения налогового обязательства, при которой налогоплательщику предоставляется возможность уменьшить платежи по налогу на прибыль организации с последующей уплатой суммы кредита и процентов.*

Одним из составляющих элементов государственных расходов являются расходы по обслуживанию государственного внешнего долга. Государственный внешний долг представляет из себя долговые обязательства государства перед нерезидентами, возникающие из госзаимов, договоров и соглашений о предоставлении бюджетных кредитов и ссуд, пролонгации и реструктуризации долговых обязательств прошлых лет, принятых на себя государством гарантий по обязательствам третьих лиц [6, с. 293].

Мировой опыт говорит о том, что своевременное и полное возвращение долгов является делом чести как для отдельных лиц, так и для государства. Причем честность должника хорошо вознаграждается рынком.

Например, безупречный двухвековой опыт возврата долгов правительством США имел своим результатом создание ему практически неограниченных возможностей для сравнительно дешевых займов на свободном рынке. Доходность краткосрочных долговых обязательств Казначейства США превратилась в признанный эталон безрисковой доходности и служит мерой рыночной ставки процента для самой крупной экономики мира.

Исторически точка зрения экономистов на проблему государственного долга эволюционировала, причем амплитуда колебаний в отношении к долгам включала как благоприятную позицию, так и полное отрицание рациональности последних. Точка зрения представителей классической политэкономии на государственный долг была в целом негативной. Адам Смит писал: «...даже если бы весь долг [государства. – Е. В.] принадлежал жителям [данной. – Е. В.] страны, он из-за этого не был бы менее гибелен» [4, с. 857].

По мнению Д. Рикардо, Британской империи следовало немедленно выплатить все долги, которые страна накопила в периоды войны с Наполеоном. Его бескомпромиссность в этом вопросе стоила Д. Рикардо парламентской карьеры. Правда, Т. Мальтус эту позицию не разделял, хотя и оставался в меньшинстве. Подводя итог, можно отметить, что государство, по мнению представителей классической школы, могло лишь в случае крайней необходимости обращаться к рынку долгов, поскольку выплата последних, разумеется, безупречная, связывает ресурсы, необходимые для развития экономики.

В целом, признавая справедливость данной точки зрения, следует отметить, что немедленная, без достаточного основания

выплата долгов – действие явно нерациональное, приводящее к перенапряжению ресурсов государства и резкому падению уровня жизни населения. Одним из убедительных аргументов в пользу данной точки зрения является опыт Румынии, которая в 1980-е гг. в кратчайшие сроки выплатила внешний долг ценой практически полного краха своей экономики. Ирония истории состоит в том, что Н. Чаушеску – тогдашний руководитель Румынии – осуществил буквально рекомендации Д. Рикардо, хотя, скорее всего, вряд ли подозревал о существовании такого экономиста.

Процесс управления российским государственным внешним долгом насчитывает несколько этапов. На первом этапе наблюдался неуклонный рост его абсолютных размеров. Российское государство постоянно брало новые кредиты, чтобы ими расплатиться за старые. Хронологически он заканчивается в 1999 г.

На втором этапе, наоборот, абсолютный размер долга снижается. Российская Федерация не только регулярно погашает текущие платежи по государственному долгу. Наша страна отказывается от характерной для 90-х гг. практики рефинансирования долга, а также по ряду статей делает это досрочно. Окончание второго этапа связано с началом мирового финансово-экономического кризиса, коснувшегося нашей страны в конце 2008 г.

На третьем этапе государственный долг в абсолютном размере снова растет. Хотя до величин 90-х гг. он пока не вырос.

Приняв на себя обязательства бывшего СССР, Россия получила государственный внешний долг, состоящий из двух частей. Первая – это официальная задолженность (задолженность перед правительствами иностранных государств) и вторая – неофициальная задолженность (кредиты, предоставленные по схеме «банк – банку», а также коммерческие контракты советских внешнеторговых организаций).

Точную сумму долга бывшего СССР установить не просто. Одна из причин связана с расчетами за поставку товаров в рамках СЭВ. Проводя политику поддержки восточноевропейских стран, Советский Союз сознательно продавал свои товары по заниженным ценам, а закупал – по завышенным.

Поэтому, по одним данным, долг СССР на момент его распада составил 96,6 млрд. долларов (61,8 и 34,8 млрд. долларов соответственно) [9, с. 173–174]. По другим сведениям – 95,1 млрд. долларов (57,2 и 37,9 млрд. долларов) [2, с. 5; 7, с. 21].

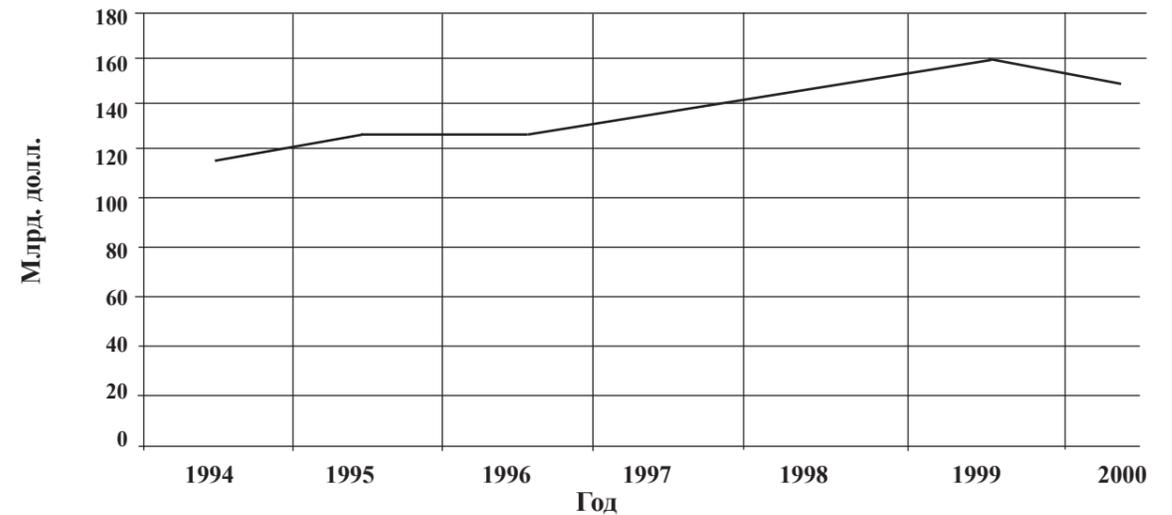


Рис. 1 – Динамика государственного внешнего долга РФ с 01.01.94 по 01.01.00 г.

Принятие на себя Россией всего советского долга совместно с ошибочной политикой российского правительства в части управления государственным внешним долгом негативно сказалось на устойчивом развитии российской экономики. Ситуация была усугублена перманентным социально-экономическим кризисом, сопровождавшимся падением объемов реального ВВП.

В 90-е гг. ситуация с внешним долгом складывалась следующим образом. На 1 января 1994 г. внешний долг российского государства, согласно официальным данным Центрального Банка России, составлял 115,7 млрд. долларов. В течение последующего времени динамика внешнего долга выглядела следующим образом (рис. 1) [5]: в данную сумму включается долг органов государственного управления и задолженность Банка России.

Данные рисунка показывают, что до 1996 г. внешний долг государства хотя и рос, но меньшими темпами, чем позднее. Несмотря на кризисный 1998 г., к 1 января 1999 г. размер долга

увеличился на 5,37 % по сравнению с предыдущим периодом (для сравнения – к началу 1995 г. увеличение составило 6,09 %).

Дефолт 17 августа 1998 г. с точки зрения внешнего долга имел одно существенное положительное последствие – долговая нагрузка на российскую экономику снизилась. Абсолютные размеры выплат не уменьшились – ведь долг номинировался в долларах. Однако начавшийся рост ВВП привел к тому, что отношение госдолга к ВВП начало снижаться.

Максимального значения внешний долг российского государства достиг в 1999 г. На начало года он составил 158,4 млрд. долларов. В дальнейшем началось его уменьшение. Главной причиной начала данного процесса послужила благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, сложившаяся вследствие роста цен на основные товары российского экспорта – нефть и газ. В период 2001–2008 гг. продолжалось снижение размеров внешнего долга России. Причем темпы снижения ускорились с 2005 г. (рис. 2) [5].

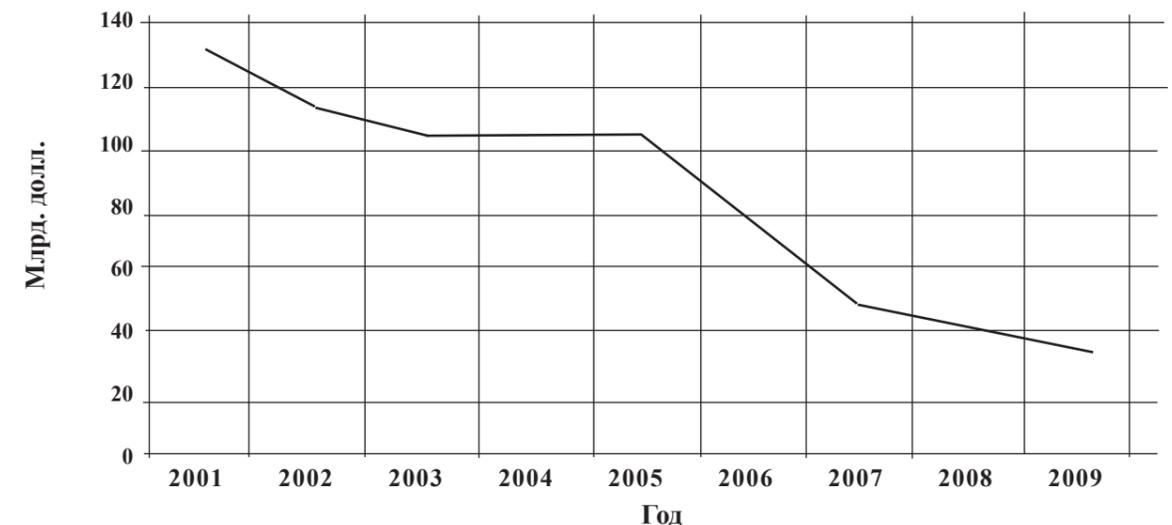


Рис. 2 – Динамика государственного внешнего долга РФ с 01.01.01 по 01.01.09 г.

В это время Министерство финансов возглавлял А. Кудрин. При его непосредственном участии была реализована упомянутая ранее политика досрочного погашения ряда статей государственного внешнего долга. В частности, выплачены долги Советского Союза Парижскому клубу, достигшие своего максимального абсолютного значения к 1 января 2005 г. – 43,3 млрд. долларов [5].

А. Илларионов выявил в одной из своих работ отсутствие статистически достоверной связи между бременем обслуживания государственного внешнего долга и темпами экономического роста [3, с.13]. Таким образом, его выводы противоречат распространенному мнению о том, что высокие долговые платежи ведут к замедлению темпов экономического роста и, следовательно, к снижению уровня жизни населения.

Досрочное погашение, как считают сторонники данного действия, позволяет сэкономить на обслуживании долга [8]. Во второй половине 2005 г. Россия полностью погасила свой уже чисто российский долг перед МВФ. Наше государство рассчитывало сэкономить на процентных выплатах порядка 204 млн. долларов [1]. Однако, превратившись из страны-должника в страну-кредитора – члена МВФ, Россия отдала в течение нескольких последующих лет эту сумму в качестве обязательных членских взносов.

Следует отметить, что в мире принята практика выплаты премий (компенсаций) лицу-кредитору со стороны тех стран, которые досрочно погасили свой долг. Однако мастерство наших представителей на переговорах по досрочному погашению долга проявилось в том, что наша страна компенсаций не платила.

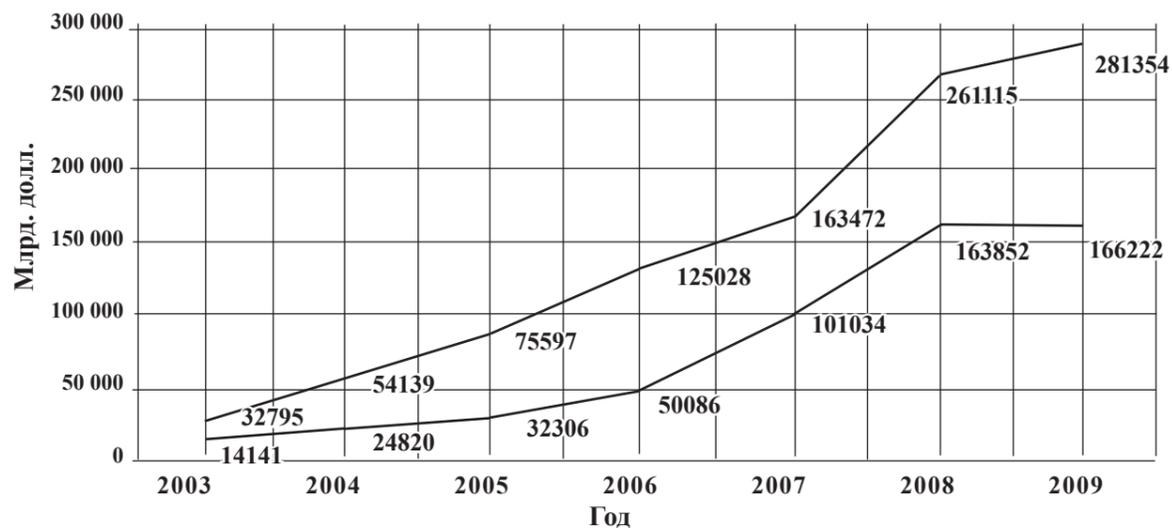


Рис. 3 – Динамика внешнего долга банковского и небанковского сектора России с 01.01.03 по 01.01.09 г.

В течение второго этапа проявилась тенденция, напрямую не связанная с государственным внешним долгом, которая может впоследствии негативным образом сказаться на устойчивом экономическом развитии России. Российские банки и промышленные предприятия начали активно занимать на внешнем рынке. Не избежали подобной практики компании и банки, находящиеся под контролем государства.

Среди основных причин данного явления можно выделить следующие. Прежде всего, более низкие процентные ставки за рубежом и более благоприятные условия кредитования, чем предлагали российские банки. Следует, конечно, оговориться, что данное обстоятельство связано с крупным российским бизнесом и не связано с российским малым и средним бизнесом. То есть с теми, кто не имел возможности занимать на внешних рынках. Кроме того, уровень развития российской банковской системы в тот период не позволял удовлетворить потребность в кредитах у тех, кто в них нуждался.

В период с 2003 г. и до конца второго этапа динамика задолженности банковского и небанковского сектора изменилась следующим образом (рис. 3) [5].

Если в начале разрыв между банковским и небанковским сектором был невелик, то в конце рассматриваемого периода разница выглядит весьма существенной: свыше 281 млрд. долларов небанковского сектора против чуть более 166 млрд. долларов банковского. Лавинообразный рост начался в 2005 г. Само по себе привлечение заемных средств компаниями и банками, с государственным участием в том числе, не несет ничего предосудительного. Это позволяло и позволяет реализовывать крупномасштабные проекты, осуществлять техническое переоснащение компаний.

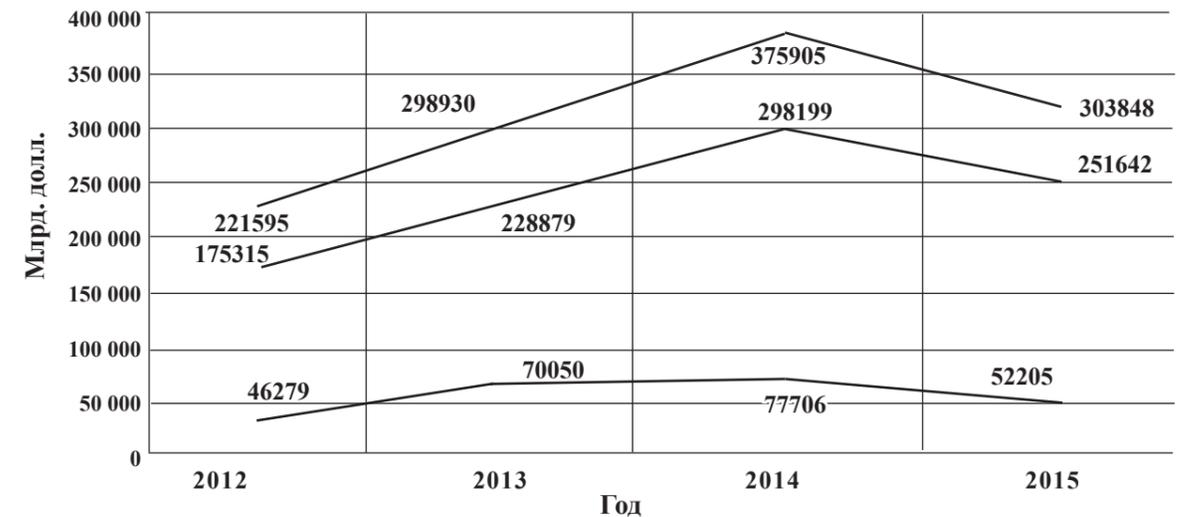


Рис. 4 – Динамика внешнего долга государственного сектора России с 01.01.12 по 01.01.15 г.

Одним из самых популярных средств обеспечения кредита на втором этапе у российского бизнеса стал залог пакета акций компаний и банков. Любая нестабильность на рынке негативно влияет на курсы ценных бумаг. Значительное их снижение может привести и приводит к существенному ухудшению условий возврата заемных средств.

В 2008 г. переход 25 % акций российского алюминиевого монополиста компании «РУСАЛ» в руки иностранных инвесторов, чтобы спасти компанию от претензий иностранных кредиторов, был вполне реален. Однако российское государство помогло компании деньгами, и перехода не случилось [10].

Случившиеся события на Украине в 2013–2014 гг. и последовавшие затем в отношении ряда российских лиц санкции со стороны Запада сделали данный вариант обеспечения кредита для отечественных компаний и банков неактуальным.

Другая пока еще потенциальная опасность, тоже проявившаяся на втором этапе, связана именно с долгом российского государственного сектора в расширенном определении, куда включается задолженность органов государственного управления, Центрального банка, банков и компаний, контролируемых государством.

На рисунке 4 показана динамика долга госсектора и отдельных составляющих элементов (средний график – долг госкомпаний и госбанков, нижний график – долг органов государственного управления и Центробанка, верхний – суммарный долг госсектора) на современном этапе управления госдолгом.

За три года, начиная с 2012 и по 2014 г., внешний долг государственных компаний и банков вырос более чем на 70 %, а внешний долг государства рос меньшими темпами – на

67,9 %. Причем к 2014 г. прирост у государства был гораздо меньше, чем у госкомпаний и госбанков. И если бы не упомянутые выше санкции и связанные с этим ограничения, то на начало 2015 г. внешний долг государственного корпоративного и банковского секторов, учитывая линию тренда, мог бы составить сумму порядка 350 млрд. долларов, то есть больше фактической на 100 млрд. долларов.

Особенно активно российские госкомпании и госбанки, опять же не без помощи государства, сокращали свою внешнюю задолженность в последнем квартале 2014 г. – более 35 млрд. долларов против 11 млрд. долларов за три предыдущих квартала [5]. Подобная политика выглядит вполне оправданной.

Государство, контролируя банки и компании, отвечает за них как прямо, так и опосредованно. До введения санкций претензии к Российской Федерации за невозврат взятых кредитов принадлежащими ей компаниями и банками были почти невероятны (только скандально известная фирма «Noga» судилась с Россией). В нынешней ситуации исключать подобного рода действий со стороны западных кредиторов к российским государственным компаниям и банкам (да и к частным тоже) нельзя. Это может ими рассматриваться как один из серьезных дополнительных инструментов экономических санкций против России. Следствием будет рост нагрузки на российский госбюджет, российские суверенные фонды и международные резервные активы. Формально имея низкий размер государственного внешнего долга, фактически Россия как государство вынуждено столкнется с суммой, большей в разы.

Литература

1. Амзин, А. Бесплезная расплата. Россия завершила досрочное погашение 15 миллиар-

дов долларов долга перед Парижским клубом / А. Амзин. – Режим доступа : <http://www.lenta.ru/articles/2005/08/22/paris/>

2. Внешний долг России: уроки и перспективы (по материалам круглого стола, проведенного в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации) // Деньги и кредит. – 2001. – № 9. – С. 3–16.

3. Илларионов, А. Платить или не платить? Альтернативные стратегии снижения бремени государственного внешнего долга / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 4–23.

4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. ; предисл. В. С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2007. – 956 с.

5. Статистика внешнего сектора. Статистика. Банк России. – Режим доступа : <http://cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / колл. авторов ; под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1165 с.

7. Шохин, А. Н. Внешний долг России / А. Н. Шохин. – М., 1997. – 175 с. [б. и.].

8. Шохин, А. Н. Стабфонд становится фактором внутренней и внешней политики / А. Н. Шохин. – Режим доступа : http://www.opes.ru/archiv.aspx?ob_no=64879.

9. Шохин, О. Анализ состояния государственного внешнего долга Российской Федерации / О. Шохин // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2004. – № 9. – С. 167–210.

10. Юрищева, Д. Кому достанется РУСАЛ, или Почему Дерипаска теряет свой капитал / Д. Юрищева. – Режим доступа : <http://www.bigness.ru/articles/2008-12-23/rusal/89188/>

УДК 336

Глинкин В. Е.

Основные тенденции развития банковского сектора Сахалинской области

Статья посвящена исследованию основных тенденций развития банковской сферы России и Сахалинской области. Исследованы динамика активов и кредитного портфеля банков, основных видов привлеченных банками ресурсов, финансового результата банковского сектора, сделан вывод о необходимости осуществления структурных реформ в банковской сфере и в экономике в целом с целью повышения ее эффективности.

Ключевые слова: динамика активов банковского сектора, качество кредитного портфеля, динамика финансового результата банковской деятельности; банкротство банков на Сахалине.

Glinkin V. E.

Main tendencies of development of the banking sector of the Sakhalin region

Article is devoted to research of the main tendencies of development of the bank sphere of Russia and the Sakhalin region. Dynamics of assets and a credit portfolio of banks, main types of the resources attracted with banks, financial result of the banking sector are investigated, the conclusion is drawn on need of implementation of structural reforms to the bank sphere and in economy in general for the purpose of increase of its efficiency.

Key words: dynamics of assets of the banking sector, quality of a credit portfolio, dynamics of financial result of bank activity; bankruptcy of banks on Sakhalin.

Прежде рассмотрим динамику развития банковского сектора Российской Федерации в 2014 г.

В 2014 г. прирост активов банковского сектора составил 35,2 % (с поправкой на валютную переоценку – 18,3 %) против 16,0 % (14,1 %) в 2013 г. Совокупный объем активов на 1.01.2015 г. достиг 77,7 трлн. руб.

Сохранялись высокие темпы прироста кредитования: прирост кредитов нефинансовым организациям за год составил 31,3 % (13,0 %), до 29,5 трлн. руб., физическим лицам – 13,8 % (12,5 %), до 11,3 трлн. руб. Совокупный объем кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) увеличился на 25,9 % (12,9 %) (до 40,9 трлн. руб.).

Динамика активов и кредитного портфеля представлена на рисунке 1.

Качество ссудного портфеля снизилось главным образом за счет розничного сегмента: объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю за истекший год вырос на 33,9 %, а по розничному – на 51,6 % (до 1,3 и 0,7 трлн. руб. соответственно). В результате удельный вес просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям остался на уровне начала года (4,2 %), а по розничным кредитам существенно вырос – с 4,4 до 5,9 %.

Объем требований кредитных организаций

к Банку России (по депозитам и корреспондентским счетам) за год увеличился на 51,8 % и составил 2,8 трлн. руб., из-за чего доля этих требований в активах банковского сектора поднялась с 3,2 до 3,6 %.

Объем межбанковских кредитов, предоставленных банкам-резидентам, вырос на 80,9 % (до 3,8 трлн. руб.), а банкам-нерезидентам – лишь на 2,4 % (до 3,1 трлн. руб.).

Вложения банков в ценные бумаги в истекшем году выросли на 24,3 % (до 9,7 трлн. руб.) благодаря приросту на 24,2 % вложений в долговые ценные бумаги.

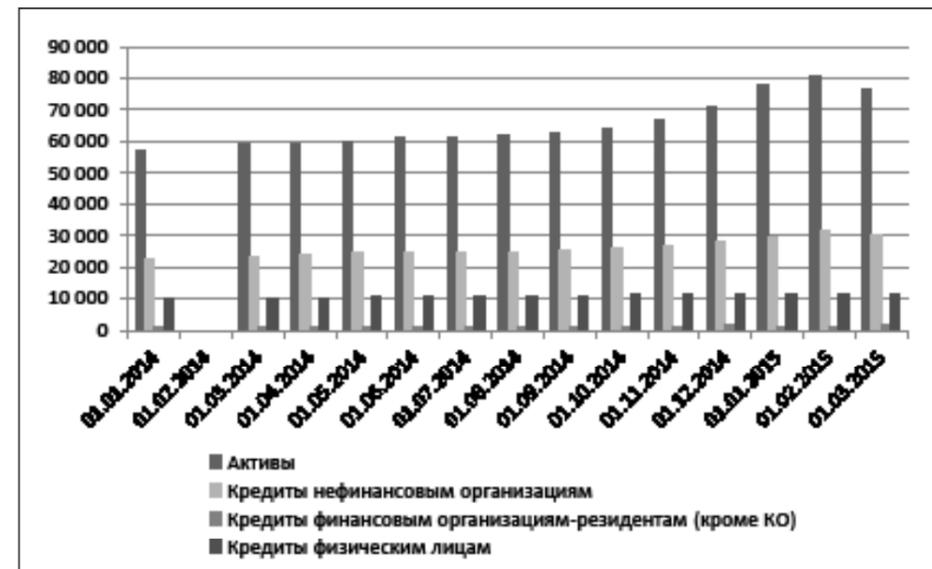


Рис. 1 – Динамика активов и кредитного портфеля банков РФ в 2014 году, млрд. руб.

При этом объем вложений в долевыми ценными бумагами уменьшился на 38,2 %, а учтенных векселей – на 20,5 %.

На рисунке 2 представлена динамика основных видов привлеченных ресурсов в 2014 г.

Темп прироста клиентских средств за 2014 г. составил 25,4 %, а их объем достиг 43,8 трлн. руб., в первую очередь за счет беспрецедентного роста (на 56,9 %) депозитов юридических лиц (без кредитных организаций), объем которых достиг 17,0 трлн. руб.; даже с поправкой на валютную переоценку прирост этого источника фондирования составил 24,0 %. Средства организаций на расчетных и прочих счетах увеличились на 14,1 % (до 7,4 трлн. руб.; на 2,0 %).

Вклады населения номинально выросли на 9,4 % (до 18,6 трлн. руб.), а с поправкой на валютную переоценку снизились на 2,5 %. Доля вкладов в иностранной валюте за 2014 г. выросла с 17,4 до 26,1 %.

Объем заимствований у Банка России вырос за год в 2,1 раза, составив 9,3 трлн. руб. Одновременно наблюдался шестикратный рост

депозитов, размещенных в кредитных организациях Федеральным казначейством – до 0,6 трлн. руб. В итоге доля средств, привлеченных от Банка России, в пассивах кредитных организаций поднялась с 7,7 до 12,0 %, а от Федерального казначейства – с 0,2 до 0,7 %.

Межбанковские кредиты, привлеченные от банков-нерезидентов, возросли на 14,6 % (до 2,6 трлн. руб.).

В 2014 г. балансовая «открытая валютная позиция» (разница между балансовыми активами и пассивами, номинированными в иностранной валюте) в долларовом эквиваленте сократилась с 15,8 до 14,0 млрд. долл., одновременно отношение указанной величины в рублевом эквиваленте к капиталу в целом по банковскому сектору выросло с 7,3 до 10,0 %.

Финансовый результат 2014 г. (прибыль в размере 589 млрд. руб.) оказался на 40,7 % ниже итога 2013 г. При этом впервые за длительное время последний месяц года в целом по банковскому сектору оказался убыточным.

Динамика финансового результата банковского сектора Российской Федерации в 2014 г. и первые месяцы 2015 года представлена на рисунке 3.

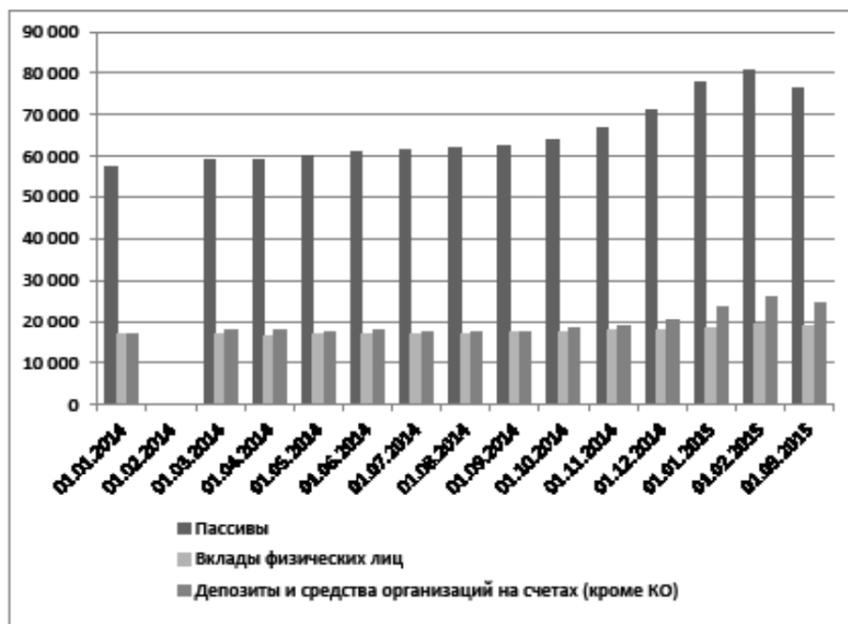


Рис. 2 – Динамика основных видов привлеченных ресурсов банками РФ в 2014 году, млрд. руб.

Кроме того, в январе-феврале 2015 г. деятельность банковского сектора в целом была убыточной.

Главным фактором данной ситуации является ухудшение качества банковских активов. Резервы на возможные потери по рисковым активам увеличились с начала года на 6,6 %, или на 269 млрд. руб. (на 7,2 %, или на 205 млрд. руб. за аналогичный период 2014 г.).

Как видно из рисунка 3, вся накопленная предшествующими периодами прибыль банками Российской Федерации в последние месяцы (декабрь 2014–февраль 2015 г.) была ни-

велирована, и общий убыток «кровеносной системы» экономики Российской Федерации на 01.03.2015 г. составил 36 млрд. руб. (за аналогичный период 2014 г. прибыль составила 168 млрд. руб.). Интересно, что пики убыточности банковского сектора приходятся на марты месяцев 2014 и 2015 гг.

Говоря о банковском секторе Сахалинской области, можно отметить следующее.

В целом банки Сахалина (самостоятельные банки, зарегистрированные на территории Сахалинской области) находятся в общем векторе развития.

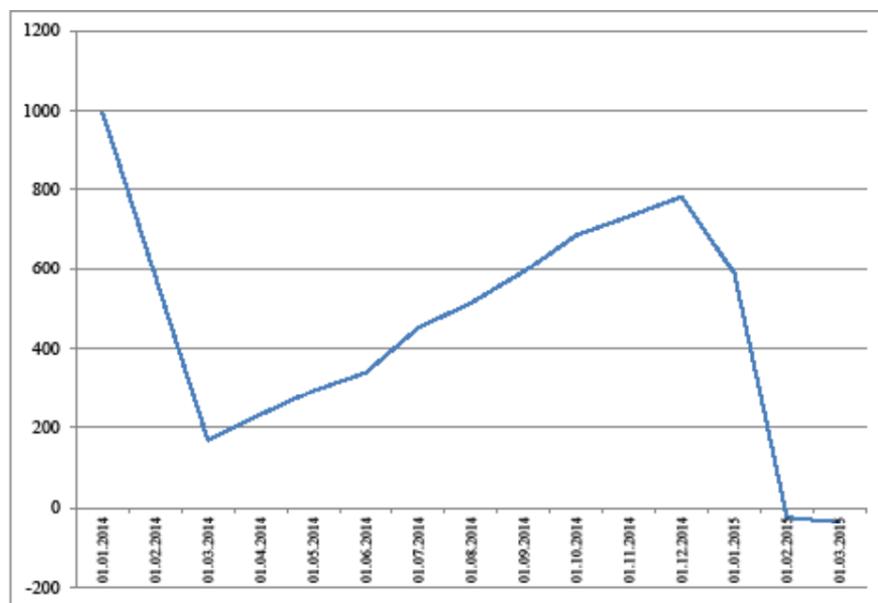


Рис. 3 – Динамика финансового результата банковского сектора РФ в 2014 году и первые месяцы 2015 года, тыс. руб.

В 2014 г. совокупные активы банковского сектора уменьшились с 19,39 млрд. руб. до 17,67 млрд. руб., то есть на 8,9 %. Размер кредитного портфеля снизился с 9,7 млрд. руб. до 8,6 млрд. руб. (или на 10,9 %). При этом объем

просроченной задолженности по банковским кредитам увеличился с 0,15 млрд. руб. до 0,62, то есть в 4,1 раза. Динамика активов и кредитного портфеля, включая просроченную задолженность, за 2014 г. представлена на рисунке 4.

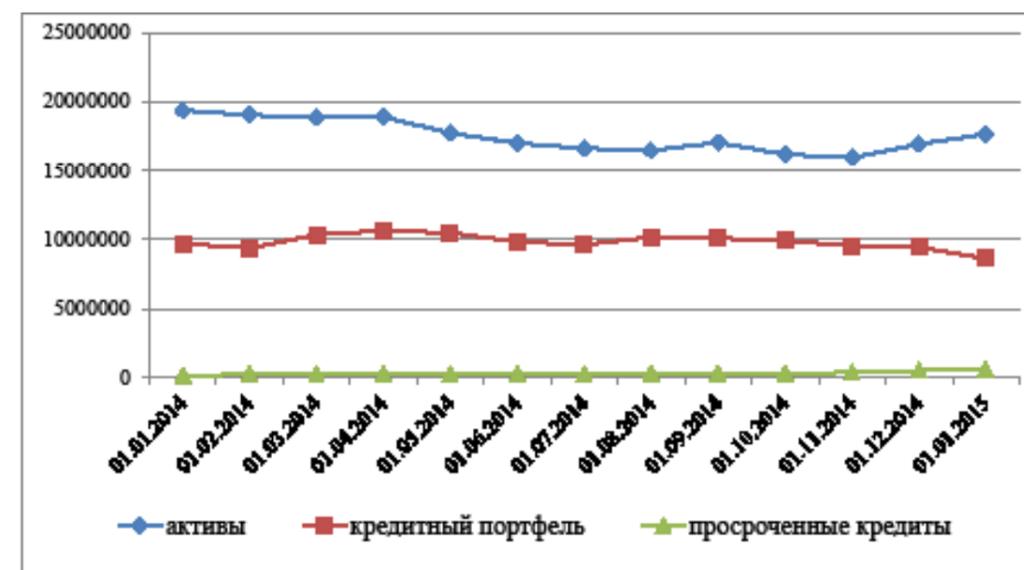


Рис. 4 – Динамика активов и кредитного портфеля банковской системы Сахалинской области в 2014 г., руб.

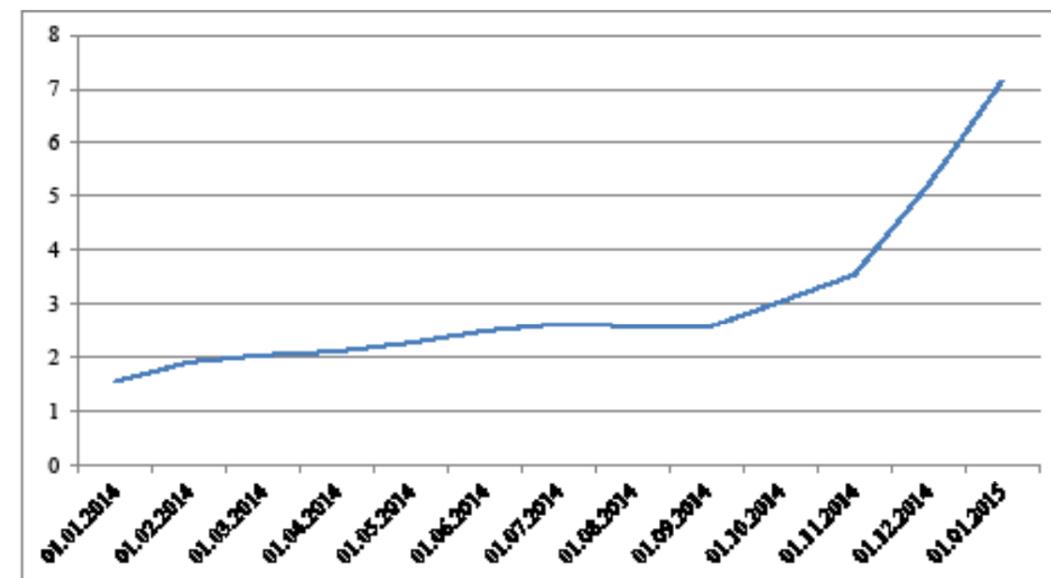


Рис. 5 – Динамика доли просроченной задолженности в кредитных портфелях самостоятельных банков Сахалинской области в 2014 г., %

Финансовый результат банковской системы экономики Сахалинской области в рассматриваемом периоде снизился с 178,8 млн. руб. до минус 317,9 млн. руб. (рис. 6).

Последние двадцать лет в России вообще характеризуются снижением количества банков в разы, укрупнением сохранившихся на банковском рынке, консолидацией и централизацией банковского капитала.

Как известно, любое банкротство банка сопряжено с реальными экономическими и социальными потрясениями, последующими банкротствами предприятий реального сектора экономики, домохозяйств.

Если вспоминать последние существенные события в банковском секторе Сахалинской области, то можно отметить 2008 год, когда обанкротился крупнейший на тот момент банк МАБЭС

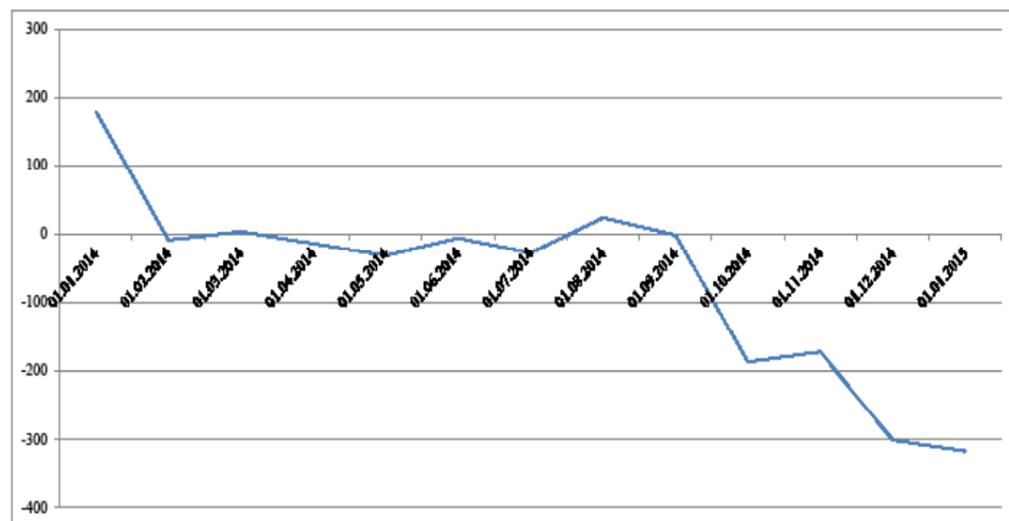


Рис. 6 – Финансовый результат банковской системы экономики Сахалинской области в 2015 г., млн. руб.

«Сахалин-Вест». Тогда практически все субъекты реального сектора экономики области почувствовали на себе последовавший за этим кризис неплатежей, а предприятия, не имевшие «подушек безопасности», ушли со своих рынков.

Также можно сказать о банкротстве крупнейшего на Сахалине банка – ОАО «Тихоокеанский Внешторгбанк» (лицензия отозвана 13 апреля 2015 г.). По состоянию на 01.04.2015 г. убыток от деятельности банка составил для него колоссальную сумму – 1,26 млрд. руб. (14 % всех активов).

Интересно, что данный банк в последние годы стремительно развивался, продвигаясь «тем же маршрутом», что и МАБЭС «Сахалин-Вест», и создавая свои структурные подразделения, в том числе на базе подразделений предыдущего банкрота. «Тихоокеанский Внешторгбанк» к моменту банкротства также имел отделения в Приморье, Хабаровске, Амурской области.

В условиях продолжающегося кризиса действия санкций по отношению к России со стороны западных стран трудно прогнозировать: как будет развиваться банковский сектор, насколько заявленные программы развития отдельных отраслей экономики будут реализова-

ны, насколько живучи ипотечные программы.

Банки являются финансовыми посредниками для тех субъектов экономики, которые непосредственно производят, продвигают, реализуют и в конечном итоге потребляют товары.

Какова экономика, состояние субъектов реального сектора и домохозяйств, такие и банки по надежности и эффективности деятельности.

Надеемся, что кризис сегодняшнего дня подтолкнет Правительство Российской Федерации и всех субъектов экономики на наращивание усилий по осуществлению структурных реформ, повышению эффективности деятельности всех структур и экономики Российской Федерации в целом.

Литература

1. Официальный сайт Правительства России. – Режим доступа : <http://government.ru/> (дата обращения : апрель 2015 г.).
2. Официальный сайт Банка России. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/> (дата обращения : апрель 2015 г.).
3. Официальный сайт администрации Сахалинской области. – Режим доступа : <http://www.admsakhalin.ru/> (дата обращения : апрель 2015 г.).

УДК 339

Живага А. Ю.

Маркетинг инноваций: современные инструменты и методы

В статье дается классификация и проводится анализ методов маркетинга инноваций, которые сложились на современном этапе в рамках данного направления науки и практики. Подчеркивается, что маркетинг инноваций является важнейшим инструментом, посредством которого организация

эффективно взаимодействует с окружающей средой, определяя траектории своего развития и продвижения инновационного продукта. Делается вывод, что в условиях жесткой конкуренции рациональное применение маркетинга инноваций может способствовать устойчивому развитию компании на рынке.

Ключевые слова: маркетинг инноваций, инновационный продукт, рынок инноваций, инструменты и методы маркетинга инноваций.

Zhivaga A. Yu

Marketing of innovations: modern tools and methods

In article classification is given and the analysis of methods of marketing of innovations which developed at the present stage within this direction of science and practice is carried out. It is emphasized that marketing of innovations is the major tool by means of which the organization effectively interacts with environment, defining trajectories of the development and advance of an innovative product. The conclusion is drawn that in the conditions of fierce competition rational application of marketing of innovations can promote a sustainable development of the company in the market.

Key words: marketing of innovations, innovative product, market of innovations, tools and methods of marketing of innovations.

Экономика России переживает сегодня непростые времена. Это обусловлено резким изменением мировой рыночной конъюнктуры, обвалившейся цены на топливно-энергетические ресурсы, продажа которых на протяжении последних десятилетий традиционно питала государственный бюджет. Эпоха высоких цен на нефть прошла, финансовые поступления в казну сократились, соответственно, остро встал вопрос о диверсификации отечественной экономики, а конкретно – о необходимости развития промышленности, сельского хозяйства и еще целого ряда отраслей, которым последние годы внимания практически не уделялось. Однако просто развивать отечественное производство, идя по экстенсивному пути, – этого уже мало в современной высококонкурентной и высокотехнологичной экономике. Сейчас важно создавать инновационный, высококачественный продукт, который позволит не только удовлетворять потребности потребителей внутри страны, но обеспечит конкурентоспособность российских предприятий на мировом рынке, что может стать серьезной основой экономической стабильности отечественной экономики, не зависящей от резких колебаний цен на сырье.

Рассмотрим один из инструментов, который может оказаться хорошим подспорьем российскому бизнесу для осуществления рывка вперед по эволюционной лестнице. Это маркетинг инноваций – совокупность инструментов и методов по созданию и продвижению инновационного продукта, который широко применяется предпринимателями в экономически развитых странах и только начинает завоевывать популярность среди российских бизнесменов.

Концептуализация маркетинга инноваций на постсоветском пространстве активно происходит последнее десятилетие [1, 3, 5]. Собственно маркетинг – это вид челове-

ской деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена [2]. Маркетинг инноваций – система мероприятий, направленных на исследование и продвижение инновационного продукта на рынок. Предметом маркетинга инноваций являются состояние рынка инноваций и сопровождающие его процессы. Ключевая цель маркетинга инноваций – маркетинговое обеспечение разработки, внедрения и коммерциализации инновационного продукта [6, с. 7–8]. Обозначим основные функции данного вида маркетинга:

- определение направлений инновационной деятельности;
- поиск перспектив направлений инновационной деятельности и подготовка к размещению на рынке нового продукта;
- анализ внутреннего потенциала и внешней среды организации при формировании инновационной стратегии;
- оптимизация затрат на разработку и внедрение в производство нового продукта;
- планирование и прогнозирование инновационной деятельности;
- организация, управление и контроль за реализацией инновационной стратегии.

Объектом инновационного маркетинга является, по сути, инновационный рынок (рынок инноваций), то есть совокупность рыночных отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передачи и использования технологий, товаров и услуг. Это специфический вид рынка, который значительно отличается от рынков традиционных товаров и услуг. Его особенностями являются: новизна рынка для фирмы; неизвестность продукта (фирмы-производителя) для рынка; непредсказуемость поведения потребителей; высокие барьеры восприятия новинок; предложение значительно превышает

спрос; малая эластичность спроса от цены, поэтому ограниченное влияние ценовой политики на объемы продаж; емкость рынка существенно зависит от инновационной активности экономики; отсутствие определенного «места», где представлены инновационные продукты или каналы сбыта; покупателями инновационных продуктов являются профессионалы, в процессе коммуникации с которыми важен язык общения; специфические формы и методы продаж; функционирование рынка инноваций зависит от состояния рыночной инфраструктуры (финансовой, информационной, организационной и пр.); небольшая емкость рынка (особенно для высокотехнологичной продукции производственного назначения); отсутствие прямых конкурентов; зависимость сбыта инновационной продукции от уровня инновационного потенциала потребителя.

Что касается инновационного продукта, то его основными свойствами являются: низкая степень осязаемости (не всегда понятно, что продается и какие потребности может удовлетворять); персонализированность инновационных продуктов (имеет автора); способность к неограниченной обмениваемости и мультипликации доходов от реализации; инновационные продукты могут формировать новые потребности, новые рынки, о чем потребитель может даже и не подозревать.

Таким образом, специфика рынка инноваций, а также самого инновационного продукта определяет отличительные черты маркетинга инноваций, которые заключаются в следующем:

- необходимость поиска и изучения потребителей в нескольких отраслях;
- длительная и последовательная рекламная кампания;
- инновационные товары должны не только удовлетворять новые потребности, но и давать потребителям преимущества перед товарами-субститутами;
- продажа инновационной продукции требует длительных переговоров (так как это товары предварительного выбора);
- при продвижении на рынке B2B нужно ориентироваться на опытного, коллективного потребителя;
- положительное влияние теоретических исследований сотрудников на имидж компании (проведение конференций, форумом и т. п.);
- организация хорошего послепродажного сервиса;
- постепенное движение от минимально целесообразного продукта (МЦП) к целостному продукту (ЦП).

В освоении рынка инновационными компаниями (инновационными продуктами) выделяют два основных этапа, на каждом из которых решаются специфические цели и задачи. Это такие этапы:

Startup (предпроектный этап): оценка показателей рынка, сегментация потребителей, определение целевого сегмента, прогнозирование объема продаж, разработка стратегии выхода на рынок, определение приблизительного бюджета маркетинга;

Expansion (проектный этап): разработка товарной политики (базовая концепция товара), разработка ценовой политики (базовая цена и скидки), разработка сбытовой политики (каналы продаж), разработка коммуникационной политики (кампания по продвижению), разработка плана маркетинга и расчет бюджета маркетинга, реализация плана и его мониторинг.

К маркетингу инноваций применим процессный подход, который позволяет разбить процесс управления маркетингом инноваций на ряд этапов, в рамках которого реализуются специфические функции по взаимодействию с рынком инноваций. Стоит отметить, что представленные ниже направления маркетинга инноваций можно рассматривать и как этапы его развертывания, хотя строгой линейной последовательности в данном случае не существует, поскольку на том или ином этапе, в тех или иных случаях приходится возвращаться к предшествующим задачам и методам маркетинга. На данный момент в научной литературе встречаются работы, посвященные анализу современных инструментов и методов маркетинга инноваций, в которых предпринимается попытка их систематизации, обобщения [3, 4]. Рассмотрим основные этапы маркетинга инноваций и кратко охарактеризуем их содержание.

I. Анализ рынка инновационных продуктов (анализ конъюнктуры). Направления исследований: анализ собственного потенциала фирмы, анализ макросреды фирмы, анализ сильных и слабых сторон товара, его конкурентоспособности, анализ целевого рынка (целевых сегментов), анализ конкуренции на рынке, оценка рисков. Основными инструментами маркетинга, применяемыми на этом этапе, являются SWOT-анализ, PEST-анализ, сегментирование рынка, многоугольник конкурентоспособности и другие.

II. Оценка рынка в процессе развития новых товаров. Основными задачами на этом этапе являются: организация поиска и рыночная оценка идей, поиск потенциальных сфер применения новинок, рыночное тестирование новинок, пошаговое уточнение потребительских свойств. Выделим инновационные методы маркетинга, применяемые на данном этапе.

1. Краудсорсинг (“crowdsourcing”, “crowd” – толпа и “sourcing” – использование ресурсов) – передача некоторых производственных функций неопределенному кругу лиц, решение общественно значимых задач силами добровольцев, часто координирующих при этом свою

деятельность с помощью информационных технологий. Это маркетинговый инструмент снижения коммерческих рисков инновационных продуктов через вовлечение потребителей в процессы создания и тестирования новинок. Краудсорсинг пользуется глубиной социальной природой человека, желанием потребителей бесплатно или за небольшую сумму поделиться своими идеями, принять участие в новой разработке.

2. Бенчмаркетинг (“benchmark”, “bench” – уровень, высота, “mark” – отметка) – точка отсчета. Это процесс изучения и оценки товаров, услуг, менеджмента и опыта тех компаний, которые являются признанными лидерами в сегменте, области. Выделяют следующие виды бенчмаркетинга:

– **товарный бенчмаркинг** – сравнительный анализ продукции, бизнес-процессов, связанных с конкурентным товаром, с аналогами прямых конкурентов. Его следует применять, если предприятие решило сравнить маркетинговые показатели товара с аналогичными показателями прямых конкурентов;

– **функциональный бенчмаркинг** – сравнение эффективности отдельных функций (например, логистики, управления персоналом) компаний одной отрасли, не обязательно прямых конкурентов;

– **общий конкурентный бенчмаркинг** – анализ и восприятие передового опыта компаний, действующих в других отраслях;

– **внутренний бенчмаркинг** – сравнение эффективности работы параллельных подразделений одной организации, анализ и внедрение лучших приемов менеджмента, бизнес-процессов.

3. Латеральный маркетинг. Это маркетинг, основанный на нестандартном, латеральном мышлении, которое характеризуется попытками найти новые точки зрения, позволяющие взглянуть на проблему без ограничений, налагаемых логикой и ассоциативными барьерами. Для создания нечто инновационного необходимо разделить исходный продукт на элементы, существенные для его узнавания, и экспериментировать с этими элементами. Суть латерального маркетинга:

– выбирается идея, с которой работают (товар, услуга или остальные части комплекса маркетинга) – «выбор фокуса»;

– при работе с товаром или услугой выбирается уровень: товара, рынка, остальных частей комплекса маркетинга;

– осуществляется «латеральный сдвиг»;

– оцениваются и обрабатываются результаты, создавая необходимые товары или методы их продвижения – «осуществление связи».

Латеральный сдвиг можно осуществлять по таким уровням: рыночный уровень (изменяется один аспект: потребность или полезность,

цель, место, время, ситуация, опыт); уровень товара (применяется к элементу товара – материальному товару, упаковке, атрибутам бренда, использованию или покупке – один из шести методов: замена, исключение, комбинация, обратный порядок, усложнение [гиперболизация], инверсия–элементы комплекса маркетинга (применяется коммерческая формула других элементов: формула ценообразования, формула коммуникации, формула распространения).

4. Минимально целесообразный продукт (МЦП). Это минимальный набор функций, за которые клиент заплатит в первой же версии продукта. МЦП позволяет понять, нужен ли продукт рынку, позволяет пошагово тестировать рынок, определять пожелания клиентов относительно потребительских свойств новинки и адаптировать ее к требованиям рынка. МЦП, или «минимально жизнеспособный продукт», – это часть концепции «бережливое стартапа».

5. Эмпатическое моделирование – метод наблюдения, позволяющий выявить проблемы в связи с использованием продукта потребителями. Процесс наблюдения, который называют погружением в целевую среду потребителей, ориентирован на понимание потребностей клиентов и выявление проблем и недовольств, возникающих у них в результате приобретения и применения товара. Рекомендуется наблюдать и анализировать процесс потребления МЦП инноваторами и ранними пользователями (первыми потребителями), что может привести разработчиков к значительному улучшению продукта, упрощению процесса его использования и увеличению воспринимаемой потребителями ценности.

6. Нейромаркетинг. Его предметом является изучение неосознанных сенсорных, когнитивных и эмоциональных реакций человека на определенные стимулы. Исследователей интересует только та реакция человека, которая не прошла через его сознательные «фильтры». Во время исследования фиксируются физиологические реакции респондента на различные стимулы (образцы рекламы, упаковки, продуктов, логотипы), такие, как изменение активности разных участков головного мозга, частота пульса и дыхания, влажность кожи, движения зрачков и т. п. Для их регистрации используется специальная аппаратура – электроэнцефалографы, магниторезонансные томографы, системы слежения за зрачками и т. п. Целью нейромаркетинговых исследований является объективная оценка нейрофизиологических проявлений реакций респондентов.

III. Формирование рынка. Это направление маркетинга инноваций состоит из двух этапов: освоение раннего рынка (коммерциализация инноваций), выход на основной рынок (диффузия инноваций). Основные применяемые инструменты: модель диффузии инноваций

Э. Роджерса, модель Дж. Мура, модель freemium, МЦП, целостный продукт для рыночной ниши, методы ценообразования, эффективное позиционирование, организация системы дистрибуции, развитие инфраструктуры [4]. Так, согласно теории диффузии инноваций Э. Роджерса, скорость усвоения новинки различными категориями потребителей неодинакова. Ввиду этого он выделяет такие категории потребителей, как новаторы (2,5 %), ранние последователи (13,5 %), раннее большинство (34 %), позднее большинство (34 %), отстающие (16 %). Эту закономерность необходимо учитывать при выводе инновационного товара на рынок.

Другой исследователь, Дж. Мур, используя дифференциацию потребителей Э. Роджерса, сформулировал модель, в которой представлен процесс освоения рынка инновационным продуктом. Дж. Мур выделяет два типа рынка – ранний рынок (в него входят новаторы и ранние последователи) и основной рынок (раннее большинство, позднее большинство, частично отстающие). Основная задача компании при продвижении товара заключается в «преодолении пропасти» между этими двумя типами рынков за счет активного применения различных инструментов и методов маркетинга. При этом наиболее важным сегментом считается раннее большинство. Как только фирма осваивает этот сегмент, распространение инновационного продукта неизбежно.

Есть еще один инструмент продвижения, широко применяемый в сфере информационных технологий. Это модель “freemium” (от англ. “free” – бесплатный и англ. “premium” – улучшенный, отличающийся более высоким качеством) – бизнес-модель, которая заключается в предложении воспользоваться компьютерной игрой, программным продуктом или услугой бесплатно, в то время как расширенная (улучшенная, премиум) версия продукта, его дополнительная функциональность, или сервисы, другие продукты, связанные с основным, предлагаются за дополнительную плату на основе популярности основного бесплатного продукта. Цели распространения продукта на основе модели “freemium”: привлечение широкого круга пользователей, получение отзывов пользователей, оценка востребованности продукта (сервиса) на рынке, выявление людей и организаций, готовых платить за продукт (сервис) с улучшенными качествами.

IV. *Стратегия маркетинга новинки.* На этом этапе формулируется стратегия продвижения инновационного продукта. Надо отметить, что это пересекающаяся область управления на стыке маркетинга инноваций, стратегического и инновационного менеджмента. Основными стратегиями маркетинга новинки при этом вы-

деляются: стратегия обороны, стратегия наступления, стратегия фланговой войны, партизанская война.

V. *Продвижение инноваций.* Это направление маркетинга инноваций, которое широко применяет методы прямой и непрямой рекламы, традиционных и инновационных инструментов и методов продвижения. Основная задача маркетинговой деятельности на данном этапе – информирование потребителей о товаре-новинке, преодоление психологических барьеров восприятия инновационного продукта, развертывание масштабной рекламной кампании. Применяемые инструменты маркетинга: прямая реклама (ATL), косвенная реклама (BTL), телемаркетинг, телемагазин (реклама «на диване»), выставки и ярмарки, участие в конференциях, научных форумах, вирусный маркетинг, маркетинговый эвангелизм, тест-мониалс, модель “freemium”, нейромаркетинг и метод ZMET, игрофикация, сторителлинг, система DART, метод Кано.

Таким образом, маркетинг инноваций – это не просто неотъемлемая часть деятельности хозяйствующих субъектов в контексте современной инновационной экономики, это необходимый инструмент выживания фирмы в очень жесткой конкурентной среде, характеризующейся высокой степенью риска и неопределенности. Своевременное и рациональное использование инструментов и методов маркетинга инноваций позволяет компаниям снижать риски разработки и вывода инновационного продукта на рынок, что благоприятным образом сказывается на их финансово-экономическом состоянии.

Литература

1. Баранчев, В. П. Маркетинг инноваций (радикальные и «подрывные» инновации – хайтек-маркетинг) : учебник / В. П. Баранчев. – М. : ООО «Фирма “Благовест-В”», 2007. – 232 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. В. Б. Боброва / Ф. Котлер. – М. : изд-во «Прогресс», 1991.
3. Маркова, В. Д. Концепции и инструменты маркетинга инноваций // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки / В. Д. Маркова. – 2013. – Т. 13. – Вып. 3. – Новосибирск, 2013. – С. 95–101.
4. Маркова, В. Д. Маркетинг в сфере инноваций: классификация задач и инструментов / В. Д. Маркова // Модернизация и инновации. – № 4. – 2013.
5. Научные основы маркетинга инноваций : монография : в 3 т. / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. Н. Ильяшенко. – Т. 1. – Сумы : ООО «Печатный дом “Папирус”», 2013. – 279 с.
6. Шерстобитова, Т. И. Маркетинг инноваций : учебное пособие / Т. И. Шерстобитова. – Пенза : изд-во ПГУ, 2009. – 126 с.

УДК 339

Заржевский П. В.

Понятие структуры механизма лизинга на примере железнодорожного транспорта

В статье описан механизм лизинговых операций на примере железнодорожного транспорта. Предложена структура и определение понятия механизма лизинга.

Ключевые слова: финансовая аренда (лизинг), субъекты лизинговых правоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, предмет лизинга, финансовое управление.

Zarzhevsky P. V.

Concept of structure of the mechanism of leasing on the example of railway transport

In article the mechanism of leasing operations on the example of railway transport is described. The structure and definition of concept of the mechanism of leasing is offered.

Key words: financial rent (leasing), subjects of leasing legal relationship: lessor, lessee, leasing subject, financial management.

В общем виде экономический механизм совершения операций лизинга на железнодорожном транспорте – это совокупность экономических отношений, набор организационно-технологических инструментов хозяйственной деятельности, применяемых для совершения данного вида коммерческих операций.

Структура экономического механизма операций лизинга на железнодорожном транспорте имеет следующий вид.

1. Организационно-экономические отношения участников лизингового рынка.
2. Основные виды и разновидности операций лизинга.
3. Финансовые методы управления лизинговыми операциями.
4. Финансово-экономические рычаги организации этих операций.

Инфраструктура финансового механизма операций лизинга на железнодорожном транспорте: правовая, информационная, технологическая и техническая.

Развернутая структура действия экономического механизма лизинга на железнодорожном транспорте, позволяющая детально анализировать эволюцию механизма, этапы развития и т. д., на наш взгляд, более подробно включает в себя следующие элементы.

Организационно-экономические отношения участников лизингового рынка. Субъектами этих отношений являются: лизингополучатели, лизингодатели, инвесторы, производители предметов лизинга, страховые и посреднические организации.

Основные виды и разновидности операций лизинга. Виды лизинговых операций зависят

от многих факторов, развиваются вместе с развитием лизингового рынка и с изменением потребностей участников.

Финансовые методы управления лизинговыми операциями. К финансовым методам организации лизинга можно отнести следующие:

- планирование операций и заключение договоров лизинга и купли-продажи;
- анализ эффективности и ликвидности лизинговых операций;
- оценка стоимости и доходности лизинговых операций;
- организация управления лизинговыми операциями;
- мониторинг и контроль исполнения обязательств;
- стимулирование потенциальных участников лизингового рынка к увеличению объема оборота и надлежащему исполнению обязательств;
- оказание влияния на спрос и предложение лизинга;
- поощрение конкуренции между лизинговыми компаниями;
- страхование и иные методы управления рисками.

Финансово-экономические рычаги организации операций финансового лизинга на железнодорожном транспорте:

- определение условий реализации лизинговой сделки, а также величины дисконта или процентов в виде конечного удорожания инвестиционного проекта за весь срок лизинга;
 - оферта, акцепт, отказ от акцепта, взыскание обязательств по договору лизинга, залог, обращение, учет, продажа, выкуп, погашение.
- Инфраструктура финансового механизма*

операций лизинга на железнодорожном транспорте:

✓ правовое обеспечение: Гражданский кодекс и другие законодательные акты, Федеральный закон № 164 «О финансовой аренде (лизинге)», а также внутренние правила совершения операций профессиональных участников и уставы, регламентирующие эти операции, установившиеся обычаи и нормы поведения в сфере профессиональной деятельности, регламентируемые профессиональными объединениями этих участников;

✓ информационное обеспечение: финансовая пресса, экономические индексы, информационные базы данных лизинговых компаний, консультационные центры, позволяющие сделать вывод об участниках лизингового рынка, публикация отчетности, а также информация, собранная и накопленная участниками лизинговых отношений о своих деловых партнерах;

✓ технологическое и техническое обеспечение: компьютерное и иное техническое обеспечение лизинговых операций, оборудование и соответствующая техника.

Механизм использования лизинга на железнодорожном транспорте, с одной стороны, должен строиться на внутренних объективных связях и тенденциях развития лизинговой и железнодорожной отрасли, а с другой стороны, в

каждом конкретном случае он зависит от активности субъектов конкретных отношений, их профессионализма, направленности их интересов и умения добиваться ими цивилизованного согласования.

В результате совершенствования действующего механизма наиболее активными и конкурентоспособными субъектами лизинговых отношений возникшие усовершенствованные формы взаимодействия под влиянием естественной конъюнктуры приобретают всеобщее распространение и воспринимаются как данность, то есть становятся элементом объективного механизма лизинга на железнодорожном транспорте.

Литература

1. Газман, В. Д. Лизинг: теория, практика, комментарии / В. Д. Газман. – М. : ГУ ВШЭ, 1997. – 254 с.

2. Горемыкин, В. А. Основы технологии лизинговых операций : учебное пособие / В. А. Горемыкин. – М., 2000. – 397 с.

3. Киркоров, Н. И. Направления совершенствования нормативной базы лизинга / Н. И. Киркоров. – М. : изд-во «Перспект», 2004. – 472 с.

4. Сатклиф, М. Эффективная финансовая деятельность: секреты финансовых директоров / М. Сатклиф, М. Доннеллан. – М. : изд-во «Вершина», 2009. – 428 с.

УДК 347

Карташова Г. Н.

Особенности банкротства физических лиц в жилищных правоотношениях

В настоящей статье обозначен перечень некоторых проблем, обсуждаемых в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 г. № 476-ФЗ. Это вопросы обращения взыскания на имущество гражданина, признаваемого банкротом.

Ключевые слова: процедура банкротства физических лиц; имущество, на которое может быть обращено взыскание долга; требования при изъятии жилья; законность и реальность сделок с наиболее ценным имуществом.

Kartashova G. N.

Features of bankruptcy of natural persons in housing legal relationship

In the present article the list of some problems discussed in connection with adoption of the Federal law of 29.12.2014 No. 476-FZ is designated as questions of the address of collecting on property of the citizen declared by bankrupt.

Key words: procedure of bankruptcy of natural persons; property on which collection of debt can be turned; requirements at withdrawal of housing; legality and reality of transactions with the most valuable property.

Одними из наиболее важных вопросов Федерального закона РФ № 127-ФЗ от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» в редакции Федерального закона от 29 декабря 2014 г. № 476-ФЗ (далее – Закон), нуждающихся в уточнении и вызывающие оживленные обсуждения, являются вопросы обращения взыскания на имущество гражданина, признаваемого банкротом.

В числе имущества, на которое может быть обращено взыскание, указано и жилое помещение. Исключение, согласно ст. 446 Гражданского процессуального кодекса РФ, сделано для жилого помещения, являющегося единственным жильем, пригодным для постоянного проживания должника и членов его семьи, если это жилое помещение не является предметом ипотеки. При этом для определения категории «члены семьи» (в разных отраслях права может быть разный перечень) законодатель предполагает использовать положения ст. 31 Жилищного кодекса РФ, где наиболее широкое понимание данной категории субъектов права.

Сегодня уже существуют предложения для законодателя о возможности изъятия с целью реализации единственного жилого помещения в том случае, если это помещение превышает общую площадь жилого помещения по нормативам площади для одного человека. Но в этом случае следует детально разработать требования, которые должны быть соблюдены при изъятии жилья.

Во-первых, стоит решить, какую норму жилья следует применять (полагаем, социальную).

Во-вторых, кого включать в перечень лиц, имеющих право на квадратные метры в этом жилье (поскольку могут быть зарегистрированы по месту жительства не проживающие по факту лица – при широкой трактовке членов семьи по ст. 31 ЖК РФ. Но, с другой стороны, если брать только членов семьи в узком понимании, то интересы реально нуждающихся могут быть ущемлены).

В-третьих, кто и как будет приобретать новое жилье лицам, чье жилое помещение изъято, поскольку интересы членов семьи должника

не должны быть ущемлены существенно, поскольку дети имеют право продолжить посещать школу по месту прежнего жительства, место работы должно быть на определенном отдалении от жилого помещения.

В-четвертых, как решить, насколько площадь жилья должна превышать норматив, чтобы ее признать излишней. На эти и иные вопросы стоит заранее продумать ответы, прежде чем законодатель примет подобного рода рекомендации.

Закон устанавливает (ст. 213.32) возможность оспаривать сделки, совершенные супругом должника-банкрота в отношении имущества супругов, по основаниям согласного семейного законодательства (ст. 38 СК РФ).

Таким образом, получаем, что в течение срока исковой давности гипотетически законный приобретатель может быть втянут в судебные разбирательства супругов. И вовсе не факт, что суд не признает сделку по приобретению имущества законной. При этом Закон ничего не говорит нам о той ситуации, если сам гражданин-банкрот совершил действия по отчуждению имущества задолго до судебного разбирательства. Например, подарил своим несовершеннолетним детям, иным родственникам продал (при этом сделки могут быть признаны мнимыми, руководствуясь гражданским законодательством). Еще сложнее, если реально продано иным лицам, якобы дешевле, и средств у лица нет. С целью предупреждения подобных ситуаций и для упрощения исполнительного производства по данной категории дел было бы разумным проверять законность и реальность сделок с наиболее ценным имуществом (недвижимость, земля, бизнес, ценные бумаги и т. п.) за три предшествующих банкротству года.

Литература

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 г. № 138-ФЗ.

2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ.

3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ.

4. Федеральный закон Российской Федерации № 127-ФЗ от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)».

УДК 338

Ким Л. В.

Поддержка малого предпринимательства в Сахалинской области

Создание и поддержка предприятий малого и среднего бизнеса становятся одними из главных направлений развития экономики Сахалинской области и города Южно-Сахалинска, под-

держка которых проходит в рамках долгосрочной областной целевой программы. В рамках данного исследования представлена программа поддержки малого и среднего предпринимательства на 2012–2014 гг., выделены основные цели, задачи. Помимо этого обозначены проблемы, сдерживающие развитие малого и среднего предпринимательства. В результате исследование расширяет знания об эффективности проводимых программ поддержки малого бизнеса в Сахалинской области.

Ключевые слова: малое предпринимательство, поддержка, Сахалинская область, программа.

Kim L. V.

Support of small business in the Sakhalin region

Creation and support of the enterprises of small and medium business become one of the main directions of development of economy of the Sakhalin region and the city of Yuzhno-Sakhalinsk which support takes place within the long-term regional target program. Within this research the program of support of small and average business for 2012–2014 is submitted, main objectives, tasks are allocated. The problems constraining development of small and average business are in addition designated. As a result research expands knowledge of efficiency of the carried-out programs in the Sakhalin region of support of small business.

Key words: small business, support, Sakhalin region, program.

Создание и поддержка предприятий малого и среднего бизнеса становятся одним из главных направлений развития экономики Сахалинской области и города Южно-Сахалинска в частности. Поддержка малого и среднего бизнеса на Сахалине проходит в рамках долгосрочной областной целевой программы.

В Стратегии развития городского округа «Город Южно-Сахалинск» на период до 2020 г., утвержденной решением Городского собрания от 28.05.2008 г. № 1099\51–08–3, отражены основные направления реализации государственной политики по сферам жизнедеятельности городского округа, среди которых значительная роль отведена малому и среднему предпринимательству.

В 2011 г., согласно постановлению администрации города Южно-Сахалинска от 22.08.2011 г. № 1562, была утверждена программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства городского округа «Город Южно-Сахалинск» на 2012–2014 годы». Целью программы является создание благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории городского округа «Город Южно-Сахалинск».

Задачи программы:

- повышение эффективности системы и методов поддержки малого и среднего предпринимательства;
- развитие и совершенствование форм поддержки малого и среднего предпринимательства;
- развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

- популяризация предпринимательской деятельности;
- поддержка молодежного предпринимательства.

Основными проблемами, сдерживающими развитие малого и среднего предпринимательства, являются:

- недостаток собственных оборотных средств, ограниченный доступ к кредитным ресурсам (в основном из-за недостаточности ликвидного имущественного обеспечения);
- неразвитость института микрофинансирования;
- слабое развитие организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- низкий уровень предпринимательской культуры и квалификации кадров, занятых на малых и средних предприятиях, сложность в подборе необходимых кадров;
- слабый уровень информированности субъектов малого и среднего предпринимательства об осуществляющих органами власти всех уровней мерах поддержки [4].

Наиболее эффективным методом решения проблем является программно-целевой метод, который базируется на диверсификации задач и поэтапном системном решении проблем путем разработки мероприятий для решения каждой из поставленных задач. Программный подход позволяет проводить планомерную работу по созданию благоприятного предпринимательского климата в городе. Вместе с тем существуют риски при реализации программы: административный и финансовый риски. Эффективность проведенной программы могут характеризовать показатели, представленные в таблице 1 [1].

Сведения о достижении значений индикаторов (показателей) муниципальной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства городского округа «Город Южно-Сахалинск» на 2012–2014 годы» за 2013 год

Наименование индикатора (показателя)	Ед. изм.	Значение индикаторов (показателей) муниципальной программы, подпрограммы			Обоснование отклонений значений индикатора (показателя) на конец отчетного года
		год, предшествующий отчетному (2012 – факт)	отчетный год		
			план	факт	
1	2	3	4	5	6
1. Количество субъектов МСП	ед.	14561	14000	14165	
2. Прирост количества субъектов МСП	%	2,8	до 5	1,2	
3. Средняя численность работников МСП	чел.	31100	30700	31700	
4. Создание дополнительных рабочих мест	ед.	600	до 1000	300	
5. Оборот малых и средних предприятий	млн. руб.	77965,2	74800	81366,2	
6. Прирост объема оборота МСП	%	8,1	до 10	8,7	
7. Среднемесячная заработная плата работников	руб.	27000	29000	29500	
8. Увеличение уровня средней заработной платы работников МСП	%	3,8	до 15	1,7	
9. Налоговые поступления в бюджет городского округа от предпринимательской деятельности	млн. руб.	345,886	320	344,013	
10. Увеличение налоговых поступлений в бюджет городского округа	%	15,3	до 10	7,5	
11. Количество субъектов МСП, получивших субсидии на возмещение части расходов по уплате процентных ставок по кредитам	ед.	16	4	18	
12. Количество субъектов МСП, получивших субсидии на возмещение части лизинговых платежей	ед.	4	3	3	
13. Количество субъектов МСП, получивших субсидии на возмещение части затрат на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях	ед.	6	6	6	
14. Количество субъектов, принявших участие в городских конкурсах «Благодетель года», «Лучшее малое предприятие», «Лучшая бизнес-идея»	ед.	28	24	25	
15. Количество субъектов МСП, получивших субсидии на компенсацию части затрат по оплате консультационных услуг	ед.	25	21	21	
16. Количество начинающих субъектов МСП, получивших субсидии на возмещение части затрат на реализацию бизнес-плана	ед.	4	3	4	
17. Количество образовательных мероприятий	ед.	7	9	10	

1	2	3	4	5	6
18. Количество участников образовательных мероприятий	ед.	362	455	405	Отсутствуют заявки на участие в семинарах
19. Количество субъектов, получивших в залог права аренды земельных участков	ед.	23	34	23	Отсутствует потребность субъектов МСП в кредитных ресурсах
20. Количество проведенных рабочих встреч, заседаний консультативного совета по вопросам развития и поддержки МСП, заседаний консультативного совета по инвестиционно-строительной деятельности	ед.	146	55	57	
21. Количество размещенных рекламно-информационных сообщений с использованием средств наружной, печатной и электронной рекламы	ед.	261	126	291	
22. Количество субъектов, принявших участие в программе подготовки кадров для сферы молодежного предпринимательства	ед.	30	100	60	
23. Количество проведенных форумов для молодых предпринимателей (конкурсов, фестивалей, круглых столов)	ед.	1	2	2	

В результате принятых мер на 1 января 2014 г. в Сахалинской области насчитывалось 912 малых предприятий [5].

Экономика области получила следующие эффекты:

– было создано и сохранено более 2,3 тыс. единиц рабочих мест; увеличилась доля производимой продукции субъектами малого и среднего предпринимательства в общем объеме валового регионального продукта (в 2012 г. – 9,1 %; в 2013 г. по оценке – 9,2 %);

– сумма поступивших налоговых отчислений за 2013 г. выросла почти на 100 млн. руб. (в 2012 г. – 2,2 млрд. руб., в 2013 г. по оценке – 2,3 млрд. руб.).

Что касается кредитов, то в 2014 г. их было выдано реальному сектору экономики на сумму более 42 млрд. руб. (рост к уровню 2012 г. на 26 %). Из них более половины – доля кредитов субъектов малого и среднего предпринимательства.

Также итогом проводимой работы является увеличение в Сахалинской области за последние пять лет на 25 % количества субъектов малого и среднего бизнеса. Кроме того, каждое третье место в региональной экономике созда-

но в предпринимательской сфере [3].

Таким образом, в Сахалинской области в настоящее время сформирован и действует комплекс мер поддержки малого предпринимательства, приняты соответствующие областной закон и целевая программа, а также аналогичные муниципальные документы, применяются более десяти инструментов по таким направлениям, как нормативно-правовая, организационная, финансовая, имущественная, образовательная, информационная и другие виды помощи бизнесу.

Литература

1. Отчет о выполнении муниципальной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства городского округа «Город Южно-Сахалинск» на 2012–2014 годы», утвержденной постановлением администрации города Южно-Сахалинска от 22.08.2011 г. № 1562 за 2013 год.

2. Официальный сайт администрации города Южно-Сахалинска. – Режим доступа : <http://yuzhno-sakh.ru/>

3. Официальный сайт Фонда содействия раз-

витию предпринимательства Сахалинской области. – Режим доступа : <http://fsrp-sakhalin.ru/>

4. Постановление администрации города Южно-Сахалинска от 22.08.2011 г. № 1562 «Паспорт программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства городского

округа «Город Южно-Сахалинск» на 2012–2014 годы».

5. Сайт информационного портала малого и среднего бизнеса Сахалинской области. – Режим доступа : http://mineconom.admsakhalin.ru/_index_mb.php?

УДК 332

Киреева И. Ю., Лубнина В. Е.

Понятие, особенности и критерии создания территорий опережающего социально-экономического развития

В статье дано понятие территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), исследованы особенности и критерии создания, определен порядок создания ТОСЭР, выделены перспективы и льготы для резидентов ТОСЭР, описаны действующие ТОСЭР и перспективные территории, представлено положение Сахалинской области с определением приоритетных отраслей производства. Особое место в статье уделено проблемам реализации проектов ТОСЭР.

Ключевые слова: территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), критерии создания ТОСЭР, понятие ТОСЭР.

Kireeva I. Yu., Lubnina V. E.

Concept, features and criteria of creation of territories of the advancing social and economic development

In article the concept of territories of the advancing social and economic development is given, features and criteria of creation are investigated, the order of creation of TOSER is defined, prospects and privileges for residents of TOSER are allocated, the operating TOSER and perspective territories are described, position of the Sakhalin region with definition of priority branches of production is presented. In article it is featured problems of implementation of the TOSER projects.

Key words: territory of the advancing social and economic development (TOSER), criteria of creation of TOSER, concept of TOSER.

Сложившаяся в настоящий момент напряженная геополитическая ситуация, появление новых центров экономического развития способствуют активизации действий руководства РФ по поиску новых форм развития национальной экономики. При этом акценты распределяются не только на развитие определенных перспективных отраслей и комплексов, но и территорий.

Идея развития территорий не нова. Известны и законодательно сформулированы такие формы территориального развития, как свободные экономические зоны и зоны территориального развития. В последнее время появилась новая идея – идея создания территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР).

Она сформировалась в связи с необходимостью изменения социально-экономического положения Дальнего Востока, который представляет собой огромную по занимаемой площади тер-

риторию со значительным природно-ресурсным потенциалом, на эффективность использования которого негативно влияют такие факторы, как «депопуляция, низкая экономическая плотность населения, слабое развитие энергетической, транспортной и информационной инфраструктур, замедленное распространение инноваций, преобладание негативного образа будущего в настроениях общественности и т. д.» [1].

Ускорение темпов социально-экономического развития Дальнего Востока РФ необходимо также для того, чтобы уменьшить сырьевой характер взаимодействия регионов Дальнего Востока со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в который перемещаются мировые демографический и экономический потенциалы, появляются передовые технологии, создаются новые производства [2].

Как определяет ФЗ № 473-ФЗ от 29.12.2014 г.

«О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», «территория опережающего социально-экономического развития – часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения».

Не каждая часть территории субъектов РФ может стать ТОСЭР, для этого она должна отвечать следующим критериям [4].

1. Спрос инвесторов на размещение инвестиционных проектов на ТОСЭР. Это ключе-

вой критерий, который определяет, что спрос инвесторов характеризуется наличием (количеством) потенциальных инвесторов; подтвержденным объемом заявленных инвестиций потенциальных инвесторов.

2. Местоположение площадки. Характеризует удаленность участка ТОСЭР от основных транспортных магистралей и узлов и от рынка трудовых ресурсов.

3. Характеристика сетей и объектов инфраструктуры.

4. Характеристика земельного участка. Предполагает оценку рельефа земельного участка, вида грунта, наличие санитарно-защитной зоны, ограничения использования участка и т. д.

5. Правовые условия, юридический статус: наличие объектов собственности, категория земель и отсутствие обременений.

Процедура создания ТОСЭР отражена на рисунке 1



Рис. 1 – Процедура создания территории опережающего социально-экономического развития

Особенности ТОСЭР связаны с особыми режимами функционирования предприятий-резидентов и управления этих территорий, осуществляющих свою деятельность на данной территории, а именно:

- льготный налоговый режим;
- облегченный режим привлечения иностранной рабочей силы;
- возможность изъятия земельных участков

у собственников с целью развития объектов инфраструктуры. Аналогичный механизм был реализован в период строительства объектов XXII Олимпийских зимних игр;

– создание управляющей компании в форме ОАО, сто процентов акций которого принадлежит Российской Федерации.

На рисунке 2 отражена перспектива по налогу на прибыль организаций-резидентов ТОСЭР.

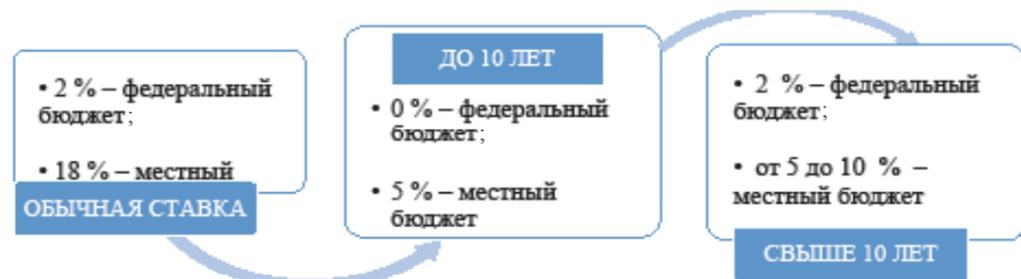


Рис. 2 – Льгота по налогу на прибыль организаций, предусмотренная законодательством по ТОСЭР

Продолжение таблицы 1

Обычная ставка	Льготная ставка для резидентов ТОСЭР *(на 10 лет)
Фонд социального страхования Российской Федерации	
2,9 %	1,5 %

Среди перечисленных территорий опережающего социально-экономического развития, которые были утверждены и планируются для утверждения, большее количество приходится на Хабаровский и Приморский края, то есть можно сказать, что наблюдается определенное лоббирование интересов двух крупнейших регионов Дальнего Востока. Такая тенденция, в свою очередь, может привести к несбалансированному развитию территорий самого крупного федерального округа Российской Федерации.

А как обстоят дела с разработкой проектов ТОСЭР в Сахалинской области? На заседаниях Правительства Сахалинской области обсуждался вопрос о площадках для создания ТОСЭР. К ним относились – биотехнопарк в с. Правда, промышленный парк (лесопромышленный комплекс и переработка торфа) в Александровске-Сахалинском, о. Шикотан – переработка сайры и производство консервов, г. Южно-Сахалинск – агропромышленный парк [7]. Но данные проекты не вызвали интерес у Министерства РФ по развитию Дальнего Востока. В апреле 2015 г. вопрос о разработке проектов ТОСЭР в Сахалинской области снова обсуждался на заседании Правительства Сахалинской области. Было принято решение о поиске «возможности для создания территорий опережающего развития в тех сферах, где Сахалинская область уже имеет конкурентные преимущества перед другими дальневосточными регионами» [8], к которым можно отнести туристскую специализацию (горнолыжный спорт), развитие пищевых производств (переработка рыбы и морепродуктов).

Таким образом, работа над созданием проектов территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока продолжается, территориальные органы управления находятся в активном поиске вариантов проектов, которые могут быть реализованы с целью использования потенциала территории и ее развития. Для реализации принятых проектов необходимо большое количество ресурсов (административных, инвестиционных, человеческих и др.). Но самой большой проблемой реализации идеи территорий опережающего социально-экономического развития является повторение судьбы свободных экономических зон, многие из которых так и остались на бумаге.

Литература

1. Сценарии развития Восточной Сибири и российского Дальнего Востока в контексте

Кроме льготной ставки налога на прибыль, для организаций-резидентов ТОСЭР вводятся льготные ставки по налогам на добавленную стоимость, имущество, а также страховые взносы (табл. 1).

Стоит отметить, что из более чем десятка заявок на создание ТОСЭР на Дальнем Востоке в начале 2015 года было выбрано для реализации три проекта:

– ТОСЭР «Хабаровск», которая будет специализироваться на металлургии, сельхозпроизводстве и производстве пищевых продуктов, промышленном производстве, транспортно-логистическом центре, дистрибуции, хранении и секторе смежных услуг [5];

– ТОСЭР «Комсомольск» – промышленная специализация, в первую очередь авиа- и судостроение, а также машиностроение [5];

– ТОСЭР «Надеждинская» – транспортная, легкая и пищевая промышленность.

К потенциальным ТОСЭР относятся «Михайловский» – агропромышленная специализация, «Остров Русский» – инновационно-технологический и культурный центр, «Зарубино» – обслуживание высокотехнологичного экспорта Японии и Кореи в страны Средней Азии, Европу и Китай, сырьевого экспорта с Дальнего Востока РФ в страны АТР, сборочные производства, упаковка и т. д. [6] (все Приморский край), «Белогорск» – агропромышленная специализация, «Предмостовая» – промышленно-логистическая специализация (Амурская область), «Беринговский» – добыча и транспортировка угля (Чукотский автономный округ), «Камчатка» – промышленно-логистическая и туристская специализация (Камчатский край), «Индустриальный парк «Кангалассы»» – изготовление строительных материалов, рыболовные и тепличные хозяйства (Республика Саха).

Таблица 1

Льготы для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития по налогам

Обычная ставка	Льготная ставка для резидентов ТОСЭР *(на 10 лет)
Налог на добавленную стоимость	
18 %	0 % *
Налог на имущество организаций	
2,2 %	0 %
* Примечание:	
Страховые взносы	
30 %	7,6 %
распределение страховых взносов между Пенсионным фондом РФ	
22 %	6 %
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	
5,1 %	0,1 %

политической и экономической динамики Азиатско-Тихоокеанского региона до 2030 года : аналитический доклад / науч. рук. А. А. Кокошин. – М. : Едиториал УРСС, 2011. – 120 с.

2. Трансформация социально-экономического пространства России / М. Т. Романов // Вестник АРГО. – 2014 (3).

3. ФЗ № 473-ФЗ от 29.12.2014 г. «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

4. Презентация итогов деятельности Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока в 2013 году и первой половине 2014 года. – Режим доступа : <http://minvostokrazvitiya.ru/activities/coordinates-and-advisory-body/thecollegia.php>

5. Территории опережающего социально-экономического развития. – Режим доступа : [http://invest.khv.gov.ru/ru/investor-info/invest_sites/TOSER/\\$](http://invest.khv.gov.ru/ru/investor-info/invest_sites/TOSER/$)

6. Территории опережающего развития Приморского края: проблемы и перспективы / Е. В. Баталова, К. И. Косилова // Журнал «Научных и прикладных исследований». – № 11. – 2014. – С. 7–9.

7. В Сахалинской области готовят 5 площадок для создания зон опережающего развития». – Режим доступа : <http://smartnews65.ru/news/42158.html>

8. Территории опережающего развития создадут в Сахалинской области. – Режим доступа : <http://astv.ru/news/politics/territorii-operezhauschego-razvitiya-sozadut-v-sahalinskoy-oblasti>

«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 % из числа покинувших островной регион соответственно [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 [10].

Из числа прибывших в островной регион 41 % прибывают в связи с работой, 35 % по причине личного семейного характера, 5,5 % возвратились к прежнему месту жительства [10]. Большую часть мигрантов составляют люди трудоспособного возраста: из числа выбывших – это 80 %, а из числа прибывших в Сахалинскую область – 78,6 % [10]. В 2013 г. в Сахалинскую область прибыло более 2000 иностранных граждан сроком на девять месяцев и больше. Наибольшее число прибыло из стран СНГ, а именно 95 % [10].

По данным областной статистики за одиннадцать месяцев 2014 г., число прибывших на Сахалин и Курилы составило 9659 чел., из которых 49,5 % – на постоянное место жительства. Выбыло 12322 чел., 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 нару-

шения 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,

УДК 314

Ковалева Г. В.

Миграционные 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 политики, проводимой в субъекте.

Ключевые слова: медико-демографические показатели здоровья населения, демографическая ситуация, демографическая политика, миграционная политика.

Kovaleva G. V.

Migratory processes in the Sakhalin region (2012–2014)

In article an attempt to analyze modern demographic processes in the Sakhalin region for the last three, from a position of influence of such factors is made as a condition of health system and the migration policy pursued in the subject.

Key words: medico-demographic indicators of health of the population, demographic situation, population policy, migration policy.

Современные миграционные процессы в Сахалинской области и перспективы их дальнейшего развития во многом зависят от состояния социально-экономической сферы субъекта, условий труда и жизнедеятельности человека.

По оценке Росстата численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2014 г. составила 143,7 млн. чел. и за год увеличилась на 319,9 тыс. чел. (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 г. число прибывших составило 19732 чел., в том числе к месту постоянного жительства – 9833 чел., к месту пребывания на срок бо-

лее девяти месяцев – 9899 чел. Число выбывших составило 21921 чел., из них 14037 чел. к месту жительства и 7884 чел. к месту пребывания на срок более девяти 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 чел. Превышение числа выбывших над числом прибывших характерно для всех муниципальных образований области за исключением городских округов

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).

На повышение привлекательности условий проживания в регионе существенным образом повлияла реализация масштабных национальных проектов. С 2006 г. в сочетании с повышением доли женщин, находящихся в периоде репродуктивной активности, она вернула рождаемость на уровень начала 1990-х годов. В 2007 г. было зарегистрировано на 8,8 % больше, чем в предыдущем; в 2008–2011 гг. прирост последовательно сокращался до 0,4 % в 2011 г.; в 2012 г. вновь вырос до 5,95 %; в 2013 г. зафиксировано снижение на 0,3 % [1,7].

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 г. № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» необходимо обеспечить к 2018 г. 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].

Следует отметить, что численность населения в трудоспособном возрасте увеличилась по сравнению с 2012 г. 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 чел., в 2010 г. – 570 чел.), в том числе нагрузка детьми – 293 чел. и лицами пенсионного возраста – 355 чел. Наиболее прогрессивную возрастную структуру населения имеют Курильский и Южно-Курильский районы. Здесь доля детей превышает долю пожилых людей почти в 1,5 раза [10].

Рассмотрим итоги естественного движения населения Сахалинской области за 2013 г. По данным статистики, в 2013 г. в Сахалинской области на свет появилось 6354 новорожденных. По сравнению с 2012 г. число родившихся увеличилось на 80 чел. Рост рождаемости отмечен в семи муниципальных образованиях области: «Город Южно-Сахалинск», Долинском, Корсаковском городских округах, Невельском город-

ском округе, Поронайском городском округе, Анивском городском округе, Смирныховском. Отличительной чертой последних лет является увеличение числа многоплодных родов. В 2013 г. зарегистрировано 95 двоен и одна тройня. Для сравнения в 2010 г. только 63 двойни, в 2005 г. – 46 двоен. Максимальный возраст матери – 45 лет, минимальный – 15 лет [10].

Следует отметить, что за последние годы областные власти добились улучшения демографической ситуации на Сахалине и Курилах: выросла рождаемость, снизилась смертность, увеличилось количество многодетных семей. 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 опекунов 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 г. 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 г. эта сумма выросла почти в девять раз, отметил губернатор Сахалинской области [11].

Среди наиболее крупных, действующих на Сахалине и Курилах социальных инициатив губернатор, в частности, назвал региональный материнский капитал (его размер в 2016 г. составляет 196407 руб.) и 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].

Особое внимание областное правительство уделяет социальной защите детей-сирот, а также детей, оставшихся без попечения родителей. Их количество в Сахалинской области последовательно сокращается – в 2013 г. 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 г. 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. – Режим доступа : http://www.zdrav.spb.ru/.../sostoyanie_zdorovi-yanaseleniya.pdf (дата обращения : 04.02.2015).
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 294 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» // *Собрание законодательства РФ*. – 2014. – № 17. – Ст. 2057.
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» // *Собрание законодательства РФ*. – 2012. – № 19. – Ст. 2335.

4. Миграционные процессы в Сахалинской области: перспективы и проблемы / 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 2011 г. № 2 «Об областной программе “Оказание содействия добровольному переселению в Сахалинскую область соотечественников, проживающих за рубежом, на 2010–2012 годы”» // *Губернские ведомости*. – 2011. – 26 янв.

6. Ахатов, Ю. К. Совершенствование миграционной политики в Сахалинской области / 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 г. № 166 (ред. от 04.12.2014 г.) «Об утверждении государственной программы Сахалинской области “Содействие занятости населения Сахалинской области на 2014–2020 гг.”» (вместе с «Перечнем подпрограмм и мероприятий государственной Программы») // *Губернские ведомости*. – № 76 (4244). – 2013. – 27 апр.

8. Занятость и заработная плата / 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. – М. : Макс-Пресс, 2011. – 128 с. (Серия: Миграционный барометр в Российской Федерации).

10. Пресс-выпуски Сахалинстат. – Режим доступа : http://www.sakhalinstat.gks.ru/wps/wcm/connect/.../news_issues/ (дата обращения : 06.02.2015).

11. Демографическая ситуация улучшается на Сахалине. – Режим доступа : <http://www.sakhalinmedia.ru/news/politics/18.02.2014/337136/demograficheskaya-situatsiya-uluchshaetsya-na-sahaline-gubernator.html> (дата обращения : 06.02.2015).

УДК 332

Колесникова М. Г.

Особенности и проблемы развития внешнеэкономической деятельности Сахалинской области

В статье проведен анализ динамики развития внешнеэкономической деятельности Сахалинской области, изучены товарная структура экспортно-импортных операций, особенности инвестици-

онного сотрудничества, определены тенденции развития внешнеэкономической деятельности региона, выявлены проблемы ее реализации.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность.

Kolesnikova M. G.

Features and problems of development of foreign economic activity of the Sakhalin region

In article the analysis of dynamics of development of foreign economic activity of the Sakhalin region is carried out, features of investment cooperation are studied commodity structure of export-import transactions, tendencies of development of foreign economic activity of the region are defined, problems of its realization are revealed.

Key words: foreign economic activity, export, import, foreign trade turnover, foreign investments, investment activity.

Внешнеэкономическая деятельность становится все более важным фактором развития народного хозяйства и экономической стабилизации. В результате рыночных преобразований она превратилась в один из основных факторов, определяющих состояние экономического развития Российской Федерации и ее отдельных регионов.

Сахалинская область на протяжении ряда последних лет является лидером в Дальневосточном федеральном округе по объемам внешнеторгового оборота и накопленным иностранным инвестициям.

Как показывает мировой опыт, основой эффективной внешнеэкономической деятельности выступает развитие экспортного потенциала. Система поддержки экспорта и содействия национальным экспортерам в России находится в стадии становления. В связи с этим вопросы реализации экспортных возможностей Сахалинской области представляют значительный интерес.

В Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ (ред. от 17.07.2015 г.) «Об экспортном контроле» внешнеэкономическая деятельность определена как внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллекту-

альной деятельности (правами на них) [1].

В самом общем виде в экономической литературе утвердилось следующее определение внешнеэкономической деятельности – это определенная совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций экспортно-ориентированных предприятий и организаций с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Наибольшую долю во внешнеэкономической деятельности Сахалинской области занимают такие направления, как внешняя торговля и инвестиционное сотрудничество.

Развитие внешней торговли Сахалинской области, за исключением кризисного 2009 г., когда вследствие мирового финансового кризиса объем внешнеторгового оборота снизился на 14,6 %, характеризуется положительной динамикой. Внешнеторговый оборот Сахалинской области за последние пять лет вырос в 1,8 раза.

Доля Сахалинской области в совокупном внешнеторговом обороте Дальневосточного федерального округа превысила 45 процентов. Несмотря на некоторое снижение объема вывозимой продукции в 2014 г., регион остается лидером по объему экспортных и импортных операций среди других субъектов.

Таблица 1

Объем внешнеторговых операций в Дальневосточном федеральном округе [3]

Наименование региона	Стоимость (тыс. долл. США)				Темп роста в %	
	2013 г.		2014 г.		экспорт	импорт
	экспорт	импорт	экспорт	импорт		
Амурская область	442523	466721	383229	398536	86,6	85,4
Еврейская АО	17875	84223	23578	70402	131,9	83,6
Камчатский край	617746	92921	522463	86202	84,6	92,8
Магаданская область	302647	457965	314511	112463	103,9	24,6
Приморский край	3329646	8466657	3966124	7535933	119,1	89
Сахалинская область	17008884	1199105	16695894	1304697	98,2	108,8

Продолжение таблицы 1

Наименование региона	Стоимость (тыс. долл. США)				Темп роста в %	
	2013 г.		2014 г.		экспорт	импорт
	экспорт	импорт	экспорт	импорт		
Хабаровский край	1503624	919853	1435793	793297	95,5	86,2
Чукотский АО	89972	171250	138277	126488	153,7	73,9
Республика САХА (Якутия)	4717309	173854	5034949	69053	106,7	39,7
Всего по ДФО:	28030231	12032553	28514820	10497076	101,7	87,2

География международной деятельности региона в настоящее время представлена компаниями более чем из 100 стран мира. Главные иностранные партнеры сахалинских деловых кругов – компа-

нии Республики Корея, Японии и КНР.

Более 96 процентов всего объема внешней торговли Сахалинской области приходится на долю стран АТР.

Таблица 2

Внешняя торговля Сахалинской области (млн. долл. США) [5]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт	11778,1	16018,0	16367,7	17009,1	16696,2
в том числе:					
страны дальнего зарубежья	11778,0	16017,6	16366,9	17008,5	16695,8
государства – участники СНГ	0,1	0,4	0,8	0,6	0,4
Импорт	962,3	1134,1	1362,5	1199,6	1306,5
в том числе:					
страны дальнего зарубежья	962,3	1131,1	1359,6	1189,6	1298,3
государства – участники СНГ	0,0	3,0	2,9	10,0	8,2

Расширение взаимодействия со странами Азиатско-Тихоокеанского региона на фоне замораживания сотрудничества с западными странами сейчас особенно актуально и на федеральном, и на региональном уровне.

Развитию взаимовыгодного сотрудничества со странами АТР способствуют территориальная близость, прямые грузопассажирские отправления воздушным и морским транспортом.

Таблица 3

Товарная структура экспорта Сахалинской области в 2014 г. (тыс. долл. США) [5]

Показатели	Страны дальнего зарубежья	Государства – участники СНГ	Всего
Сахалинская область	16695830,9	375,6	16696206,7
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	527340,0	–	527340,0
Топливо-энергетические товары	15979531,5	–	15979531,5
Продукция химической промышленности, каучук	769,0	2,8	771,8
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	2,2	–	2,2
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	446,8	–	446,8
Текстиль, текстильные изделия и обувь	165,7	240,3	406,0
Другие товары	254,9	3,5	258,5
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	–	–	–
Металлы и изделия из них	36845,5	1,6	36847,1
Машины, оборудование и транспортные средства	150475,3	127,4	150602,8

В частности, активно развивается взаимовыгодное сотрудничество с Республикой Корея. На

островной регион приходится около трети всего объема внешнеторгового оборота России с Респу-

бликой Кореи. В 2013 г. объем совместных торговых операций между Сахалинской областью и Республикой Корея достиг 6,5 млрд. долл. США. Российский регион экспортирует минерально-сырьевые ресурсы – рыбопродукцию, нефть, сжиженный природный газ, уголь. Из Республики Кореи ввозятся машины, оборудование, изделия из металлов и материалы, используемые при реализации шельфовых проектов. На начало 2014 г. накоплено порядка 130 млн. долл. корейских инвестиций. Причем эти вложения не связаны с нефтегазовым комплексом.

Что касается товарной структуры экспорта, то его основу составляют топливно-энергетические ресурсы и продукция рыбохозяйственного комплекса.

В настоящее время и на ближайшую перспективу на экспорт поставляются углеводороды, добытые в рамках реализации шельфовых проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2». В целом динамика экспорта зависит, главным образом, от объемов и мировых цен на поставляемые за рубеж сахалинские углеводороды (нефть, СПГ).

Стоимость экспортируемого областью угля в общем объеме зарубежных поставок сахалинских энергоносителей незначительна.

В связи с колебаниями мировых цен на энергоресурсы чрезмерная зависимость от его экспорта делает экономику области уязвимой. При падении мирового спроса на энергоносители происходит снижение цен, что приводит к сни-

жению налоговой базы основных экспортеров, сокращению бюджетных доходов и оказывает негативное влияние на экономическую ситуацию в регионе.

Рыбохозяйственный комплекс играет важнейшую роль в социально-экономическом развитии области и служит базой для внешних поставок второй по значимости товарной группы регионального экспорта – рыбы, рыбо- и морепродуктов.

Более 40 % физического объема выловленных рыбы и морепродуктов поставляется на экспорт. В структуре экспортных поставок этой товарной группы основную долю составляет рыба мороженая – 92,6 % [2].

В силу ряда внешних факторов, таких, как увеличение пошлин на вывоз круглого леса, сокращение внутреннего спроса в связи с завершением инвестиционных циклов ведущих нефтегазовых проектов, а также в целом тяжелого положения в отрасли, вызванного внутренними причинами (сложная доступность сырьевой базы, отсутствие лесовозных дорог, материально-техническая отсталость предприятий, слабый инвестиционный потенциал), в последние годы традиционный для Сахалинской области экспорт лесопродукции находится в состоянии стагнации. Введение в июле 2007 г., по существу, запретительных экспортных пошлин на круглый лес привело к крайне негативным последствиям для лесопромышленного комплекса.

Таблица 4

Товарная структура импорта Сахалинской области в 2014 г. (тыс. долл. США) [5]

	Страны дальнего зарубежья	Государства – участники СНГ	Всего
Сахалинская область – всего	1298336,8	8177,4	1306514,1
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	21555,1	771,8	22326,9
Минеральные продукты	26410,7	–	26410,7
Топливо-энергетические товары	4833,8	–	4833,8
Продукция химической промышленности, каучук	72151,7	453,7	72605,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	994,8	79,8	1074,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5647,3	0,2	5647,4
Текстиль, текстильные изделия и обувь	13512,2	221,2	13733,4
Другие товары	53351,7	266,9	53618,6
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	7,7	–	7,7
Металлы и изделия из них	409521,5	159,9	409681,4
Машины, оборудование и транспортные средства	695184,1	6223,9	701408,0

Снижение экспортных пошлин на необработанную древесину хвойных пород в результате вступления России в ВТО в среднесрочной

перспективе не окажет существенного влияния на зарубежные поставки леса, поскольку вывозные пошлины на основную экспортную по-

зицию сахалинского лесопромышленного комплекса – ель аянскую остались без изменения.

Импорт Сахалинской области имеет инвестиционный характер, в котором доминируют поставки оборудования и материалов, направленные на реализацию шельфовых проектов. Доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме поступлений из-за рубежа составляет порядка 70–75 %. Такая специфика сахалинского импорта приводит к значительным колебаниям его показателей. В структуре импорта потребительские товары занимают незначительную долю – порядка 3–5 %. Область традиционно имеет значительное положительное сальдо во внешней торговле. Коэффициент покрытия импорта экспортом за последние пять лет вырос на 48 % [2].

В Сахалинской области динамично разви-

вается торговля услугами. Из общего объема услуг во внешнеэкономической деятельности наибольший удельный вес занимают: транспортные услуги (экспорт – 59,6 %, импорт – 77,4 %), услуги вычислительной техники и связанное с этим обслуживание (экспорт – 24,1 %), туристические услуги (импорт – 8,5 %).

Наряду с внешней торговлей Сахалинская область развивает инвестиционное сотрудничество. На начало 2014 г. в областной экономике накоплено более 45,8 миллиарда долларов иностранных инвестиций. За последний год количество предприятий с иностранными инвестициями на территории региона выросло со 166 до 257. Свою положительную роль в этом отношении сыграли и ранее проведенные презентации региона в Республике Корея, Японии и Китае.



Рис. 1 – Динамика инвестиций в основной капитал [4]

Наиболее крупными государствами-инвесторами для области на протяжении ряда лет остаются Нидерланды, Япония, Багамы, Индия. Компании этих стран в качестве акционеров имеют доли в шельфовых проектах «Сахалин-1» и «Сахалин-2».

Стоит отметить, что инвестиционный потенциал Сахалинской области растет с каждым годом, на протяжении нескольких лет регион является лидером в Дальневосточном федеральном округе по объемам внешнеторгового оборота и накопленным иностранным инвестициям.

Таким образом, можно выделить следующие тенденции развития внешнеэкономической деятельности Сахалинской области:

- высокий удельный вес экспорта в валовом региональном продукте (до 70 %);
- невысокий уровень диверсификации экс-

портных поставок. В основном это вывоз топливно-энергетических ресурсов и продовольственных товаров и сырья для их производства (рыбо- и морепродукция);

- положительное сальдо внешней торговли;
- значительная доля стран АТР во внешне-торговом обороте;
- недостаточно развита транспортная инфраструктура, что приводит к высоким издержкам на предоставляемые услуги;
- положительная динамика развития инвестиционного сотрудничества. При этом в структуре иностранных инвестиций преобладают капиталы, связанные с разработкой нефтегазовых проектов.

К основным проблемам внешнеэкономической деятельности можно отнести:

- топливно-сырьевую направленность внеш-

ней торговли Сахалинской области;

• небольшой масштаб внутреннего рынка для местных товаропроизводителей, что препятствует наращиванию и модернизации производственных мощностей для осуществления переработки сырьевых ресурсов в пределах Сахалинской области. Выход на зарубежные рынки требует изучения их конъюнктуры, проведения маркетинговых исследований, участия в дорогостоящих переговорных процессах, изучения международных стандартов и практики подготовки сделок. Как правило, большинство товаропроизводителей не имеют опыта работы в данных условиях. В регионе также сохраняются высокие издержки осуществления предпринимательской деятельности, что снижает уровень конкурентоспособности субъектов внешнеэкономической деятельности Сахалинской области.

С 1 января 2014 г. в островном регионе начала действовать государственная программа «Развитие внешнеэкономической, межрегиональной и международной деятельности в Сахалинской области», рассчитанная до 2020 г. Она направлена на эффективное использование потенциала международных связей, обеспечение устойчивого социально-экономического сотрудничества.

В рамках госпрограммы уже на 2015 год были запланированы различные мероприятия,

которые будут способствовать дальнейшему развитию инвестиционного потенциала региона. Так, продолжится сотрудничество с префектурой Хоккайдо в части поставок оборудования для рыбопромышленного комплекса, модернизации объектов здравоохранения и сельского хозяйства.

Литература

1. Международные экономические отношения : учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.

2. Постановление Правительства Сахалинской области «Об утверждении государственной программы Сахалинской области “Развитие внешнеэкономической, межрегиональной и международной деятельности в Сахалинской области”» от 05.07.2014 г. № 343.

3. Сайт Дальневосточного таможенного управления Федеральной таможенной службы. – Режим доступа : <http://dvtu.customs.ru/index.php>

4. Сайт Министерства инвестиций и внешних связей Сахалинской области. – Режим доступа : <http://mininvest.admsakhalin.ru>

5. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области. – Режим доступа : <http://sakhalinstat.gsk.ru>

партнерами друг друга. Отношения в подобном сообществе будут отличаться высоким уровнем доверия между его членами, наличием многочисленных взаимных обязательств и ожиданий, обеспечивающих соблюдение каждым участником системы неписаных правил, в том числе – безусловное выполнение контрактных обязательств. Аналогичный тип социальных связей присутствует в ситуации, когда участники совместной экономической деятельности связаны принадлежностью к ассоциативным общностям, таким, как религиозная община, земляческая ассоциация, политический клуб и т. п.

По словам Дж. Коулмана, «социальный капитал существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, социальный капитал облегчает производственную деятельность. Например, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами» [1, с. 126]. Экономическая функция социального капитала заключается в том, что он должен уменьшать операционные затраты, связанные с формальными механизмами координации, такими, как контракты, создание бюрократической иерархии и правил и т. п. Координация, основанная на неформальных нормах, становится важной частью современной экономической деятельности. Исследование экономической деятельности показывает важность социального капитала для развития конкурентоспособного предпринимательства. Пожалуй, впервые концепция социального капитала была применена для изучения экономического развития при анализе так называемых «экономик этнических анклавов». Термин «экономика этнического анклава» используется для характеристики специфических территориально-отраслевых сегментов экономики и субрынков труда, где среди занятых диспропорционально высока доля представителей той или иной этнической группы, существует большое количество предприятий малого и среднего бизнеса, обеспечивающих интересы данной этнической группы, и где бизнес-практика поддерживается системой связей внутри этнического сообщества [7, с. 647].

Некоторые этнические меньшинства создали весьма эффективные «анклавные экономики» в странах Северной Америки и Западной Европы и добились процветания благодаря развитию предпринимательства. Так, в Соединенных Штатах исследователи отмечают поразительные успехи в развитии бизнеса среди недавних иммигрантов из стран Восточной Азии – китайцев, корейцев, японцев. За несколько десятилетий интенсивной иммиграции в США средний уровень доходов этих этнических групп сначала сравнялся, а затем превысил

средний уровень доходов большинства групп коренных американцев. В составе указанных этнических групп отмечается чрезвычайно высокая (до 60 %) доля предпринимателей; кроме того, предприниматели, представляющие эти этнические группы, чаще, чем их коллеги из других этнических групп (включая коренных американцев), добиваются успеха в бизнесе [7, с. 651].

Похожие особенности отличают и некоторые сообщества российских национальных меньшинств из числа этнических мигрантов. По данным обследования мигрантов, проведенного в Москве, сразу после приезда в Москву в сфере торговли и обслуживания работало около 60 % армян и до 90 % азербайджанцев, а в целом в частном секторе московской экономики было занято 70 % армян, около 80 % грузин и около 90 % азербайджанцев [2, с. 253].

Некоторые исследователи склонны говорить о «предпринимательском таланте» тех или иных этнических групп, трактуя его преимущественно в категориях культуры и этики. Однако данный подход не предложил какой-либо более или менее универсальной системы культурных черт, которые сопутствуют предпринимательскому успеху. Трактовка предпринимательского успеха как результата действия преимущественно культурных факторов не объясняет известные факты, согласно которым близкие по своей культуре этнические группы оказываются нередко несопоставимыми по своим успехам в бизнесе, а представители этнических групп с радикально различающимися культурными ценностями и традициями зачастую демонстрируют похожие стратегии успешного предпринимательского поведения. Например, в США статистика фиксирует, что уровень развития и успешность предпринимательства среди кубинцев, пуэрториканцев и гаитянцев, имеющих сходные культурные традиции, несопоставим: первые являются одной из лидирующих групп в этом отношении, тогда как последние этнические группы относятся к числу наименее успешных в бизнесе [7].

Представляется, что более убедительное объяснение успехов этнического предпринимательства способна дать концепция социального капитала. Она подчеркивает важность не самих по себе культурных факторов, а определенной комбинации, комплекса предпринимательского взаимодействия, включающего в себя ценностные (ценности, ожидания), нормативные (нормы и санкции) и структурные (структура социальных связей) компоненты. Теория социального капитала подчеркивает способность социальных отношений выступать в роли капитала, что является ценным тезисом для понимания успеха предпринимательской деятельности этнических меньшинств.

УДК 316

Коньков А. Т.

Социальный капитал и предпринимательский успех этнических меньшинств

Публикация рассматривает роль социального капитала как фактора предпринимательского успеха этнических меньшинств. Рассмотрены особенности предпринимательства на примере этнических мигрантов китайского, японского и корейского происхождения.

Ключевые слова: социальный капитал, этническое предпринимательство, социальные сети.

Konkov A. T.

Social capital and enterprise success of ethnic minorities

The publication considers a role of the social capital as factor of enterprise success of ethnic minorities. Features of business on the example of ethnic migrants of the Chinese, Japanese and Korean origin are considered.

Key words: social capital, ethnic business, social networks.

Социальный капитал представляет собой тип отношений между социальными субъектами, основывающийся на доверии и взаимности, устойчивых, продолжительных по времени связях, подкрепляемых взаимными обязательства-

ми и ожиданиями [1, 4]. Примером отношений, раскрывающих природу социального капитала, могут служить доверительные отношения внутри большого семейного клана, члены которого заняты одним бизнесом и являются деловыми

Исследователи выделяют разнообразные компоненты социального капитала: обязательства и ожидания, нормы, сопровождаемые санкциями, доверие, систему родства, этические нормы. Наибольшее значение имеет категория доверия как базовая характеристика, свидетельствующая о наличии социального капитала, его можно рассматривать как обобщенную форму социального капитала. Важно выделить структурный компонент отношений доверия – круг лиц, на которых оно распространяется, и определить, по какому принципу образован этот круг. Так как членство в подобных «кругах доверия» не всегда является унаследованным, то способность к спонтанному объединению, созданию новых подобных групп для решения коллективных целей следует считать важной формой социального капитала. Наконец, поскольку ожидания и этические нормы являются эффективными способами регулирования уровня доверия и средством санкционирования, то их также можно рассматривать как форму ее социального капитала.

Сравнительные исследования подчеркивают своеобразие предпринимательских отношений у восточноазиатских народов: японцев, китайцев, корейцев. Предпринимательская практика трех этнических групп в значительной мере опирается на доверительные отношения, а также на специфические способы поддержания социальных отношений, представленные системой *гуаньси* у китайцев, принципами *ва* и *гири* у японцев, принципом *инхва* у корейцев.

При анализе практики *китайских предпринимателей* необходимо отметить влияние конфуцианских традиций на их деловую этику. Конфуцианство, являющееся одновременно этической системой и религиозным учением, тщательно регламентирует повседневную жизнь человека. Долгое время оно оставалось господствующей идеологией в Китае и среди китайских общин во всем мире. Существует несколько базовых этических принципов конфуцианства, регулирующих межличностные отношения: уважение к старшим, поощрение гармоничных отношений с окружающими, преданность долгу. Важными конфуцианскими ценностями являются семья и образование. Конфуцианство высоко ценит поддержание вертикальных отношений в обществе, таких, как отношения между отцом и сыном, старшими и младшими; оно подчеркивает лояльность к власти, например, к власти в семье, общине и государстве.

Для китайского предпринимателя, как и для китайской культуры в целом, характерна ориентация на человека, семью и централизацию власти. Ориентация на человека означает, что человек является центром внимания, отсюда – большой интерес к эмоциям и установлению доверительных личных отношений. Все деловые

решения должны принимать во внимание эмоциональный фактор, соображения дружбы, лояльности и надежности. Важный фактор успешных деловых отношений – сохранение лица (уважения, престижа). Сохранение лица, например, означает, что человеку не следует открыто не соглашаться с идеями старшего в китайском деловом сообществе. Это понятие используется для «насаждения чувства групповой ответственности и служит в качестве посреднической силы в социальных отношениях» [8, с. 205].

Экономическая единица в китайском бизнесе – не индивидуум, а расширенная семья, включающая в себя представителей нескольких поколений и нескольких малых семей (домовладений). Централизация власти, характерная для китайского бизнеса, копирует тип отношений в семье. Централизация проявляется в преобладании линейной системы управления, имеющей только два уровня: босс, сосредотачивающий всю полноту власти, и наемные работники, представленные членами семьи, родственниками, друзьями и аутсайдерами, то есть не родственниками, привлеченными в семейный бизнес. Босс обязан заботиться о благосостоянии работников, а работники обязаны быть лояльными и послушными по отношению к боссу. Как правило, основатель компании или его наследник осуществляет личный контроль над подчиненными. Даже сравнительно крупные китайские компании имеют подобную управленческую структуру.

Указанные особенности дополняются своеобразным структурным компонентом взаимоотношений в форме *гуаньси*. Понятие «*гуаньси*» (буквально – связь, отношение) обозначает тип социальной связи, основанной на системе взаимных услуг и обязательств. Эти отношения образуют разветвленную сеть контактов, участниками которых могут быть сотни и тысячи людей. Сеть контактов конструируется по принципу землячества, общности карьеры, образования, принадлежности к одной и той же религиозной или политической организации. Различные сети контактов пересекаются, поэтому участник одной сети может становиться членом новых сетей отношений, увеличивая тем самым свой личный потенциал *гуаньси*. Таким образом, *гуаньси* представляет собой не семейно-родственные отношения, а тип социальной связи, позволяющей генерировать ресурсы больших групп людей. *Гуаньси* активно используются китайскими бизнесменами для обеспечения источников инвестиций, получения политической поддержки бизнеса, обеспечения доступа к деловой информации, налаживания сбыта.

Японские предприниматели в своей деловой культуре и бизнес-практике имеют как некоторые общие черты с чертами своих китайских коллег, так и разительные отличия от них. Кон-

фуцианские ценности сильны у японских предпринимателей, среди которых высоко ценятся трудолюбие, прагматизм, упорство, уважение к старшим и лояльность к власти. Важно отметить, что деловой этике японцев присущи подчеркнутая лояльность к социальным группам, участниками которых они выступают, развитое чувство служебного долга. Указанные соображения в определенном смысле преобладают над семейными и родственными обязательствами. Среди японских иммигрантов в США преобладает тип малой семьи, возможности расширения бизнеса по китайскому образцу – за счет вовлечения все большего круга родственников, здесь весьма ограничены. Если китайский бизнес, в сущности, является семейным делом, то японский предприниматель в большей степени ориентирован на организационные цели. Высокий уровень доверия внутри фирмы и между деловыми партнерами, свойственный японскому бизнесу, не утрачивается при переходе от уровня малых фирм к крупным компаниям. Уровень взаимного доверия и солидарности в подобных группах сопоставим с его уровнем в семье, а подчас и более высок. В целом японские предприниматели в значительно большей степени, чем их китайские коллеги, доверяют не столько родственным связям, сколько репутации индивидов, принадлежности к компании или учебному заведению. Подобная модель отношений, преобладающая в японских фирмах, способна охватить большие группы людей, не связанных родством.

Одним из важных факторов, определяющих японскую модель предпринимательских взаимоотношений, является принцип гармонии (яп. «*ва*» – гармония, мир). Этот принцип ориентирует участников взаимодействия на избежание конфликта, предполагает чуткость к интересам партнера и понимание его положения. Большую роль играют в деловой практике этические нормы взаимных обязательств, долга (яп. «*гири*»). Они ориентируют японского предпринимателя на соблюдение представлений о честности и справедливости отношений с деловыми партнерами [3, с.141]. Система неформальных взаимных ожиданий универсальна: она пронизывает отношения между менеджментом и наемными работниками, деловыми партнерами, структурными подразделениями и группами работников. Взаимные ожидания в японской предпринимательской практике в значительной мере выполняют ту же функцию, что нормы права в практике западного бизнеса. Однако, в отличие от правового регулирования, гармонизация отношений на основе неформальных отношений обеспечивает больше возможностей для бесконфликтного и доверительного сотрудничества. Японские предприниматели редко сталкиваются с организованными конфликтами

и открытой конфронтацией между менеджментом и персоналом фирмы. Отношения менеджеров и персонала, как правило, отличаются высоким уровнем доверия, что подтверждают многочисленные исследования.

Модель *корейской предпринимательской традиции* имеет отличительные особенности в сфере деловой этики, в характере социальных связей и в способе их структурирования. Так называемый «корейский тип бизнеса» отличается строгой управленческой вертикалью, паттерналистским руководством, клановым менеджментом, ориентацией на гармонизацию отношений и личную лояльность.

Авторитарная модель управления, практикуемая корейскими предпринимателями, во многом копирует модель семейных отношений и напоминает китайский образец. Как и китайская семья, корейская семья является расширенной и многопоколенной. Наряду с принадлежностью к семье большое значение имеет принадлежность каждого индивида к большой патронимической группе (кор. «*пон, понкван*»), состоящей из лиц, имеющих одну фамилию и ведущих свое происхождение из одной местности. Такая группа может насчитывать несколько сотен малых семей, а все ее члены считаются близкими родственниками. В деловых отношениях система родственных связей позволяет чрезвычайно расширять круг лиц, на которых может быть распространено доверие.

В практике корейского менеджмента преобладает коллективизм и культивирование семейных отношений; в принципе различия между семейными и деловыми отношениями почти не проводятся, поскольку первые служат основой вторых. Основой внутригрупповой стабильности служит соблюдение принципа *инхва* – ориентация на поддержание гармоничных, бесконфликтных межличностных отношений. Социальные и деловые отношения строятся по принципу личных связей, которые имеют решающее значение для формирования любых социальных групп и объединений, выходящих за рамки семьи. Принцип личных связей и гармонизация отношений обеспечивают высокую степень сплоченности и корпоративной солидарности корейских групп как малых фирм, так и больших компаний. Такой тип взаимоотношений подкрепляется идеологически – посредством господствующих культурных норм, восходящих к конфуцианской традиции.

Социальный капитал той или иной этнической общности может быть использован для предпринимательских целей: во-первых, с его помощью можно облегчить получение ресурсов, необходимых для открытия и поддержания бизнеса; во-вторых, он оказывается полезен для создания благоприятной внешней среды (налаживание связей бизнеса с партнерами, клиен-

тами); в-третьих, его можно использовать для разрешения внутриорганизационных проблем.

С точки зрения ресурсных возможностей социальный капитал позволяет аккумулировать финансовый потенциал многих людей для инвестирования его в бизнес. То же можно сказать и о других ресурсах – материальном капитале, информации, рабочей силе. Эта функция социального капитала, как будет показано далее, активно проявляется в практике этнического предпринимательства. С позиции влияния на внешнюю среду бизнеса социальный капитал может быть востребован для регулирования отношений между субъектами предпринимательских отношений внутри этнического сообщества. Так, соблюдение контрактных обязательств, атмосфера доверия и высокая предсказуемость поведения деловых партнеров будут способствовать снижению транзакционных издержек и рисков. Велика роль социального капитала и в области совершенствования внутренней среды предприятия. Он влияет на состояние трудовых отношений и эффективность управленческого взаимодействия в организации, на мотивацию персонала и многие другие аспекты менеджмента.

История развития предпринимательства показывает, что для большей части предприятий малого бизнеса источником стартового капитала являются личные сбережения, получение банковского кредита является скорее исключением, чем правилом. Представители рассматриваемых нами этнических меньшинств, являющиеся иммигрантами в первом поколении, обычно не располагают сколько-нибудь существенным стартовым капиталом, а возможности получения банковского кредита для них еще более ограничены, чем для коренных жителей страны. Тем не менее китайцы, корейцы и японцы в США открывают предприятия малого бизнеса значительно чаще, чем средне-статистические американцы [7, с. 653].

Китайские, корейские и японские иммигранты в США научились решать проблему поиска источников инвестирования бизнеса за счет создания неформальных кредитных ассоциаций. Общий принцип их действия одинаков: участники такого объединения, состоящего из родственников или хороших знакомых, вносят одинаковую сумму из своих личных сбережений с тем, чтобы образовавшиеся средства передать для финансирования бизнеса одного из участников ассоциации. Обычно решение о том, кому выдать деньги, принимается путем жеребьевки или по заранее установленной очередности. После внесения новых сумм финансируются другие участники ассоциации, так что со временем все ее участники получают одинаковый по объему денежный пул. На следующем цикле функционирования сумма

вклада участников в эту своеобразную «кассу взаимопомощи» и число ее участников могут возрастать, а сама организация приобретает черты кредитного учреждения: помещает деньги на счет, выплачивает проценты и т. д. [5].

Для успешного функционирования такой кредитной ассоциации необходим высокий уровень доверия между ее участниками. У рассматриваемых этнических групп данный ресурс обеспечивается за счет сильных родственных и социальных связей, ценность которых для индивидов чрезвычайно высока. Поэтому нарушение обязательств для участника такой ассоциации означает утрату многих социальных связей, которые представляются ему более важными, чем потенциальная выгода от обмана.

Восточноазиатские народы создали и другие институты, позволяющие генерировать ресурсы, необходимые для развития этнического предпринимательства. Так, внутри этнических общин складывается своеобразный субрынок труда, где при найме рабочей силы предприниматель отдает предпочтение представителям своего этноса, полагаясь на большую надежность наемных работников, включенных в систему связей внутри этнического сообщества. Компенсацией работнику со стороны работодателя служит более комфортный психологический климат в организации (окружающие помимо того, что говорят на том же языке и придерживаются тех же культурных ценностей, оказывают моральную поддержку новичку, помогая ему адаптироваться). Таким образом, недавно прибывшие иммигранты мирятся с более низкими заработками, сокращая работодателю издержки на рабочую силу.

Роль социального капитала чрезвычайно велика в обеспечении благоприятной среды для развития этнического предпринимательства. О зависимости между уровнем доверия внутри этнической группы и успехами бизнеса свидетельствует, например, сравнение результатов деятельности корейских и негритянских коммерсантов в кварталах проживания соответствующих этнических групп в городах США. Исследования свидетельствуют о том, что корейские предприниматели – владельцы магазинов пользуются большим доверием своих клиентов. Корейские предприниматели придают большое значение поддержанию хороших отношений с жителями прилегающих кварталов, стремятся укрепить положительную репутацию бизнеса внутри своего этнического сообщества и за его пределами. В свою очередь, уровень доверия в афроамериканских сообществах невысок, что влияет на взаимоотношения клиентов и коммерсантов. Последние придают меньшее значение репутации бизнеса среди покупателей. В целом сопоставимые по ассортименту и ценам магазины, владельцами кото-

рых являются этнические корейцы, пользуются большей популярностью среди покупателей, чем магазины, находящиеся в собственности афроамериканцев [6, с. 88–89].

Обобщая, можно выделить следующие особенности, обеспечивающие конкурентные преимущества малого бизнеса этнических меньшинств:

– высокий уровень доверия между участниками предприятия и возможность взаимного контроля поведения;

– низкая вероятность обременительного в экономическом отношении оппортунистического поведения персонала;

– низкие расходы на контроль деятельности и материальное стимулирование персонала;

– более полное использование человеческого капитала работников, что обусловлено высоким уровнем мотивации персонала.

В целом, несмотря на то, что способы регулирования внутрифирменных отношений у трех этнических групп имеют некоторые различия, все они предполагают использование социального капитала, заключенного в этических нормах и в специфических межличностных отношениях.

Подводя итог, следует отметить, что применение концепции социального капитала для анализа бизнес-практики этнических меньшинств китайского, японского и корейского происхождения в США показывает, что предпринимательский успех этих групп в значительной мере обусловлен использованием потенциала доверия, межличностных и межгрупповых связей. Использование социального капитала является одним из важных факторов высокой конкурентоспособности предприятий различных национальных меньшинств как в

границах экономики этнических анклавов, так и за ее пределами.

Литература

1. Коулман, Д. Капитал социальный и человеческий / Д. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
2. Остапенко, Л. В. Москва многонациональная: парадоксы столичной жизни / Л. В. Остапенко, И. А. Субботина, А. В. Юраков // *Гастарбайтерство. Факторы выталкивания и притяжения* / отв. ред. М. Н. Губогло. – М.: Старый сад, 2006.
3. Пронников, В. А. Японцы (этнопсихологические очерки) / В. А. Пронников, И. Д. Ладанов. – М.: изд-во «ВиМ», 1996. – 400 с.
4. Bourdieu, P. Forms of Capital // *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* / Ed. by D.J. Richardson. – New York: Greenwood, 1983. – P. 241–158.
5. Fukuyama, F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. – London: Hamish Hamilton, 1995.
6. Lee, J. From Civil Relations to Racial Conflict: Merchant-Customer Interactions in Urban America // *American Sociological Review*. – Vol. 67. – № 1 (February, 2002). – P. 84–91.
7. Light, I. The Ethnic Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. By Neil J. Smelser and Richard Swedberg. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994. – P. 647–671.
8. Volery, T. The Influence of Religion, Culture and Relationships in Ethnic Chinese, Japanese, and Korean Entrepreneurs // *Entrepreneurship: East Meets West. The Eighth Annual ENDEC World Conference on Entrepreneurship*. September 4–5, 1997. – Proceedings. Los Angeles, California. – P. 203–211.

УДК 008

Ларькина О. А.

Мода как социальное явление

Мода – явление, проникающее почти во все сферы жизнедеятельности людей. 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. 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.

Ключевые слова: мода, характеристики моды, функции моды, мода как регулятор общественных отношений, структура общества, личность.

Fashion as social phenomenon

Fashion – the phenomenon getting almost into all spheres of activity of people. The fashion as object of influence of a set of social factors actually reflects all processes happening in society – both material, and spiritual. In the cultural sphere it is defined by features of the dominating in the society of views and the relations, moral and cultural values, ideals of this era. Research of fashion allows to analyze the social stratification connected with fashion, prestigiousness, leadership, forms of collective behavior and social control. It can be considered in connection with a way of life of this social group or society in general, typology of the personality, character of her inclinations, desires, requirements from the point of view of the occurring valuable installations and stereotypes of behavior.

Key words: *fashion, characteristics of fashion, function of fashion, fashion as regulator of the public relations, structure of society, personality.*

В последние годы 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 определяет 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.

Предметом социологического анализа моды 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, А. Б. Гофман, В. И. Ильина, А. В. Конева, В. М. Краснова, В. А. Крючкова, Т. Б. Любимовой, Л. Орловой, Л. Э. Попова и др.

Моду изучали с самых разных точек зрения: социальной психологии и психоанализа, экономики рыночного капитализма и культурологии, и в каждом случае мода появлялась как важнейший компонент современного человеческого общества, которое определяет динамику его развития.

Мода – явление, проникающее почти во все сферы жизнедеятельности людей. Можно утверждать, что сегодня модное поведение превратилось в массовое поведение, то есть 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 ней 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;
- 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.

Выделим основные функции моды:

1. Инновационная – мода стимулирует экспериментальное начало в обществе и культуре, обнаруживает новые, больше сделанные в сравнении с предыдущими культурные образцы.

2. Регулятивная – мода внедряет в образ жизни новые формы обращения и новые культурные образцы, отбирая из множества культурных моделей одну, которая на некоторое время становится нормой, облегчая человеку выбор и помогая тем самым приспособляться к непостоянному миру. Мода обеспечивает возможность разрыва с ближайшим прошлым и подготавливает к ближайшему будущему.

3. Психологическая – мода удовлетворяет психологические нужды человека в новизне, создавая иллюзию изменений, в самовыражении, компенсирует неудовлетворенность своим социальным статусом. Мода является способом эмоциональной разрядки, будучи элементом механизма защиты от психологических перегрузок, предлагая готовые образцы обращения личности в массовом масштабе.

4. Социальная – мода приобщает человека к социальному и культурному наследию, помогает восприятию определенных социальных норм и ценностей и оказывает содействие воспроизведению определенной социальной системы. Мода регулирует социальную напругу в обществе, выполняя регулируемую функцию, одновременно обозначая и маскируя социальную неровность.

5. Престижная – мода обозначает социальный статус. Демонстрируя или высокий социальный статус, или создавая иллюзию большого высокого социального статуса. Путем наследования модным стандартам и объектам элитарных социальных групп мода разрешает преодолевать чувство неполноценности.

6. Коммуникативная – мода представляет собой одну из форм массовой коммуникации.

7. Экономическая – мода является формой потребления и формой рекламы новых товаров,

регулятором обращения потребителей и средством расширения сбыта.

8. Эстетическая – мода удовлетворяет эстетические нужды, является способом распространения и изменения, которые происходят в обществе, отвечают переходному периоду от индустриального общества к постиндустриальному (эпоха постмодерна), что отбрасывает иерархическую систему норм и оценок.

Таким образом, мода – не только средство демонстрации социального статуса, но и средство общения между людьми. Разные социальные группы имеют разные системы ценностей и соответственно разные множественные и модные стандарты, которые постоянно изменяются. Вместо одной «моды» мы наблюдаем много «мод», так как мода связана с образом жизни и особенностями обращения определенной социальной группы.

Мода является социальным регулятором, демонстрируя, с одной стороны, социальное неравенство в обществе, обозначая различия между социальными группами (различные социальные группы имеют разные возможности и стимулы для участия в модном поведении, модные образцы имеют различную стоимость и т. д.), с другой стороны, мода сглаживает различия между социальными группами, являясь фактором демократизации современного общества.

Мода неоднозначна. С одной стороны, современную моду можно охарактеризовать и 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 надиндивидуальное, 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 людей 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., то есть 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.

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 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. Гофман, А. Б. Мода и люди. Новая теория моды и модного поведения / А. Б. Гофман. – М.: Наука, 1994.
3. Гофман, А. Б. Мода / А. Б. Гофман // Культурология, XX век. Словарь. – СПб.: Универсальная книга, 1997.
4. Толстых, В. И. Мода как социальный феномен / под ред. В. И. Толстых // Мода: за и против. – М., 1973.

УДК 316

Леушканова С. В.

Востребованность социально-психологических служб г. Южно-Сахалинска

Публикация рассматривает востребованность социально-психологических служб в настоящее время в г. Южно-Сахалинске. Рассмотрены формы и сферы применения социально-психологической помощи на примере СахГУ.

Ключевые слова: социально-психологические службы, социально-психологическая помощь населению.

Leushkanova S. V.

Demand of social and psychological services in Yuzhno-Sakhalinsk

The publication considers a demand of social and psychological services in Yuzhno-Sakhalinsk now. Forms and scopes of social psychological assistance on the example of Sakhalin state university are considered.

Key words: social and psychological services, social psychological assistance to the population.

В исследовании на предмет востребованности социально-психологических служб г. Южно-Сахалинска приняли участие 16 респондентов, имеющих прямое или опосредованное отношение к деятельности служб социально-психологической помощи.

На вопрос: «Знакомы ли вы с какими-либо социально-психологическими службами в г. Южно-Сахалинске?» – были названы следующие государственные службы социально-психологической помощи г. Южно-Сахалинска, находящиеся под управлением Министерства социальной защиты Сахалинской области:

1. Центр психолого-педагогической помощи семье и детям (ГБУ), Сахалинская обл., г. Южно-Сахалинск, ул. Пограничная, 5, 2-й этаж.

2. Реабилитационный центр «Преодоление» (ГКУ), Южно-Сахалинск, Луговое, ул. Дружбы, 103 а.

3. Дом ночного пребывания для лиц без определенного места жительства и занятия (ГКУ), Сахалинская обл., г. Южно-Сахалинск, ул. Западная, 74.

4. ГКУ «Социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних “Маячок”», Южно-Сахалинск, пр. Мира, 159.

5. Центр занятости населения, г. Южно-Сахалинск, ул. Ленина, 283 а.

6. Психологические службы при школах.

7. Психологические службы при организациях.

8. Комиссия по делам несовершеннолетних.

Были названы следующие негосударственные службы социально-психологической помощи г. Южно-Сахалинска:

1. Центр психологической помощи «Здоровье семьи» (ООО), г. Южно-Сахалинск, ул. Комсомольская, 282.

2. «Ирида» – центр анонимных алкоголиков, Сахалинская обл., г. Южно-Сахалинск, пр. Победы, 26 б, 1-й кабинет.

3. Развивающий центр «Шагами», г. Южно-Сахалинск, пр. Победы, 10 б.

4. «Гармония» – учебный центр.

Отдельно были названы центры при СахГУ, занимающиеся социально-психологической помощью населению как на безвозмездной основе (для студентов, преподавателей, сотрудников вуза), так и на платной основе для жителей города, области:

– психологический экспертно-консалтинговый центр;

– центр содействия социальной и профессиональной адаптации выпускников вуза;

– центр тестирования и профориентации при ФДП;

– центр подготовки волонтеров;

– центр детского развития «Институт детства».

В результате интервьюирования руководителей, сотрудников вышеперечисленных центров выявлено, что в сферу деятельности психологического экспертно-консалтингового центра входит социально-психологическая помощь в виде профилактической работы со студентами, преподавателями, персоналом по разрешению стрессовых состояний человека, предконфликтных ситуаций, а также проведение психодиагностики с последующей индивидуальной работой с психологом. В качестве продолжения темы можно добавить регулярную организационную деятельность психологов по адаптации студентов к учебной деятельности в вузе, по проведению профориентационной работы в школе и т. п. В центре работают два психолога, интенсивность обращений в месяц – четыре-пять человек на каждого, соотношение по гендерному признаку примерно равное. Другой формой социально-психологической деятельности является работа волонтерского отряда «Рука помощи» в рамках организованного в СахГУ добровольческого движения, занимающегося оказанием личных социальных услуг разным категориям граждан, нуждающимся в помощи, в том числе студентам-инвалидам; сбором пожертвований и т. п.; а также непосредственным участием в качестве помощников в чрезвычайных ситуациях. В текущем году в канун 70-летия Великой Победы успешно стартовала программа «Центр подготовки волонтеров». Две тысячи волонтеров благодаря учебной и организационной деятельности данного центра оказали помощь участникам ВОВ и детям войны, а также участвовали в создании патриотического настроения граждан и гостей города. Как правило, в добровольческом движении участвуют порядка 30–50 студентов вуза ежемесячно. В центр обращается пример-

но равное количество юношей и девушек.

Отдельной сферой деятельности вуза по оказанию социально-психологической помощи населению является работа с потенциальными потребителями образовательных услуг – со школьниками и их родителями. Центр тестирования и профориентации при ФДП занимается вопросами профориентации и тестирования школьников на предмет соответствия их индивидуальных способностей избираемой профессии при использовании программного продукта «Профориентатор». Динамика обращений с 2011 г. (1 чел. в месяц) по настоящий период (до 10 чел. ежемесячно) заметно возрастает. В направлении профориентации и адаптации на рынке труда студенческой молодежи до 2015 г. успешно функционировал центр содействия социальной и профессиональной адаптации выпускников вуза, обработавший в 2010 г. до 150 обращений в месяц, в 2014 г. было зафиксировано 90 обращений студентов и проведено 30 консультаций с родителями. В 2015 г. количество обращений упало до одного-двух в месяц.

Исследование показало, что респонденты знакомы с деятельностью социально-психологических центров в связи с профессиональной деятельностью (87,5%), 19% имеют опыт решения вопросов в сфере семейных взаимоотношений, а также в области решения конфликтов в школе. Все 100% ответили, что при возникновении проблем в личной сфере обратились бы к профессионалам.

В процессе опроса выявлено, что 100% респондентов не удовлетворены деятельностью служб социально-психологической помощи населению. Центры разобщены, не скоординированы, информация об их деятельности не в полной мере доходит до потребителя, бытует подчас искаженное представление у обывателя о сфере, качестве, объеме предоставляемых услуг людям в сложных жизненных ситуациях. Рассматривая в качестве примера организацию деятельности центров социально-психологической помощи в СахГУ, можно отметить недостаточную информационно-рекламную деятельность данных структур: студенты не в полной мере информированы о наличии центров, не знают о специфике их работы, и, как результат, процент обращений с целью потребления услуг достаточно низкий. По словам настоящих и бывших руководителей центров, а также их сотрудников, информационно-просветительской кампании в виде адаптационных тренингов студентов, ярмарок вакансий, дней открытых дверей, конференций, семинаров не достаточно для привлечения потребителей данного вида услуг: нужна просветительская работа через

средства массовой информации, донесение до широкого круга потенциальных клиентов наличие возможностей нового уровня, современное оснащения, надежности результатов проводимой работы. К сожалению, коммерциализированные СМИ в меньшей степени в настоящее время занимаются вопросами просвещения населения областного центра, производят впечатление некоей мозаичной структуры, работающей в угоду горячей информации, привлечения зрителей на основе первичных инстинктов, в отличие от четко понимаемой стратегии – целостного видения субъекта в его создаваемой государством и обществом позитивной динамике.

В настоящее время осуществляется деятельность государственных организаций в соответствии с теми законодательными актами, которые выходят в последние годы: активизировалась работа патронажных служб, усилилась работа по организации деятельности социальных, психологических, образовательных учреждений помощи инвалидам. Кроме того, деятельность государственных служб ориентирована на целевые запросы, заказы и, следовательно, носит временный характер. На инициативные проекты заинтересованных групп подчас просто не хватает финансирования. Коммерческие организации пытаются содействовать бизнесу, организуя тренинги личностного роста, мотивационные тренинги, помощь по отбору персонала и т. д. Также негосударственными службами решаются вопросы саморазвития личности, психосексуального восприятия и самовосприятия, детско-родительских отношений и т. д.

По мнению респондентов, не охвачены такие стороны услуг социально-психологическими службами, которые занимались бы проблемами людей, больных соматическими

заболеваниями разной сложности и этимологии, в том числе лежачих больных, а также вопросами поддержки их семей; не достаточно охвачены социально-психологической помощью дети и пожилые инвалиды. Не в полной мере осуществляется помощь молодым семьям, семьям, в которых один или оба супруга являются студентами, молодым мамам, матерям-одиночкам, отцам-одиночкам. Кроме того, по мнению участников опроса, недостаточно внимания уделяется службами социально-психологической помощи подросткам, наиболее уязвимой категории детской социальной среды. В качестве одной из форм социально-психолого-педагогической помощи предлагается ввести часы психологии в школе. Дети в стенах школы познают мир, знакомятся с законами физики, химии, со структурой общества, историей его становления, но не осознают своих собственных инстинктов, детерминант своего поведения, не овладевают основами коммуникации, техникой разрешения конфликтных ситуаций. Опрос также продемонстрировал нехватку тренинговой работы в сфере профессиональной адаптации обучающихся всех уровней образования, а также работающих, но по ряду причин не удовлетворенных своей профессиональной деятельностью. Также выявлена и требует своевременного решения проблема созидания эмоциональной стабильности школьников и студентов.

Резюмируя вышесказанное, нужно отметить, что ведущую роль в создании структуры базы данных, организации обратной связи между потребителями услуг и самими службами мы видим в лице Сахалинского государственного университета как организации, занимающейся не только образованием, научно-исследовательской работой, но и просвещением жителей нашего областного центра.

УДК 338

Лубнина В. Е.

Перспективы применения налоговых каникул как разновидности налоговых льгот в России

В статье определено место налоговых каникул в системе налоговых льгот в соответствии с Налоговым кодексом РФ, обрисованы перспективы внедрения закона № 477-ФЗ от 29.12.2014 г. «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» в повседневную практику регионов Российской Федерации. Особое место в статье уделено поддержке малого и среднего бизнеса в России.

Ключевые слова: налоговые льготы, налоговые каникулы, налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей.

Prospects of application of tax holidays as kinds of tax privileges in Russia

In article the place of tax holidays in system of tax privileges according to the Tax code of the Russian Federation is defined, prospects of introduction of the law No. 477-FZ from 29.12.2014 are depicted. "About modification of part the second the Tax code of the Russian Federation" in daily practice of regions of the Russian Federation. In article it is featured support of small and medium business in Russia.

Key words: tax privileges, tax holidays, tax holidays for individual entrepreneurs.

Налоговая политика Российской Федерации включает в себя применение налоговых льгот в целях роста национальной экономики за счет поддержки стратегически важного для государства среднего и малого бизнеса. Помимо экономических целей налоговая политика преследует также социальные, такие, как поддержка организаций и предприятий, осуществляющих благотворительную деятельность, производящих социально значимую продукцию, ведущих деятельность в области научных разработок и другое.

В Послании президента РФ Федеральному собранию от 04.12.2014 г. В. В. Путин отметил, что «необходимо реализовать уже принятые решения по облегчению налогового бремени. Прежде всего, для тех, кто только начинает свою работу... для малых предприятий, которые регистрируются впервые, будут предоставлены двухлетние "налоговые каникулы"» [1].

Под налоговыми льготами следует понимать предоставленное государством преимущество определенной категории налогоплательщиков, ставящее их в более выгодное положение в сравнении с остальными налогоплательщиками. В России выделяют следующие виды налоговых льгот (рис. 1).

Изыятие из-под налогообложения предполагает вид налоговых льгот, при применении которых из-под налогообложения выводятся отдельные объекты налогообложения либо определенные субъекты налогообложения.

Субъект налогообложения можно определить как физическое (индивидуальный предприниматель) или юридическое (организации) лицо, которое в соответствии с установленным законодательством по налогам обременено уплачивать за счет собственных средств налоги в соответствующие сроки, иными словами, субъектом налогообложения является налогоплательщик.



Рис. 1 – Основные виды налоговых льгот

Объектом налогообложения выступает юридический факт, то есть произведенное налогоплательщиком действие либо событие, или определенное состояние, которому подвержен субъект, которое в соответствии с законом обременяет налогоплательщика уплачивать налог.

Примерами юридических фактов могут являться: владение имуществом, совершение сделки купли-продажи, получение дохода и пр.

Налоговыми льготами в форме изъятия из-под налогообложения определенных субъектов налогообложения могут воспользоваться орга-



Рис. 2 – Условия применения налоговых каникул

низации, занимающиеся определенным видом деятельности, к примеру, основной вид деятельности индивидуального предпринимателя – производство и переработка сельскохозяйственной продукции, выручка от основного вида деятельности составляет более 70 %, при этом налогоплательщик вправе применить налоговые каникулы на два года, но лишь один раз.

Налоговыми льготами в форме изъятия из-под налогообложения определенных объектов налогообложения может воспользоваться, к примеру, организация, занимающаяся несколькими видами деятельности, один из которых производство медицинской техники. Доход именно от этой деятельности может быть изъят из налоговой базы налогоплательщика.

Под налоговыми скидками в соответствии с действующим законодательством следует понимать вид налоговых льгот, при которых сокращается налоговая база.

В финансовом словаре представлено следующее определение освобождения от налогов: «Это установление по закону круга физических и юридических лиц, полностью или частично освобождаемых от уплаты определенных налогов» [2].

Существует и еще один вид налоговых льгот – налоговые каникулы, на чем мы остановимся более подробно.

Налоговые каникулы относятся к виду налоговых льгот и характеризуются полным освобождением от уплаты налога на определенный период. Данный вид налоговых льгот стимулирует экс-

порт и развитие новых отраслей производства.

Не так давно были внесены поправки в Налоговый кодекс РФ. Как отмечает «Российская газета», от уплаты налогов будут освобождены те индивидуальные предприниматели, которые будут работать по упрощенной (ст. 346.20) или патентной системой налогообложения (ст. 346.50) [3].

В данном законе определены сферы деятельности начинающих индивидуальных предпринимателей, на которых распространяется применение налоговых льгот в виде налоговых каникул, а именно: научная, производственная или социальная сферы, причем доля деятельности в данных сферах должна быть не менее 70 %. Помимо всего прочего, чтобы воспользоваться нулевой ставкой, индивидуальным предпринимателем должны быть соблюдены жесткие требования по срокам представления в налоговые органы налоговых деклараций [4].

Поправки, внесенные в Налоговый кодекс Российской Федерации в декабре 2014 года, определяют общие правила предоставления налоговых каникул, а конкретные условия в соответствии с ними устанавливаются региональными властями.

На усмотрение региональных властей закон оставляет и перечень сфер деятельности предпринимателей, имеющих право на налоговые каникулы. Закон выделил лишь общие положения, в рамках которых индивидуальный предприниматель может воспользоваться

налоговыми каникулами (рис. 2).

Органы власти субъектов Российской Федерации определяют, кто из индивидуальных предпринимателей в соответствии с ОКВЭД и ОКУН подпадает под налоговые каникулы.

Воспользоваться налоговыми каникулами, согласно поправкам к Налоговому кодексу Российской Федерации, предприниматели смогут только один раз до 2020 г. [5]. Реализация данной поправки к Налоговому кодексу Российской Федерации открывает большие возможности для индивидуальных предпринимателей. Конечно, это обнуление ставки налога на прибыль, за счет чего происходит высвобождение денежных средств, способствует их накоплению и в перспективе к

расширению деятельности предпринимателя и укреплению на рынке, что можно представить следующим образом (рис. 3) [6, с. 64].

На сегодняшний день главной проблемой в теме налоговых каникул остается возможность их внедрения и использования на территориях субъектов Российской Федерации, так как установление данной льготы возлагается на эти же субъекты. Налоговые каникулы как льгота для индивидуальных предпринимателей отнюдь не являются интересом для субъектов Российской Федерации.

Свое мнение насчет этого высказал Виктор Ермаков, член Общественной палаты РФ, общественный уполномоченный по защите прав ма-



Рис. 3 – Основные функциональные направления финансовых потоков индивидуальных предпринимателей

лого и среднего предпринимательства. В интервью он отметил: «Большая проблема налоговых каникул – это то, что их введение отодвигается на усмотрение субъектов РФ... По моим прогнозам, не более 20 % субъектов РФ введут налоговые каникулы ... через год мы получим дискредитированный в силу бюрократической волокиты инструмент. Регионы просто не захотят “замораживаться” с налоговыми каникулами, поскольку у них есть более серьезные проблемы...» [6].

Действительно, к началу 2015 года, спустя несколько месяцев после принятия поправки к Налоговому кодексу РФ, не более десяти субъектов приняли закон об обнулении налоговой ставки для индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную и патентную системы налогообложения. Это связано в первую очередь с тем, что данные налоги зачисляются в региональные и местные бюджеты.

Таблица 1

Сравнительная характеристика регионального законодательства о применении налоговых каникул индивидуальными предпринимателями

Сроки действия	Индивидуальные предприниматели, подпадающие под налоговые каникулы	Дополнительные ограничения
Закон Челябинской области от 28 января 2015 г. № 101-ЗО «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для индивидуальных предпринимателей при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения на территории Челябинской области»		
С 29.01.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: Раздел I. Производственная сфера – три вида деятельности. Раздел II. Социальная сфера – 16 видов деятельности. Раздел III. Научная сфера – три вида деятельности.	По итогам налогового периода доля доходов от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении льготных видов предпринимательской деятельности в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) должна быть не менее 70 %

Сроки действия	Индивидуальные предприниматели, подпадающие под налоговые каникулы	Дополнительные ограничения
	Для ИП, применяющих ПСН: Раздел I. Производственная сфера – шесть видов деятельности. Раздел II. Социальная сфера – пять видов деятельности	
Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 20 февраля 2015 г. № 14–ОЗ «Об установлении на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры налоговой ставки в размере 0 процентов по упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения»		
С 24.03.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: 24 вида деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: 20 видов деятельности	Для ИП, применяющих упрощенную систему налогообложения, средняя численность работников за налоговый период не должна превышать 50 человек
Закон Пензенской области от 4 марта 2015 г. № 2684–ЗПО «О внесении изменений в отдельные законы Пензенской области»		
С 02.03.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: девять видов деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: 24 вида деятельности	По итогам налогового периода доля доходов от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении льготных видов предпринимательской деятельности в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) должна быть не менее 70 %
Закон Владимирской области от 5 марта 2015 г. № 12–ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах»		
С 05.03.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: 21 вид деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: шесть видов деятельности	Размер доходов, который возможен для применения льготной ставки, – 6 млн руб. за налоговый период
Закон Орловской области от 10 марта 2015 г. № 1750–ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения» и Закон Орловской области от 10 марта 2015 г. № 1749–ОЗ «О внесении изменений в Закон Орловской области “О введении в действие на территории Орловской области патентной системы налогообложения”»		
С 12.03.2015 г. до 31.12.2020 г.	Для ИП, применяющих УСН: восемь видов деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: 47 видов деятельности, установленных п. 2 ст. 346.43 НК РФ	Размер доходов: в первый налоговый период ограничен 12 млн руб., во второй – 24 млн руб.
Закон Хабаровского края от 11 марта 2015 г. № 40 «О внесении изменений в отдельные законы Хабаровского края»		
Только в течение 2015–2016 гг.	Для ИП, применяющих УСН: восемь видов деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: пять видов деятельности	Размер доходов от данных видов деятельности составляет не менее 80 % в общей доли доходов
Закон Ненецкого автономного округа от 13 марта 2015 г. № 55–ОЗ «Об особенностях налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения»		
С 17.03.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: 13 видов деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: девять видов деятельности	По итогам налогового периода доля доходов от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении льготных видов предпринимательской деятельности в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) должна быть не менее 70 %
Закон Свердловской области от 20 марта 2015 г. № 21–ОЗ «О внесении изменений в Закон Свердловской области “Об установлении на территории Свердловской области дифференцированных налоговых ставок при применении упрощенной системы налогообложения в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов”» и Закон Свердловской области от 20 марта 2015 г. № 22–ОЗ «О внесении изменений в Закон Свердловской области “О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Свердловской области”»		
С 23.03.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: 31 вид деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: 15 видов деятельности	Ограничений по доходам или количеству работников не устанавливает

Сроки действия	Индивидуальные предприниматели, подпадающие под налоговые каникулы	Дополнительные ограничения
Закон г. Москвы от 18 марта 2015 г., № 10 «Об установлении ставок налогов для налогоплательщиков, впервые зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и перешедших на упрощенную систему налогообложения и (или) патентную систему налогообложения»		
С 25.03.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: 25 видов деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: 17 видов деятельности	Среднесписочная численность сотрудников которых не должна превышать 15 человек
Закон Тюменской области от 31 марта 2015 г. № 20 «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения в Тюменской области»		
С 01.04.2015 г. до 1.01.2021 г.	Для ИП, применяющих УСН: 22 вида деятельности. Для ИП, применяющих ПСН: девять видов деятельности	Доля доходов от льготной деятельности должна составлять не менее 70 % от общего размера доходов; средняя численность работников ИП не должна превышать 15 человек за налоговый период; предельный размер доходов не должен превышать 6 млн. руб. за налоговый период

Мониторинг правовых порталов показал, что некоторые из регионов уже приняли закон «Об установлении налоговой ставки в размере 0 % для индивидуальных предпринимателей при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения на территории...», произведем сравнительную оценку отраслей, подлежащих нулевой ставке налога (результаты представлены в табл. 1).

Давая оценку сравнительному анализу регионального законодательства, можно отметить, что практически все регионы, утвердившие данный закон, вводят дополнительные ограничения для индивидуальных предпринимателей, наиболее «лояльным» является Закон Свердловской области: он не устанавливает ограничений. Срок действия практически всеми законами определен до 01.01.2021 г., что можно связать с пер-

спективностью применения налоговых каникул. Самым «скупым» как по срокам, так и по видам деятельности стал Закон Хабаровского края. Он устанавливает ограничения на период 2015–2016 гг.; максимальное количество видов деятельности в разрезе сфер, установленных поправкой к Налоговому кодексу Российской Федерации, устанавливаемых региональными законами для индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, – 31 вид деятельности, а для индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, – 47 видов (соответствующих п. 2 ст. 346.43 НК РФ) в разрезе сфер, установленных законом. К таким сферам отнесены, к примеру, производство пищевых продуктов, включая напитки; проведение занятий по физической культуре и спорту; научные исследования и разработки.

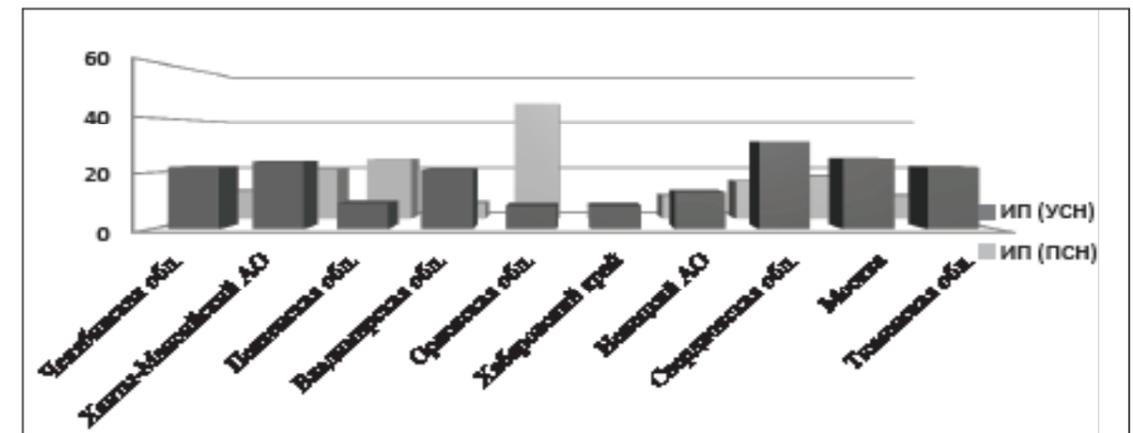


Рис. 4 – Сравнительная оценка региональных законов на количество видов деятельности, подпадающих под налоговые каникулы

Таким образом, налоговая политика Российской Федерации через механизм налого-

вых льгот, установленных в ФЗ № 477–ФЗ от 29.12.2014 г., воплощает интересные идеи для

развития среднего и малого бизнеса в России, но оставляет многое на ведение регионов, что нельзя считать недоработкой закона, но можно критиковать лишь потому, что нет отлаженного механизма его реализации. Налоговые каникулы, по своей сути, достаточно интересный, выгодный и удобный механизм, умелое его применение позволит стабилизировать положение малого и среднего бизнеса в России.

Литература

1. Послание президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 04.12.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774/ (дата обращения : 05.02.2015).
2. Электронные словари «Академик»: фи-

нансовый словарь. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/26477

3. Налоговый кодекс Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения : 05.02.2015).
4. Российская газета. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения : 08.02.2015).
5. ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» № 477-ФЗ от 29.12.2014 г. – Режим доступа : <http://publication.pravo.gov.ru/>
6. Финансы : учебник / под ред.: В. Г. Князева, В. А. Слепова. – М. : Магистр, 2008. – С. 157.
7. Ермаков, Виктор. О проблемах налоговых каникул / Виктор Ермаков. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/article/588135/>

УДК 378

Лысенко Н. Н.

Основные аспекты организации и активизации НИРС в вузе

В статье рассматриваются методологические основы организации и активизации научно-исследовательской работы студентов вуза. Особое внимание уделено изучению ее основных компонентов, функций, видов и аспектам организации и активизации НИРС (критерии привлечения студентов к научной деятельности, факторы активизации участия студентов в НИРС, периодизация процесса вовлечения студентов в НИРС, инфраструктура НИРС вуза).

Ключевые слова: научно-исследовательская работа студентов, компоненты научно-исследовательской работы студентов, функции научно-исследовательской работы студентов, классификация научно-исследовательской работы студентов, критерии определения уровней сформированности готовности студентов к научно-исследовательской работе, системы стимулирования научно-исследовательской работы студентов, управляемая и управляющая подсистемы научно-исследовательской работы студентов.

Lysenko N. N.

The main aspects of the organization and activation of NIRS in higher education institution

In article methodological basics of the organization and activation of research work of students of higher education institution (NIRS) are covered. The special attention is paid to studying of its main components, functions, types and aspects of the organization and activation of NIRS (criteria of involvement of students to scientific activity, factors of activation of participation of students in NIRS, a periodization of process of involvement of students in NIRS, infrastructure of NIRS).

Key words: research work of students, components of research work of students, functions of research work of students, classification of research work of students, criteria of determination of levels of formation of readiness of students for research work, the systems of stimulation of research work of students operated and the operating subsystems of research work of students.

В процессе формирования профессиональных компетенций в современном быстроменяющемся мире огромную роль играют

развитие творческого мышления, привитие исследовательских умений, формирование навыков креативного подхода к решению

практических задач и быстрой адаптации к меняющимся условиям. Именно научно-исследовательская работа студентов (НИРС) в

процессе обучения в вузе способствует подготовке выпускника, обладающего перечисленными качествами.

Таблица 1

Функции НИРС [1]

Функции	Содержание
Образовательная	Овладение теоретическими (научные факты) и практическими (научные методы исследования; методики проведения экспериментов; способы применения научных знаний) знаниями
Организационно-ориентационная	Формирование умения ориентироваться в источниках, литературе; развитие умений организовывать и планировать свою деятельность; выбор методов обработки информации
Аналитико-корректирующая	Рефлексия студента, его самоанализ, самосовершенствование планирования и организации своей деятельности; коррекция и самокоррекция учебно-познавательной деятельности
Мотивационная	Развитие и усиление интереса к науке в процессе осуществления НИР, познавательных потребностей, убеждения в теоретической и практической значимости разрабатываемого научного знания; развитие желания глубже познакомиться с проблематикой изучаемой области научного знания, разнообразием точек зрения; стимулирование самообразования, саморазвития
Развивающая	Развитие критического, творческого мышления, умения действовать в стандартных и нестандартных ситуациях, умения обосновывать и отстаивать свою точку зрения; понимание развития мотивации (интереса, стремления к познанию), развитие способностей (познавательных, коммуникативных, специальных способностей и др.)
Воспитывающая	Становление нравственного и правового самосознания, воспитание способности к адаптации в изменяющейся социальной среде; формирование адекватной самооценки, ответственности, целеустремленности, волевого саморегулирования, смелости в преодолении трудностей и других способностей и черт характера; воспитание профессионального призвания, профессиональной этики

Л. В. Чупрова считает, что НИРС включает в себя следующие компоненты [1]:

- 1) процесс формирования качеств, навыков, умений научно-исследовательской деятельности у студентов от курса к курсу с учетом особенностей вуза, факультета/института и направления подготовки (с какой целью и что формируется);
- 2) систему методов, форм и средств формирования личных качеств, навыков, умений (как и через что формировать);
- 3) систему и структуру субъективно-объективных связей в процессе формирования качеств, навыков, умений НИРС (кто формирует и у кого формируется, какого взаимодействия формирующего и формирующихся);
- 4) эффективность процесса, системы и подсистемы НИРС (с каким эффектом); данный компонент расчленяется на эффективность:
 - массового охвата студентов НИР;
 - воздействия НИРС на развитие творческих способностей и овладение методами индивидуального и коллективного творчества;
 - качественного содержания и вклада студентов в науку;
 - воздействия субъекта на объект процесса формирования качеств, навыков, умений НИР;
 - методов, форм и средств на процесс формирования субъекта творчества.

Этот же автор выделяет функции НИРС (табл. 1).

Авторы Н. В. Мартюшев, Е. С. Синогина и

У. М. Шереметьева указывают, что существует следующая классификация НИРС (табл. 2).

Важнейшими аспектами организации и активизации НИРС являются:

- 1) кого следует привлекать к НИРС;
- 2) какие условия необходимо создать для привлечения студентов к НИРС и ее активизации;
- 3) время начала привлечения студентов к НИРС и на какой период времени следует привлекать студентов к НИРС;
- 4) инфраструктура НИРС вуза.

Для ответа на первый вопрос необходимо определить критерии, по которым следует привлекать студентов к научной деятельности. Авторы О. Н. Гегечкори и Ю. А. Бессараб считают, что основными критериями оценки способности студентов к научному труду и научным исследованиям являются [3]:

- успешная учеба, успехи в научных исследованиях;
- эрудиция, общий уровень культуры;
- умение работать в команде (ответственность, коммуникабельность, чувство локтя);
- аттрактивность, личные качества (бескорыстие, умение отдавать большее, чем получать);
- участие во внутренних и внешних научных конференциях, школах-семинарах и других научных форумах;
- количество научных печатных работ, в том числе во вневузовских сборниках; участие в общественной жизни вуза.

Классификация НИРС [2, с. 48–49]

Вид НИРС	Содержание
1. НИРС, включенная в учебный процесс	Проводится в учебное время в соответствии с учебными планами и включает написание рефератов, докладов, выполнение лабораторных работ, исследовательских заданий в период практик, курсовых и дипломных работ. Осваиваются аналитические, поисковые и синтезирующие элементы научной работы, в результате чего развиваются общие и специальные научные навыки проведения и обобщения результатов исследования, элементы критического мышления и комплекс творческих способностей
2. НИРС, выполняемая во внеучебное время (внеучебная научная работа)	Это работа студентов в научных кружках и семинарах, в хоздоговорных и госбюджетных работах, участие студентов в международных исследованиях по договорам с зарубежными учебными и научными заведениями, в конкурсах на получение грантов, работа в научно-исследовательских подразделениях и т. п. Руководство деятельностью студентов осуществляется научными руководителями темы. Постигаются основы получаемой специальности, применения знаний в решении практических задач, развиваются навыки работы в научно-производственных коллективах
3. Организационно-массовые мероприятия, стимулирующие развитие НИРС*	Включают: – конкурсы (соревнование нескольких лиц в конкретной области науки по конкретной тематике с целью определения наиболее выдающегося конкурсанта-претендента на победу); – предметные олимпиады (состяжание студентов, требующее от участников креативного подхода при демонстрации знаний и навыков в области одной или нескольких изучаемых дисциплин); – конференции (форма организации научной деятельности, при которой исследователи представляют и обсуждают результаты своей научной работы); – выставки (демонстрация достижений НИРС, способствуют пропаганде и популяризации достижений НИРС; организуются, как правило, в период проведения студенческих научно-практических конференций; представляются экспонаты с элементами новизны, рекомендованные к внедрению в народное хозяйство или учебный процесс). *Они направлены на повышение качества подготовки будущих специалистов, выявление и развитие творческих способностей студентов, формирование кадрового потенциала для исследовательской и научно-педагогической деятельности

Немаловажным аспектом при решении вопроса о том, кого привлекать к НИРС, является вопрос внутренней готовности студента к ней: даже подход по перечисленным выше критериям, студент может быть неготовым к научно-исследовательской деятельности.

Автор И. В. Шадчин формулирует готовность студентов к научно-исследовательской деятельности (НИД) как личностное образование, определяющее состояние личности субъекта и включающее мотивационно-ценностное отношение к этой деятельности, систему методологических знаний, исследовательских умений, позволяющих продуктивно их использовать при решении возникающих профессионально-педагогических задач [4].

И. В. Шадчин отмечает, что структура готовности студентов к НИД включает в себя следующие взаимосвязанные компоненты [4]: мотивационный, характеризующий познавательный процесс, мотивацию исследовательской деятельности; ориентационный, включающий представления о методологии научного исследования и способах НИД; деятельностный, определяющий владение умениями и навыками научно-исследовательской деятельности; реф-

лексивный, включающий самооценку и самоанализ собственной НИД, определение путей саморазвития в научном познании.

И. В. Шадчиным разработаны критерии к определению уровней сформированности готовности студентов к НИД [4]:

– *высокий уровень*, который характеризуется пониманием значимости НИД, интересом к ней, владением логикой научного исследования, способностью самостоятельно спланировать собственную исследовательскую работу и реализовать ее, способностью анализировать собственную деятельность и выявлять способы и пути саморазвития;

– *средний уровень* характеризуется поверхностным представлением о НИД, несформированностью навыков НИД, неустойчивым интересом к изучаемым дисциплинам и НИД, неполным владением базовыми знаниями и умениями, стремлением к самообразованию, но не всегда адекватным оцениванием собственной деятельности;

– *низкий уровень* характеризуется неустойчивым интересом к изучаемым дисциплинам, непониманием социальной и личностной значимости НИД, неумением работать с литерату-

рой, видеть проблему, выделять противоречие, неспособностью самостоятельно выстроить логику исследования, недостаточной удовлетворенностью собственной деятельностью, незначительной рефлексией своей деятельности, не всегда адекватной самооценкой, фрагментарным самоанализом.

Формирование/повышение готовности студентов к НИД возможно на основе разработки и реализации комплексной системы приобщения студентов к НИРС. И. С. Алаторцева считает, что подготовку студентов к НИД целесообразно осуществлять в несколько этапов [5]:

1) развитие творческой индивидуальности студента, формирование у него способности выявлять, формулировать, анализировать и решать творческие профессиональные задачи, а также развитие общей технологии творческого поиска;

2) овладение основами методологии научного познания, профессионального исследования, введения в НИД;

3) освоение технологий НИД;

4) практическая работа на экспериментальной площадке/лаборатории по апробации результатов НИД, осуществление коррекции, отслеживание результатов эксперимента, самоанализ НИД.

В результате многоэтапной подготовки происходит не только формирование/повышение готовности студентов к НИД, но и развитие творческого мышления, привитие исследовательских умений, формирование навыков креативного подхода к решению практических задач.

Для повышения эффективности процесса подготовки студентов к НИД и НИРС в целом необходимы дополнительные меры по повышению мотивации студентов. В зависимости от их характера, статуса субъекта организации и управления НИРС и возможности целенаправленной деятельности по ее активизации И. С. Алаторцева выделяет три группы факторов [5].

1. Поддерживающая *политика государства* в отношении системы высшего профессионального образования и науки, основными элементами которой должно быть участие государственных органов власти федерального и регионального уровней в нормативно-правовой, кадровой, финансовой поддержке и регулировании системы научно-исследовательской деятельности студентов.

2. *Социальные, социально-психологические и личностные факторы*: социально-экономический статус семьи студента; социальное происхождение; особенности семейной социализации; характер социального самочувствия; система ценностных ориентаций студентов; уровень интеллектуального развития личности; мотивация выбора трудовой и научной деятельности.

3. Эффективная *организация НИРС на уровне вуза*, которая обеспечивается наличием:

– инфраструктуры НИРС и системы ее информационного обеспечения;

– профессорско-преподавательского состава (ППС) с высоким уровнем профессионализма и квалификации;

– эффективной организации учебного процесса с использованием инновационных образовательных технологий;

– системы стимулирования НИРС [2]: *моральные* мотиваторы (поощрение дипломами, ценными подарками, благодарностями ректора, представлением на участие в мероприятиях более высокого уровня, победителей предметных олимпиад – в рамках образовательного процесса по дисциплине и т. д.); *материальные* мотиваторы (именные стипендии, премии, надбавки, финансирование стажировок, в том числе зарубежных и т. д.); *организационные* формы поощрения (включение наиболее успешных студентов и аспирантов в оргкомитеты организационно-массовых мероприятий, назначение их старостами групп/потоков, делегатами на заседаниях кафедр, ученых советов, модераторами проблемных заседаний и т. д.).

Целенаправленная организация и управление НИРС с использованием всей системы ее стимулирования способствует росту числа вовлеченных в нее студентов и повышению ее эффективности в целом.

Процесс вовлечения студентов в НИРС с точки зрения системного подхода требует серьезной методической проработки с разработкой конкретных рекомендаций для ППС с целью последующего включения ими управляющих воздействий на студенческую среду.

Организация НИРС должна быть выстроена последовательно, с постепенным (от курса к курсу) усложнением выполняемых научных работ.

На *первом-втором* курсах основным содержанием НИРС должно быть: выявление студентов, имеющих выраженную готовность к научной деятельности; ознакомление с основными научными направлениями вуза/подразделениями их реализации в научной деятельности; формирование у студентов в ходе общенаучной подготовки перспективных навыков, умений и приобретение простейших знаний, необходимых для выполнения научной работы; обучение основам самостоятельной работы; обучение правилам оформления справочного научного материала и конспектированию научной литературы; развитие аналитических способностей и нестандартного мышления; формирование навыков представления научных результатов.

На *втором-третьем* курсах с учетом усложняющихся задач и форм научно-исследовательской работы, увеличения ее объема НИРС должна приобретать все более ярко выраженный творческий характер. В ходе выполнения небольших самостоятельных исследований и

заданий творческого характера основным содержанием НИРС должны быть: формирование специальных исследовательских навыков, углубление знаний методов, методик, технических средств проведения исследований и обработки результатов; участие во внутривузовских конференциях, конкурсах научных работ; поиск и выбор темы исследования по соответствующим научным направлениям; представление научных результатов в виде выполненной курсовой работы в рамках учебного процесса либо в форме научного доклада на конференции, круглом столе, заседании научного кружка и т. д.

На *третьем-четвертом-пятом-шестом* курсах в ходе выполнения самостоятельных исследований и заданий творческого характера основным содержанием НИРС должны быть: дальнейшее формирование, закрепление и совершенствование полученных знаний, умений и навыков; развитие творческого мышления и подхода к решению конкретных задач, умения самостоятельно принимать и реализовывать

решения; использование студентом полученных знаний на практике в процессе самостоятельной научно-исследовательской работы по индивидуальному заданию; участие студента в научных конференциях, конкурсах всех уровней, научных исследованиях под руководством профессорско-преподавательского состава и сотрудников научных подразделений филиала; выбор темы дипломной работы (в рамках научного направления конкретной кафедры), которая впоследствии может стать основой при выборе темы диссертационного исследования в аспирантуре филиала; представление научных результатов в виде выполненной лабораторной (курсовой или дипломной) работы в рамках учебного процесса либо в форме научного доклада на конференции, круглом столе, заседании научного кружка и т. д.

Мы предполагаем проводить периодизацию процесса вовлечения студентов в НИРС по трем основным этапам: бакалавриат, магистратура, специалитет (табл. 3).

Таблица 3

Периодизация процесса вовлечения студентов в НИРС

Этап	НИРС, включенная в учебный процесс, – написание и выполнение	НИРС, выполняемая во внеучебное время	Организационно-массовые мероприятия
1. Бакалавриат	1-й курс	Рефератов, докладов, лабораторных работ, исследовательских заданий	– Конкурсы; – конференции; – выставки
	2-й курс	<i>То же</i> , курсовых работ	
	3-й курс	<i>То же</i> , исследовательских заданий в период практик, курсовых работ	
	4-й курс	<i>То же</i> , исследовательских заданий в период практик, курсовых и дипломных работ	
2. Магистратура	<i>То же</i> , исследовательских заданий в период практик, курсовых и магистерских работ	Работа в научных кружках и семинарах, выполнение хозяйственных и госбюджетных тем, участие в международных исследованиях по договорам с зарубежными учебными и научными заведениями, в конкурсах на получение грантов, работа в научно-исследовательских подразделениях и т. п.	– <i>То же</i> ; – предметные олимпиады

Нам представляется, что студентов первого курса необходимо постепенно вводить в научно-исследовательскую деятельность. Ознакомление с основными категориями НИРС должно происходить в первом семестре при изучении студентами дисциплины «Введение в специальность», в процессе которого студенты должны быть проинформированы о видах НИРС, об организационно-управленческой структуре научно-исследовательской деятельности вуза, о планах ее проведения, о системе мотивации и стимулирования участия студентов в НИРС и т. д.

Кроме того, в этот же период преподавателями, преподающими дисциплины первого семестра, должны вводиться элементы постепенного вовлечения студентов в НИРС путем написания рефератов, докладов и выполнения

лабораторных работ и исследовательских заданий. Далее, во втором семестре студентов, адаптированных к условиям обучения в вузе и обладающих сформированностью готовности к НИД не ниже среднего уровня, необходимо постепенно вовлекать в организационно-массовые мероприятия (конкурсы, конференции, выставки) и НИРС, выполняемую во внеучебное время.

Студенты второго курса, обладающие сформированностью готовности к НИД не ниже среднего уровня, должны активно вовлекаться во все виды НИРС. При этом НИРС, включенная в учебный процесс, помимо написания рефератов, докладов и выполнения лабораторных работ и исследовательских заданий, согласно учебному плану, должна дополняться написа-

нием курсовых работ. Студенты должны активно вовлекаться в НИРС, выполняемую во внеучебное время. Они могут осуществлять НИРС в качестве «помощников» студентов старших курсов (при проведении опросов, маркетинговых исследований, лабораторных испытаний, обработки их результатов и т. д.), что обеспечит преемственность исследований, развитие коммуникативных способностей второкурсников, повысит эффективность выполнения НИД. Организационно-массовые мероприятия на втором курсе могут быть дополнены участием студентов в предметных олимпиадах.

Студенты третьего курса, обладающие сформированностью готовности к НИД не ниже среднего уровня, должны быть основными субъектами НИРС. При этом НИРС, включенная в учебный процесс, помимо написания рефератов, докладов, курсовых работ и выполнения лабораторных работ и исследовательских заданий, согласно учебному плану, должна дополняться написанием отчетов по учебной практике. В НИРС, выполняемой во внеучебное время, третьекурсы участвуют в качестве основных исполнителей хозяйственных и госбюджетных работ, международных исследований по договорам с зарубежными учебными и научными заведениями, в конкурсах на получение грантов и т. п. Также они широко участвуют во всех организационно-массовых мероприятиях в рамках НИД вуза.

Студенты четвертого курса, обладающие сформированностью готовности к НИД не ниже среднего уровня, также наряду с тре-

тькурсниками должны быть основными субъектами НИРС. При этом НИРС, включенная в учебный процесс, помимо написания рефератов, докладов, курсовых работ и выполнения лабораторных работ и исследовательских заданий, согласно учебному плану, должна дополняться написанием отчетов по производственной (преддипломной) практике и выпускных квалификационных работ. В НИРС, выполняемой во внеучебное время, студенты четвертого курса также участвуют в качестве основных исполнителей и широко принимают участие во всех организационно-массовых мероприятиях в рамках НИД вуза.

Магистранты, активно участвуя во всех видах НИРС, особое внимание уделяют сбору материалов, проведению исследований и написанию выпускных магистерских работ (диссертаций). При этом они принимают активное участие при выполнении хозяйственных и госбюджетных работ, международных исследований по договорам с зарубежными учебными и научными заведениями, в конкурсах на получение грантов и широко участвуют во всех организационно-массовых мероприятиях в рамках НИД вуза.

Обобщая изложенное, можно сделать следующие выводы.

Для повышения эффективности научно-исследовательской деятельности студентов необходимо использовать системный подход к ее организации. Система НИРС должна включать две подсистемы – управляемая и управляющая (рис. 1).



Рис. 1 – Система НИРС вуза

Управляемая подсистема включает субъектов НИРС (студентов) и ее объекты (НИРС, включенная в учебный процесс, выполняемая во внеучебное время, организационно-массовые мероприятия стимулирующего характера). Управляющая подсистема объединяет;

– профессорско-преподавательский состав кафедр, основные управляющие воздействия которого направлены на развитие НИРС, включенную в учебный процесс;

– органы управления научной деятельностью вуза/подразделения вуза, основные управляющие воздействия которого направлены на развитие НИРС, выполняемой во внеучебное время, и проведение организационно-массовых мероприятий, стимулирующих развитие НИРС;

– органы студенческого самоуправления и студенческие научные общества, основные управляющие воздействия которого направлены также на развитие НИРС, выполняемой во внеучебное время, и проведение организационно-массовых мероприятий, стимулирующих развитие НИРС.

Только совместные действия всех вовлеченных в организацию НИРС и студентов, обладающих готовностью к ней высокой степени, способны принести значительный успех, направленный главным образом на формирование у студентов навыков креативного подхода к ре-

шению практических задач и быстрой адаптации к меняющимся условиям.

Литература

1. Чупрова, Л. В. Научно-исследовательская работа студентов в образовательном процессе вуза / Л. В. Чупрова // Теория и практика образования в современном мире: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, февраль 2012 г.). – СПб. : Реноме, 2012. – С. 380–383.

2. Мартюшев, Н. В. Система мотивации студентов высших учебных заведений к выполнению научной работы / Н. В. Мартюшев, Е. С. Синогина, У. М. Шереметьева // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). – 2013. – № 1 (29). – С. 48–51.

3. Гегечкори, О. Н. Как привлечь вузовскую молодежь в науку // Проблемы и перспективы развития экономики Калининградской области в условиях трансграничного сотрудничества : сборник научных трудов / О. Н. Гегечкори, Ю. А. Бессараб. – Калининград : изд-во ФГОУ ВПО «КГТУ», 2009. – С. 49–54.

4. Шадчин, И. В. Диагностика уровня готовности студентов к научно-исследовательской деятельности / И. В. Шадчин. – Режим доступа : <http://emissia.org/offline/2012/1831.htm>

5. Алаторцева, И. С. Проблема активизации научно-исследовательской деятельности студенческой молодежи / И. С. Алаторцева. – Режим доступа : <http://iitu.ru/alatorceva.doc>

Инфляция является очень сложным социально-экономическим явлением. На протяжении столетий с изменением форм собственности, типов ценообразования, денежных систем изменялись причины и формы проявления инфляционного процесса. Существуют разнообразные подходы к определению понятия «инфляция». В частности, инфляцию можно трактовать как обесценение бумажных денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обеспеченное повышением их качества. Несомненно понимание инфляции предполагает, что это социально-экономическое явление возникает на фоне непропорциональности выпуска денежных знаков и реальных объемов производства.

В экономической литературе [1, 2] авторы выделяют внутренние (монетарные и структурные) и внешние причины инфляции.

Внутренние причины:

– монетарные: несоответствие денежного спроса и товарной массы, когда спрос на товары и услуги превышает размер товарооборота; превышение доходов над потребительскими расходами; дефицит государственного бюджета; чрезмерное инвестирование – объем инвестиций превышает возможности экономики; опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда;

– структурные причины: деформация народно-хозяйственной структуры, выражающаяся в отставании развития отраслей потребительского сектора при активном развитии военного машиностроения; несовершенство системы управления экономикой.

Внешние причины: сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо платежного баланса.

В 2014 г. наиболее значительными факторами, влияющими на развитие товарных и финансовых рынков Российской Федерации, стали политические. В связи с этим основными причинами развития инфляционных процессов в России и, в частности, Сахалинской области в 2014 г. являются:

- ответная реакция на санкции ЕС и США, проявившаяся в введении продуктового эмбарго для них и ограничении импорта;
- сокращение предложения товаров иностранного производства;
- отсутствие дополнительных производственных мощностей для наращивания объемов выпуска продукции местными производителями для удовлетворения потребностей рынка;
- понижение цены на нефть;
- снижение курса национальной валюты;
- повышение акцизов на автомобильное горючее и другие товары;
- рост инфляционных ожиданий из-за ослабления рубля;

- развитие инфляции издержек (из-за снижения курса национальной валюты и повышения стоимости импортного сырья увеличиваются издержки производства в условиях недоиспользованных производственных ресурсов).

Поскольку Сахалинская область находится на островах, существенными факторами, влияющими на рост цен, являются повышение транспортных расходов предприятий, увеличение закупочных цен, отсутствие многих видов производств, что делает экономику региона импортозависимой. Так, по данным Министерства сельского хозяйства, Сахалинская область импортирует около 70 % продуктов питания [4].

Одним из видов ценовых индексов, предназначенных для измерения среднего уровня цен на товары и услуги за определенный период времени в экономике региона, является индекс потребительских цен (индекс инфляции). Он измеряет отношение стоимости фиксированного перечня товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода [2]. Индекс потребительских цен используется в качестве одного из важнейших показателей, характеризующих инфляционные процессы в стране (регионе), и может применяться в целях анализа и прогноза изменения цен в экономике, изучения динамики социально-экономических явлений, осуществления государственной денежно-кредитной политики, а также в целях пересмотра минимальных социальных гарантий населению.

Таблица 1

Индексы потребительских цен (тарифов) на товары и услуги по Сахалинской области

	Февраль 2015 г., % к			Январь–февраль 2015 г., % к январю–февралю 2014 г.
	январю 2015 г.	декабрю 2014 г.	февралю 2014 г.	
Индекс потребительских цен	101,4	104,9	112,9	112,4
Продовольственные товары	101,9	107,3	121,4	120,6
Непродовольственные товары	101,1	103,5	108,3	107,8
Услуги	100,8	103,6	108,0	107,8

По данным таблицы 1, в которой представлены индексы цен (тарифов) на товары и услуги по Сахалинской области по состоянию на февраль 2015 г., можно сделать следующие выводы [3]. В период с января–февраля 2014 г.

УДК 336

Муравьева Л. Г.

Специфика инфляционных процессов в Сахалинской области

В данной статье выявлены причины развития инфляционных процессов в Сахалинской области в 2014 г., связанные с определенными политическими событиями; проведен анализ индексов потребительских цен (тарифов) на товары и услуги, индексов цен производителей сельскохозяйственной продукции и промышленных товаров; обозначены социально-экономические последствия инфляции и представлен комплекс антиинфляционных мер.

Ключевые слова: инфляция, обесценение денег, индексы цен, социально-экономические последствия, антиинфляционные меры.

Muravyeva L. G.

Specifics of inflationary processes in the Sakhalin region

In this article the reasons of development of inflationary processes in the Sakhalin region in 2014 connected with certain political events are established; the analysis of consumer price indexes (tariffs) for goods and services, price indexes of producers of agricultural production and industrial goods is carried out; social and economic consequences of inflation are designated and the complex of anti-inflationary measures is presented.

Key words: inflation, depreciation of money, price indexes, social and economic consequences, anti-inflationary measures.

по январь–февраль 2015 г. цены на потребительские товары выросли на 12,4 %. При этом продовольственные товары подорожали на 20,6 %. С начала 2014 г. наибольший рост цен отмечен на говяжью печень – на 57,3 %, гречневую крупу – на 48,2, свинину – на 37,4, мясо птицы – на 33,7, колбасные изделия – на 28,7, сыр – 32,4 %. Непродовольственные товары, а также услуги подорожали на 7,8 %. При этом в среднем за месяц (январь–февраль 2015 г.) цены увеличиваются на 1,4 %.

Особенно следует отметить динамику цен на сельхозпродукцию в Сахалинской области (табл. 2) [3]. В целом по отрасли «Сельское хозяйство» в период с января 2014 г. по январь 2015 г. цены выросли на 14,2 %. При этом наибольший рост цен наблюдался на продукцию растениеводства (на 20,9 %). Продукция животноводства подорожала на 7,3 %.

Таблица 2

Индексы цен производителей сельскохозяйственной продукции по Сахалинской области

	Январь 2015 г., % к	
	декабрю 2014 г.	январю 2014 г.
Сельское хозяйство – всего	102,8	114,2
Растениеводство	104,5	120,9
Животноводство	100,9	107,3

Также в течение года (с января 2014 по январь 2015 г.) наблюдалось значительное повышение цен на промышленные товары (табл. 3) [3].

Таблица 3

Индексы цен производителей промышленных товаров по Сахалинской области (внутренний рынок)

	Январь 2015 г., % к	
	декабрю 2014 г.	январю 2014 г.
Производство промышленных товаров	105,2	121,1
Добыча полезных ископаемых	105,1	125,9
Обрабатывающие производства	110,5	118,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	99,3	103,3

Так, на продукцию предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых, цены выросли на 25,9 %, на продукцию обрабатывающих производств – на 18,3 %. Наименьший

рост цен характерен для производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 3,3 %.

При повышении цен на промышленные товары наблюдается снижение объема производимой продукции по основным видам экономической деятельности: «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», об этом свидетельствуют данные таблицы 4 [3].

Так, объем производства в течение исследуемого периода снизился на 2,9 %. Тем не менее санкции со стороны европейских партнеров могут послужить стимулом для развития собственного производства в стране и в регионе в частности.

Таблица 4

Индекс промышленного производства

2015 г.	В % к	
	январю 2014 г.	январю 2013 г.
Январь	97,1	96,6

Инфляция как социально-экономическое явление влечет за собой определенные последствия:

- снижение покупательной способности денежной единицы;
 - рост издержек производства влечет за собой сокращение предложения товаров;
 - перелив капитала из сферы производства в сферу услуг;
 - «бегство» капиталов за границу;
 - процветание спекуляции;
 - сокращение объемов кредитных операций, поскольку стоимость кредитных ресурсов растет;
 - снижение привлекательности инвестиционных проектов и, как следствие, сокращение объемов как реальных, так и финансовых инвестиций;
 - сокращение экспортных операций и увеличение импорта;
 - повышение уровня безработицы;
 - обесценение доходов населения, поскольку темп роста цен значительно превышает темпы роста реальной заработной платы и реальных доходов населения;
 - сокращение текущего потребления и сбережений;
 - обесценение всего фонда накопления;
 - возникновение социальной напряженности.
- Инфляция в Сахалинской области, по данным областного Министерства экономического развития, в 2015 г. составила 10,6 % [6] (при общероссийском уровне в 12,91 % [7]). При этом основной рост цен пришелся на апрель–май текущего года, далее следует ожидать их постепенной стабилизации [6].

Выбор антиинфляционных мер зависит от причин роста цен. Поэтому основными мероприятиями по сохранению экономической и социальной стабильности в островном регионе являются:

- мониторинг динамики цен и пресечение необоснованного их повышения;
- оптимизация бюджетных расходов;
- индексация с учетом инфляции приоритетных статей, таких, как отдельные социальные выплаты, обеспечение питанием детей в образовательных учреждениях и др.;
- поддержка малого и среднего бизнеса с усовершенствованием механизма выделения субсидий и сокращением сроков расчетов по муниципальным контрактам до десяти дней;
- мониторинг влияния инфляции на финансовую устойчивость организаций, оказывающих услуги по регулируемым тарифам;
- создание условий для продолжения социального строительства;
- поддержка сельскохозяйственных предприятий для обеспечения продовольственной безопасности;
- расширение числа участников декларации о минимальных торговых наценках на социальные продукты и др.

Эффективность проведения экономической политики зависит от способности органов власти поддерживать темп инфляции на приемлемом уровне.

Литература

1. Экономическая теория : учебное пособие / под ред. Н. И. Базылева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 662 с.
2. Макроэкономика: теория и российская практика / под ред.: А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. – М. : КНОРУС, 2012. – 457 с.
3. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области. – Режим доступа : <http://sakhlinstat.gsk.ru>
4. Сетевое издание «Информационное агентство “SakhalinMedia”». – Режим доступа : <http://sakhlinmedia.ru>
5. Новости Сахалина. – Режим доступа : <http://citysakh.ru/news>
6. В 2015 году инфляция в Сахалинской области составила 10,6 %. – Режим доступа : <https://sakhlin.info/ntws/110930>
7. Инфляция в России в 2015 году. – Режим доступа : <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation/2015>

УДК 340

Никитин Ю. А.

Проблемы правосознания современной российской бюрократии

Статья посвящена важному теоретическому вопросу – проблеме правосознания современной российской бюрократии. Автор пытается выяснить причины низкого правосознания чиновников, найти субъективные и объективные причины такого негативного явления.

Ключевые слова: бюрократия, бюрократизм, правовое явление, «идеальный» тип административной организации, здоровое общество, социальная гармония.

Nikitin Yu. A.

Problems of sense of justice of modern Russian bureaucracy

Article is devoted to an important theoretical question a problem of sense of justice of modern Russian bureaucracy. The author tries to find out the reasons of low sense of justice of officials. The author tries to find the subjective and objective reasons of such negative phenomenon.

Key words: bureaucracy, bureaucracy, legal phenomenon, “ideal” type of the administrative organization, healthy society, social harmony.

Актуальность заявленной темы выражается в том, что на пути совершенствования государственного аппарата и дальнейшей демократизации возникает немало трудностей объективного и субъективного характера, но, пожалуй, наиболее серьезные из них – это проблема бюрократии и бюрократизма в современной России. А точнее, это проблема должного правосознания чиновников. Причина этой проблемы видится в том, что бюрократия и бюрократизм весьма живучи, способны адаптироваться в разнообразных условиях и принимать множество различных

и бюрократизма в современной России. А точнее, это проблема должного правосознания чиновников. Причина этой проблемы видится в том, что бюрократия и бюрократизм весьма живучи, способны адаптироваться в разнообразных условиях и принимать множество различных

форм, соответствующих этим условиям.

Что за феномен бюрократия? Нам представляется, что бюрократия не столько идеологический и организационно-технический феномен, она есть явление правовое.

Причину такой особенности Г. В. Мальцев видит в том, что «в сущности, ей безразлично, какой политический строй, какую идеологию и какую систему конституционных отношений обслуживать, но для нее важно делать это технически совершенно, с точки зрения права безукоризненно и рационально» [3, с. 7].

Нам представляется, что управленческий опыт и организационная искушенность – вот что делает бюрократию непотопляемой и неуязвимой. Полагаем, что нам необходимо вкратце коснуться вопроса бюрократии с точки зрения теории бюрократии.

Бюрократия – есть субъект социального прогресса, некое совокупное «лицо», объединяющее управленческий персонал. Фактически бюрократизм – власть канцелярии. Но канцелярия имеет естественную предрасположенность к бюрократизму, и в связи с этим непросто уловить момент, когда власть, которая исходит от государства и выражает его всеобщие интересы, становится отягощенной элементами аппаратных организационных проблем.

Существует традиция, идущая от М. Вебера, согласно которой бюрократия рассматривается как специфический продукт и условия рационализации сферы управления обществом со стороны государства. По М. Веберу, бюрократия есть «идеальный тип» административной организации, то есть системы управления, осуществляемого на легитимированной основе особым типом людей, имеющих необходимую подготовку и управленческий опыт.

Но тут возникает вопрос. Если рассматривать бюрократию по М. Веберу как «идеальный» тип административной организации, то почему так остро проявляется разложение этого «идеального типа» управления? Нам представляется, что причиной этого разложения является субъективное применение объективного положительного права в правоприменительной сфере.

По этому поводу нам уместно подчеркнуть высказывание И. Ильина, что «несовершенство положительного права есть общий бич людей, союзов, государств и всего человечества» [2, с. 209]. В процессе управленческой деятельности появляется целая «армия» управленческого персонала, то есть автономный и закрытый слой чиновников со своими правилами и обычаями. По М. Веберу, по сути, чиновник становится носителем власти. Но эта власть безлика и анонимна, и это позволяет чиновнику подчас не отвечать за результаты управления. Вследствие этого, по Ильину, «в суждениях о праве воцаряется шаткость и злокачественная

туманность, в ушах все двоится и колеблется.

Там, где юриспруденция непредметна и пристрастна, но еще хуже невежественна и продажна, так вырождается самая сердцевина правового мышления и быстро утрачивается уважение к праву» [2, с. 168].

В правоприменительной сфере, где право обладает, номинально или нет, «властью» над бюрократией, но параллельно этому явлению, как бы на другой его стороне развивается практика, которая дает бюрократии известную «власть» над правом, очевидную либо мало заметную в обществе. Суть в том, что деятельность чиновничества простирается и на процесс создания нормы права, правотворчество, она проявляется прежде всего непосредственно, путем издания на основе специальных полномочий некоторых официальных правил (подзаконные акты), а также при помощи косвенного и разнообразного воздействия на парламентскую законодательную деятельность (участие в законопроектной работе, обслуживание субъектов права законодательной инициативы и т. п.). Под бюрократическим контролем, осуществляемым в различных формах, оказывается в конечном счете все циклы и фазы создания, изменения и реализации норм права, в результате чего они становятся объектами целенаправленного воздействия. В целом все это можно назвать не чем иным, как управлением правовой системой из административных центров государства, к которому подключаются в последнее время высшие менеджерские (тоже бюрократические) слои, представляющие мощные экономические организации.

Беда еще в том, что в наше время управление, особенно государственное, подвергается все в большей мере воздействию сильных корруппирующих факторов, которые часто выражаются в грубой фальсификации и манипулировании управляемыми процессами в интересах тех, кто платит чиновникам. В итоге свободных, не сдерживаемых управленческих маневров право утрачивает свои последние объективные качества, способность противодействовать властному произволу, становится не более чем орудием власти в руках правящих верхов.

В положительном праве появляются такие нормы, которые имеют более или менее неверные, подчас дикие и иногда унижительные основания или мнимые ценности [2, с. 196].

Затронутая нами проблема исключительно сложна вследствие того, что мы не можем во многих случаях четко определить, где заканчиваются вполне оправданные, осуществляемые в пределах законных полномочий действия чиновника по поддержанию правовой системы в ее нормальном рабочем состоянии и начинаются «юридическая фальшь» и манипулирование правом, узаконенные произволом сильных мира сего.

Манипулирование правом начинается с соз-

дания удобного для данной цели закона, а завершается тем, что по смыслу своему право и закон должны исключить – злоупотреблением. Конечно, управление правом требует изощренных (сегодня говорят – пиаровских) технологий, по возможности скрываемых от общественности, особой, можно сказать, эзотерической идеологии, принципы и цели которой также не разглашаются за пределами заинтересованных кругов. Когда происходит разоблачение приемов, с помощью которых достигается ложная легитимация (узаконение) злоупотреблений, сомнительных акций в интересах отдельных групп и лиц, проведенных с использованием податливых законов, люди испытывают разочарование в праве, им невольно передается тот цинизм в отношении закона, который культивируется в среде коррумпированных бюрократических элит, выступающих в роли «творцов» и блюстителей юридических норм и институтов. А это всегда – сокрушительный удар по общественному правосознанию.

По И. Ильину, власть, лишенная признания и уважения, обнаруживается в тех случаях, когда исторически сложившийся режим изживается и переживает себя, так что правосознание властвующих кругов отстает от роста народных потребностей и общественного правосознания [2, с. 296].

Мы полагаем, деформация правосознания приводит к нарушению баланса в общественных отношениях; это приводит к чрезмерным возможностям у одних (имеем в виду бюрократический аппарат) и к ограничению, ущербности статуса другой стороны (основного слоя общества). В этом случае общество в целом становится несбалансированным, ущербным.

Противоположным социальным деформациям по своему социальному вектору явлением выступает «социальная гармония».

Общество «социальной гармонии» Э. Фромм именовал «здоровым обществом». К последнему он относил общество, соответствующее потребностям человека. Это общество, в котором ни один человек не является средством для другого человека. Это общество, в котором такие качества, как алчность, склонность к эксплуатации, невозможно использовать для достижения материальной выгоды и роста личного престижа. Нездоровое, ущербное общество, напротив, порождает взаимную вражду, недоверие, превращает человека в объект манипуляций и эксплуатации. Но если человек живет в условиях, противоречащих его природе, основным требованиям его развития и душевного здоровья, то он не может не реагировать на них; он вынужден либо деградировать и погибнуть, либо создать условия, более согласующиеся с потребностями [4, с. 26, 28, 112, 268 и др.].

Ильин утверждал, когда народ теряет уваже-

ние к своей власти или начинает питать к ней даже презрение, то это значит, что настигло глубокое духовное бедствие [2, с. 386].

Нам представляется, что сказанное И. Ильиным в полной мере относится к России.

Помнится, еще Платон в своем знаменитом «Трактате о государстве» предостерегал о недопустимости социальной поляризации, то есть о двух вещах, которые следует избегать во всяком государстве, – роскоши и нищеты, ибо роскошь вызывает пресыщенность, а нищета озлобляет.

В современной России многие эксперты отмечают такие распространенные тенденции, как социальный пессимизм, нарастающее недоверие к власти, тревога и неуверенность в завтрашнем дне, подозрительность и агрессивность, глубокий вакуум в правовых ценностях (правовой нигилизм). Психология коллективизма и солидарности все больше вытесняется психологией индивидуализма и отчужденности. Не случайно, как показал один из опросов граждан, почти половина (45 %) опрошенных позитивно восприняли бы арест глав своих регионов [1, с. 37].

Государство практически самоустранилось от задачи формирования духовной культуры, воспитания нравственности, должного правосознания. Резко упали государственная поддержка и финансирование системы образования, науки и культуры.

На фоне отсутствия внятной и разделяемой народом государственной идеологии образовавшийся вакуум стал заполняться сомнительной моралью общества потребления, духом всеобщей продажности. В основе этой деформации лежит признание денег, капитала, собственности главной ценностью, что ведет к превращению всего и вся в товар и разменную монету, к отчуждению личности от общества и государства и наоборот.

По И. Ильину: «Государственная власть может покоиться на мнимой и истинной основе; и первая всегда обеспечит ей слабость и вырождение. Истинной основой власти всегда будет духовное уважение и доверие народа к правительству и правительства к народу: каждая из сторон должна признать своим правосознанием – правосознание другой стороны и тем слиться с нею в некое волевое единство» [2, с. 385–386].

Что же делать с правосознанием чиновников, как его улучшить?

Чиновничество обязано на деле признавать верховенство Конституции и законов государства.

Лица, представляющие государственную власть, не должны брать на себя смелость в ходе правоприменительного процесса «кодировать» Конституцию и законы под предлогом, будто они знают лучший вариант решения вопроса, чем тот, который предусматривается нормами права.

Литература

1. Аслаханов, А. А. Коррупция в России. Пути борьбы / А. А. Аслаханов // Государственная политика воздействия коррупции и теневой экономики. – М., 2007.
2. Ильин, И. Собр. сочинений : в 10 т. /

И. Ильин. – Т. 4. – М., 1994.

3. Мальцев, Г. В. Бюрократия как правовая и моральная проблема : монография / Г. В. Мальцев. – М., 2009.
4. Фромм, Э. Здоровое общество. Догмат о Христе / Э. Фромм. – М., 2005.

УДК 334

Пегова В. А.

Меры поддержки молодежного предпринимательства в Сахалинской области

В данной статье проанализированы подходы к определению понятия «молодежное предпринимательство», собрана информация о возможных мерах поддержки молодых предпринимателей на уровне страны и области.

Ключевые слова: молодежь, предпринимательство, молодой предприниматель, молодежное предпринимательство, бизнес.

Pegova V. A.

Measures of support of youth business in the Sakhalin region

In this article it is analyzed approaches to definition of the concept “youth business”, information on possible measures of support of young businessmen at the level of the country and area is collected.

Key words: youth, business, young businessman, youth business, business.

В современном российском рыночном обществе необходимы модернизация, освоение новых технологий и, как следствие, поиск молодых, активных людей, без которых будет невозможно воплотить инновации в жизнь. Молодежь готова к переменам, легче и быстрее привыкает к новым условиям, к новой рыночной экономике. Сегодня многие молодые люди хотят заниматься предпринимательством, но лишь некоторые достигают ощутимых результатов в предпринимательском деле. Зависит это от множества факторов, но выше шансы у тех, кто уверен в себе и готов рисковать.

Необходимо определить термин «молодой предприниматель». В разных источниках даны разные возрастные границы, обобщая их, можно сказать, – это индивидуальные предприниматели в возрасте до 30 лет, в случае осуществления приоритетных форм деятельности возраст увеличивается до 35 лет. Среди личностных характеристик и ценностных ориентаций выделяют: уверенность в себе, уравновешенность, энтузиазм, умение оценить обстановку и принять нововведение, лидерство, коммуникативность, добросовестность, практичность, авантюризм, целеустремленность и т. д.

Молодежь отличается креативностью, и это в лучшую сторону влияет на ее предпринимательскую

деятельность и конкурентоспособность в современной рыночной системе. Для успешного ведения дела необходимо знать потребительские предпочтения и уметь спрогнозировать тенденции рынка, поскольку запросы потребителей меняются, а рынок включает в себя множество мелких сегментов. Молодые люди способны быстро реагировать на потребительские запросы, осваивать выпуск уникальной продукции или услуг для отдельных рыночных сегментов. Также молодые люди обладают высоким уровнем актуализации образования, так как совсем недавно окончили учебные заведения либо учатся и их знания еще не устарели.

Основными мотивами для реализации предпринимательской деятельности называют: престижно-гедонистическая, или карьеристско-потребительская ориентация, то есть материальный достаток, престиж и восхищение окружающих, хорошие возможности для отдыха и развлечений, руководящая должность; творческо-альтруистическая ориентация: интересная, творческая работа, самосовершенствование, чтение книг, жизнь ради людей и т. д.

В начале пути и во время осуществления своей деятельности молодые предприниматели сталкиваются со многими проблемами. Не-

которые из них: поиск нового дела, «незанятая ниша»; получение патента на изобретения; трудности, связанные с ведением налогового учета; недостаток средств; трудности привлечения финансирования, высокие ставки кредитования; неразвитость материальной базы; кадровые проблемы; информационный вакуум и недостаток бизнес-образования.

В России существуют программы государственной поддержки молодежного предпринимательства. Эти программы предоставляют достаточно большие возможности и обеспечивают конкурентоспособность молодежных проектов в борьбе с крупными компаниями. В рамках реализации таких программ работают, например, Фонд поддержки малого бизнеса, различные институты развития, бизнес-инкубаторы, а также сообщества бизнес-ангелов, призванные привлечь финансовые ресурсы частных инвесторов к молодежным проектам.

Бизнес-ангелы – это профессиональные инвесторы, инвестирующие собственные средства в инновационные проекты на ранних стадиях. Задача бизнес-ангелов сдвинуть проект с начальной точки, развить его до такой степени, чтобы он стал интересен для прямых инвестиций. Также на федеральном уровне поддержка и развитие молодежного предпринимательства осуществляются учреждением Комитета РФ по делам молодежи «Российский центр содействия молодежному предпринимательству».

Рассматривая вопрос поддержки молодых предпринимателей в Сахалинской области, было выявлено, что мер и способов финансовой поддержки в области, которые предлагает Министерство экономического развития островного края, около двух десятков, среди них: предоставление субсидий малому и среднему бизнесу на возвращение процентной ставки по кредитам, субсидия начинающим субъектам малого предпринимательства, субсидия на возмещение части затрат, связанных с реализацией бизнес-проектов молодых предпринимателей. Финансовый и кредитный механизмы поддержки предпринимательства в области важны для его развития. Есть ряд проблем, в частности, развитие эффективных финансовых способов поддержки малого предпринимательства на основе современных финансовых механизмов.

Также осуществляется консультирование молодых предпринимателей в Министерстве экономического развития Сахалинской области по вопросам предоставления этой поддержки, проводятся круглые столы, прямые линии и встречи со специалистами. Совместно с общественными объединениями предпринимателей создаются информационно-консультационные пункты в ряде районов области, например, такой действует в Холмском районе.

Власти оказывают поддержку молодым предпринимателям, однако ее недостаточно для успешного развития предпринимательства. Поэтому в Сахалинской области активно развиваются формы негосударственной поддержки, призванные оказать влияние на эффективность малого предпринимательства в области. Различные ассоциации и объединения вносят свой вклад в развитие молодежного предпринимательства в области, в частности, результатами их деятельности являются: повышение уровня образования и информированности предпринимателей в области законодательства. Примерами таких организаций являются: Союз деловых людей Сахалина, Сахалинский союз малых предприятий, Ассоциация рыбопромышленников Сахалина и др. Необходимо дальнейшее развитие самоорганизации молодых предпринимателей Сахалинской области.

Исследователи отмечают проблему взаимодействия бизнес-субъектов Сахалинской области и кредитных учреждений. Последние зачастую отказывают малым предприятиям в предоставлении услуг, ссылаясь на отсутствие гарантий. Процентные ставки по кредитам для малых предприятий очень высоки, а сами кредиты предлагаются на короткий срок, недостаточный для организации производства и приобретения оборудования. Отсутствует отсрочка по уплате процентов и основной суммы кредита – это затрудняет реализацию инвестиционных проектов. Для решения проблемы необходимо наладить диалог между субъектами бизнеса и банками.

Также возможно использование лизинга для решения большинства перечисленных проблем. «О необходимости развития лизинга в Сахалинской области свидетельствует множество факторов, в частности: потребность замены старого производственного оборудования на более современные образцы; удорожание сервисного обслуживания новой техники, ограничивающее его осуществление самими пользователями и т. д. Использование лизинга облегчает процесс обновления парка оборудования и расширения производства уже на начальной стадии» [3, с. 35].

Таким образом, реализация в Сахалинской области мероприятий по поддержке молодежного предпринимательства способствует повышению деловой активности и снижению уровня безработицы; созданию конкурентной среды; наиболее полному использованию всех видов ресурсов Сахалинской области; повышению инвестиционной привлекательности экономики Сахалинской области и престижа малого предпринимательства.

Развитие и поддержку молодежного предпринимательства в РФ необходимо осуществлять комплексно и начинать с того, что законодатель-

но закрепить цели и задачи молодежного предпринимательства. Затем необходимо открывать бизнес-инкубаторы, особенно на региональном уровне, способствовать созданию бизнес-инкубаторов при вузах. Вовлечение молодежи в сферу предпринимательства является фактором развития экономики России и Сахалинской области.

Литература

1. Власов, Г. Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе //

Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. – Вып. 2 (194). – С. 11–16.

2. Краева, Н. М. Социально-экономические особенности российского предпринимательства / Н. М. Краева // Общество и экономика. – 2003. – № 9–10. – С. 34–36.

3. Муравьева, Л. Г. Использование прогрессивных форм поддержки малого предпринимательства в Сахалинской области // Известия Дальневосточного федерального университета // Экономика и управление. – № 2. – 2006. – С. 32–35.

УДК 338

Питиляк Д. А.

Формирование регионального рынка общественного питания

В рамках данной работы внимание уделено формированию регионального спроса на рынке услуг общественного питания, исследованию факторов, оказывающих влияние на параметры спроса (демографические, общеэкономические и прочие факторы). Особое внимание уделено оценке складывающейся под их влиянием структуры потребительских расходов домохозяйств Сахалинской области на питание.

Ключевые слова: общественное питание, особенности общественного питания, запросы потребителей, роль заведений общественного питания в жизни человека, факторы формирования спроса на услуги общественного питания, потребительские расходы домохозяйств.

Pitilyak D. A.

Formation of the regional market of public catering

Within this work the attention is paid to formation of regional demand in the market of services of public catering, to research of the factors having impact on demand parameters (demographic, all-economic and other factors). The special attention is paid to an assessment of the structure of consumer expenses of households of the Sakhalin region on food developing under their influence.

Key words: public catering, features of public catering, inquiries of consumers, a role of institutions of public catering in human lives, factors of formation of demand for services of public catering, consumer expenses of households.

Под понятием «общественное питание» понимается «самостоятельная отрасль экономики, состоящая из предприятий различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая 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].

Данная отрасль имеет дело с разными аспектами запросов потребителей: восполнение затрат энергии наиболее удобным и оперативным

способом непосредственно на месте работы, учебы, в путешествии (преимущественно в столовых на предприятиях, в учебных заведениях, на транспорте и т. д.); удовлетворение потребности в процессе питания как вида культурного досуга (рестораны, кафе, закусочные и т. д.); применение питания как вида восстановительной терапии (питание в лечебных учреждениях).

В настоящее время заведения общественного питания играют важную роль в жизни человека по ряду причин.

Во-первых, услуги общественного питания в значительной мере формируются под воздей-

ствием модных веяний (в массовом сознании питание вне дома поощряется, оно может в той или иной мере служить средством установления статуса человека).

Во-вторых, заведения общепита сегодня активно развивают взаимодействие с сегментом потребителей среднего уровня дохода, с так называемым средним классом, бюджетной сферой.

Особенностью общественного питания является то, что данные услуги не относятся к категории благ первой необходимости. Реальный исторический опыт показывает, что с началом 1990-х в условиях резко ухудшившегося экономического положения граждан (падение уровня заработных плат, кризис неплатежей, снижение покупательной способности, социальных выплат) потребление услуг общественного питания весьма существенно сократилось, совокупный спрос сжался до набора жизненно необходимых товаров. Другой особенностью общепита является то, что данная услуга имеет определенный заменитель (субститут) в виде домашнего питания. Подобное переключение с рыночного на нерыночный способ удовлетворения потребности с экономической точки зрения не совсем выгодно: издержки закупки продуктов питания, затраты электроэнергии, расход водопроводной воды будут примерно одинаковы в двух указанных случаях, но питание дома не создает регистрируемой добавленной стоимости в виде вложенных затрат труда, прибыли и т. д., с которой уплачиваются налоги.

Можно выделить три укрупненные группы факторов, которые оказывают решающее влияние на параметры спроса: демографические, общеэкономические и прочие факторы.

К числу демографических относят такие характеристики как, например:

– численность населения региона (на начало 2014 г. в Сахалинской области проживала

491 тыс. чел.; в том числе 399 тыс. чел. – городское население (из которого 209 тыс. чел. – женщин и 190 тыс. чел. – мужчин)) [2];

– численность населения детского возраста.

Чем больше человек проживает в регионе, тем больший спрос на общественное питание они предъявляют. Также чем больше в относительном измерении имеется детей (питание в школах, детских садах) и чем больше женщин состоит в числе занятого населения (недостаток времени и сил для домашнего приготовления блюд), тем больше будет оборот предприятий общественного питания.

К числу общеэкономических факторов можно отнести величину удельного валового регионального продукта, уровень средней заработной платы, производительность труда в экономике региона и другие. Эти и другие данные отражены в таблице 1 [2].

По данным таблицы видно, что благоприятной для спроса будет тенденция увеличения ВРП на душу населения, который возрастал с разными темпами в 2010–2013 гг. Однако анализ изменения физического объема ВРП показывает, что этот рост был обеспечен преимущественно за счет роста цен (в 2012 г. вообще было произведено меньше благ, чем в 2011 г.). Крайне негативно на покупательной способности доходов населения (которые расходуются также и на потребление услуг общественного питания) сказывается отставание индекса производительности труда региональной экономики (это отношение индекса физического объема ВРП к индексу заработных плат) от роста ВРП – это ведет к ситуации, когда получаемые доходы не обеспечены соответствующими экономическими результатами (доходы «не заслужены»). Численно это находит отражение в том, что оборот общественного питания в Сахалинской области в 2012–2013 гг. в среднем меньше, чем в 2009–2011 гг.

Таблица 1

Экономические показатели развития экономики Сахалинской области

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Удельный ВРП, тыс. руб.	765,40	977,30	1210,00	1298,40	1369,00
Рост удельного ВРП, % к предыдущему году	–	127,68	123,81	107,31	105,44
Индекс физического объема ВРП, % к предыдущему году	110,90	108,00	104,30	97,50	101,40
Индекс производительности труда, % к предыдущему году	111,50	108,10	103,50	98,00	–
Оборот общественного питания, млн. руб.	4706,6	4951,1	4344,2	4476,5	4542,6

К числу прочих факторов относятся психологические, организационные и иные. Они отражают вкусы, моду, предпочтения, традиции, привычки потребителей, их положительный/отрицательный отклик на то, как организован

процесс питания и досуг в том или ином заведении.

Комплексно эти факторы будут влиять на соотношение расходов граждан на питание дома и вне его (табл. 2).

Структура потребительских расходов домохозяйств Сахалинской области на питание

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Потребительские расходы, всего, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе на:					
покупку продуктов питания	27,9	27,5	26,9	28,7	26,5
питание вне дома	1,9	1,8	1,2	1,0	0,8
покупку алкогольных напитков	1,2	1,0	1,1	1,3	1,5

Имеет место стабильная тенденция снижения доли расходов, направляемой на питание вне дома. Преимущественно это объясняется экономическими факторами – население чувствует снижение своего благосостояния. Относительно менее выражено, но прослеживается стремление граждан вообще экономить на питании. Возможно, это связано с ростом бремени других расходов и обязательных платежей (например, платы за жилищно-коммунальные услуги).

Таким образом, в рамках данной статьи были рассмотрены основные особенности услуг общественного питания и особое внимание было уделено раскрытию факторов формирования спроса на этом рынке.

Литература

1. ГОСТ 31985–2013. Межгосударственный стандарт «Услуги общественного питания. Термины и определения»: введен в действие Приказом Росстандарта от 27.06.2013 г. № 191–ст. // СПС «КонсультантПлюс»: законодательство: Некоммерческая интернет-версия «КонсультантПлюс». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document_cons_doc_LAW_165477 (дата обращения: 10.03.2015).

2. Территориальный орган Федеральной служб государственной статистики по Сахалинской области. – Режим доступа : <http://sakhalinstat.gks.ru/> (дата обращения : 13.04.2015).

УДК 347

Сазанова И. В.

К вопросу о банкротстве наследственной массы

В статье рассматриваются спорные моменты, которые могут возникнуть при практическом применении новых правил о банкротстве гражданина в случае его смерти. Критически оценивается возможность применения общих правил о банкротстве физического лица к несостоятельности наследственной массы.

Ключевые слова: несостоятельность, наследственная масса.

Sazanova I. V.

To a question of bankruptcy of hereditary weight

In article disputed issues which can arise at practical application of new rules about bankruptcy of the citizen in case of his death are considered. Possibility of application of the general rules about bankruptcy of the natural person to insolvency of hereditary weight is critically estimated.

Key words: insolvency, hereditary weight.

Канули в прошлое времена, когда наследники в случае смерти наследодателя отвечали перед кредиторами последнего всем принадлежащим им имуществом. Одним из принципиальных положений наследственного права России служит ограничение требований кредиторов наследодателя размерами наследственной

массы. Следует отметить, что акт принятия наследства распространяется на все наследство, хотя бы наследник и не подозревал, что конкретно входит в состав наследственной массы. Наследник может и не догадываться о долговых обязательствах наследодателя. Кроме того, Гражданский кодекс РФ (далее – ГК РФ) изме-

нил сроки предъявления кредиторами требований наследникам. Пункт 3 статьи 1175 ГК РФ предусматривает, что кредиторы вправе предъявлять требования к принявшим наследство наследникам в пределах сроков исковой давности, установленных для соответствующих требований. ГК РФ отказался от пресекательного срока для предъявления кредиторами требований. В статье 554 Гражданского кодекса 1964 г. было установлено, что кредиторы наследодателя вправе в течение шести месяцев со дня открытия наследства предъявить свои претензии наследникам или исполнителю завещания, или нотариальной конторе, или к наследственному имуществу. Требования следовало предъявлять независимо от их срока. Несоблюдение этого правила влекло прекращение субъективного права кредитора.

В настоящее время, учитывая рост числа субъектов потребительского кредита и займа, указанные особенности законодательного регулирования породили проблему незащищенности интересов кредиторов наследодателя. Кредитор, вступая в обязательственное правоотношение, не должен сбрасывать со счетов следующие риски. Во-первых, наследник может и не обладать полной информацией о составе наследственной массы, в том числе о количестве кредиторов. Во-вторых, даже если кредиторы известны наследнику и наследство имеется, но его недостаточно для удовлетворения требований всех кредиторов в полном объеме, то возникает не решенная положительно правом проблема конкуренции требований. Последовательность и объем удовлетворения требований зависят от усмотрения наследника. Законодательный пробел создает возможность злоупотреблений. Даже если наследник добросовестен, из чего и должно исходить гражданское законодательство, законодатель не предлагает критериев установления очередности удовлетворения требований кредиторов. Исключением в регулировании этого вопроса являются случаи наличия у взыскателя исполнительного документа. Кроме того, установленный в статье 1175 ГК РФ срок для предъявления требований кредиторами порождает ситуацию обращения кредитора с требованием к наследникам к тому моменту, когда наследственная масса уже исчерпана.

Нельзя не отметить и проблему отсутствия у кредитора эффективных рычагов получения достоверной информации о составе наследства. В силу статьи 1171 ГК РФ нотариус и душеприказчик, принимая меры с целью охраны наследственной массы, действуют в интересах наследников и отказополучателей. В случае вхождения в состав наследства имущества, требующего не только охраны, но и управления, к управлению необходимо привлекать профес-

сионала – доверительного управляющего. Доверительный управляющий в силу статьи 1026 ГК РФ действует в интересах выгодоприобретателя, то есть наследника, и соответственно не несет обязанности перед кредиторами представлять отчет о стоимости и распределении наследственной массы.

Следует обратить внимание, что зарубежным правовым порядкам известен и иной подход к решению вопроса ответственности наследников по долговому обязательству наследодателя. Так, §975 Германского Гражданского уложения (далее – ГГУ) ограничивает ответственность наследника стоимостью наследственного имущества, если в целях удовлетворения требований кредиторов наследодателя было установлено попечительство над наследством (управление наследством или возбуждение производства в связи с несостоятельностью наследственной массы).

Для обеспечения баланса интересов кредиторов наследодателя и наследников российский правовой порядок также нуждается в закреплении института банкротства наследственной массы.

Попытка решения этой проблемы предложена ФЗ от 29 декабря 2014 г. № 476–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве) и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника” (далее – Закон). Статья 223.1 Закона устанавливает, что дело о банкротстве гражданина также может быть возбуждено после его смерти или объявления его умершим. При рассмотрении такого рода дел применяются правила о банкротстве физического лица.

Однако будет ли востребован российским правовым порядком институт банкротства гражданина в случае его смерти в том виде, в котором он предусмотрен Законом? Дело в том, что норма статьи 223.1 Закона сформулирована общим образом, о потому неточна и требует дополнительного толкования. Затронем лишь некоторые из возможных вопросов, которые неизбежно возникнут в процессе правоприменения.

Из содержания указанной статьи Закона следует, что законодатель не возлагает на наследника или душеприказчика обязанности возбуждения дела о несостоятельности наследства в случае его недостаточности для удовлетворения требований кредиторов, а лишь наделяет их таким правом. Каковы последствия необращения наследников с соответствующим заявлением в суд в случае недостаточности имущества, переходящего в порядке наследственного правопреемства? Этот вопрос законодатель оставляет без ответа. Следует отметить, что, согласно § 1980 ГГУ, наследник, узнавший о превышении долгов наследства над стоимостью на-

следственной массы, обязан инициировать дело о банкротстве. В противном случае он обязан возместить кредиторам причиненные убытки.

Таким образом, учитывая, что предлагаемая редакция статьи 223.1 Закона не только не устанавливает негативные правовые последствия невозбуждения дела о банкротстве, но и не предусматривает каких-либо мер, стимулирующих наследника к такому обращению в суд, основная цель введения института банкротства наследственной массы – справедливое удовлетворение требований кредиторов, достигнута не будет.

Более вероятна ситуация, когда с соответствующими заявлениями будут обращаться кредиторы наследодателя. Однако некоторое недоумение вызывает указание в абз. 4 п. 1 статьи 223.1 на то, что данным правом обладает только конкурсный кредитор.

Заявление о признании гражданина банкротом не может быть сделано произвольно, необходимо соблюдение условий, предусмотренных Законом. Конкурсному праву известны два критерия несостоятельности: неплатежеспособность и неоплатность. В статье 213.3 Закона установлен критерий неплатежеспособности, согласно которому заявление о признании гражданина банкротом принимается судом при условии, что требования к гражданину составляют не менее чем 500 тыс. рублей и не исполняются

в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. Выбор законодателем критерия неплатежеспособности в качестве общего правила в отношении физических лиц оправдан. Однако в случае смерти должника разумнее было бы избрать критерий неоплатности, признаком которого служит неспособность наследственной массы покрыть существующую задолженность.

Следует указать и на такое упущение законодателя, как отсутствие пресекающего срока для заявления кредитором наследодателя о возбуждении производства по делу о банкротстве, что порождает правовую неопределенность. Согласно ГГУ, такое заявление кредитора не допускается, если с момента принятия наследства прошло два года.

Таким образом, приходится констатировать, что предложенный законодателем институт не решает своей основной задачи – установление баланса интересов кредиторов наследодателя и наследников. Если кредитор может быть заинтересован в инициировании дела о банкротстве должника в случае его смерти, то интерес наследников неочевиден. Способ формулирования в Законе нормы, регулирующей последствия несостоятельности наследственной массы, позволяет предположить значительное количество проблем, которые возникнут при практическом применении новых правил.

В соответствии с новыми требованиями мировой экономики, интернационализацией образованной, тенденцией к сокращению вузов и одновременно расширением сети учреждений, имеющих право на ведение образовательной деятельности, введением двухуровневого образования вопросы, касающиеся качества профессиональной подготовки выпускников, являются одной из самых актуальных проблем современной высшей школы не только в России, но и за рубежом. Именно поэтому важно обобщать и анализировать мировой опыт по обозначенной тематике.

Качество профессиональной подготовки – это степень соответствия, пригодности реальных образовательных результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям.

В нашей стране оценка качества подготовки специалиста с высшим образованием состоит из нескольких элементов. Первый заключается в анализе так называемых «исходных» параметров – учебных программ, технической оснащенности вуза, обеспеченности квалифицированными преподавательскими кадрами, качества социальной инфраструктуры, информационного обеспечения и т. д. Основной проблемой при этом является поверхностный характер анализа и контроля, поскольку в фокусе внимания оказываются формальные количественные показатели деятельности учреждения. Отметим, что в России именно «входные» параметры играют ключевую роль при определении качества подготовки выпускника.

Второй элемент оценки реализуется при проведении государственной аттестации, где возникает несколько проблем. Во-первых, оценка дипломной работы часто осуществляется исходя из общего впечатления о работе и выступления на защите; во-вторых, в состав комиссий не всегда входят работодатели, что не обеспечивает адекватной обратной связи учебного заведения с рынком труда; в-третьих, критерии оценивания выпускника разрабатывает сам вуз, который может опираться на иные параметры, нежели работодатель. О наличии данной проблемы свидетельствуют показатели всероссийских и региональных опросов руководителей организаций, по которым лишь 12 % опрошенных считают, что базовая подготовка выпускников вузов соответствует потребностям их предприятия, тогда как 88 % работодателей оценивают подготовку выпускников как полную или частично не соответствующую потребностям предприятия [1].

Третий элемент оценки качества подготовки выпускников заключается в проведении мониторинга их трудоустройства и получении отзывов от работодателей. Но поскольку кри-

терии мониторинга четко не проработаны и не закреплены, диагностика сводится к подсчету процента трудоустроенных студентов вообще, а также трудоустроенных по специальности и получению самых общих кратких сведений о качестве работы недавних студентов. При этом эксперты отделов по трудоустройству в вузах отмечают низкий отклик как выпускников, так и работодателей – порядка 80 % писем и обращений игнорируется ими. Перечисленные проблемы заставляют нас обратиться к мировому опыту.

В Великобритании в отличие от России единых стандартов образования не существует. Его содержание вузы определяют сами исходя из запросов рынка труда и интервью с работодателями. Поэтому при проведении аккредитации внимание экспертов, формально не подчиняющихся министерству образования, сосредоточено не на «входных» параметрах, а на качественных показателях: академической и исследовательской активности студентов; уровне выполнения семинарских заданий, практикумов, исследовательских проектов, количестве и качестве выполненных исследований совместно с предприятиями и т. д. При проведении итоговой аттестации студенты кроме экзамена представляют авторский исследовательский проект, оценка которого проводится группой экспертов из частных уполномоченных организаций [2; с. 49–53], уделяющих большое внимание актуальности работы, ее ориентации на ключевые проблемы бизнеса, возможности внедрения результатов проекта в производство. Еще одним важным моментом при оценке качества подготовки выпускников является мнение профессиональных сообществ. Поскольку в вузах Великобритании сильна обратная связь с производством, работодатели не только указывают на недостатки и достоинства молодых специалистов с целью корректировки учебных программ, но и четко отслеживают и подают информацию о деятельности выпускников, карьерных перемещениях, доходе, а также затратах предприятия на переобучение сотрудника.

В основу американской модели оценки качества образования положена внешняя аккредитация и самооценка. Аккредитация проводится независимыми региональными организациями и профессиональными ассоциациями. Считая целью и долгом поддержание высокого имиджа своей профессии, ассоциации очень строго оценивают как вуз, так и выпускников. В ходе аккредитации обычно измеряется ресурсная обеспеченность вуза, эффективность использования современных методов обучения, сотрудничество с предприятиями, в которых исследовательские и

УДК 378

Чуднова О. В.

Международный опыт оценки качества профессиональной подготовки выпускников вуза

В статье рассматриваются вопросы оценки качества профессиональной подготовки выпускников с высшим образованием в России и за рубежом. Анализируется и обобщается опыт проведения аккредитации, государственной аттестации и мониторинга трудоустройства выпускников в вузах Великобритании, США, Финляндии и России.

Ключевые слова: высшая школа, качество образования, профессиональная подготовка выпускников, управление образованием.

Chudnova O. V.

International experience of an assessment of quality of vocational training of university graduates

In article questions of an assessment of quality of vocational training of graduates with the higher education in Russia and abroad are considered. Experience of carrying out accreditation, the state certification and monitoring of employment of graduates in higher education institutions of Great Britain, the USA, Finland and Russia is analyzed and generalized.

Key words: the higher school, quality of education, vocational training of graduates, management of education.

научные проекты могут реализоваться в экономически значимый продукт, увеличивают компетенции студентов и сотрудников, представляют реальные карьерные возможности для выпускника.

Самооценка вуза происходит через анализ таких параметров, как: вовлечение студентов, то есть обучение в активной среде; уровень академического потенциала (способности); взаимодействие студентов с институтом (активность в научной, спортивной, общественной сферах); условия обучения. Отличительной чертой такой оценки является то, что она измеряет не ресурсы и рейтинг, а итоговые результаты обучения, через сравнение достижений студентов вуза с результатами обучения студентов из других вузов. Такое сравнение является значимым для оценки качества подготовки специалистов и существенной частью системы обеспечения качества образования в США.

Итоговый экзамен в американских вузах проходит в письменной форме, но в основу оценки ложится портфолио студента, собранное за все годы обучения. В портфолио отражены все академические достижения (курсовые, лабораторные, статьи, программы и т. д.) и достижения, выходящие за пределы учебной работы. Особое внимание при этом уделяют не только уровню, но и области научно-практических интересов выпускника.

По окончании учебного заведения в поиске работы специалисту способствует карьерный центр вуза, во главе которого стоит ассоциация выпускников. Этот же отдел занимается обеспечением обратной связи с работодателями через создание банка вакансий города и/или штата. Таким образом, вуз получает четкие запросы на подготовку специалистов, а работодатели информированы о появлении новых направлений подготовки.

Поскольку карьерный центр несет ответственность за составление прогнозов в сфере подготовки специалистов и их трудоустройство, выпускники довольно быстро находят работу (максимальное время поиска – шесть месяцев). Помимо этого карьерный центр активно взаимодействует с работодателями и выпускниками при разработке учебных программ, а также оказывает консультационную помощь молодым специалистам. В итоге, интенсивно входя в профессию, выпускник имеет возможность некоторое время работать под «внештатным» руководством опытного педагога, а вуз ознакомиться с новыми требованиями работодателя.

В Финляндии оценкой качества образования занимается Финский аттестационный совет по высшему образованию, основную группу экспертов которого составляют сотрудники агентства и внешние эксперты (преподаватели, студенты, выпускники пред-

ставителей промышленности). В ходе аккредитации оцениваются: программа развития вуза; содержание учебных планов и его соответствие программе регионального развития; международное сотрудничество; содержание студенческих работ; формы и методы обучения; информационная обеспеченность; сотрудничество с другими вузами и работодателями; активность работы системы внутренней оценки качества.

Итоговая оценка компетенций выпускника проходит в институтах Финляндии через выполнение и защиту дипломных проектов, тема для них выбирается не по интересам и желаниям студента, а исходя из заявок предприятий. Каждый факультет взаимодействует как минимум с пятнадцатью организациями, поиском и поддержанием контактов с которыми занимаются каждый преподаватель и инициативные студенты. Предприятия отправляют институтам запрос на выполнение конкретного заказа, институт, в свою очередь, подбирает студента для его выполнения. В результате в течение полугода студент проходит стажировку в компании, выполняя заказ организации, и одновременно пишет по этой теме дипломную работу.

По причине прямого и очень тесного взаимодействия вузов Финляндии с работодателями в образовательных учреждениях отсутствуют программы поддержки выпускников, тем не менее, порядка 80 % молодых специалистов сразу после стажировки трудоустраиваются. Кроме того, ряд университетов Финляндии практикует доступные любому пользователю банки данных, в которых содержатся сведения о научно-практических разработках студентов и отзывы на них со стороны работодателя, что также способствует повышению престижа высшей школы и востребованности ее выпускников на рынке труда.

Таким образом, проанализировав международный опыт оценки качества подготовки выпускников вуза, мы можем сказать, что в России она идет с упором на внешние, количественные показатели, что не позволяет общественности и работодателям провести адекватную, независимую экспертизу качества подготовки специалистов. По нашему мнению, для успешного решения данного вопроса и наиболее полного включения России в интеграционные процессы в сфере образования необходимо использовать успешный опыт стран Европы и США, где созданы условия для самооценки вузов. Полезными были бы проведение независимого мониторинга качества учебных заведений через общественную аккредитацию, корректировка и развитие систем самооценки вузов с упором на качественные показатели, расширение и укрепление сети

взаимодействия вузов с работодателями через проведение конкретных заказов – проектов, исследований и т. д.

зования среди работодателей. – Режим доступа : <http://www.oko-rf.ru/documents421.html> (дата обращения : 5.05.15).

2. Кананыкина, Е. С. Структура органов управления высшим образованием в Великобритании / Е. С. Кананыкина // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 2. – С. 49–53.

Литература

1. Оценка качества образования в России / Всероссийское социологическое исследование по проблемам контроля и оценки качества обра-

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

СТУДЕНТЫ

Болотова Мария Викторовна – бакалавр направления подготовки «Менеджмент» профиля «Производственный менеджмент» ИЭПиУ СахГУ.

Брик Екатерина Евгеньевна – бакалавр направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Будкина Татьяна Андреевна – бакалавр направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Иванова Мария Владимировна – бакалавр направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Козина Алина Владимировна – студентка 4-го курса направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Козырева Анна Валерьевна – бакалавр направления подготовки «Менеджмент» профиля «Производственный менеджмент» ИЭПиУ СахГУ.

Конькова Екатерина Павловна – студентка 3-го курса направления подготовки «Экономика» профиля «Экономика предприятий и организаций» ИЭПиУ СахГУ.

Лалова Екатерина Юрьевна – бакалавр направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Мишина Александра Евгеньевна – бакалавр направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Муртазина Анна Валентиновна – студентка 4-го курса направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Носачева Кристина Игоревна – студентка 4-го курса направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Обмок Оксана Юрьевна – студентка 4-го курса направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Пасынкова Татьяна Олеговна – студентка 3-го курса направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Польновский Данил Сергеевич – студент 3-го курса направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Пономаренко Богдан Константинович – студент 3-го курса направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Полякова Ксения Дмитриевна – бакалавр направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» ИЭПиУ СахГУ.

Рукавишников Кристина Игоревна – бакалавр направления подготовки «Менеджмент» ИЭПиУ СахГУ.

Chen Don Se – Master degree student of the “Finances and Credit” department (FEFU).

Саркисов Александр Робертович – экономист (специальность «Финансы и кредит», ИЭПиУ СахГУ).

Сафронов Юрий Ильич – экономист (специальность «Финансы и кредит», ИЭПиУ СахГУ).

Семеренко Владимир Сергеевич – бакалавр направления подготовки «Экономика» ИЭПиУ СахГУ.

Степанова Тамара Васильевна – студентка 4-го курса направления подготовки «Социология» ИЭПиУ СахГУ.

Хахулин Максим Константинович – студент 3-го курса направления подготовки «Юриспруденция» ИЭПиУ СахГУ.

Ченских Алексей Анатольевич – студент 3-го курса направления подготовки «Менеджмент» ИЭПиУ СахГУ.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ И АСПИРАНТЫ

Афанасьева Елена Владимировна – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИЭПиУ СахГУ.

Базиль Татьяна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Бакунов Алексей Викторович – доцент кафедры гражданского и трудового права ИЭПиУ СахГУ.

Белоусов Виталий Леонидович – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления ИЭПиУ СахГУ.

Бородулин Денис Александрович – кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и финансов, начальник управления по науке и инновациям СахГУ.

Бреднева Валентина Сергеевна – кандидат юридических наук, доцент, заведующая кафедрой теории права и государственно-правовых дисциплин ИЭПиУ СахГУ.

Выголов Евгений Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой управления ИЭПиУ СахГУ.

Глинкин Вячеслав Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Денисенко Людмила Всеволодовна – старший преподаватель кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Живага Артем Юрьевич – доцент кафедры управления ИЭПиУ СахГУ.

Заржевский Павел Валерьевич – аспирант кафедры управления ИЭПиУ СахГУ.

Карташова Галина Николаевна – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИЭПиУ СахГУ.

Ким Любовь Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Ковалева Галина Васильевна – кандидат философских наук, доцент кафедры управления ИЭПиУ СахГУ.

Колесникова Марина Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Kuznetsova L. G. – Doctor of Economic Science, professor of the “Finances and Credit” department (FEFU).

Коньков Александр Тимофеевич – доцент социологических наук, заведующий кафедрой социологии ИЭПиУ СахГУ.

Ларькина Олеся Анатольевна – старший преподаватель кафедры социологии ИЭПиУ СахГУ.

Леушканова Светлана Владимировна – кандидат психологических наук, доцент кафедры социологии ИЭПиУ СахГУ.

Лубнина Виктория Евгеньевна – старший преподаватель кафедры управления ИЭПиУ СахГУ.

Лысенко Наталья Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Муравьева Любовь Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Никитин Юрий Алексеевич – кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии ИЭПиУ СахГУ.

Патракова Инна Ильинична – старший преподаватель кафедры теории права и государственно-правовых дисциплин ИЭПиУ СахГУ.

Пегова Валерия Анатольевна – старший преподаватель кафедры социологии ИЭПиУ СахГУ.

Питиляк Дмитрий Александрович – старший преподаватель кафедры экономики и финансов ИЭПиУ СахГУ.

Потапова Наталья Владимировна – кандидат исторических наук, доцент кафедры теории права и государственно-правовых дисциплин ИЭПиУ СахГУ.

Сазанова Ирина Владимировна – кандидат юридических наук, доцент, заведующая кафедрой гражданского и трудового права ИЭПиУ СахГУ.

Чуднова Ольга Владимировна – старший преподаватель кафедры социологии ИЭПиУ СахГУ.

Шестаков Олег Станиславович – старший преподаватель кафедры гражданского и трудового права ИЭПиУ СахГУ.

DATA ON AUTHORS

STUDENTS

Bolotova Maria Viktorovna – the bakalavr of the direction of preparation “Management” of the Production Management profile.

Bric Ekaterina Evgenyevna – the bakalavr courses of the direction of preparation “Law”.

Budkina Tatyana Andreevna – the student of 4 courses of the direction of preparation “Sociology”.

Ivanova Maria Vladimirovna – the bakalavr of the direction of preparation “Sociology”.

Kozina Alina Vladimirovna – the student of 4 courses of the direction of preparation “Law”.

Kozyreva Anna Valeryevna – the bakalavr of the direction of preparation “Management” Production Management profile.

Konkova Ekaterina Pavlovna – the student of 1 course of the direction of preparation “Economy” “Business Economics and Organizations” profile.

Lalova Ekaterina Yurevna – the bakalavr of the direction of preparation “Sociology”.

Mishina Aleksandra Evgenyevna – the bakalavr of the direction of preparation “Law”.

Murtazina Anna Valentinovna – the student of 4 courses of the direction of preparation “Sociology”.

Nosacheva Christina Igorevna – the student of 4 courses of the direction of preparation “Sociology”.

Obmok Oksana Yurevna – the student of 4 courses of the direction of preparation “Sociology”.

Pasynkova Tatyana Olegovna – the student of 3 course of the direction of preparation “Law”.

Polynovsky Danil Sergeevich – the student of 3 course of the direction of preparation “Law”.

Ponomarenko Bogdan Konstantinovich – the student of 3 course of the direction of preparation “Law”.

Polyakova Ksenia Dmitriyevna – the bakalavr of the direction of preparation “The public and municipal administration”.

Rukavishnikova Christina Igorevna – the bakalavr of the direction of preparation “Management”.

Chen Don Se – Master degree student of the “Finances and Credit” department (FEFU).

Sarkisov Alexander Robertovich – the economist of the specialty “Finance and Credit”.

Safronov Yury Ilyich – the economist of the specialty “Finance and Credit”.

Semerenko Vladimir Sergeevich – the economist of the direction of preparation “Economy”.

Stepanova Tamara Vasilyevna – the student of 4 courses of the direction of preparation “Sociology”.

Hakhulin Maxim Konstantinovich – the student of 3 course of the direction of preparation “Law”.

Chenskikh Alexey Anatolyevich – the student of 3 course of the direction of preparation “Management”.

TEACHERS AND GRADUATE STUDENTS

Afanasyeva Elena Vladimirovna – the senior teacher of chair of the civil and labor law department.

Basil Tatyana Viktorovna – the candidate of economic sciences, the associate professor of economy and finance departments.

Bakunov Alexey Viktorovich – the associate professor of the civil and labor law departments.

Belousov Vitaly Leonidovich – the candidate of economic sciences, the associate professor of management departments.

Borodulin Denis Aleksandrovich – the candidate of pedagogical sciences, the associate professor of economy and finance departments, the head of department on science and innovations of Sakhalin state university.

Bredneva Valentina Sergeevna – the candidate of jurisprudence, the associate professor, the department chair of the theory of the right and state and legal disciplines.

Vygodov Evgeny Yuryevich – the candidate of economic sciences, the associate professor, the department chair of management.

Glinkin Vyacheslav Evgenyevich – the candidate of economic sciences, the associate professor of economy and finance departments.

Denisenko Lyudmila Vsevolodovna – the senior teacher of department of economy and finance departments.

Zhivaga Artem Yuryevich – the candidate of sociological sciences, the associate professor of management departments.

Zarzhevsky Pavel Valeryevich – the graduate student of chair of management departments.

Kartashova Galina Nikolaevna – the senior teacher of chair of the civil and labor law departments.

Kim Lyubov Vasilyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor, the associate professor of economy and finance departments.

Kovalyova Galina Vasilyevna – the candidate of philosophical sciences, the associate professor of management departments.

Kolesnikova Marina Gennadyevna – the candidate of economic sciences, the associate professor of economy and finance departments.

Kuznetsova L. G. – Doctor of Economic Science, professor of the “Finances and Credit” department (FEFU).

Konkov Alexander Timofeyevich – the doctor of sociological sciences, professor, the department chair of sociology.

Larkina Olesya Anatolyevna – the senior teacher of department of sociology.

Leushkanova Svetlana Vladimirovna – the candidate of psychological sciences, the associate professor departments of sociology.

Lubnina Victoria Evgenyevna – the senior teacher of chair of management departments.

Lysenko Natalya Nikolaevna – the candidate of economic sciences, the associate professor, the department chair of economy and finance.

Muravyeva Lyubov Gennadyevna – the candidate of Economic Sciences, the associate professor of economy and finance departments.

Nikitin Yury Alekseevich – the candidate of sociological sciences, the associate professor departments of sociology.

Patrakova Inna Ilyinichna – the senior teacher of chair of the theory of the right and state and legal disciplines.

Pegova Valeria Anatolyevna – the senior teacher of department of sociology.

Pitilyak Dmitry Aleksandrovich – the senior of department of economy and finance.

Potapova Natalya Vladimirovna – the candidate of historical sciences, the associate professor of the theory of the right and state and legal disciplines department.

Sazanova Irina Vladimirovna – the candidate of jurisprudence, the associate professor, the department chair of the civil and labor law department.

Chudnova Olga Vladimirovna – the senior teacher of department of sociology.

Shestakov Oleg Stanislavovich – the senior teacher of chair of the civil and labor law.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**Материалы I научно-практической конференции
преподавателей, студентов и аспирантов
Института права, экономики и управления
ФГБОУ ВО «СахГУ»
в рамках XII весенних студенческих научных чтений
(8–15 апреля 2015 г.)**

Сборник научных статей

**Составитель и главный редактор:
ЛЫСЕНКО Наталья Николаевна**

**Корректор: В. А. Яковлева.
Верстка: Г. С. Лосева.**

Подписано в печать 23.12.2016. Бумага «Mondi».
Гарнитура «Times New Roman». Формат 60×84¹/₈.
Тираж 500 (1-й завод 1–100 экз.). Объем 22 п. л. Заказ № 644-16.

Сахалинский государственный университет
693008, Южно-Сахалинск, ул. Ленина, 290, каб. 32.
Тел. (4242) 45-23-16, факс (4242) 45-23-17.
E-mail: izdatelstvo@sakhgu.ru,
polygraph@sakhgu.ru