

БРЯНСК

2015



II Городская научно-практическая конференция школьников и студентов «Анализ и перспективы развития социально-экономических процессов в России»

УДК 338 (47) Бр
ББК 60.6Бр
С – 23

Оргкомитет конференции: **Шадоба Елена Михайловна** – канд.экон.наук, доцент кафедры экономики и управления финансово-экономического факультета Института экономики и права БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Митюченко Людмила Сергеевна – канд.экон.наук, доцент кафедры экономики и управления Института экономики и права БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Горбачев Александр Николаевич – канд.юрид.наук, доцент, заместитель декана по учебной работе заочного отделения юридического факультета Института экономики и права БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Кара Игорь Степанович – канд.юрид.наук, доцент, заведующий кафедрой уголовного права и криминалогии юридического факультета Института экономики и права БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Прохода Ирина Алексеевна – д.с.-х.наук, профессор кафедры экономики и управления финансово-экономического факультета Института экономики и права БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Красоткина Ирина Николаевна – канд.пед.наук, доцент кафедры иностранных языков БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Сборник научных работ II Городской научно-практической конференции школьников и студентов «Анализ и перспективы развития социально-экономических процессов в России» – Брянск: ФГБОУ ВПО БГУ им. акад. И.Г.Петровского, 2015. – 352 с.

В научных статьях сборника представлен широкий спектр вопросов, обсуждавшихся 20 марта 2015 года в Брянском государственном университете им. акад. И.Г.Петровского на II Городской научно-практической конференции школьников и студентов.

Целью конференции являлось привлечение внимания образовательного сообщества к вопросам развития экономической культуры школьников и студентов, а также создание условий для творческой дискуссии учащихся, студентов, педагогов, ученых по различным аспектам экономики и экономической науки.

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1. РОЛЬ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РОССИИ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	10
<i>Антипова Анастасия Олеговна</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БРЯНЩИНЫ В ЭПОХУ ПЕТРА ВЕЛИКОГО.....	10
<i>Antipova Anastasia O.</i> SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN BRYANSK IN THE ERA OF PETER THE GREAT	12
<i>Симоненко Павел Сергеевич</i> АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОСЛЕВОЕННОЕ И СОВРЕМЕННОЕ ВРЕМЯ.....	13
<i>Исаева Виктория Владимировна</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ ЦАРСКОЙ РОССИИ.....	15
<i>Шило Алёна Николаевна</i> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ.....	18
<i>Панов Сергей Дмитриевич</i> ПЕТР АРКАДЬЕВИЧ СТОЛЫПИН – ВЕЛИКИЙ РУССКИЙ РЕФОРМАТОР.....	20
СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРИОРИТЕТЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ.....	25
<i>Горбачева Мария Леонидовна</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	25
<i>Зайцева Маргарита Геннадьевна</i> БИЗНЕС-ИНКУБАТОР, КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С МИНИМАЛЬНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ЗАТРАТАМИ И РИСКАМИ.....	27
<i>Литовка Александр Сергеевич</i> КРИЗИСЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ.....	31
<i>Плодущева Ольга Сергеевна</i> МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА.....	32
<i>Гавриченко Наталья Викторовна</i> ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	35
<i>Тараненко Лидия Юрьевна</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ.....	36
<i>Прадед Наталья Ивановна</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	38
<i>Забенько Данил Владимирович</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	40
<i>Ковалева Екатерина Николаевна</i> ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В КЛИНЦОВСКОМ РАЙОНЕ.....	43
<i>Куленок Екатерина Валерьевна</i> ПРИОРИТЕТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	44

<i>Муллин Александр Сергеевич</i> РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ УЧЕТ В ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ.....	46
<i>Носов Виктор Анатольевич</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	49
<i>Осипкова Виталия Андреевна</i> БЕЗРАБОТИЦА	51
<i>Шабанова Алина Владиславовна</i> РОССИЙСКИЕ ДОРОГИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	53
<i>Муллин Александр Сергеевич</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ	55
<i>Голянков Владислав Сергеевич, Прыгунков Александр Сергеевич</i> СПЕЦИФИКА И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	57
<i>Митькова Марина</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	60
<i>Шилин Дмитрий Максимович</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	62
<i>Сущенкова Виктория Константиновна</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ.....	65
<i>Белова Анна Олеговна</i> ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА ПЕРЕД ДРУГИМИ ПРОГРАММАМИ КРЕДИТОВАНИЯ В РФ	69
<i>Гришачев Егор Сергеевич</i> К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПАЕВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	70
<i>Петрунин Глеб Сергеевич, Терехов Максим Андреевич</i> ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ	73
<i>Зенченко Эльвира Геннадьевна, Сибиль Ксения Николаевна</i> УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	76
<i>Гуторова Ольга Павловна</i> ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ	78
<i>Курочко Ольга Сергеевна</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	80
<i>Андреев Андрей Олегович</i> ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	82
<i>Маркарян Лева Гигоевич, Журик Валерия Валерьевна</i> ЗАЩИТА ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	85
<i>Пахомова Марина Николаевна, Черномазова Ольга Михайловна</i> К ВОПРОСУ О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ .	88
<i>Ковалева Наталья Александровна</i> СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ РФ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ЕЕ СТАБИЛИЗАЦИИ	90

<i>Старченко Никита Алексеевич, Моисеенко Дмитрий Васильевич, Солдатенков Евгений Алексеевич</i>	
РЕЖИМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ: ОСОБЕННОСТИ И ВЛИЯНИЕ НА АКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	94
<i>Невструев Антон Алексеевич, Антонов Александр Сергеевич</i>	
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНОВ	97
<i>Филиппова Анастасия Михайловна</i>	
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	99
<i>Чебыкина Виктория Сергеевна, Цыганок Анастасия Николаевна</i>	
К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	103
<i>Кондрашова Мария Григорьевна</i>	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО РЕГИОНОВ РОССИИ	105
<i>Башмакова Юлия Юрьевна</i>	
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	109
<i>Шандра Юлия Николаевна</i>	
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	112
<i>Косарыгин Сергей Александрович</i>	
ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ	114
<i>Шкарпова Марина Викторовна</i>	
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	118
<i>Филиппов Артем Александрович</i>	
МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	120
СЕКЦИЯ 3. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ОТ СТРАТЕГИИ К ТАКТИКЕ.....	125
<i>Горло Мария Владимировна</i>	
ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОЙ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	125
<i>Коробок Павел Юрьевич</i>	
МОТИВАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	127
<i>Косарыга Сергей Александрович</i>	
ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА И НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	129
<i>Вакушина Маргарита Юрьевна</i>	
СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА	131
<i>Зарубо Анна Игоревна</i>	
ОПЛАТА ТРУДА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	133
<i>Буравцова Бэла Владимировна</i>	
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	137
<i>Панчук Анна Петровна</i>	
РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ РАБОТЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	139
<i>Родионцева Мария Валерьевна</i>	
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	141

<i>Коноваленко Ольга Владимировна</i> ДЕЛОВАЯ ОЦЕНКА КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	143
<i>Лодкина Виктория Николаевна</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ.....	145
<i>Трошина Светлана Ивановна</i> СТРЕСС В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО ПСИХОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	147
<i>Згуро Ольга Александровна</i> ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА.....	150
<i>Конохова Валентина Владимировна</i> ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ	153
<i>Литовка Александр Сергеевич</i> ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ РОССИИ, СОСТОЯНИЕ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)	155
<i>Медведкова Валентина Алексеевна</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....	157
<i>Матюшкин Алексей Алексеевич</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ ...	159
<i>Зарубо Анна Игоревна</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ОПЛАТЫ ТРУДА	161
<i>Слюнченко Анна Михайловна</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ.....	164
<i>Шатрова Юлия Ивановна</i> ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	166
<i>Махоткина Ольга Александровна</i> ОПЫТ МЕНЕДЖМЕНТА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАЗВИТЫХ ЗАПАДНЫХ СТРАН	169
<i>Грищенко Виктория Юрьевна</i> ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	173
<i>Белякова Виктория Николаевна</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА	177
<i>Шатрова Юлия Ивановна</i> ВИДЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ТОРГОВЛЕ.....	180
СЕКЦИЯ 4. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ ...	183
<i>Трошина Светлана Ивановна</i> ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	183
<i>Ляпкина Анастасия Олеговна</i> КАСКО И ОСАГО НА ПУТИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	186
<i>Таранов Владимир Константинович</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	189
<i>Бахлаева Юлия Алексеевна</i> АТТЕСТАЦИЯ КАДРОВ: ЦЕЛИ АТТЕСТАЦИИ КАДРОВ И РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.	192

<i>Антипова Дарья Сергеевна</i>	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	195
<i>Шилин Дмитрий Максимович</i>	
ПОКАЗАТЕЛИ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	198
<i>Климочко Богдан Витальевич</i>	
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ЗАВОД ЗАО «УК «БМЗ»».....	201
<i>Литовка Александр Сергеевич</i>	
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОСОБЫЙ ВИД УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	205
<i>Осипенко Нина Викторовна</i>	
ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	207
<i>Муллин Александр Сергеевич</i>	
БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА	209
<i>Фомичев Илья Александрович</i>	
ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ, ФРАНЦИИ, ГЕРМАНИИ, США	212
<i>Косарева Анастасия Вячеславовна</i>	
МЕСТО МУЗЕЕВ-УСАДЕБ В СИСТЕМЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	215
<i>Кулякова Марина Николаевна</i>	
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ	216
<i>Павлюкова Ксения Владимировна</i>	
МЕДИЦИНА - БЕСПЛАТНАЯ ИЛИ ДОСТУПНАЯ?.....	219
<i>Савельева Лидия Викторовна</i>	
ЛИКВИДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ	221
<i>Кухарева Полина Валерьевна</i>	
МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	226
<i>Надточий Елена Александровна, Лебедева Маргарита Анатольевна</i>	
РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ	229
<i>Сердюкова Дарья Дмитриевна, Крамарь Анастасия Андреевна</i>	
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	232
<i>Федорова Ольга Александровна</i>	
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	236
<i>Горохова Кристина Анатольевна</i>	
РИСКИ ИНВЕСТОРА И ЭМИТЕНТА В РАБОТЕ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	238
<i>Панин Александр Евгеньевич</i>	
ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	242
<i>Бушуева Екатерина Александровна</i>	
РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	246
<i>Маркин Алексей Александрович</i>	
РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ. 249	
<i>Визнюк Анастасия Олеговна</i>	
РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	250
СЕКЦИЯ 5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА	254
<i>Бурькина Алина Олеговна</i>	
ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИНСТИТУТА УСЛОВНОГО ОСУЖДЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	254

<i>Нижних Олеся Сергеевна</i>	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ Г. БРЯНСКА	256
<i>Буренков Кирилл Сергеевич, Родный Михаил Петрович</i>	
ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ЗАЙМА.....	260
<i>Шариков Марк Александрович</i>	
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	262
<i>Бурькина Алина Олеговна</i>	
ОСНОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ УСЛОВНОГО ОСУЖДЕНИЯ.....	266
<i>Вернигор Алина Александровна</i>	
БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ	269
<i>Филина Елизавета Алексеевна</i>	
РУССКАЯ ВЗЯТКА ОТ ИВАНА ГРОЗНОГО ДО НАШИХ ДНЕЙ	271
<i>Трусова Ольга Владимировна</i>	
ОПРАВДАНИЕ В ТРАДИЦИОННОМ ПРАВОСУДИИ И СУДЕ ПРИСЯЖНЫХ.....	272
<i>Воробьева Татьяна Сергеевна, Бизикина Алина Олеговна</i>	
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	276
<i>Чебыкина Виктория Сергеевна</i>	
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ .	277
СЕКЦИЯ 6. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ, ПОЛИТИЧЕСКИХ И ДУХОВНЫХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА	280
<i>Войтенкова Марина Александровна</i>	
ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА»	280
<i>Норот Татьяна Александровна</i>	
НАРКОМАНИЯ СРЕДИ МОЛОДЁЖИ И ЕЁ ПРОФИЛАКТИКА (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	283
<i>Вишневская Виктория Александровна</i>	
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	285
<i>Лабуз Екатерина Вячеславовна</i>	
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	287
<i>Малахевич Екатерина Ивановна</i>	
БЕЗРАБОТИЦА: ВИДЫ, ПРИЧИНЫ, СЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ	293
<i>Родионова Анна Игоревна, Шкаброва Мария Васильевна</i>	
ПРОФЕССИЯ И СПЕЦИАЛЬНОСТЬ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЫБОРА ПРОФЕССИИ	298
<i>Плохих Мария Александровна</i>	
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ.....	300
<i>Карлов Денис Игоревич</i>	
ИННОВАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	302
<i>Глинистая Екатерина Павловна</i>	
УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ. КАК РАСПОЗНАТЬ НАСКОЛЬКО КОНФЛИКТЕН ЧЕЛОВЕК.....	305
<i>Карпиков Максим Михайлович</i>	
СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	308
<i>Сердюкова Дарья Дмитриевна, Крамарь Анастасия Андреевна</i>	
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	311
<i>Фомичев Илья Александрович</i>	
ИСТОРИЯ ЗАТРАТ НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР	314
<i>Савченко Екатерина</i>	
ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЁЖИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	316

<i>Косарева Анастасия Вячеславовна</i>	
SOCIOCULTURAL ADAPTATION TECHNOLOGIES OF DISABLED CHILDREN	318
<i>Фрадкин Даниил Михайлович</i>	
СОЦИАЛИЗАЦИЯ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	320
<i>Колесов Алексей Игоревич</i>	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ).	323
<i>Чайко Анна</i>	
ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ	326
СЕКЦИЯ 7. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ ...	329
<i>Политыкина Юлия Владимировна</i>	
ДИНАМИКА ПОЧВЕННОЙ МЕЗОФАУНЫ ПРИ РАЗНОМ УРОВНЕ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АГРОЦЕНОЗЫ.....	329
<i>Зубов Алексей Борисович</i>	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕСТНЫХ АГРОРУД НА РАДИАЦИОННО ЗАГРЯЗНЁННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ.....	333
<i>Чукова Анастасия Евгеньевна</i>	
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОЙМЕННЫХ УГОДИЙ ЗАГРЯЗНЕННЫХ РАДИОНУЛИДАМИ.....	337
<i>Бычкова Кристина Юрьевна</i>	
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕРРИТОРИИ, ОТВЕДЕННОЙ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ СТАРОДУБСКОГО МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА.....	342
<i>Семенова Дарья Михайловна, Чучалова Юлия Павловна</i>	
ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА.....	346
<i>Журик Валерия Валерьевна</i>	
УТИЛИЗАЦИЯ ТВЁРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	350

СЕКЦИЯ 1. РОЛЬ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РОССИИ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ученица 11 класс МБОУ СОШ №41 г.Брянска
Антипова Анастасия Олеговна

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БРЯНЩИНЫ В ЭПОХУ ПЕТРА ВЕЛИКОГО

*научный руководитель: зам. директора по УВР, учитель истории и обществознания
МБОУ СОШ №41 г.Брянска
Щенетова Татьяна Георгиевна*

Уходят в прошлое года и столетия. Уже стал историей 20 век, а человечество тем временем вступило в новое тысячелетие своей жизни на Земле.

События ушедших веков не раз перекраивали карту нашей Родины, ломали миллионы судеб ее граждан, однако не стоит забывать и о положительных событиях, например, таких, как выдающиеся достижения в отечественной экономике, науке и культуре.

Осмыслить эти события вряд ли можно без учета многовековой Российской истории, прожитой нашей страной и ее народом. Конечно, история помнит царей, а не воинов, и уж тем более не простой народ. Однако, стоит отметить, что без народа не было бы царей и государства, а значит и истории.

Мне как гражданину Российской Федерации хочется узнать отечественную историю в ее самобытности, многообразии, сложности, с ее героическими и драматическими и часто трагическими страницами, но в тоже время — с повседневным трудом, верованиями, нравственными и духовными ориентирами, бытовым укладом жизни людей, населявших наше Отечество. Ведь нельзя понять историю любой страны, не поняв национального духа народа, живущего в это стране.

Чаще всего интерес к истории зарождается через знакомство с прошлым своего села, поселка, города, края - той малой родины, которая наиболее близка человеку. Исключением не стал и мой случай. На уроке истории мы изучали личность Петра I. История России знала самых разных правителей: глупых, жестоких, мудрых, великодушных, злопамятных, смелых. Но такого, как Петр I, не было никогда.

Поэтому и имя ему народ дал Великий – за заслуги и деяния, направленные на благо страны.

После посещения европейских стран под впечатлением от увиденного, царь решает изменить устоявшийся веками распорядок жизни страны, перевести его на европейский лад. Слишком

большой показалась ему разница между Европой и традиционной Русью.

Реформы Петра I носили многочисленный характер. Они коснулись всех сфер жизни страны. Был введен юлианский календарь, началом нового года царь приказал считать не сентябрь, как было раньше, а начало января. Было приказано отмечать праздник - Новый год. Многие изменения коснулись внешнего вида русского человека, особенно бояр.

При проведении реформ Петр I действовал достаточно жестко, а подчас и жестоко. Он не видел другого пути для того, чтобы сделать Россию прогрессивным государством, способным соперничать с другими странами.

Значение Петра I для России неопределимо. Благодаря его действиям страна превратилась в сильную империю, была создана одна из лучших армий мира, построен с нуля флот.

Появилась вторая Северная столица – Санкт-Петербург. Начали открываться первые школы и высшие учебные заведения, а дворянские дети получили возможность обучения за границей.

Петр I основал Академию наук, которая открылась через год после его смерти. Он первым из русских правителей пытался изменить бесправное положение женщин в обществе. Но как он повлиял на социально-экономическое развитие Брянщины?

Значительно ухудшились условия жизни крестьян, горожан, служилых людей [1]. Например, брянские пушкари жаловались в Разрядный приказ, что в 1700-1701гг. денежное жалование выдано из буквально «с убавкою», в 1702г. они его не получили вовсе, а в 1703г. получили только половину годового оклада. С подобной жалобой обращались и пушкари Карачева.

Не изменилось к лучшему положение служилых людей городов Севского разряда после их перевода в солдатские полки. В результате солдаты бежали из полков, несмотря на страх жестоких телесных наказаний и даже смертной казни [2].

Не случайно и появление различных слухов антиправительственного содержания.

Распространение подобных мыслей было связано не только с ухудшением экономического положения и усилением произвола властей, но и с нововведениями в быту. Ношение «немецкого» платья, курение табака, бранобритие, введение множества иностранных слов и другие новшества воспринимались большинством населения как нарушение прежних обычаев и верований, непонятная ломка старинного уклада русской жизни [2].

События Северной войны проходили за пределами Брянского края, но стоит отметить, что брянцы принимали участие в сражении под Полтавой, в частности, бывшие севские стрельцы в составе Саксонского или Ренцелева полка.

Признавая заслуги раскольников Стародубья в борьбе со шведами, Петр I в ноябре 1708г. снял с них оплату, узаконил из слободы, предоставив право владеть занятыми землями и управляться особой администрацией, местом пребывания которой впоследствии стала слобода Климово [2].

Война со Швецией, прокатившаяся через Брянщину, сопровождалась массовым привлечением местного населения к строительству оборонительных сооружений. Многие тысячи крестьян и горожан соорудили засеченную черту вдоль Десны севернее Брянска, укрепляли городские оборонительные сооружения. Нередко крестьяне отвлекались от своих домов на несколько месяцев подряд, что приводило в упадок крестьянские хозяйства. Все это сопровождалось жесткими действиями. В результате в 1708г., в период вторжения шведской армии на Брянщину произошли значительные волнения в городах и многих селениях Стародубского полка [2].

Царь Петр Великий издал указ об организации первой регулярной почтовой линии. В нем он отмечал, чтобы почтовых людей подбирать честных и трезвых, дабы они могли «день и ночь письма везти бережно, в мешках под пазухой, чтобы от дождя не замочить и дорогою пьянством не утратить». В Брянске был организован не только почтовый стан, но и служебная скорая линия, перевозившая государственных людей [3].

Список литературы.

1. Брянский краеведческий музей: Фотопутеводитель / Авт. текста: В.П.Алексеев, А.А.Чубур, Г.П.Поляков, С.Я.Горбачева, Т.И.Прокофьева. – Брянск, 2004.
2. История Брянского края. Часть I: С древнейших времен до конца XIX века / Горбачев О.В., Дубровский А.М., Колосов Ю.Б., Крашенинников В.В., Шинаков Е.А. Изд. 2-е с доп. и уточн. – Брянск: Издательство БГПУ, 2001.
3. Соколов Я.Д. На славной Брянской земле. – Читай-город, 2006.

На Брянщине когда-то засеивались большие площадки конопли. Она перерабатывалась, и из нее делали различную продукцию. Пенька шла на экспорт за границу, как и канаты. Особенно прибыльным стало это производство после приказа Петра I «О размножении льняных и пеньковых промыслов в государстве» подписанного им в 1715 году.

Для действий на Азовском море создавался флот. Местом строительства судов был выбран Брянск. С Брянской судовой верфью связана биография выдающегося русского корабельщика Мокея Черкасова. В январе 1724 года был принят указ о постройке в Брянске большой партии различных судов. Брянский лес и Десна служили Отечеству добрую службу [3].

Брянщина - часть земли Русской, часть нашего отечества. Из поколения в поколение на протяжении веков наши предки защищали свой край, берегли ее и преображали. Богато прошлое нашего края. Славна Брянская земля ратными подвигами, трудом многих поколений. Она воспитала немало знатных людей, сыграла важную роль в истории государства российского во внешней политике Петра Великого.

Любить родину - это не только говорить об этом, созерцать ее красоту.

Любить ее - значит верно служить ей, делать для нее добро.

История - она рядом с нами. Она в каждом доме, селе, предприятии и городе. А мы - то самое связующее звено той нити, которую нельзя разорвать, потому что любой человек - носитель прошлого и национального характера, часть общества, часть его истории.

История хранит в себе не только политический опыт предков, но и экономический, культурный, нравственный. Будучи мудрым учителем жизни, она преподает потомкам уроки, подает высокие примеры, предостерегает и наставляет, не поучая и не приказывая, она укрепляет веру, воспитывает истинных патриотов. Нет истории самой по себе, она составляется из человеческих судеб.

grade 11 student of secondary school №41 MBOU Bryansk
Antipova Anastasia O.

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN BRYANSK IN THE ERA OF PETER THE GREAT

Years and centuries go into the past. The 20th century has become history and the humankind has come into the new millennium of their life on the Earth.

The events of the centuries have changed the map of our motherland more than once, broken millions of its citizens' fates. But we mustn't forget about the positive events, for example, about the greatest achievements in economy, science and culture of our country. We can hardly comprehend these events without the previous centuries of Russian history which our nation went through. Of course, history remembers kings but doesn't remember soldiers to say nothing of common people. However I can state that without them there were neither kings nor nations and it means there wasn't any history at all. As a citizen of the Russian Federation I want to know our history in all its diversity, to study its dramatic and often tragic pages, but at the same time to get in touch everyday work, beliefs, moral and spiritual landmarks, home lifestyle of people who inhabited our motherland in the past. It's difficult to understand the history of our country without understanding the national spirit of people living in it.

More frequently the interest in history appears when you start learning the history of your town, village, city or region, the "small motherland" which is close to you. My case wasn't an exception. Once at the lesson of History we spoke about Peter the First. Russian history knows very different kings: stupid, cruel, wise, generous, vindictive and brave. But nobody can be compared with Peter the Great. The nickname Great was Given to him by Russian people. They saw his merits and activities directed for the good of the country. After visiting Europe under the impression of the things that he had seen there Peter decided to change the so called "settled home style" in the country and to make it similar to the new European style. Peter's reforms were of different character. The Julian calendar was introduced. It was also ordered to celebrate a holiday which was called New Year's day. Many changes were seen in Russian men appearance. The importance of Peter's reign for our country is very valuable.

With his help Russia became a strong empire. He organized the best army in the world. The second North capital was built and named St.Petersburg. The first schools and universities were opened and the boyar's children had a chance to study abroad. Peter the Great founded the Academy of Sciences which was opened within a year after his death. But what can we say about his influence on the socio-economic development of Bryansk?

The life style of the peasants was greatly deteriorated. [1] For instance, Bryansk gunner complained in the Categories order that in 1700-1701 years the salary was very low, in 1702 they didn't get anything at all and in 1703 they got only half of it.

The events of the Northern war affected the life of our town. More over, I must say that our people took part at the battle under Poltava. [2]

Peter the First recognized some merits of regiments of Starodub in the fight with Sweden and in November 1708 he gave military people some rights to have and use occupied territories and also to have self-government which was later situated in Klimov's sloboda. [2]

The war with Sweden which went through the Bryansk region was accompanied with involving of our citizens into the building of defensive constructions. Several thousands citizens were building the flogged line along Desna on the North of Bryansk. Very often peasants had been turned off their houses for several months. That fact caused the decline of peasants' farms. In conclusion in 1708 in the period of invasion of the Sweden army in Bryansk there were riots in cities and villages. Sometimes people expressed revolutionary thoughts. [2]

Peter the Great published a ukase to organize the regular post office line. In this ukase he mentioned that postmen were to be sober and honest and were to do their work in daytime and in nighttime and to carry letters very carefully without any troubles. Also in Bryansk the service ambulance line was organized. Its task was to transport some state people. [3]

There were many areas in Bryansk which were sowed with hemp. It was converted and with the help of it people produced different goods. The hemp was sent abroad as a rope. This manufacture became especially profitable after Peter's ukase about the foundation of linen and hempen trades which was subscribed by Peter in 1715. [3]

The events on the Azov sea caused the creation of our Russian fleet. Bryansk was chosen as a proper place for shipbuilding. The biography of a very famous Russian shipwright Mokey Cherkasov is closely connected with Bryansk shipyards. In January 1724 the ukase about building in Bryansk a big number of different ships was published. Bryansk forests and the Desna river played a great role in Russian history. [3]

Bryansk is a part of Russian territory, a part of our motherland. A lot of generations of our people have been protecting our territory and have been making it richer. Bryansk land is famous for many outstanding people. It played a big role in Peter's external policy.

To love motherland doesn't mean to speak about it and to see its beauty. To love it means to serve it faithfully and to do good things in the name of it.

The history is in each house, village, enterprise and city. We are a binder link, the thread which we can't break because every person is a carrier of the past and our national character, the part of our society, the part of our history.

The history includes not only the political but also economical, cultural and moral experience of people. As a wise teacher it teaches us, shows good examples, warns and admonishes without orders. It strengthens beliefs and educates true patriots. There is no history without us. It is and it will be constructed with the help of people's life, their wishes and efforts.

ученик 9 социально-экономического класса

МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Симоненко Павел Сергеевич

АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОСЛЕВОЕННОЕ И СОВРЕМЕННОЕ ВРЕМЯ

научный руководитель: учитель русского языка и литературы

МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Цырульник Ольга Жановна

Трудно сказать, что послевоенная и современная экономика России чем-то схожи. В послевоенные годы экономика была почти полностью разрушена. Не верилось, что экономика успеет восстановиться за короткий срок. Но качественный подход государства ко всем проблемам того времени помогли выйти стране из глубокого кризиса, и со временем экономика стала оздоравливаться. Но путь этого восстановления был очень тяжелый и слишком кропотливый, так как еще ни одному государству не удавалось качественно восстановить хозяйство за короткий срок.

Сайт Википедия утверждает, что Россия смогла выйти быстро из кризиса, но со временем все равно приходилось закрывать так называемые «дыры», а они все прибавлялись и прибавлялись. Вот некоторые факты об экономике послевоенных времен:

Перестройка экономики на рельсы мирного развития осуществлялась в сложных условиях. Война принесла многочисленные людские жертвы: около 27 млн. человек погибли в боях за Родину и в фашистском плену, умерли от голода и болезней.

Военные действия на территории страны нанесли огромный ущерб народному хозяйству: страна потеряла около 30% национального богатства.

В конце мая 1945 г. Государственный Комитет Обороны постановил перевести часть оборонных предприятий на выпуск товаров для населения. Несколько позднее был принят закон о демобилизации тринадцати возрастов личного состава армии. Эти постановления ознаменовали начавшийся переход Советского Союза к мирному строительству.

Произошли изменения в структуре государственных органов и формах руководства народным хозяйством.

В сентябре 1945 г. был упразднен ГКО. Все функции по управлению страной сосредоточились в руках Совета Народных Комиссаров (в марте 1946 г. преобразован в Совет Министров СССР).

В соответствии с задачами мирного времени была проведена реорганизация некоторых военных наркоматов, на их базе создавались новые (наркомат машиностроения и приборостроения на базе наркомата минометного вооружения и др.).

Были осуществлены меры, направленные на возобновление нормального режима труда на предприятиях и в учреждениях. Отменялись обязательные сверхурочные работы, восстанавливался 8-часовой рабочий день и ежегодные оплачиваемые отпуска. Был пересмотрен государственный бюджет на 3 и 4 кварталы 1945 г. и на 1946 год.

Сокращались ассигнования на военные нужды и увеличивались расходы на развитие гражданских отраслей экономики. В августе 1945 г. Госплан СССР получил задание подготовить проект плана восстановления и развития народного хозяйства.

Перестройка народного хозяйства и общественной жизни применительно к условиям мирного времени завершилась в основном в 1946 г.

В марте 1946 г. Верховный Совет СССР утвердил план восстановления и развития народного хозяйства на 1946-1950 гг. В нем были определены пути возрождения и дальнейшего развития экономики.

Основная задача пятилетнего плана заключалась в том, чтобы восстановить районы страны, подвергавшиеся оккупации, достичь довоенного уровня развития промышленности и сельского хозяйства и затем превзойти их (соответственно на 48 и 23%).

План предусматривал первоочередное развитие отраслей тяжелой и оборонной промышленности.

Сюда направлялись значительные финансовые средства, материальные и трудовые ресурсы. Намечались освоение новых угольных районов, расширение металлургической базы на востоке страны. Одним из условий выполнения плановых заданий выдвигалось максимальное использование достижений научно-технического прогресса.

По данным сведением я могу смело утверждать, что СССР во всю пытался восстановить экономику нашей страны. Со временем все стало развиваться, и экономика не исключение. Промышленные предприятия работали вовсю. Сложно говорить, что нынешняя экономика - это сильная система, которая все развивается и развивается, скорее все наоборот.

Наверное, следует утверждать, что возникла переходная экономика в нашей стране.

Переходная экономика подразумевает экономику, обеспечивающую переход от одной хозяйственной системы к другой, например, от плановой к рыночной.

Переход к новой экономической системе происходит при одновременном формировании этой системы. Для появления и существования рыночной экономики необходимо наличие определенных условий: частная собственность, конкуренция, ценовой механизм. И этого следовало ожидать! Как же хозяйство будет развиваться, если не будут появляться новые отрасли, ведущие к улучшению экономики России!

Некоторые интернет - источники утверждают, что нынешняя экономика нашей страны - шестая экономика среди стран мира по объёму ВВП по ППС (на 2013 год). По номинальному объёму ВВП за 2013 год Россия занимает 8-е место. Номинальный ВВП России за 2013 год составил \$2,097 трлн., ВВП по ППС - \$3,461 трлн. По ВВП на душу населения по ППС Россия на 2013 год занимает 44-е место (по данным ВБ), по номинальному ВВП на душу населения - 47-е место (по данным МВФ). По данным на 2013 год, доля экономики России в мировой экономике - 3,4 %.

Также данный источник утверждает, что в 1990-х годах экономика страны пережила глубокий спад, сопровождавшийся всплеском инфляции, снижением инвестиций, нарастанием внешнего долга, бартеризацией экономики, кризисом неплатежей, уменьшением доходов населения и многими другими негативными явлениями. В период десятилетия были осуществлены ряд экономических реформ, в том числе либерализация цен и внешней торговли, массовая приватизация. Одним из результатов реформ стал переход экономики страны от плановой к рыночной. В

1990-е годы определился и рост разрыва в экономическом развитии регионов страны.

Экономическая политика, проводившаяся в 1995-1998 годах, была в целом неудачной. Хотя темпы инфляции снизились, это не привело к росту инвестиций и запуску процесса модернизации экономики. Государство, применяя сомнительные методы противодействия инфляции и превратившись в крупнейшего нарушителя финансовых обязательств, внесло большой вклад в поддержку высокого уровня недоверия в экономике, что сильно препятствовало инвестиционной активности. Следствием применения завышенного курса рубля стало снижение конкурентоспособности отечественных производителей. Следствием чрезмерного снижения денежного предложения - бартеризация экономики, массовые неплатежи и т. п. явления.

Финансирование бюджетного дефицита за счёт заимствований на финансовых рынках также имело ряд негативных последствий для экономики. В частности, высокая прибыльность операций с государственными ценными бумагами оттягивала финансовые ресурсы из реального сектора экономики в финансовый сектор. Ориентация расходов госбюджета на рефинансирование государственных ценных бумаг значительно сужала возможности государства по поддержанию социальной сферы и экономики страны. Кроме того, резкий рост госдолга приводил к значительному увеличению рисков, связанных с колебаниями курсов ценных бумаг и курса российского рубля. А либерализация международных операций с валютой ослабляла защиту экономики страны от внешнего давления на российский рубль и от утечки капиталов. Судя по этим фактам, я могу сказать, что экономика нашей страны в нынешнее время начинает ухудшаться.

В стране со временем возникнет кризис, который приведет к тому, что России снова придется осуществлять переход в экономике, а это может негативно повлиять не только на само состояние страны, но и на население и экономику в целом. Сравнивая эти два периода экономики, я смог заметить, что у них возникло всего 2 различия. Первое различие: экономика в послевоенные годы была нестабильной, так как в стране господствовал кризис из-за разрухи и войны. Второе различие в том, что нынешняя экономика не достигает той планки, которую она перед собой ставит, и это введет к тому, что так называемые «страны – соседи» начинают выдвигать нам санкции, которые, к сожалению, негативно сказываются на нас самих.

ученица 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»
Исаева Виктория Владимировна
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ ЦАРСКОЙ РОССИИ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна

12–13 марта по новому стилю отмечается годовщина Февральской революции 1917 года, которая положила конец более чем 300–летнему правлению Дома Романовых и знаменовала новую эру в истории в России. Какая экономика досталась новой России?

Экономически Россия на рубеже XIX–XX веков была единственной страной в мире, которая приближалась к автаркии, т.е. имела такой хозяйственный уклад, который позволял ей существовать самостоятельно, полнокровно и независимо от других государств. По отношению к внешнему миру Россия была автономна, обеспечивая себя всеми необходимыми товарами, и сама потребляла почти все, что производила. Импорт не играл для страны жизненного значения. В конце XIX века высокие заградительные пошлины на многие товары стимулировали внутреннее хозяйство. Доля России в мировом импорте в начале XX века составляла немногим более 3%, что для страны с населением, равным десятой части всего человечества, было ничтожной величиной. Для сравнения отмечу, что большинство западных стран, обладая незначительной численностью населения, имели долю в мировом импорте во много раз большую, т. е. экономически зависели от импорта [4].

Первый наибольший вклад в экономическое развитие России внес *Пётр I Великий* – архитектор новой России, который развернул масштабные реформы государства и общественного уклада. Царю Петру Великому досталась в наследие отсталая страна с азиатским укладом жизни. Своей титанической энергией и честолюбием он превратил её в современную державу.

Пётр стал первым царём, посетившим Европу, восхищавшимся её техническими достижениями и обучившийся там ремёслам. Он стремился поддержать реформы созданием современной армии и промышленности. Энергия Петра соответствовала его амбициям. Хотя петровские реформы и не превратили Россию в государство западного типа, тем не менее, они сделали её ведущей европейской державой.

Победа в Северной войне развила экономику России и расширила ее территорию в Прибалтийском регионе. Появилась возможность напрямую торговать со странами Западной Европы. Раньше Россия ввозила железо из Швеции, но, воюя

с ней, вынуждена была разрабатывать свои рудники на Урале. Армия нуждалась не только в металле – нужны были паруса, лес, канаты для кораблей, сукно, ремни, пуговицы... Так стали развиваться предприятия лёгкой промышленности. Были построены казённые дворы и заводы. Эти предприятия были мануфактурами, т. е. на них использовался ручной труд рабочих и ремесленников разных специальностей, каждый из которых выполнял определённую часть работы, и только все вместе они могли изготовить изделие полностью. Этот принцип производства назывался разделением труда. Мануфактура позволяла производить гораздо большие объёмы товаров.

Благодаря петровским реформам Россия стала великой державой и приобщилась к европейской цивилизации. Эпоха правления Петра Великого явилась революцией для российского государства не по приемам, а по целям и результату, хотя и проходила в рамках феодализма.

Обеспечение государственных интересов в долгой Северной войне ускорило экономическое развитие России. Вместе с тем поставило это развитие в прямую зависимость от государства и от крепостного права. В этом крылась причина последующего отставания России от развитых стран запада.

Последовавший за смертью Петра I 37-летний период политической нестабильности (1725–1762 г.г.) был назван «Эпохой дворцовых переворотов». В этот период не могло и речи идти о продолжении крупных реформ и экономического подъема России, которые продолжились с провозглашением Екатерины II императрицей.

Основу экономических воззрений Екатерины II составили идеи французских просветителей, но с учетом отечественного опыта проведения экономических реформ, подсказывавшего стратегию и тактику хозяйственных преобразований. В общественном сознании сложилось убеждение в необходимости изменения хозяйственного уклада страны, что находило выражение в требованиях продолжения реформ со стороны усиливавшегося торгового сословия и включившегося в предпринимательскую деятельность крестьянства.

Стремясь к развитию конкурентных начал в экономике, Екатерина II сделала ставку на нарождающееся «третье сословие» (сословие

торговцев-промышленников), а не на «партикулярных» предпринимателей и казенный монополизм. Манифест 1775 года закрепил право «всем и каждому... добровольно заводить всякого рода станы и производить на них всевозможные рукоделия, не требуя на то уже иного дозволения» высшей или местной власти, выделив, однако, из этого списка производства, обслуживавшие армию, а также горнозаводское дело. Последнее просуществовало в форме «казенного предпринимательства» вплоть до реформы 1861 года.

Правление Екатерины II характеризовалось экстенсивным развитием экономики и торговли при сохранении «патриархальной» промышленности и сельского хозяйства. Проведение реформ нуждалось в значительной финансовой базе. В 1763 году был запрещён свободный обмен медных денег на серебряные, чтобы не провоцировать развитие инфляции. Развитию и оживлению торговли способствовало появление новых кредитных учреждений (государственного банка и ссудной кассы) и расширение банковских операций (с 1770 года введён приём вкладов на хранение). Был учреждён государственный банк и впервые налажен выпуск бумажных денег - ассигнаций. Другим и достаточно новым источником пополнения казны стали государственные займы. К концу века внешний долг России составлял уже 41,1 тыс. рублей, а общий государственный долг - 216 млн. рублей. Уплата же процентов по долгам поглощала ежегодно свыше 5 % государственного бюджета.

Усиление аграрных приоритетов России в экономической политике подкреплялось сложившимся к тому времени международным разделением труда, в котором России отводилась роль экспортера сельскохозяйственных товаров, сырья и полуфабрикатов.

Во второй половине XVIII века наряду с традиционными отраслями российской экономики особое значение получили такие отрасли легкой промышленности, как кожевенная, суконная, мыловаренная, сахарная и хлопчатобумажная. Наблюдается перенос мануфактурного производства из центра в провинцию, что позволяет создать новые промышленные центры.

Возросла роль России в мировой экономике - в Англию стало в больших количествах экспортироваться российское парусное полотно, в другие европейские страны увеличился экспорт чугуна и железа (потребление чугуна на внутрисоюзном рынке также значительно возросло). Но особенно сильно вырос экспорт сырья: леса (в 5 раз), пеньки, щетины и т.д., а также хлеба. Объём экспорта страны увеличился с 13,9

млн. рублей в 1760 году до 39,6 млн. рублей в 1790 году.

Российские торговые суда начали плавать и в Средиземном море. Однако их число было незначительным в сравнении с иностранными - всего лишь 7 % от общего числа судов, обслуживавших русскую внешнюю торговлю в конце XVIII - начале XIX веков; число же иностранных торговых судов, ежегодно входивших в российские порты, за период её царствования выросло с 1340 до 2430.

Социально-экономическое положение России в конце XVIII - первой трети XIX веков, приходящееся на фазу экономического роста, было предкризисным, поскольку в экономике переплелись старые феодальные формы хозяйства и новые рыночные отношения. Наибольшее влияние оказали социально-экономические реформы Александра I. При его участии были проведены некоторые либеральные преобразования, прежде всего в аграрном секторе, и законодательстве. Разработаны правовые нормы с учетом требований развивающихся рыночных отношений с европейскими странами.

В период правления Николая I (1825-1855 гг.) начинают создаваться первые акционерные общества; для стимулирования акционерной деятельности активизируется работа бирж, созданных еще при Петре I. Расширились сферы крестьянской торговли и начался процесс перехода крестьян в купеческое сословие, но поскольку данный процесс протекал в условиях крепостного права, господствующими оставались феодальные методы.

К середине XIX века в России назрел кризис феодально-крепостнической системы. В конце 50-х годов XIX века Россия оказалась в состоянии фактически неплатежеспособного должника. Государственный долг достиг 1 млрд. рублей, а бюджетный дефицит возрос в 6 раз - с 52 до 307 млн. рублей. В сложном состоянии находилась и кредитная система.

В данной экономической ситуации инициатором реформ выступило государство. Важнейшим звеном реформ 60-70-х годов стала отмена крепостного права Александром II. Впервые возникли условия для перехода мобилизационного типа развития государства к инновационному, т.е. целенаправленному прогрессу. Особое значение для экономики России того периода имели финансовая реформа 1861 года, земская реформа 1864 года, создание юридических гарантий предпринимателям со стороны государства, закрепленных в «Положении о пошлинах за право торговли и других промыслах» 1863 года, которое положило конец неравенству сословий в правах на занятия

частнопредпринимательской деятельностью. Все указанные преобразования не отличались последовательностью, но оказались значительными для экономики, т.к. началась стадия подъема рыночной экономики России [3].

В результате процесса индустриализации ведущей отраслью хозяйства страны стала являться тяжелая промышленность. В связи с этим широкое распространение получают акционерные общества. На смену рынка свободной конкуренции приходят монополии.

Но России конца XIX века возникает невиданное в странах индустриального мира явление - секторный разрыв между промышленностью и сельским хозяйством. Данный феномен выражается в долговременном прекращении перекачки рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность. За 1870-1900 г.г. площадь сельскохозяйственных угодий в Европейской России выросла на 20,5 %, площадь пашни на 40,5 %, сельское население на 56,9 %, а количество скота - на 9,5 % [1].

В 1906 году в России начинается широкий комплекс мероприятий в области сельского хозяйства, проводившихся правительством под руководством П.А. Столыпина. Основным ее направлением стала передача надельных земель в собственность крестьян, широкое их кредитование и землеустройство, позволяющее оптимизировать крестьянское хозяйство. С 1907 по 1913 год население России увеличилось с 149 до 171 млн. человек - на 15 %, душевой национальный доход вырос на 27 %. Валовый национальный продукт вырос на 46 %, душевое потребление зерна выросло на 76%, а мяса - на 26%. Самым же урожайным годом стал 1913, который и явился годом наибольшего подъема экономики предреволюционной России, поскольку она все еще оставалась преимущественно аграрной страной. К

1915 году посевные площади крестьян под хлеба возросли на 20% [4].

В период между 1890 и 1913 г.г. русская промышленность учетверила свою производительность. Её доход не только почти сравнялся с поступлениями, получавшимися от земледелия, но товары покрывали почти 4/5 внутреннего спроса на мануфактурные изделия [5].

В 1913 году по объему производства Россия почти сравнялась с Англией, значительно превзошла Францию, в 2 раза обогнала Австро-Венгрию и достигла 80 % объема производства в Германии. Русская империя выпускала почти такой же объем промышленной продукции, как и Австро-Венгрия, и была крупнейшим производителем сельскохозяйственных товаров в Европе.

Экономика России показала свою эффективность в годы Первой мировой войны. В 1916 году по сравнению с 1914 годом ежегодное производство ружей удвоилось, выработка пулеметов увеличилась в 6 раз, снарядов - в 16 раз, самолетов - в 3 раза. Для доставки импортных вооружений из Мурманска была очень быстро построена железная дорога на Мурманск. Черчилль писал: «К лету 1916 года Россия, которая 18 месяцев перед тем была почти безоружной... сумела полностью вооружить 60 армейских корпусов против 35, с которыми она начала войну» [4]. К концу 1916 года общее число мобилизованных достигло 13 млн. человек, одновременно сохранялась жизнеспособность экономика страны. Выросла добыча угля с 1914 млн. пудов в 1914 году до 2092 млн. пудов в 1916 году, нефти с 550 млн. пудов до 602 млн пудов [5].

Таким образом, революционная Россия 1917 года получила очень сильную в экономическом отношении страну с мощной промышленностью и не менее развитым сельским хозяйством.

Список литературы.

1. Анфилов А.М. Экономическое положение и классовая борьба крестьян Европейской России в 1881-1904 гг. // М.: Наука, 1989.
2. Арсланов Р.А., Керов В.В., Мосейкина М.Н., Смирнова Т.В. История России с древнейших времен до XX века // М.: Норма, 2001.
3. Белоусов Р. Экономическая история России. XX век. Книга 1. // М.: ИздАТ, 1999.
4. Грегори П. Экономический рост Российской империи (конец XIX - начало XX в.) // М.: РОССПЭН, 2003.
5. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (в 2-х томах) // М.: Алгоритм, 2001.
6. Киреев А.А. Международная экономика // М.: Международные отношения, 1997.
7. Назаров М. Россия накануне революции и Февраль 1917 года. // «Наш современник» №2, 2004.
8. Российские самодержцы // М.: Межд. отношения, 1994.
9. Тимошкина Т.М. Экономическая история России // М.:Филинь,1999.

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шило Алёна Николаевна

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был учрежден 13 июля 1990 г. на базе Российского республиканского банка Госбанка СССР. Подотчетный Верховному Совету РСФСР, он первоначально назывался Государственный банк РСФСР.

2 декабря 1990 г. Верховным Советом РСФСР был принят Закон о Центральном банке РСФСР (Банке России), согласно которому Банк России являлся юридическим лицом, главным банком РСФСР и был подотчетен Верховному Совету РСФСР. В законе были определены функции банка в области организации денежного обращения, денежно-кредитного регулирования, внешнеэкономической деятельности и регулирования деятельности акционерных и кооперативных банков.

В июне 1991 г. был утвержден Устав Центрального банка РСФСР (Банка России), подотчетного Верховному Совету РСФСР.

В ноябре 1991 г. Центральный банк РСФСР объявлен единственным на территории РСФСР органом государственного денежно-кредитного и валютного регулирования экономики республики.

20 декабря 1991 г. Государственный банк СССР был упразднен и все его активы и пассивы, а также имущество на территории РСФСР были переданы Центральному банку РСФСР (Банку России). Несколько месяцев спустя банк стал называться Центральным банком Российской Федерации (Банком России).

С целью преодоления последствий финансового кризиса 1998 г. Банк России проводил политику реструктуризации банковской системы, направленную на улучшение работы коммерческих банков и повышение их ликвидности.

В 2003 г. Банк России приступил к реализации проекта по усовершенствованию банковского надзора и пруденциальной отчетности за счет внедрения системы международных стандартов (МСФО).

Правовой статус Банка России: Банк России – юридическое лицо, имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием. Местонахождение – город Москва; Функционирует на основе принципа независимости; Центральный банк РФ – особый институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения; Уставный капитал и иное имущество

ЦБ РФ является федеральной собственностью (3 млрд. руб); Банк России обладает финансовой независимостью (должен перечислять в федеральный бюджет 50% фактически полученной прибыли); Государство не отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России – по обязательствам государства, если они не приняли на себя таких обязательств; Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания РФ; Банк России не может участвовать в капитале других кредитных организаций, если иное не установлено ФЗ, кроме Сбербанка РФ, где доля Банка России превышает 50%.

Основные задачи Банка России: регулирование денежного обращения; проведение единой денежно-кредитной политики; защита интересов вкладчиков, банков; надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений; осуществление операций по внешнеэкономической деятельности.

Определены Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Основная цель деятельности Банка России – защита и обеспечение стабильности рубля. При этом Банк России выступает как единственный эмиссионный центр, а также как орган банковского регулирования и надзора. Комплекс основных функций Банка России закреплен в ст. 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в соответствии с которой Банк России:

- во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля;

- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;

- является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;

- устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;

- устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;

- осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций, выдает и отзывает

лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся их аудитом:

- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;

- регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами:

- осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций, необходимых для выполнения своих основных задач;

- осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты; определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;

- организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством Российской Федерации:

- принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует составление платежного баланса Российской Федерации:

- проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений; публикует соответствующие материалы и статистические данные, а также выполняет иные функции в соответствии с федеральными законами.

Основные инструменты и методы денежно-кредитной политики Банка России: 1) процентные ставки по операциям Банка России; 2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования); 3) операции на открытом рынке; 4) рефинансирование кредитных организаций; 5) валютные интервенции; 6) установление ориентиров роста денежной массы; 7) прямые количественные ограничения; 8) эмиссия облигаций от своего имени.

Банк России не имеет права: осуществлять банковские операции с юридическими лицами, не имеющими лицензии на проведение банковских операций, и физическими лицами; приобретать доли (акции) кредитных организаций; осуществлять операции с недвижимостью, за исключением случаев, связанных с обеспечением деятельности Банка России, его предприятий, учреждений и организаций; заниматься торговой и производственной деятельностью; пролонгировать предоставленные кредиты.

Таким образом, Банк России по своей сути эквивалентен центральным эмиссионным банкам других стран. В качестве своей основной функции, Банк России формирует и претворяет в жизнь кредитно-денежную политику государства. Спектр деятельности Банка России весьма широк: от действия в качестве агента государства и управления банковскими холдинг-компаниями до обеспечения необходимого количества денег.

Он независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти. Он может быть распущен и ликвидирован только специальным законодательным актом. Банк России экономически самостоятелен, то есть осуществляет свои расходы за счет собственных доходов. Однако, Банк России в проведении кредитно-денежной политики не руководствуется стремлением к прибыли, а проводит политику улучшения состояния экономики в целом.

Банк России является «банком банков», он предоставляет кредиты и принимает вклады только от депозитных учреждений. Он имеет право выпускать в обращение денежные знаки, которые, тем самым, образуют предложение бумажных денег. Такую функцию другие банки в РФ не имеет.

Банк России возглавляется Председателем Банка и имеет свой Устав. Председатель назначается сроком на 5 лет.

Управление Банком России осуществляется на коллективной основе Советом Директоров Банка. Банк России имеет большое количество своих отделений по всей стране.

Список литературы.

1. Учебник для бакалавров «Макроэкономика» Л.С.Тарасевич, П.И.Гребенников, А.И.Леусский. Москва ЮРАЙТ 2012.

2. Сакс Джеффри Д., ЛарренФелипе Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. АНХ при прав. РФ. – М.: Изд-во «Дело», 2013.

студент 2 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Панов Сергей Дмитриевич

ПЕТР АРКАДЬЕВИЧ СТОЛЫПИН – ВЕЛИКИЙ РУССКИЙ РЕФОРМАТОР

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Род Столыпиных впервые упоминается в 16 веке. Родоначальником Столыпиных являлся Григорий Столыпин. В этом легендарнейшем роду было множество знаменитых людей. Одна из пяти сестёр деда Петра Столыпина вышла замуж за Михаила Васильевича Арсеньева. Их дочь Мария стала матерью великого русского поэта, драматурга и прозаика М. Ю Лермонтова. Таким образом, Пётр Аркадьевич приходился Лермонтову троюродным братом.

По разным источникам, свою государственную службу молодой Столыпин начал в Министерстве государственных имуществ. Однако, согласно «Формулярному списку о службе Саратовского Губернатора» 27 октября 1884 года, ещё будучи студентом, он был зачислен на службу в Министерство внутренних дел.

Документы, относящиеся к начальному периоду службы П. А. Столыпина, в государственных архивах не сохранились.

При этом согласно записям в вышеупомянутом Формулярном списке, молодой чиновник делал блестящую карьеру. В день окончания Университета, 7 октября 1885 года, он был пожалован чином коллежского секретаря (что соответствовало X классу табели о рангах. Обычно выпускники университета определялись на службу с чином XIV и очень редко XII класса); 26 января 1887 года он становится помощником столоначальника Департамента земледелия и сельской промышленности.

Менее чем через год (1 января 1888 года) Столыпин - с отступлением от карьерных соответствий и правил - был «пожалован в звание камер-юнкера Двора Его Императорского Величества».

7 октября 1888 года, ровно через три года после получения первого карьерного чина, П. А. Столыпин произведён в титулярные советники (IX класс).

Через пять месяцев у Столыпина очередной карьерный взлёт: он перешёл на службу в Министерство внутренних дел и 18 марта 1889 года назначен Ковенским уездным предводителем дворянства и председателем Ковенского суда мировых посредников (на должность V класса государственной службы, на 4 ранга выше только что ему присвоенного чина титулярного советника). Для современного понимания: это как если бы 26-

летнего армейского капитана назначили на должность выше полковничьей.

30 мая 1902 года П.А. Столыпин был неожиданно назначен гродненским губернатором. Инициатива исходила от Плеве, который замещал старых губернаторов местными землевладельцами. Благодаря Столыпину в Гродно открыли ремесленное училище, еврейское народное училище и многое другое.

Немного освоившись, Петр Аркадьевич стал вводить новые реформы в Гродно, такие как: внедрение искусственных удобрений, улучшение сельскохозяйственных орудий, сельскохозяйственное образование крестьян. За его радикальные реформы, не раз критиковался крупными землевладельцами. На одном из заседаний князь Святополк-Четвертинский заявил, что *«нам нужна рабочая сила человека, нужен физический труд и способность к нему, а не образование. Образование должно быть доступно обеспеченным классам, но не массе...»* Столыпин дал резкую отповедь: *«Бояться грамоты и просвещения, бояться света нельзя. Образование народа, правильно и разумно поставленное, никогда не приведёт к анархии...»*

Служба в Гродно вполне удовлетворяла Столыпина. Однако вскоре министр внутренних дел Плеве вновь сделал предложение Столыпину занять должность губернатора Саратовской губернии. Столыпин не хотел переезжать в Саратов. Плеве заявил: *«Меня Ваши личные и семейные обстоятельства не интересуют, и они не могут быть приняты во внимание. Я считаю, Вас подходящим для такой трудной губернии и ожидаю от Вас каких-либо деловых соображений, но не взвешивания семейных интересов»*

Назначение Столыпина саратовским губернатором являлось повышением по службе и свидетельствовало о признании его заслуг на различных должностях в Ковно и Гродно. Ко времени его назначения губернатором Саратовская губерния считалась зажиточной и богатой. В Саратове проживало 150 тысяч жителей, имелась развитая промышленность. Начало русско-японской войны Столыпин воспринял критично. Согласно воспоминаниям дочери, в кругу семьи он сказал: *«Как может мужик идти радостно в бой, защищая какую-то арендованную землю в неведомых ему*

краях? Грустна и тяжела война, не скрашенная жертвенным порывом»

После поражения в войне с Японией Российскую империю захлестнули революционные события. При наведении порядка Столыпин проявлял редкое мужество и бесстрашие, что отмечают свидетели того времени. Он безоружным и без какой-либо охраны входил в центр бушевавших толп. Это так действовало на народ, что страсти сами собой утихали.

Благодаря энергичным действиям Столыпина жизнь в Саратовской губернии постепенно успокаивалась. Действия молодого губернатора были замечены Николаем II, который дважды выразил ему личную благодарность за проявленное усердие.

Во второй половине апреля 1906 г. Столыпина вызвали в Царское Село телеграммой за подписью императора. Встретив его, Николай II сказал, что пристально следил за действиями в Саратове и, считая их исключительно выдающимися, назначает его министром внутренних дел.

Переживший революцию и четыре покушения Столыпин пытался отказаться от должности. Примечательно, что двое из его предшественников на этом посту – Сипягин и Плеве - были убиты революционерами. О страхе и нежелании многих чиновников занимать ответственные посты, боясь покушений, неоднократно в своих мемуарах указывал первый премьер-министр Российской империи Витте.

На это государь ответил:

- Петр Аркадьевич, я вас очень прошу принять этот пост.

- Ваше величество, не могу, это было бы против моей совести.

- Тогда я вам это приказываю.

Столыпину ничего не оставалось, как преклониться пред волей своего государя, и он вернулся в Саратов лишь на очень небольшой срок, чтобы сдать дела губернии.

Начало его работы на новом посту совпало с началом работы I Государственной думы, которая была в основном представлена левыми, с самого начала своей работы взявшими курс на конфронтацию с властью. Противостояние между исполнительной и законодательной властью создавало трудности для выхода из послевоенного кризиса и революции.

Последним решением Думы, которое окончательно склонило царя к её роспуску, стало обращение к населению с разъяснениями по аграрному вопросу и заявлением, что она «от принудительного отчуждения частновладельческих земель не отступит».

8 (21) июля 1906 года первая Государственная дума была распущена императором. Столыпин заменил И.Л. Горемыкина на посту председателя Совета министров с сохранением должности министра внутренних дел.

На посту премьер-министра Столыпин действовал весьма энергично. Его запомнили как блестящего оратора, многие фразы из речей которого стали крылатыми, человека, справившегося с революцией, реформатора, бесстрашного человека, на которого было совершено несколько покушений. На должности премьер-министра Столыпин оставался вплоть до своей смерти, последовавшей вследствие покушения в сентябре 1911 года.

Одним из важных шагов Столыпина, направленных на повышение качества законотворческой работы, был созыв Совета по делам местного хозяйства, созданного ещё в 1904 году по инициативе министра внутренних дел Плеве. В ходе четырёх сессий (1908-1910) в Совете, названном молвой «Пред думьем», представители общественности, земств и городов вместе с чиновниками правительства обсуждали широкий круг законопроектов, которые правительство готовилось вносить в Думу. На наиболее важных обсуждениях председательствовал сам Столыпин.

В условиях революционного террора в Российской империи был издан закон о военно-полевых судах. В течение 1901-1907 годов были осуществлены десятки тысяч террористических актов, в результате которых погибло более 9 тысяч человек. Среди них были как высшие должностные лица государства, так и простые городовые. Часто жертвами становились случайные люди.

Во время революционных событий 1905-1907 годов Столыпин лично столкнулся с актами революционного террора. В него стреляли, бросали бомбу, направляли в грудь револьвер.

Среди погибших от революционного террора были друзья и ближайшие знакомые Столыпина (к последним следует отнести, в первую очередь, В. Плеве и В. Сахарова). И в том и другом случае убийцам удалось избежать смертной казни вследствие судебных проволочек, адвокатских уловок и гуманности общества.

Взрыв на Аптекарском острове 12 августа 1906 года унёс жизни нескольких десятков людей, которые случайно оказались в особняке Столыпина. Пострадали и двое детей Столыпина - Наталья и Аркадий. В момент взрыва они вместе с няней находились на балконе и были выброшены взрывной волной на мостовую. У Натальи были раздроблены кости ног, и несколько лет она не могла ходить, ранения Аркадия оказались нетяжёлыми, няня детей погибла.

19 августа 1906 года в качестве «меры исключительной охраны государственного порядка» был принят «Закон о военно-полевых судах», который в губерниях, переведённых на военное положение или положение чрезвычайной охраны, временно вводил особые суды из офицеров, ведавших только делами, где преступление было очевидным (убийство, разбой, грабёж, нападения на военных, полицейских и должностных лиц). Предание суду происходило в течение суток после совершения преступления. Разбор дела мог длиться не более двух суток, приговор приводился в исполнение в 24 часа. Введение военно-полевых судов было вызвано тем, что военные суды (постоянно действующие), на тот момент разбиравшие дела о революционном терроре и тяжких преступлениях в губерниях, объявленных на исключительном положении, проявляли, по мнению правительства, чрезмерную мягкость и затягивали рассмотрение дел. В то время как в военных судах дела рассматривались при обвиняемых, которые могли пользоваться услугами защитников и представлять своих свидетелей, в военно-полевых судах обвиняемые были лишены всех прав.

Масштаб репрессий стал беспрецедентным для российской истории, ведь за предыдущие 80 лет - с 1825 по 1905 год - государство по политическим преступлениям вынесло 625 смертных приговоров, из которых 191 был приведён в исполнение. Впоследствии Столыпин резко осуждал за столь жёсткие меры. Смертная казнь у многих вызывала неприятие, и её применение напрямую стали связывать с политикой, проводимой Столыпиным. В обиход вошли термины «скорострельная юстиция» и «стольпинская реакция»

В частности, один из видных кадетов Ф. И. Родичев во время выступления в запальчивости допустил оскорбительное выражение «стольпинский галстук», как аналогию с выражением Пуришкевича «муравьёвский воротник» (подавивший польское восстание 1863 года М. Н. Муравьёв-Виленский получил у оппозиционно настроенной части русского общества прозвище «Муравьёв-вешатель»). Премьер-министр, находившийся в тот момент на заседании, потребовал от Родичева «удовлетворения», то есть вызвал его на дуэль. Подавленный критикой депутатов Родичев публично принёс свои извинения, которые были приняты. Несмотря на это, выражение «стольпинский галстук» стало крылатым. Под этими словами подразумевалась петля виселицы

В итоге, вследствие принятых мер, революционный террор был подавлен, перестал носить массовый характер, проявляясь лишь

единичными спорадическими актами насилия. Государственный порядок в стране был сохранён.

Во время премьерства Столыпина Великое княжество Финляндское являлось особым регионом Российской империи.

До 1906 года его особый статус подтверждался наличием «конституций» - шведских законов, которые действовали в Финляндии до вхождения в состав Российской империи. Великое княжество Финляндское обладало собственным законодательным органом - четырёх сословным сеймом, широкой автономией от центральной власти и собственной полицией. Из-за этого на территории Финляндии находилось большое количество «неприкосновенных» террористов, до которых не мог добраться не один русский полицмейстер.

17 июня 1910 года Николай II утвердил разработанный правительством Столыпина закон «О порядке издания касающихся Финляндии законов и постановлений общегосударственного значения», которым значительно урезалась финляндская автономия и усиливалась роль центральной власти в Финляндии.

Еще одной из острейших проблем в Российской империи времен Столыпина являлся еврейский вопрос. Для евреев существовал целый ряд ограничений. В частности, за пределами так называемой черты оседлости им запрещалось постоянное жительство. Такое неравноправие относительно части населения империи по религиозному признаку приводило к тому, что многие ущемлённые в своих правах молодые люди шли в революционные партии.

Когда Столыпин занял высшие посты в Российской империи, то на одном из заседаний Совета министров он поднял еврейский вопрос. Пётр Аркадьевич попросил «откровенно высказаться о том, что стоит поставить вопрос об отмене в законодательном порядке некоторых едва ли не излишних ограничений в отношении евреев, которые особенно раздражают еврейское население России и, не внося никакой реальной пользы для русского населения, только питают революционное настроение еврейской массы». Со второй половины 1907 года до конца премьерства Столыпина в Российской империи не было еврейских погромов. Столыпин употребил также своё влияние на Николая II на то, чтобы не допустить государственной пропаганды Протоколов сионских мудрецов - опубликованной в начале XX века фальшивки, якобы доказывавшей существование еврейского заговора и получившей широкую популярность среди правых российских кругов.

При этом во время правительства Столыпина был издан указ, определявший процентные нормы студентов-евреев в высших и средних учебных заведениях. Он не уменьшал, а даже их несколько увеличивал по сравнению с таким же указом 1889 года. В то же время, в период революционных событий 1905-1907 гг. предыдущий указ де-факто не действовал, и поэтому новый как бы восстанавливал существовавшую несправедливость - набор в высшие и средние учебные заведения был основан не на знаниях, а на национальной принадлежности.

Но после всего вышеперечисленного самой главной проблемой являлось экономическое положение русского крестьянства. Земледельческое население 50 губерний Европейской России, составлявшее в 1860-х годах около 50 миллионов человек, возросло к 1900 году до 86 миллионов, вследствие чего земельные наделы крестьян, составлявшие в 60-х годах в среднем 4,8 десятины на душу мужского населения, сократились к концу века до среднего размера 2,8 десятины. При этом производительность труда крестьян в Российской империи была крайне низкой.

Причиной низкой производительности крестьянского труда была система сельского хозяйства. Прежде всего, это были устаревшие трёхполье и чересполосица, при которых треть пахотной земли «гуляла» под паром, а крестьянин обрабатывал узкие полоски земли, находившиеся на расстоянии друг от друга. Кроме того, земля не принадлежала крестьянину на правах собственности. Ею распоряжалась община которая распределяла её по «душам», по «едам», по «работникам» или каким-либо иным способом (из 138 млн десятины наделных земель около 115 млн являлись общинными). Только в западных областях крестьянские земли находились во владении своих хозяев. При этом урожайность в этих губерниях была выше, не было случаев голода при неурожаях. Эта ситуация была хорошо известна Столыпину, который более 10 лет провёл в западных губерниях.

Началом реформы явился указ от 9 ноября 1906 года «О дополнении некоторых постановлений действующего закона, касающихся крестьянского землевладения и землепользования». Указом был провозглашён широкий комплекс мер по разрушению коллективного землевладения сельского общества и созданию класса крестьян - полноправных собственников земли. В указе было обозначено, что *«каждый домохозяин, владеющий землёй на общинном праве, может во всякое время требовать укрепления за собой в личную собственность причитающейся ему части из означенной земли»*.

Реформа разворачивалась в нескольких направлениях:

- Повышение качества прав собственности крестьян на землю. Мероприятия в этом направлении носили административно-правовой характер;

- Искоренение устаревших сословных гражданско-правовых ограничений, препятствовавших эффективной хозяйственной деятельности крестьян;

- Поощрение покупки частновладельческих (прежде всего, помещичьих) земель крестьянами через Крестьянский поземельный банк. Вводилось льготное кредитование. Столыпин считал, что таким образом всё государство берёт на себя обязательства по улучшению жизни крестьян, а не перекладывает их на плечи немногочисленного класса помещиков;

- Поощрение наращивания оборотных средств крестьянских хозяйств через кредитование во всех формах (банковское кредитование под залог земли, ссуды членам кооперативов и товариществ);

- Расширение прямого субсидирования мероприятий так называемой «агрономической помощи» (агрономическое консультирование, просветительные мероприятия, содержание опытных и образцовых хозяйств, торговля современным оборудованием и удобрениями);

К итогам реформы следует отнести следующие факты. Ходатайства о закреплении земли в частную собственность были поданы членами более чем 6 млн. домохозяйств из существовавших 13,5 млн. Из них выделились из общины и получили землю (суммарно 25,2 млн. десятины - 21,2% от общего количества наделных земель) в единоличную собственность около 1,5 миллионов (10,6% от общего числа). Столь значительные изменения в крестьянской жизни стали возможными не в последнюю очередь благодаря Крестьянскому поземельному банку, выдавшему кредитов на сумму в 1 миллиард 40 миллионов рублей. Из 3 млн крестьян, переселившихся на выделенные им правительством в частную собственность земли в Сибирь, 18% вернулись обратно и соответственно 82% остались на новых местах. Помещичьи хозяйства утратили былую хозяйственную значимость. Крестьяне в 1916 году засевали (на собственной и арендуемой земле) 89,3% земель и владели 94% сельскохозяйственных животных.

Особое значение Столыпин уделял восточной части Российской империи. В своей речи от 31 марта 1908 года в Государственной Думе, посвящённой вопросу о целесообразности постройки Амурской железной дороги он произнёс: *«Наш орёл, наследие Византии, – орёл двуглавый. Конечно, сильны и могущественны и одноглавые*

орлы, но, отсекая нашему русскому орлу одну голову, обращённую на восток, вы не превратите его в одноглавого орла, вы заставите его только истечь кровью».

Политика Столыпина относительно Сибири состояла в поощрении переселения на её незаселённые просторы крестьян из европейской части России. Это переселение было частью аграрной реформы. В Сибирь переселились около 3 млн человек. Только в Алтайском крае во время проводимых реформ было основано 3415 населённых пунктов, в которых поселились свыше 600 тысяч крестьян из европейской части России, составивших 22% жителей округа. Они ввели в оборот 3,4 млн десятин пустующих земель.

Для переселенцев в 1910 году были созданы специальные железнодорожные вагоны. От обычных они отличались тем, что одна их часть во всю ширину вагона предназначалась для крестьянского скота и инвентаря. Позднее, при советской власти, в этих вагонах были поставлены решетки, сами вагоны стали использоваться уже для принудительной высылки кулаков и иного «контрреволюционного элемента» в Сибирь и Среднюю Азию. Со временем же они были полностью перепредназначены для перевозки заключённых.

В связи с этим данный тип вагонов приобрёл дурную славу. При этом сам вагон, имевший официальное название вагонзак (вагон для заключённых) получил название «столыпинского»

1 (14) сентября 1911 года император и Столыпин присутствовали на спектакле «Сказка о царе Салтане» в киевском городском театре. На тот момент у начальника охранного отделения Киева была информация о том, что в город прибыли террористы с целью совершить нападение на высокопоставленного чиновника, а возможно, и на самого царя. Информация была получена от секретного осведомителя Дмитрия Богрова. Оказалось, однако, что покушение задумал сам Богров. По пропуску, выданному начальником

Киевского охранного отделения, он прошёл в городской оперный театр, во время второго антракта подошёл к Столыпину и дважды выстрелил: первая пуля попала в руку, вторая - в живот, задев печень. После ранения Столыпин перекрестил царя, тяжело опустился в кресло и произнёс: «Счастлив умереть за Царя». Последующие дни прошли в тревоге, врачи надеялись на выздоровление, но 4 сентября вечером состояние Столыпина резко ухудшилось, и около 10 часов вечера 5 сентября он скончался. В первых строках вскрытого завещания Столыпина было написано: «Я хочу быть погребённым там, где меня убьют». Указание Столыпина было исполнено: 9 сентября Столыпин похоронен в Киево-Печерской лавре.

Оценку реформ Столыпина затрудняет то обстоятельство, что реформы не были осуществлены полностью вследствие трагической гибели Столыпина, I мировой войны, Февральской и Октябрьской революций, а затем гражданской войны. Сам Столыпин предполагал, что все задуманные им реформы будут осуществлены комплексно (а не только в части аграрной реформы) и дадут максимальный эффект в долгосрочной перспективе (по словам Столыпина, требовалось «двадцать лет покоя внутреннего и внешнего»)

Объективную точку зрения в отношении реформ Столыпина выделить довольно сложно. Но опираясь на множество фактов, Петр Аркадьевич делал все возможное для стабилизации внутривосточного и экономического благосостояния страны. Благодаря его стараниям, была отсрочена гибель величайшей империи за всю историю человечества. Конечно, история не терпит сослагательного наклонения, но если бы не трагическая смерть Столыпина, история России могла бы быть совершенно другой. Иногда его методы были довольно жесткие, но как сказал великий итальянский философ эпохи возрождения Николо Макиавелли «Цель оправдывает средства».

Список литературы.

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Столыпин,_Пётр_Аркадьевич
2. <http://www.foxdesign.ru/aphorism/biography/stolipin.html>

СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРИОРИТЕТЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Горбачева Мария Леонидовна

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Матюшкина Ирина Алексеевна

Сегодня малые предприятия - это важный элемент рыночной экономики, без которого государство не может гармонично развиваться. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, качество и структуру ВВП, поскольку составляет большую его часть.

Малый бизнес придает рыночной экономике необходимую гибкость. Существенный вклад он вносит в формирование конкурентной среды, что для экономики России имеет первостепенное значение. Именно в среде малого предпринимательства создаются условия максимально приближенные к условиям совершенной конкуренции.

На сегодняшний день, во многих зарубежных странах малое предпринимательство играет существенную роль в экономике, поскольку в этой сфере бизнеса занято, по различным оценкам, от 46 до 78% трудоспособного населения. По количественным показателям развития малого бизнеса российская экономика отстает от ведущих стран мира. Так, количество малых предприятий во Франции составляет около 2,0 млн., в Германии – 2,3 млн., в Великобритании – 3,0 млн., в Италии – 5,0 млн., в Японии – 5,7 млн. (99% от общего числа предприятий), в США – 20 млн. В Китае около 3 млн. малых предприятий и более 30 млн. индивидуальных предпринимателей.

В России по данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году насчитывалось 1 602 521 малых предприятий, из них 1 374 777 – это микропредприятия. По данным Росстата, доля занятого населения в малом бизнесе (без микропредприятий) в 2013г. составляла 5562,9 тыс.чел., что соответствует 7,37% численности экономически активного населения России. Это далеко от уровня развития малого предпринимательства в развитых странах мира, где аналогичный показатель составляет в США – 60%, Германии, Франции, Италии – 65-80%, Японии – 80-88%.

Тем не менее, предприятия малого бизнеса за последние годы экономических реформ стали важнейшим сектором народного хозяйства, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию современной России. Именно в этом секторе экономики создаются новые

рабочие места [1].

Чтобы говорить об управлении на малом предприятии, необходимо ввести понятие самого малого предпринимательства.

Малое предпринимательство - это вид предпринимательской деятельности, осуществляемой субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях.

Среди критериев, определяющих малые предприятия, общее число которых составляет свыше пятидесяти, наиболее часто применяемыми является средняя численность работников, занятых на предприятии; ежегодный оборот, полученный предприятием; величина активов.

Практически во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих человек.

Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» вводит понятие малых предприятий, определяя их предельную численность 100 человек, вне зависимости от сферы деятельности организации, и понятие микропредприятия, численность которого не превышает 15 человек. Данный закон также вводит ограничения на балансовую стоимость активов и выручку организации.

Кроме того, существует ряд характерных особенностей данной группы организаций.

Во-первых, гибкость и быстрота принятия решений, поскольку именно деятельность малого предприятия легче проанализировать относительно меняющихся условий рынка, определяя его хозяйственную политику.

Во-вторых, малые размеры позволяют легко контролировать производственный процесс предприятия, изменяя его в связи с актуальными запросами потребителя. Для малых предприятий характерна быстрая реакция на изменения в налогах, льготах, кредитно-денежной политике. Именно в малом бизнесе создаются условия для быстрого действия, изменения производственного процесса, эффективного прорыва на рынке, стабильности в

конкурентной борьбе.

В-третьих, прямая передача информации, ее быстрое усвоение и быстрая реакция на поступающие команды и распоряжения в самом предприятии, а также взаимосвязи его с партнерами, простые коммуникационные связи внутри предприятия, дают хороший предпринимательский эффект.

В-четвертых, личные связи, зачастую вредящие в крупном деле, особенно на уровне взаимодействия крупных организаций между собой, или же на государственном уровне, составляют основу малого бизнеса. Часто неформальные отношения между работниками предприятия или даже его клиентами, способны привести к положительному результату. В малых предприятиях их не только можно использовать, но и достаточно быстро получить эффективную отдачу [2].

Переходя к рассмотрению вопроса управления малыми предприятиями нужно отметить, что менеджмент, в целом, определяется как система принципов, методов, средств и форм управления, направленная на наиболее рациональное использование всех ресурсов предприятия для достижения поставленных целей. На малом предприятии к этому добавляется еще и своя специфика, как например то, что круг вопросов, охватываемых руководителем довольно обширен, к тому же руководителю приходится теснее сотрудничать с подчиненными, чтобы они продуктивнее работали, независимо от того, хочет он этого или нет. Именно достижение продуктивности работы предприятия, получение конкретных результатов характеризуют менеджера как специалиста по управлению.

В этой связи различают менеджера по вкладу (выполнение соответствующих функций) и по результатам (иногда такой подход называют «управление по целям»). Рассмотрим, в чем различия двух этих подходов к управлению.

Руководитель по результатам в своей деятельности принимает во внимание окружение, как своего предприятия, так и внешнее; вырабатывает принципы деятельности для своих подчиненных и для всего предприятия. Такой руководитель принимает во внимание требования сложившейся ситуации; поощряет подчиненных ставить перед собой высокие цели. Он способен отличить существенное от несущественного (в смысле рационального использования времени), а так же прибегает к конструктивной критике деятельности организации; не боится риска и ответственности.

Руководитель по вкладам концентрируется только на своих подчиненных и коллегах по работе, действует схематично даже в изменяющихся условиях. Стремится сам преподнести как свои, так и чужие идеи, и заинтересован в основном только

своей карьерой. Ограничивает свои интересы теми специальными областями, которые освоены им во время учебы и на практике. Критикует методы работы, боится риска и ответственности.

Руководство на малых предприятиях должно быть более гибким, в этой связи мудрые владельцы малых предприятий подбирают управленческий персонал для своей фирмы среди «руководителей по результатам», и сами придерживаются этого типа руководства при совмещении полномочий собственника и руководителя. Рассмотрим основные элементы управления по результатам.

Сущность этой концепции - целостная система управления, направленная на конечные результаты и основанная на использовании творческого потенциала персонала, а также современных методов и техник управления.

Цели - это те ключевые результаты, к которым предприятие стремится в своей деятельности на протяжении длительного периода времени. Цели не могут быть постоянными, они меняются в связи с изменениями внешних и внутренних условий, при достижении предшествующих целей или вследствие признания их ошибочности.

Стадии процесса управления:

- планирование результатов, включающее стратегическое, годовое и индивидуальное планирование (планы работы лиц, занимающих ключевые посты);

- достижение результатов на основе ситуативного руководства, отражающего динамичность предприятия и его окружения. При этом обращается внимание на методы и технику руководства, стиль управления, упорство руководителя, творческий подход, изучение окружающей среды, людей и их занятий;

- контроль с целью оценки достигнутых результатов и способов выполнения намеченных мероприятий. Оценка результатов сводится к определенным выводам, которые следует учитывать в дальнейшей работе.

Управление по результатам предполагает совершенствование структуры предприятия, воспитание профессионально подготовленных руководителей. Само по себе развитие выступает как некий процесс изменений, которыми можно управлять [3].

Таким образом, управление по результатам ориентируется на достижение конкретных результатов вместо простого выполнения функций и дает возможность оценить способности менеджера как руководителя предприятия, организатора эффективной работы коллектива. Ведь в бизнесе, в том числе и в малом, в конечном счете, важны именно результаты, а не пути их достижения.

Результаты работы предприятия, положительные

или отрицательные, - это, прежде всего, результаты управления. И если малое предприятие работает плохо и нерентабельно, не всегда стоит заменять рабочих, возможно, стоит заменить управляющего. Таким образом, следует отметить, что проблемы и

недостатки в развитии малого бизнеса определяются не только внешними условиями их функционирования, но и внутренними причинами, среди которых важнейшее место занимает неэффективное управление.

Список литературы.

1. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятиями на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления. – М.: Инфра-М, 2011. -521 с.
2. Вакула Н.Н. Оценка потенциала управления ресурсами малых предприятий // Проблемы современной экономики, 2010. - №3. – С. 19-24.
3. Борисова З.Н. Теоретические основы принятия рискованных решений в процессе управления на объектах экономической деятельности // Проблемы современной экономики, 2013. - №4. – С. 10-15.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Зайцева Маргарита Геннадьевна

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР, КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С МИНИМАЛЬНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ЗАТРАТАМИ И РИСКАМИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

К одной из важнейших проблем экономики переходного периода, в котором находится Россия в настоящее время, относится создание условий для формирования малых предприятий, которые формируют класс предпринимателей - собственников созданных ими предприятий и обеспечивают занятость населения. Бизнес-инкубаторы зарекомендовали себя как эффективный инструмент создания малых предприятий с минимальными финансовыми затратами и рисками. В мировой практике с помощью служб управления экономикой и государственных организаций оформилось бизнес-инкубирование.

В России накоплен начальный опыт по работе и созданию бизнес-инкубаторов. По результатам работы имеется перспективность этого направления. Менее чем через год затраты на создание бизнес-инкубаторов покрываются налогами, которые выплачиваются созданными в них предприятиями в местные и республиканские бюджеты. Вместе с этим решается комплекс вопросов социально-экономического характера.

Для того чтобы решить задачу развития малого бизнеса в стране, необходимо собрать критическую массу национального предпринимательского ресурса. Бизнес-инкубирование и выступает эффективным средством в достижении этой цели во всем разнообразии его форм [5].

В нашей стране нет пока того многообразия форм бизнес-инкубаторов, существующих в мире. Однако на данном этапе развития, этот вопрос и не может так стоять. Важно иное: сперва накопление необходимого опыта, а уже потом развитие многообразия форм бизнес-инкубирования.

Брянский областной бизнес-инкубатор начал свою работу в 2008 году. Помощь уже действующим и новым субъектам малого предпринимательства Брянской области является основной задачей. Что значит процесс инкубирования? Сначала инкубатор находит интересные и перспективные проекты, помогает предпринимателю понять подводные камни и все тонкости его сферы деятельности, а потом для успешного старта его бизнеса обеспечивает всем необходимым. В результате, из инкубатора предприятие выпускается на рынок, а сам предприниматель выходит с определенными знаниями и понимает того, что ему делать дальше.

Основной целью инкубирования является создание "тепличных" условий для "выращивания" предприятия с момента основания до выхода на рынок в качестве прибыльного и действующего бизнеса. Участвовать в конкурсе на получении поддержки может любой предприниматель, достаточно просто подать заявку и ждать решения комиссии. После того, как предприниматель становится резидентом бизнес-инкубатора, он получает льготные арендные ставки; предоставление конференц-зала и комнаты переговоров; почтово-секретарские, консультационные услуги. Предпринимателю намного проще с такой поддержкой начать свое дело и научиться успешно его развивать.

Из Брянского областного инкубатора вышли уже более 100 предприятий различной деятельности. Партнерская поддержка помогает бизнес-инкубатору развиваться и расширять спектр услуг, оказываемых резидентам.

Деятельность областного инкубатора тесно и неразрывно связана с работой Департамента экономического развития Брянской области, что позволяет бизнес-инкубатору быть проводником всех мероприятий, которые реализуются в рамках государственной поддержки малого бизнеса. Бизнес-инкубатор можно заслужено назвать бизнес-центром малого предпринимательства Брянской

области. Поддержку малому бизнесу параллельно оказывают Гарантийный фонд, Центр поддержки экспорта малого и среднего предпринимательства Брянской области, фонд Микрозаймов, Микрофинансовый фонд "Новый мир", Агентство по сопровождению инвестиционных проектов, каждый из которых преследует собственную цель.

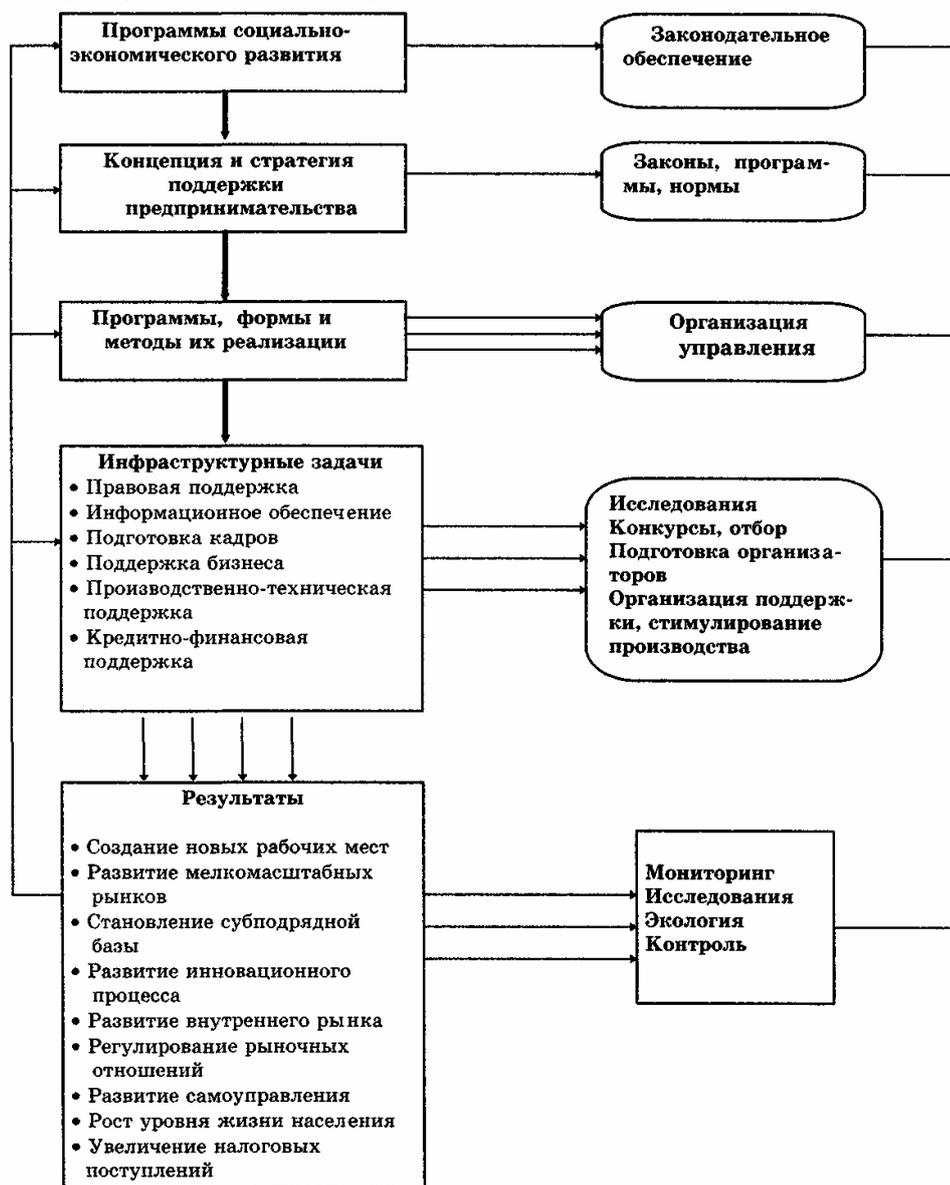


Рисунок 1 - Схема функционирования системы поддержки малого предпринимательства

Приоритетные задачи бизнес-инкубатора.

1. Обеспечение и поддержка выживаемости, только созданных и находящихся на ранней стадии развития малых предприятий, предоставляя нежилые помещения на льготных условиях, оказывая комплекс сопутствующих бизнес-услуг коллективного пользования, услуг по приему посетителей и консультационных услуг по ведению бизнеса.

2. Создание новых рабочих мест.

3. Поощрение и обеспечение формирования и роста новых малых предприятий, которые продвигают новые технологии и коммерциализируют научные знания [5].

Поддержка малого предпринимательства является одной из основных задач правительства по программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу. Решение этой программы должно обеспечить формирование конкурентной среды в пространстве бизнеса,

самозанятость населения, стабильность налоговых поступлений в бюджет [1].

Малый бизнес нуждается в особой, нацеленной на поддержку малых предприятий инфраструктуре (рис.1) [2].

Для развития успешных малых предприятий на муниципальном уровне необходима программа мероприятий (рис.2), нацеленная на следующее:

- создание условий для развития бизнеса;
- создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- организация системы подготовки кадров для предпринимательской деятельности;
- создание финансово-кредитных механизмов и институтов;
- разработка, экспертиза и отбор перспективных бизнес-проектов.

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства - это совокупность государственных, негосударственных, образовательных и коммерческих, общественных организаций, регулирующих деятельность



Рисунок 2 – Шаги по формированию политики поддержки предпринимательства

предприятий, которые оказывают консалтинговые, образовательные и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг. Основные проблемы и направления поддержки малых предприятий приведены в табл.1 [2].

Таблица 1 - Направления поддержки малых предприятий

Проблемы	Направления поддержки
Низкая квалификация кадров	Отбор, обучение, переподготовка, повышение квалификации
Недостаток информации	Информационное обеспечение, консалтинговая поддержка
Отсутствие (или высокая стоимость) офисных и производственных помещений	Содействие в получении помещений на льготных условиях
Отсутствие стартового капитала и оборотных средств	Финансово-кредитная поддержка
Сложность доступа к оборудованию и технологиям	Предоставление оборудования на основе лизинга
Неблагоприятный предпринимательский климат Административные барьеры	Лоббирование предпринимательских структур в органах власти

Поддержка малого предпринимательства в виде бизнес-инкубатора действует в следующих направлениях:

- проведение маркетинговых исследований;
- информационное обеспечение;
- консалтинговые услуги (по широкому спектру вопросов);
- помощь в регистрации предприятий;
- юридические услуги; аудиторские услуги;
- сдача в аренду (на льготных условиях) помещений (для офиса и производства);
- оказание офисных услуг (размножение материалов, предоставление средств связи, оргтехники: компьютеров и проч.);
- содействие в получении инвестиций и кредитов;
- обеспечение безопасности [2].

К бизнес-инкубаторам относятся структуры, которые размещают на своих площадях специально отобранные малые предприятия и оказывают им офисные, консалтинговые, образовательные и другие услуги. Бизнес-инкубаторы могут действовать так же в составе технопарков, технологических центров, и других структур. Термин бизнес-инкубатор пришел из Америки. Первое упоминание о нем появилось в Программе «Молодежь России» по предложению союза МЖК России и Центра «Возрождение предпринимательства» в 1992 г. В 1996 г. в целях взаимопомощи в решении общих проблем было создано некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес-инкубаторов», в которое вошли действующие в то время БИ.[2] В России отсутствует точная статистика количества

бизнес-инкубаторов, по предварительным расчетам в настоящее время действует около 150

инкубаторов, из них 92 созданных при поддержке Минэкономразвития России.

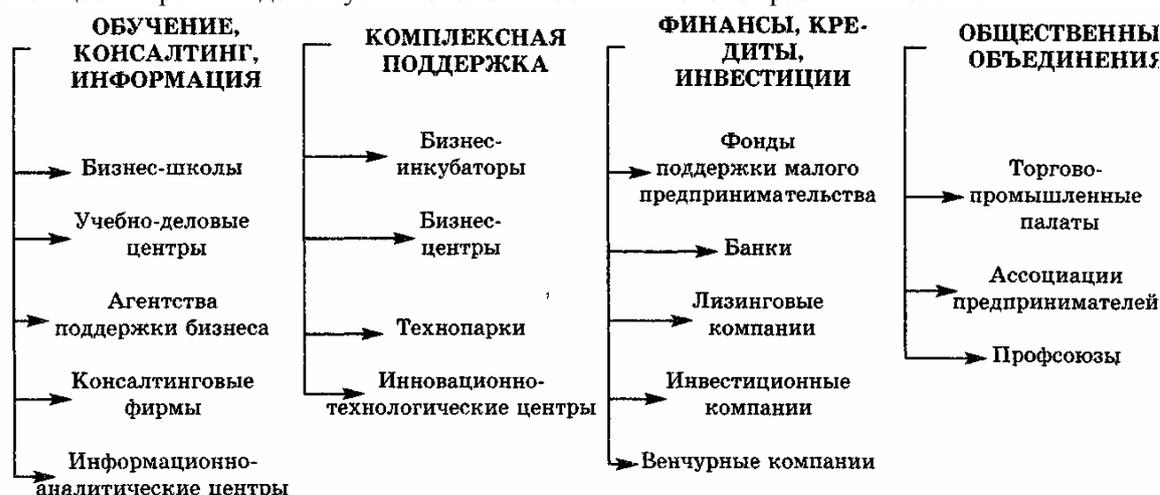


Рисунок 3 - Инфраструктура поддержки малого предпринимательства.

Гибкость и разнообразие видов инкубаторов позволяют вписать их в программные документы, которые направлены на решение социально-экономических проблем различных городов и регионов, а практический опыт, накопленный в России и мире дает возможность реализовать следующие актуальные задачи местного и/или регионального значения:

- создание новых рабочих мест;
- оживление экономической активности региона в целом;
- содействие структурной перестройке экономики, развитие малого и среднего предпринимательства, увеличение количества новых малых предприятий;
- более эффективное производство традиционных товаров и открытие качественно новых видов предпринимательской деятельности;
- целевое развитие отдельных отраслей промышленности и диверсификация местной экономики;
- решение проблем занятости в среде молодежи, безработных, инвалидов и других социальных групп населения, нуждающихся в определенной поддержке;

- обучение и повышение квалификации предпринимателей, общее повышение уровня экономического образования в клиентурной среде, предпринимательской способности населения региона;

- повышение конкурентоспособности местной продукции на отечественном рынке, возрастание возможностей выхода на зарубежные рынки [3].

Между тем, инкубаторы сотрудничают с государственными плановыми органами и в тесном взаимодействии с ними могут отслеживать динамику роста предпринимательства в регионах, отлаживать механизм создания успешных предприятий, оценивать эффективность инструментов содействия и воздействия на развитие малого предпринимательства. Однако, для реализации поставленных задач необходимо, чтобы учредители и заинтересованные в работе инкубаторов стороны имели достоверное и полное понимание истинного предназначения этих структур, их роли в развитии отраслей и регионов.

Развитие экономики страны – это, в том числе, и финансовый успех малых предприятий.

Список литературы.

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. №1662-р. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года
2. Инновационный менеджмент. Справочное пособие. Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. М., ЦИСН, 2008
3. Оптимальная практика работы бизнес-инкубаторов. Пер.с англ./Европ.экон.комиссия ООН (ЕЭК ООН). -2-е изд. - (Швейцария): Изд. ООН,

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Литовка Александр Сергеевич

КРИЗИСЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Современный мир не может обойтись без кризисов. Любой из кризисов индивидуален, у каждого своя суть. Критическая ситуация имеет определённую область воздействия. Каждый день происходят ситуации, которые приводят к спаду в развитии, будь то большой завод или небольшая фирма. Это влечёт за собой массу последствий, приводящих к снижению объёмов производства, но так же и более серьёзным, таким как банкротство. Актуальность этой темы подчёркивается нынешним положением экономики, когда многие страны находятся в сложном положении, выбирая оптимальные методы выхода из кризиса. Что бы выбрать правильное решение данной проблемы нужно разобраться что же такое кризис, изучить его возникновение.

В современной литературе нет устоявшегося понятия «кризис в социально-экономическом развитии». Бытует мнение, что кризисы присущи только к процессам макроэкономического развития, а критические ситуации в пределах заводов или фирм это удел плохого, не профессионального управления.

Понятие «кризис» является одним из важнейших в науке. В зависимости от того, какое содержание в него вкладывается, зависит и содержание антикризисного управления.

Понятие «риск» и «кризис» тесно связаны.

Риск - это вероятность возможной нежелательной потери чего-либо при плохом стечении обстоятельств [1].

Кризис (др.-греч. κρίσις - решение, поворотный пункт) - переворот, пора переходного состояния, перелом, состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации [2].

Кризис-это качественное изменение состояния чего-либо, которое происходит резко, скачком (в отличие от изменения постепенного, проходящего в эволюционной форме) [3].

В нашем мире многое подвержено циклам. Научно доказанный факт. Так и понятие «кризис» имеет определённую цикличность.

Кризис является одной из четырех фаз цикла развития экономических систем и характеризуется следующими признаками:

- сокращением объёмов производства;
- падением занятости населения;
- инфляцией;

– снижением уровня благосостояния населения.

После кризиса наступает фаза депрессии: минимальный объём производства; отсутствие роста цен; низкий уровень жизни людей. Затем наступает оживление: рост объёмов производства; рост занятости населения и его доходов. Последняя фаза цикла – подъем: отсутствие безработицы; полная загрузка производственных мощностей; превышение уровня валового продукта, который был до начала цикла; повышение уровня жизни.

Таким образом, возникает циклическая тенденция развития, которая отражает наступление кризисов различной степени остроты (глубины). Их наступление вызывается не только субъективными, но и объективными причинами.

Причины кризиса могут быть внешними и внутренними, объективными и субъективными.

Внешние причины связаны с тенденцией и стратегией макроэкономического развития или даже развития мировой экономики, конкуренцией, политической ситуацией в стране.

Внутренние причины связаны с рискованной стратегией маркетинга, внутренними конфликтами, недостатками в организации производства, несовершенством управления, инновационной и инвестиционной политики.

Объективные причины связаны с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации.

Субъективные причины отражают ошибки в управлении, в основном зависящие от уровня образования и профессиональных знаний человека. Кроме того, имеются природные причины, которые связаны с изменением климата, ураганами, землетрясениями, наводнениями, пожарами.

В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и разнообразные последствия: возможно обновление организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса. Выход из кризиса не всегда связан с позитивными последствиями. Нельзя исключать переход в состояние нового кризиса, может быть даже еще более глубокого и продолжительного. Кризисы могут возникать как цепная реакция. Последствия кризиса могут вести к резким изменениям или мягкому продолжительному и последовательному выходу. Изменения после кризиса в развитии организации бывают долгосрочными и краткосрочными, качественными и количественными, обратимыми и необратимыми.

В каждой организации при грамотном управлении можно избежать серьезного влияния кризиса. Чтобы распознать зарождение кризиса следует знать комплекс признаков, которые говорят о начале кризисной ситуации. При быстром реагировании можно избежать серьезных последствий, а то и вовсе избежать кризиса. Комплекс признаков возникновения кризиса присущих практически для каждой организации:

- падение прибыльности,
- уменьшение доли продаж на отраслевом рынке,
- постоянно возрастающие кредиторская и дебиторская задолженности,
- снижение и утрата платёжеспособности,
- потеря конкурентоспособности продукции.

Список литературы.

1. Глушенко В. В. Управление рисками. Страхование. - Железнодорожный, МО.: ООО НПЦ Крылья, 2012. – 336 с.
2. Глушенко В. В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление – 2011. - 88с.
3. Шапиро Ю. В. Кризис как способ расправить крылья: преодолеваем, вдохновляемся, взлетаем, СПб ИК «Крылов», 2010. – 158с.
4. Юрьева Т. В. Теория антикризисного управления: учебно-практическое пособие. Евразийский открытый институт, 2010. – 215с.

Логическая последовательность формирования кризисных ситуаций, угрожающих устойчивости организации, выглядит следующим образом:

1. стратегические ошибки,
2. ошибки в планировании и управлении,
3. ошибки персонала в тактическом и оперативном звене,
4. кризис рентабельности,
5. кризис доверия партнёров,
6. кризис платёжеспособности [4].

В итоге, мы можем наблюдать важность в предотвращении кризисов. Они несут большой ущерб экономическим показателям, не только предприятия, но и всей страны в целом. Для предотвращения кризисов следует использовать грамотное управление, это один из наиболее важных факторов при возникновении кризисов.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Плодущева Ольга Сергеевна

МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

Маркетинг как наука прошел через ряд этапов развития, в которых находят свое отражение эволюции его концепций. Выделяют следующие концепции маркетинга: производственная, товарная, сбытовая, концепция традиционного маркетинга, концепция социально-этического маркетинга и маркетинга взаимодействия. Каждая из вышеперечисленных концепций акцентирует маркетинговую деятельность на определенном ее аспекте. Изменение акцентов зависит от изменений внешней и внутренней среды компании.

Понимание того, что маркетинг должен также разрабатывать процессы, направленные на усиление долгосрочной лояльности клиента, возникло недавно. Эта точка зрения является фундаментом для создания концепции маркетинга взаимоотношений, в соответствии с которой главной задачей маркетинга является создание и развитие долгосрочных прибыльных взаимоотношений с потребителями.

Новая концепция управления маркетингом на рынках товаров и услуг была предложена

шведскими учеными и названа маркетингом взаимоотношений. Как самостоятельное направление концепция маркетинга взаимоотношений зародилась в 80-е годы XX века. Именно тогда был поставлен ключевой вопрос о стоимости привлечения нового клиента по сравнению с удержанием старого. Однако, несмотря на стремительное развитие новой теории маркетинга, она не имеет устоявшейся структуры и терминологии. Большинство работ по данной тематике носят сугубо теоретический характер. Но вместе с тем интерес компаний к маркетингу взаимоотношений стремительно возрастает.

Маркетинг взаимоотношений иногда называют управлением взаимоотношениями с клиентами, маркетингом партнерских отношений, маркетингом отношений с покупателями, а также маркетингом взаимодействия.

Как научный термин «маркетинг взаимоотношений» был впервые введен З.Л. Берри для описания нового подхода к маркетингу, ориентированного на более длительное

взаимодействие с потребителями и использовался в основном применительно к маркетингу услуг [1].

Ряд авторов, таких как Филип Котлер и Жан - Жак Ламбен, определяют маркетинг взаимоотношений как совокупность практических приемов удержания потребителей: «маркетинг взаимоотношений – это практика построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных привилегированных отношений».

К. Келлер дает определение маркетинга взаимоотношений как направленной на построение устойчивого бизнеса концепции и бизнес-стратегии, ядром которой является «клиентоориентированный» подход.

Грэнроос, Вебстер рассматривают маркетинг отношений как результат продолжающегося развития маркетинга, отражающего его современное состояние, как следующую ступень после концепции социально-ориентированного маркетинга.

По мнению П.Темпорала и М. Тротта, ведущих специалистов по брэндингу, маркетинг взаимоотношений это, прежде всего, создание сильной торговой марки, которое достигается путем правильного сочетания организации систем и процессов, что позволяет работникам лучше понимать покупателей и подстраивать диалог с каждым клиентом под его конкретные потребности [2].

Анализ понятий «маркетинга взаимоотношений» позволяет сделать вывод о том, что существует два основных подхода к его пониманию. В первом подходе маркетинг взаимоотношений рассматривается как самостоятельная концепция управления маркетингом, которая является результатом развития общей теории маркетинга (К. Грэнроос, К. Келлер). Второй подход рассматривает маркетинг взаимоотношений как инструмент маркетинга, в котором делается акцент на его направленности на удержание потребителей (Ф.Котлер, Ж.-Ж.Ламбен, П.Дойль) и создание новой ценности для потребителей (П.Темпорал, М.Тротт).

Данные подходы к пониманию маркетинга взаимоотношений не исключают, а дополняют друг друга. Таким образом, в зависимости от поставленных задач исследования маркетинг взаимоотношений можно рассматривать и как концепцию управления маркетингом, и как инструмент маркетинга, обеспечивающий удержание потребителей путем создания новой ценности.

Учитывая разнообразие определений понятия маркетинга взаимоотношений, мы будем опираться на определение, предложенное К.Грэнроосом: «Маркетинг взаимоотношений направлен на определение и установление, поддержание и развитие, а также на прекращение в случае необходимости взаимоотношений с потребителями и другими заинтересованными сторонами, что позволяет получить прибыль и достичь целей всех сторон за счет взаимного обмена и выполнения обещаний» [3].

Предпосылками появления и развития теории маркетинга взаимоотношений являются некоторые качественные изменения, которые имеют место быть в реальной практике бизнеса:

- стремительное расширение сферы услуг;
- изменения в области управления качеством;
- возрастание сложности взаимоотношений;
- развитие информационных технологий.

Основная идея маркетинга взаимоотношений состоит в том, что объектом управления становится не совокупное решение, а отношения – коммуникации с покупателем и другими участниками процесса купли - продажи. Маркетинг взаимоотношений рассматривает коммуникации как любые взаимоотношения компании со своими партнерами, способствующие извлечению прибыли. Отношения, как результат эффективно го взаимодействия, становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальный и информационный ресурсы, являющиеся главными факторами непрерывности рыночных отношений.

Эбрат и Рассел выделяют следующие принципы маркетинга взаимоотношений:

а) маркетинг взаимоотношений делает упор на длительном взаимодействии, противопоставляемом отдельным транзакциям и, как следствие, на удержании потребителей против их привлечения;

б) маркетинг взаимоотношений имеет экономическое обоснование удержания потребителей, что включает нацеливание на прибыльных потребителей/потребительские сегменты;

в) в маркетинге взаимоотношений делается больший упор на качество, чем в традиционной концепции маркетинга;

г) традиционный комплекс маркетинга («4р») недостаточен для построения долгосрочных взаимоотношений с потребителем, поэтому маркетинг взаимоотношений оперирует расширенным комплексом маркетинга;

д) важной составляющей маркетинга взаимоотношений является внутренний маркетинг [2].

Принимая во внимание вышеперечисленные принципы, можно сделать вывод о том, что

основным принципом маркетинга взаимоотношений является установление партнерских отношений с потребителями, с сотрудниками компании и поставщиками.

Внедрение концепции маркетинга взаимоотношений представляет собой поэтапный процесс, начальной стадией которого является принятие стратегии взаимоотношений с клиентами, промежуточной – структурные, процессные и культурные изменения в компании, и лишь заключительным этапом – установка системы маркетинга взаимоотношений [3].

Технология внедрения маркетинга взаимоотношений включает в себя набор автоматизированных систем, которые позволяют собирать информацию о клиентах, хранить и обрабатывать ее, делать определенные выводы на базе этой информации, экспортировать ее в другие приложения или просто при необходимости предоставлять эту информацию в удобном виде. Наиболее распространенной и востребованной на сегодняшний день является технология CRM (Customer Relationship Management) – управление взаимоотношениями с клиентами. Процессы CRM включают в себя две составляющие – «Front-office» и «Back-office». «Front-office» направлен на решение задач управления сбытом, маркетингом и сервисным обслуживанием клиентов. В состав «Front-office» входят программное обеспечение центра обработки обращений, компьютерная телефония, видеоконференции, электронная почта, Интернет-серверы, электронная коммерция. «Back-office» направлен на решение следующих задач: обработка заказов клиентов, логистика, контроль за взаиморасчетами, а также за исполнительской деятельностью.

Концепция маркетинга взаимоотношений требует обязательного установления и постоянного поддержания обратной связи с целевыми сегментами потребителей. Широкие возможности для этого открывают современные коммуникационные технологии, использование Интернета, средств телемаркетинга и т.д. Функционирование обратной связи предполагает создание и ведение соответствующих баз данных, в которых фиксируется и постоянно обновляется

информация о целевых потребителях, их характеристиках, особенностях нужд, потребностей и спроса на некоммерческие продукты.

Маркетинг отношений объединяет информацию о клиентах, полученную по каналам маркетинга, продаж и сервисного обслуживания, и обеспечивает сотрудников компании информацией, необходимой для лучшего понимания запросов потребителей и для эффективного построения взаимоотношений со своими покупателями и партнерами. Он также позволяет связать покупателей и работников организации путем использования многочисленных информационных каналов, в том числе Интернета, телефонной и факсимильной связи, контактов на местах продажи, либо через посредников. Компании могут в дальнейшем развивать уже налаженные отношения с клиентами, извлекая больше пользы, снижая издержки и совершенствуя бизнес-процессы.

Следовательно, концепция маркетинга взаимоотношений в настоящее время является одним из наиболее актуальных и обсуждаемых направлений развития теории маркетинга и базируется на признании высокой ценности взаимоотношений компании с партнерами.

Многие авторы полагают, что эта стратегическая концепция призвана адекватным образом отреагировать на вызовы современной рыночной ситуации. Под вызовами, прежде всего, понимаются обусловленные конкуренцией тенденция к насыщению многих рынков, изменение потребностей клиента в направлении индивидуализации запросов и ускорение смены предпочтений на рынке. В результате происходит переориентация маркетинга от транзакционных связей к маркетингу взаимоотношений с потребителями [4].

Таким образом, появление концепции маркетинга взаимоотношений знаменует новый этап в развитии теории маркетинга, инициированный глобальными изменениями условий функционирования компаний. Эти качественные изменения не только предопределили появление и становление концепции маркетинга взаимоотношений, но и способствовали дальнейшему ее развитию.

Список литературы.

1. Вагапова Н.А., Азизова Г.Р. Новые концепции маркетинга // Вестник Казанского энергетического университета, 2013. - №2. – С.71-75.
2. Казаков С.П. Инновационный маркетинг и маркетинг инноваций // Мир экономики и права, 2014. - №7. – С.7-15.
3. Маркова И.Д., Наконечная Ю.А., Стенюшкина С.Г. комплекс маркетинга в маркетинге территорий // Сборники конференций НИЦ Социосфера, 2014. - №38. - С. 33-34.
4. Верлупов Е.В. роль маркетинга партнёрских отношений в становлении теории промышленного маркетинга // Современные аспекты экономики, 2013. - № 11 (195). - С. 65-69.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Гавриченко Наталья Викторовна

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

Брянская область - один из индустриальных регионов Центральной России с высоким экономическим потенциалом и развитой промышленностью. Брянская область расположена в лесной зоне. Лесами занято более 1 млн га. Наиболее ценные леса - хвойные, занимают 53% лесных площадей. Общие запасы древесины - около 138 млн м³. В области имеются значительные запасы природного сырья (цементное сырье, карбонатные породы, стекольные пески, глины, трепел, мел) для промышленности строительных материалов и стекольной промышленности, освоенные запасы торфа, фосфат содержащие руды для производства минеральных удобрений. Всего по области насчитывается до 80 месторождений различного минерального сырья. Конкурентные преимущества Брянской области в значительной мере обусловлены ее уникальным экономико-географическим положением [1]. Брянщина - приграничный регион, находящийся на стыке трех государств: России, Украины и Беларуси. Однако в связи с последними событиями происходящими на территории Украины, в отношении РФ были введены экономические санкции. Рассмотрим их влияние на экономическое состояние Брянщины.

Большая часть населения Брянской области не углубляется в экономические и финансовые проблемы и многих из них волнует вопрос о том, каким образом санкции запада могут отразиться на простом гражданине Российской Федерации.

В краткосрочной перспективе ощутить действия санкций обычным россиянам вряд ли удастся. Единственным ощутимым изменением на данный момент можно считать обесценивание рубля, ведь от него зависит стоимость всех импортных товаров, которые завозятся в Россию, начиная от иностранных шариковых ручек и заканчивая автомобилями и электроникой.

Курс валют, резко выросший в последнее время, сейчас немного стабилизировался. Однако последствия тех колебаний продолжают давать о себе знать в экономике нашего города.

По сравнению с январём 2014 года, в январе 2015 года на 25 % подорожали продукты питания, на 10 % алкогольные напитки. В I квартале наступившего года произошел резкий скачок цен на одежду, бытовую технику, личный и коммерческий транспорт. Среди продуктов питания

лидерами годового роста цен стали сахар (зафиксировано подорожание на 72%), овощи и фрукты (50%), крупы и бобовые (42%), и мясо (30%). Кроме того, 30 % в цене прибавили табачные изделия, 15 % медикаменты. Прежде всего это связано с колебанием курса валюты [2].

Что касается брянских промышленных предприятий, то санкции не будут иметь каких-то серьёзных последствий. Дело в том, что брянские производители ориентированы на внутренний рынок. Не стоит опасаться и последствий ответных санкций по запрету продовольственного импорта. Брянщина — регион с высоким уровнем самообеспечения сельхозпродукцией. Зерном наша область обеспечена, а что касается мяса, молока, картофеля, то их в Брянской области перепроизводство. Если брать за основу норму потребления, то обеспеченность молоком составляет 108%, картофелем — 136%, мясом — 154% [3]. По обеспеченности овощами Брянская область еще отстает (82%), но как раз в последнее время наши овощеводческие предприятия, фермеры, видя, что овощей потребляется всё больше, налаживают их производство. Самая проблемная позиция — фрукты, бахчевые культуры, но здесь уже своё слово могут и должны сказать южные регионы.

Брянщина славится своим картофелем. Картофель поставляется в Москву, другие регионы, включая северные. Сегодня оценили Брянский картофель и за рубежом. Поставка картофеля составляет по миллиону тонн за год. За последние годы происходит стремительное наращивание по производству мяса птицы. Агрохолдингом «Мираторг» реализуется крупнейший в Европе проект по развитию мясного скотоводства. На базе проекта построено высокотехнологичное предприятие по убою и переработке мясного скота.

Не надо забывать, что Брянская область граничит с Белоруссией. Между областями налажен очень большой и интенсивный товарообмен.

В связи с введенными экономическими санкциями, экономическая ситуация в Брянской области не стабильна, но это должно только дополнительно мобилизовывать, а кое-что и пересматривать. Ответные меры, принятые руководством страны, помогут восстановить наш

аграрный потенциал, пострадавший в 90-е годы прошлого века.

Список литературы.

1. Виноградов В.В. Экономика России: Учеб. пособие - М.:Юристъ, 2001. - 319с.
2. Волков Б.И. Основы региональной экономики: Учеб. Пособие - Чебоксары: Чув. ГУ, 2008- 197с.
4. Гладкий Ю.П., Чистобаев А.И. Регионоведение. - Н.: Гардарики, 2009. - 350 с.
6. Иванова И.Н. Российская модель развития экономики. Место и роль России в индустриальной цивилизации: Учеб. пособие - Тверь, 2002 - 62с.
8. Госкомстат России, 2010. - 659

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Тараненко Лидия Юрьевна

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

В настоящее время современные организации функционируют в рамках сложной внутренней и внешней среды, в значительной степени определяющей успешность их финансово-хозяйственной деятельности, взаимоотношения с поставщиками и покупателями, а также накладывающей ограничения на выполнение ими тех или иных действий. В связи с этим, с целью эффективного функционирования организации необходимо оценивать потенциал внутренней среды организации, перспективы ее развития и определять влияние внешней среды на деятельность фирмы.

Внешняя среда является источником, питающим предприятие ресурсами, необходимыми для формирования и поддержания ее потенциала. Разработка стратегии деятельности любого предприятия начинается с анализа внешней среды. От того, насколько правильно он проведен, зависит эффективность стратегического планирования и реализации стратегии.

Внешняя среда включает те элементы хозяйственной системы, которые влияют на организацию, ее функционирование, результаты и последствия деятельности, но не относятся к внутренним переменным: потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации, источники трудовых ресурсов, а также наука, культура, состояние общества и природные явления [2].

Меняются вкусы потребителей, рыночный курс рубля по отношению к другим валютам, вводятся новые законы и налоги, изменяются рыночные структуры, новые технологии революционизируют процессы производства, действуют еще и многие другие факторы. Способность предприятия реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха. Вместе с тем эта способность является условием осуществления запланированных стратегических изменений.

Внешняя среда компании таит в себе как угрозы, которым подвержена компания, так и возможности, которые открываются перед ней. Именно анализ факторов внешней среды и их прогноз позволяют компании быстро адаптироваться к изменениям и принимать стратегические решения по дальнейшему развитию. Поэтому анализ внешней среды позволяет руководству организации создать собственную систему контроля за жизненно важными для нее внешними процессами и ресурсами, разработать и реализовать мероприятия по снижению предпринимательских рисков, причинами которых выступают внешние воздействия, оказывать влияние на поставщиков и конкурентов, а также на спрос на товары со стороны покупателей.

Современная научная литература предлагает несколько подходов оценки состояния и прогноза внешней среды компании. Анализ основных методик выявил их недостатки и преимущества. Часть предложенных методик основывается на анализе только факторов макроокружения организации (PEST-анализ). В этом состоит их главный недостаток для целей анализа внешней среды - отсутствие факторов непосредственного окружения компании. Учет факторов только макросреды организации не дает полного представления о состоянии внешней среды и прогнозах ее развития. Такой анализ можно назвать односторонним, как и анализ только факторов непосредственного окружения организации (конкурентный анализ по Портеру) [1].

Для получения адекватного результата необходимо проводить комплексный анализ внешней среды компании, включающий в себя анализ микро- и макросреды. К таким методикам можно отнести SNW-анализ, анализ по И. Ансоффу и М. Мескону, по М. Альберту и Ф. Хедоури, составление профиля среды О.С. Виханского. При этом стоит отметить, что первые две методики

основываются только на выявлении факторов внешней среды и определении их позиций в заданной системе. На основании экспертных оценок определяется в какой квадрант попадает тот или иной фактор, после чего можно определить его влияние на компанию. Последние две методики базируются на определении расчетных весовых коэффициентов влияния факторов внешней среды на деятельность компании с положительным или отрицательным направлением воздействия.

Существуют и такие методики анализа внешней среды, в основу которых положен принцип соотнесения факторов внутренней среды компании и окружения (SWOT-анализ, TOWS-анализ Вайхриха Х.). Эти методики базируются на выявлении факторов, оказывающих существенное влияние как изнутри компании, так и извне. Далее проводится анализ соответствия факторов внутренней среды компании требованиям внешней среды, в ходе чего выявляются проблемные зоны в деятельности организации [3].

Для проведения стратегического анализа внешней среды необходимо использовать комплексную методику анализа окружающей среды. Процесс стратегического анализа в целом может быть условно разделен на пять последовательных этапов.

Первый этап основывается на проведении отраслевого анализа, то есть определяются специфические характеристики той сферы деятельности, в которой компания осуществляет свою деятельность. Специфика отрасли определяется с помощью метода экспертных оценок, сложность вхождения на рынок анализируются с применением конкурентного анализа, емкость рынка и прибыльность отрасли рассчитываются на основании результатов методов выборочного исследования и экстраполяции. В ходе проведения отраслевого анализа необходимо определить фазу жизненного цикла отрасли (рынка) с использованием кривой жизненного цикла и тенденции развития (метод экспертного прогнозирования).

Результаты анализа отрасли дают понимание того факта, привлекательна ли она для осуществления деятельности компанией или нет. При этом стоит отметить, что в ходе проведения данного исследования определяется не только текущее состояние отрасли, но и перспективы ее развития в будущем, что соответствует целям стратегического анализа внешней среды организации.

На втором этапе необходимо провести анализ непосредственного окружения компании: конкуренты, поставщики, потребители, контактные

аудитории. К основным факторам микросреды относятся [2]:

- конкуренты;
- поставщики;
- потребители;

– контактные аудитории (биржа труда, кадровые агентства, финансовые учреждения, консалтинговые и страховые компании и т.д.).

Основными методами данного анализа являются маркетинговые исследования и конкурентный анализ по каждому компоненту в отдельности. Анализ всех факторов микросреды позволяет оценить степень влияния каждого из них на организацию, перспективы дальнейшего развития фирмы. Результаты данного анализа будут использованы на последнем этапе анализа внешней среды компании.

На третьем этапе нужно провести анализ факторов макроокружения, степени их влияния на компанию. Проведение данного анализа имеет существенное значения для определения представляющихся возможностей и потенциальных угроз для деятельности компании, так как факторы макроокружения оказывают влияние не только на саму компанию, но и на факторы ее непосредственного окружения. В том случае, если руководство компании не осуществило анализ макросреды своевременно, то потенциальными возможностями могут воспользоваться конкурентные организации. Анализ факторов макроокружения необходимо проводить с определенной периодичностью, постоянно осуществлять мониторинг их изменений.

К основным факторам макроокружения относятся [1]:

– экономические - ВВП, ВНП и динамика их изменений, уровень инфляции, динамика изменений курсов валют, покупательная способность населения и т.д.;

– политические - степень политической стабильности, влияние политических выборов, программа правящей партии и т.д.;

– социальные - изменение социальной структуры общества, уровень образования в обществе, половозрастные характеристики общества и их динамика и т.д.;

– правовые - изменение законодательных актов, порядок и изменение системы налогообложения, уровень защиты прав потребителей и т.д.;

– технологические - динамика технологических изменений, влияние изменений технологий на поведение потребителей и т.д.;

– международные - вступление и членство в международных союзах, ассоциациях, изменение политических режимов стран - партнеров и т.д.;

– экологические - изменение экологического статуса территории, нормы загрязнения окружающей среды, экологическая политика и т.д.

Для каждой отдельной компании необходимо выделить те или иные существенные факторы макросреды, которые оказывают на нее влияние.

Четвертый этап основывается на осуществлении итоговой оценки всех факторов деловой среды компании. Результат итоговой оценки может быть использован для принятия стратегических решений,

например, о выборе вида деловой стратегии компании, корректировки существующей стратегии.

Таким образом, результатом стратегического анализа внешней среды организации должны стать не только выводы об эффективности текущей финансово-хозяйственной деятельности организации, но и однозначное определение практических рекомендаций, направленных на повышение эффективного и прибыльного функционирования организации, укрепление ее конкурентных позиций на рынке.

Список литературы.

1. Лясников, Н.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Н.В. Лясников, М.Н. Дудин. – М.: КНОРУС, 2012. – 256 с.
2. Савельева, Н.А. Стратегический менеджмент: учебник / Н.А. Савельева. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 382 с.
3. Тебекин, А.В. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров / А.В. Тебекин. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 320 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Прадед Наталья Ивановна

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Конкурентоспособность предприятия в современном мире – залог его успеха, прибыльности и процветания. Наряду с теоретическими исследованиями сущности конкуренции и конкурентоспособности, в экономической литературе давно обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности. Можно констатировать, что в вопросах оценки конкурентоспособности продукции на сегодняшний день достигнуты определенные успехи, разработаны вполне приемлемые методики оценки конкурентоспособности идентичных товаров и услуг. Сложнее дело обстоит с оценкой конкурентоспособности предприятий. Несмотря на то, что определенные шаги в этом направлении предпринимались и предпринимаются, универсальной и общепризнанной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия экономистами в настоящее время не выработано.

В то же время, потребность в оценке конкурентоспособности того или иного предприятия существует, поскольку в условиях рыночной экономики оценка своих конкурентных позиций является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется предприятию в первую очередь

для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки предприятием собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта [1].

Говоря о классификации существующих методов, в первую очередь отметим, что экономистами предложено огромное множество различных методик оценки конкурентоспособности предприятий (счет идет на десятки). В связи с таким разнообразием методов существует и множество их классификаций: по теоретическому содержанию, по форме отображения результатов оценки, по форме математической связи показателей и ряд других. В данной статье будут рассмотрены самые распространенные методы, из существующих подходов, анализа конкурентоспособности предприятий. Итак, в настоящее время можно выделить следующие основные методы оценки конкурентоспособности предприятий.

Матричные методы. Данный подход базируется на маркетинговой оценке деятельности предприятий и его продукции. В числе матричных моделей в первую очередь необходимо выделить разработку Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group, далее – также БКГ). В

основе методики лежат две концепции: кривой опыта (согласно которой предприятия, имеющие большую долю рынка, минимизируют свои издержки), а также жизненного цикла товара (согласно которой наибольшие перспективы имеют растущие сегменты рынка).

Исходя из указанных концепций, бизнес-единицы предприятия дифференцируются с точки зрения относительной доли рынка (по одной оси координат) и темпов роста соответствующих рынков (по другой оси). При этом относительная доля рынка – это отношение доли данного предприятия к доле крупнейшего конкурента на рынке соответствующей отрасли (доли измеряют в натуральных единицах продукции). Заметим, что обладание высокой долей рынка, согласно концепции кривой опыта должно приводить к минимальному (относительно конкурентов) уровню издержек и максимальному уровню прибыли [2].

Одним из главных преимуществ модели БКГ для своего времени явилось то, что метод использует объективные индикаторы привлекательности и конкурентоспособности, уменьшая вероятность субъективизма. Матрица продуктового портфеля, предложенная БКГ, явилась существенным вкладом в инструментарий разработчика стратегии в компании, когда речь идет об оценке привлекательности видов деятельности диверсифицированной компании и подготовке общих направлений и стратегии для каждой хозяйственной единицы в портфеле. Оценка диверсифицированной группы предприятий в качестве совокупности потоков наличности и требований к наличности (нынешних и будущих) представляет собой крупный шаг вперед в понимании финансовых аспектов стратегии компании. Матрица БКГ отражает финансовое взаимодействие в рамках портфеля компании и финансовые соображения, которые следует принимать во внимание, а также поясняет, почему могут различаться приоритеты в распределении ресурсов между отдельными предприятиями компании. Она также обеспечивает хорошую основу для стратегий расширения или отказа от некоторых видов деятельности (продуктов) [2].

Следующей так же не менее известной моделью, в рамках рассмотрения матричных методов, является матрица SWOT, также известную как SWOT-анализ. Этот метод был разработан К. Эндрусом примерно в одно время с появлением матрицы БКГ и явился результатом развития школы стратегического планирования.

Классический SWOT-анализ предполагает определение сильных и слабых сторон в деятельности фирмы, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей и их оценку

относительно среднеотраслевых показателей или по отношению к данным стратегически важных конкурентов. Формой представлением результатов такого анализа являлось составление таблиц (матриц) сильных сторон в деятельности фирмы (S), ее слабых сторон (W), потенциальных благоприятных возможностей (O) и внешних угроз (T).

Некоторые исследователи относят SWOT-анализ к методам оценки конкурентоспособности компаний. Соглашаясь с тем, что анализ сильных и слабых сторон организации, безусловно, близок по сфере применения к анализу конкурентоспособности фирмы, тем не менее полагаем, что SWOT-анализ в большей степени является инструментом формирования и планирования стратегии предприятия и позволяет оценить скорее конкурентную среду предприятия, нежели его конкурентоспособность.

Завершая обзор матричных методов оценки конкурентоспособности компаний отметим, что на сегодняшний день существует множество всевозможных матриц стратегического менеджмента, которые в той или иной степени являются развитием рассмотренных выше моделей.

К достоинствам матричных методов оценки конкурентоспособности следует отнести их простоту и наглядность. При наличии необходимой информации матричные модели позволяют обеспечить высокую достоверность оценки конкурентных позиций продуктового портфеля предприятия.

Динамический метод. Этот метод оценки конкурентоспособности предприятия основывается на допущении о том, что основным способом получения прибыли в условиях рыночной экономики выступает реализация продукции и заложенной в ней прибавочной стоимости. При этом производство и реализация продукции осуществляется посредством использования ограниченных экономических ресурсов. Отсюда следует, что получение прибыли в условиях рыночной экономики опосредуется эффективностью использования экономических ресурсов, т. е. соотношением полученного результата и затрат, осуществленных для его достижения. Из этого следует, что суть рыночной конкуренции заключается в борьбе за получение максимальной прибыли путем максимально эффективного использования экономических ресурсов.

Как показывают исследования, конкурентоспособность предприятия есть уровень эффективности использования хозяйствующим субъектом экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических

ресурсов конкурентами. При этом существуют два источника конкурентоспособности: операционная эффективность и стратегическое позиционирование [2].

Операционная эффективность означает выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты. Напротив, стратегическое позиционирование заключается в создании уникальной и выгодной позиции, основанной на осуществлении сочетания видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов.

Можно утверждать, что операционная эффективность обеспечивает получение прибыли в процессе реализации прибавочной стоимости, а стратегическое позиционирование, создавая, поддерживая и расширяя рынки сбыта, - саму возможность этого процесса.

Операционная эффективность обеспечивает получение прибыли в процессе реализации прибавочной стоимости. Это означает, что

основным результатом и критерием операционной эффективности является прибыль предприятия.

В качестве показателя прибыльности может рассматриваться рентабельность производства и реализации продукции, определяемая как отношение прибыли от реализации продукции к затратам, осуществленным для ее производства и реализации. Однако оценка операционной эффективности на основе рентабельности по прибыли носит переменный характер, что будет искажать показатель конкурентоспособности. В этих условиях наиболее емким и универсальным показателем операционной эффективности представляется отношение выручки от реализации продукции к затратам, осуществленным для ее производства и реализации.

Динамический подход позволяет осуществлять всесторонний анализ, а так же помимо оценки анализа конкурентоспособности предприятия, может быть применен и в целях прогнозирования этого показателя.

Список литературы.

1. Роман М.И. Научные основы управления конкурентоспособности: учеб.-метод. пособие/М.И.Роман. Владимир, 2011. - 113 с.

2. Сорокина И.Э. Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов // Маркетинг в России и за рубежом, 2009.- С.93-95.

студент 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Забенько Данил Владимирович

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Действия, в результате которых производятся товары и оказываются услуги, имеют общее название – «операционный менеджмент». Для эффективной организации операционного менеджмента необходима адекватная стратегия организации производственного процесса.

Стратегия организации производственных процессов заключается в том, чтобы посредством операционной системы производить продукты или предоставлять услуги в целях удовлетворения основных потребностей потребителей. Определение того, какие именно потребности берутся в качестве цели деятельности предприятия, является стратегическим решением, при котором должны учитываться данные маркетинговых исследований рынков изделий, продукции, услуг.

Отметим, что в области производственной деятельности к наиболее важным стратегическим решениям относятся такие: как, когда и где производить товары или предоставлять услуги. Выбирая методы производства продукции или

предоставления услуг, следует учитывать совместимость (вид или тип) будущей продукции (или услуги) с выпускаемой (или предоставляемой), а также с потребностями потребителей.

Таким образом, основная задача операционной системы – переработать поступающие ресурсы в конечную продукцию, т.е. в товары или услуги, в целях удовлетворения конкретных потребностей потребителей. Выполняя эту задачу, операционная система призвана помочь предприятию в достижении выраженной компетентности и конкурентоспособности на рынке.

Разработка стратегии организации производственных процессов может акцентировать внимание на продукте, процессе и повторяющемся процессе.

Процесс, ориентированный на продукт, требует четкого определения критериев проектирования и отбора оптимальных альтернативных вариантов. Его цель – добиться минимального уровня затрат на единицу продукции, которые зависят от

экономичности партии запуска изделий в производство; от производительности оборудования применительно к конкретной работе.

Проектирование продукции исходит из принципа удовлетворения потребностей покупателей. Для анализа конкретных требований потребителя к продукту производится оценка изделия по следующим критериям:

- стоимость;
- экономичность эксплуатации;
- качество;
- элементы роскоши;
- размер, мощность или прочность;
- срок службы;
- надежность в эксплуатации;
- требования к обслуживанию, его простота;
- универсальность использования;
- безопасность эксплуатации.

При принятии решения о характеристике изделия, о ходе проектирования производится выбор вариантов по следующим критериям:

- размеры и формы изделия;
- материалы;
- соотношение стандартных и уникальных элементов;
- модульные компоненты;
- избыточные компоненты для повышения надежности;
- элементы безопасности.

Между оценкой изделия и его характеристикой существует непосредственная взаимозависимость: использование различных характеристик приводит к удорожанию или удешевлению изделия. Например, установка кондиционера в автомашине сделает ее более роскошной, но повысит ее цену и объем послепродажного обслуживания. Другой пример: применение более толстых листов металла для корпуса автомашины увеличит срок ее службы и повысит безопасность, но приведет к удорожанию автомашины и увеличению потребления горючего, а следовательно, стоимости эксплуатации.

Стратегия операционного менеджмента, ориентированного на процесс, предполагает оценку проекта по следующим критериям:

- производственная мощность;
- экономическая эффективность;
- гибкость;
- производительность;
- надежность;
- ремонтпригодность;
- стандартизация;
- безопасность и экология;
- удовлетворение жизненных потребностей работников.

При проектировании производственного процесса учитываются следующие расходы:

- стоимость земельного участка;
- стоимость аренды, затраты на приобретение или строительство;
- расходы на перевозки сырья и горючего;
- расходы на перевозки готовой продукции;
- затраты на энергию и водоснабжение;
- налоги и страхование;
- оплата рабочей силы;
- расходы на передислокацию, включая потери от остановки производства на необходимый срок.

При разработке технологического процесса определяются:

- требуемые станки и прочее оборудование, инструменты, приспособления и т.п.;
- применяемые методы;
- необходимое количество рабочих;
- планируемая или нормативная длительность производственного цикла.

Производственный процесс тесно связан с жизненным циклом продукта. Так, на начальной стадии жизненного цикла изделия, когда объемы продаж низки, конструкция изделия не вполне стабильна, производственный процесс должен быть настолько гибким, чтобы его можно было быстро изменить в соответствии с изменениями в конструкции изделия. В этот период производственный процесс характеризуется трудоемкостью, мелкосерийностью и отсутствием автоматизации.

По мере совершенствования изделия его конструкция будет становиться все более стандартизированной, объемы реализации возрастут. Важнейшее значение на стадии зрелости продукта приобретут экономическая эффективность и стабильность выпуска продукции, а следовательно, и уровень цены, которая станет основным фактором конкурентоспособности изделия. Производственный процесс на этом этапе становится капиталоемким, высокоавтоматизированным, ориентированным на массовый выпуск продукции.

Для обеспечения нужных характеристик повторяющегося производственного процесса производится выбор вариантов по следующим критериям:

- тип перерабатывающей системы – единичное производство (проектная система), серийное или массовое производство, производство с непрерывным процессом, комбинация различных типов;
- собственное производство комплектующих изделий или приобретение на стороне всех или некоторых комплектующих изделий;
- выполнение отдельных видов работ своими силами или передача их субподрядчикам;
- методы выполнения отдельных видов работ;

- степень механизации и автоматизации;
- уровень специализации работников.

При проектировании повторяющегося производственного процесса исходят из решения о том, сколько предприятий, каких размеров и какой мощности надо создать и где расположить каждое предприятие.

Крупные предприятия создаются при наличии большой капиталоемкости перерабатывающей подсистемы, требующей дорогого специального оборудования, когда в одном месте целесообразно сосредоточить много работников и много различных изделий. Например, автосборочные предприятия.

Мелкие предприятия обычно создаются, когда клиенты сильно рассредоточены или для обслуживания крупного производства.

При принятии решения о месте расположения предприятия обычно рассматривается вопрос о выборе континента, страны, района, города и конкретной производственной площадки или здания для предприятия.

При выборе страны месторасположения предприятия учитываются следующие критерии:

- демографические и экономические факторы, влияющие на состояние рынка сбыта;
- источники и транспортные расходы по доставке материалов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- обеспеченность энергией и водой;
- политическая стабильность;
- налоговая политика и поощрение экономического развития;
- экология;
- стоимость земельного участка и строительства;

- условия проживания (например, климат, система образования, медицинское обслуживание, культура, отдых, преступность).

При выборе производственной площадки или здания для предприятия оцениваются следующие факторы:

- ограничительные нормы на развитие промышленной зоны, совместимость с соседствующими объектами;
- размер, конфигурация и другие технические параметры площадки;
- предпочтительные виды транспорта;
- объем транспортных перевозок у клиентов, обеспечение подъездов к зданию;
- наличие и стоимость энергоснабжения и других услуг, в том числе пожарной охраны и удаление отходов;
- внешний вид площадки, его соответствие характеру предприятия;
- расстояние от жилых массивов и объектов инфраструктуры;
- месторасположение предприятий конкурирующих фирм, в особенности предприятий розничной торговли или по предоставлению услуг.

Проектирование предприятий предполагает определение конфигурации предприятия: размера и формы строения и расположения производственных ресурсов внутри него.

Эффективность производственной системы определяется следующими основными показателями:

- расходы на действующую систему;
- качество выпускаемой продукции;
- темп производства и производственная мощность;
- гибкость системы в случае необходимости приспособить ее к изменившимся обстоятельствам.

Список литературы.

1. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
2. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.: ил.
3. Казанцев А.К., Серова Л.С. основы производственного менеджмента: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 348 с. - (Серия «Высшее образование»).
4. Курочкин А.С. Операционный менеджмент: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 144 с.: ил.
5. Организация и планирование строительного производства: Учеб. для инж.-экон. спец. вузов / И.Г. Галкин, Э.И. Сафонова, Н.В. Огнева и др.; Под ред. И.Г. Галкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 1985. – 463 с.
6. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-книготорговый центр «маркетинг», 2002. – 580 с.

магистрант 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Ковалева Екатерина Николаевна

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В КЛИНЦОВСКОМ РАЙОНЕ

*научный руководитель: д. с.-х.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Кувшинов Николай Михайлович,*

Управление финансами в Клинцовском районе осуществляется органами исполнительной власти в лице заместителя Главы Клинцовской городской администрации, начальника финансового управления Титенко Марии Артемовны. Она утверждает, что для повышения уровня эффективности бюджетных расходов района особое и значимое место занимает модернизация управления финансами.

Финансовое управление Клинцовской городской администрации в 2014 году по итогам прошлого года получило самую высшую оценку качества финансового менеджмента среди главных распорядителей бюджетных средств. Суммарная оценка качества финансового менеджмента (КФМ) у изучаемого подразделения составила 87, а рейтинговая оценка (R) установилась на уровне 4,35, при максимальной оценке 5 [3].

Это показывает, что огромное влияние на систему управления финансами имеют новые технологии и усовершенствования, применяемые менеджерами. Поэтому особое место при управлении занимает сам специалист, личность, человек и его методы воздействия.

Термин управление, возможно, охарактеризовать как процесс осознанного и систематического, сплошного и непрерывного, а также целенаправленного воздействия управляющей системы на объект управления в целом или его отдельных элементов на основе познания и использования свойственных этому объекту прогрессивных тенденций и закономерностей в интересах обеспечения его продуктивного функционирования и развития [2].

Для того чтобы оценить качество менеджмента, необходимо в первую очередь рассмотреть способы воздействия на объект управления, в нашем случае на финансы. А так как финансы представляют собой отношения по поводу формирования и использования фондов денежных средств, необходимо рассмотреть воздействие всех структурных единиц в этих отношениях [1].

Например, счётная палата Клинцовского района использует информационную, контрольно-ревизионную, экспертно-аналитическую и другие виды деятельности, позволяющие обеспечить единую систему контроля за исполнением бюджета [4].

В связи совсем перечисленным можно сделать вывод, что управление финансами представляет собой процесс воздействия органов государственной власти (отдел управления финансами, счетная палата, налоговая служба, внебюджетные фонды) на отношения по поводу формирования и использования фондов денежных средств, для улучшения социально-экономического уровня развития региона.

Процесс управления финансами включает в себя три основных функциональных элемента: финансовое планирование, оперативное управление и финансовый контроль. Использование в рамках обозначенных элементов методов, позволяющих повысить их продуктивность, согласовывается и легализуется на уровне государства.

Финансовое планирование в Российской Федерации осуществляется в виде прогноза на три года. Поэтому для того чтобы оценить перспективы в будущем необходимо использовать передовые технологии позволяющие оценить ситуацию на несколько лет вперед. При этом все нововведения имеют вертикальный характер, то есть передвижение от высшего звена к нижестоящим при том что большинство идей зарождается именно в регионах. Получается, что технологии эффективные на уровне государства или отдельного района не всегда дают такой же продуктивный результат у нас.

Также возникают проблемы в применении новейших технологий управления перед Клинцовской городской администрацией, так как их деятельность полностью закреплена законодательно. Введение новых не используемых процессов управления чревато серьезнейшими последствиями, и только сверх эффективные технологии, дающие более 100% отдачи, приживутся и как всегда только с разрешения вышестоящего начальства.

Важно на каждой стадии управления применять приемы и методы позволяющие упростить и модифицировать деятельность управляющего органа, но из-за большой волокиты и огромной загруженности управления не всегда новые идеи пытаются применить. И сразу вспоминается притча о том что человек придумал круглые колеса, но из-за того что рабочим необходимо было быстро все сделать они не обратили внимания на новые технологии, так случается и в наше время.

Поэтому для эффективного развития региона управляющему необходимо прислушиваться к мнению нижестоящих структур, что и применяется в исследуемом округе.

Например, в задачах муниципальной программы «Управление муниципальными финансами Клинцовского района на 2015 – 2017 годы», указано, что второстепенной задачей финансового отдела является внедрение и проведение

современных технологий и методов управления финансами. Поэтому модернизация и преемственность процесса управления финансами является важной ступенью для развития региона в целом.

Используя в дальнейшем такую стратегию развития, несомненно, Клинцовский район займет лидирующие позиции по темпам роста и уровню жизни.

Список литературы.

1 Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономика) Учебник: исправл. и дополн. – Караганда: КЭУК, 2014. – 608с.

2 Ерушкина Л.В. Социология управления: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2011. – 73 с.

3 <http://www.klinci.ru/news/75/1628/page1/>

4 <http://www.klinci.ru/o-nass/>

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Куленок Екатерина Валерьевна

ПРИОРИТЕТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

В настоящее время в Брянской области происходит снижение технологического уровня производства, снижение его сложности, увеличение числа импортных комплектующих и полуфабрикатов, возрастает импортозависимость. Общее число используемых передовых технологий снижается как в экономике Брянской области, так и в обрабатывающих видах экономической деятельности в 2010-2013 годах. При этом средняя скорость снижения по всей экономике равна 1,56%, по обрабатывающим производствам 3,64%, а в машиностроении скорость снижения равна 8,35% - если в 2010 году общее число передовых используемых технологий равно 17134, то в 2013 их значение снижается до 12842. Таким образом, получается, что за прошедшие 4 года число используемых передовых производственных технологий в ВЭД "Производство машин и оборудования" снизилось на четверть от уровня 2010 года. Если так будет продолжаться и дальше, то можно предположить снижение числа технологий в два раза через 8 лет - к 2022 году.

Таким образом, в состоянии промышленности Брянской области в настоящее время, наблюдается высокая степень сырьевой и импортной зависимости, ухудшение показателей деятельности обрабатывающих производств, это показывает необходимость осуществления политики новой индустриализации.

Основными направлениями реиндустриализации, озвученными в Указе Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899 «Об

утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации», являются:

Безопасность и противодействие терроризму.

Индустрия наносистем.

Информационно-телекоммуникационные системы.

Науки о жизни.

Перспективные виды вооружения, военной и спецтехники.

Рациональное природопользование.

Транспортные и космические системы.

Энергоэффективность, энергосбережение и ядерная энергетика.

При этом в Указе нашли отражение и 27 критических направлений, являющихся межотраслевыми технологиями и оказывающих максимальный вклад в развитие науки, технологий и техники. Не подвергая сомнению данные направления развития, поставим вопрос шире - на наш взгляд, все мероприятия реиндустриализации должны в конечном итоге служить основой для повышения качества и рентабельности отечественной продукции, увеличения объема ее экспорта и внутреннего потребления на основе снижения степени износа и модернизации основного капитала и средств производства и увеличения человеческого потенциала предприятий, а также повышения степени отдачи от используемых ресурсов.

Основными ограничениями на пути проведения новой индустриализации в России являются низкая конкурентоспособность отечественной продукции при ее низкой рентабельности и высокой цене, обусловленные как географическим расположением РФ, так и разрушенными в процессе реформ хозяйственными связями между предприятиями; низкое качество используемой рабочей силы - более высокие уровни дохода в финансовом секторе и предоставлении услуг приводит к перемещению талантливых сотрудников в эти области деятельности, а более высокие заработные платы и лучшие условия жизни приводят к миграции ученых и исследователей в страны Европы и США; высокие транзакционные издержки, из-за которых ведение бизнеса в стране встречает определенные трудности и, зачастую, оказывается не так прибыльно.

Федеральная целевая программа (ФЦП) представляет собой увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации. Нами были проанализированы ФЦП, осуществляемые в промышленности в период с 2006 по 2013 годы, при этом данные приведены к уровню цен 2006 г. В 2014 г. предусмотрено 16 основных ФЦП промышленности, которые можно найти на сайте Федеральных Целевых программ России.

Рассмотрим проблемы реализации региональной промышленной политики на примере Брянской области. В области существует департамент промышленности, транспорта и связи Брянской области, являющийся органом исполнительной власти, обеспечивающим проведение на территории Брянской области государственной политики в сфере промышленности, транспорта. Принята и исполняется государственная программа «Развитие промышленности, транспорта и связи Брянской области» (2014 – 2016 годы) определяющая данный департамент как ответственного исполнителя программы.

В области также существуют региональные и муниципальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства, предполагающие осуществление четырех форм поддержки - финансовой, консультационной, имущественной и информационной.

Однако, несмотря на теоретически обширные возможности для реализации промышленной

политики в регионе осуществление инвестиционной деятельности связано с определенными трудностями. В 2013 году в рейтинге российских городов по привлекательности для бизнеса, проводимом журналом «РосБизнесКонсалтинг», город Брянск среди 74 городов занял 43 позицию. Состояние промышленности год от года ухудшается, индекс промышленного производства в Брянской области снижается в среднем на 0,5 % ежегодно.

Состояние основных фондов крупных и средних предприятий в 2012 году составляет 46% для коммерческих и 52,5% для некоммерческих, для обрабатывающих производств степень износа меньше средней по городу и области - она составляет 42% (4). При этом официальной статистики о среднем возрасте основных фондов в 2006 года в свободном доступе нет, однако по оценкам экспертов средний возраст приближается к 28 годам, что, естественно, указывает на моральное устаревание имеющегося оборудования.

Ухудшается качество человеческого потенциала области и города Брянска - в период с 2002 по 2012 год средний возраст трудоспособного населения вырос почти на 2 года и составил 40,2 года; а в целом численность трудоспособного населения области уменьшилась на 128,5 тысяч человек от уровня 1979 года. При этом необходимо отметить тенденцию роста числа людей в высшем образовании в общей структуре занятых - если в 2002 году их доля составляла 15,5%, то в 2012 году она возросла до 24,1%. Однако данное явление приводит к сокращению работников со средним образованием, а поскольку престиж рабочих профессий также падает, в области существует существенная нехватка специалистов среднего звена. Данные факты негативно сказываются на качестве производимой продукции, что отражается на объеме реализации, несмотря на рост в целом промышленности на 18-20% в 2012 году относительно 2011, происходящий в основном за счет строительства.

Существенным негативным моментом реализации промышленной политики являются институциональные проблемы - распределение сферы ответственности и ресурсов, например, характерной для Брянска и области является проблема с землей и получением прав на нее, а для всей Российской Федерации - проблемы налоговых отчислений в бюджеты разных уровней, политика налоговых льгот.

Пока не будут созданы и внедрены эффективные методы стимулирования производства, повышающие рентабельность промышленности выше средней по экономике или даже выше рентабельности финансовой деятельности при

условии низких транзакционных издержек, на предприятиях не будет заинтересованного в производстве, собственника,

Список литературы.

1. Федеральные Целевые Программы России.
2. Федеральные Целевые Программы России на 2014-й год
3. Информация официального сайта Министерства экономического развития РФ и расчеты автора.
4. Городские округа и муниципальные районы Брянской области. 2013: стат. сб. / Брянкстат. – Брянск, 2013. - 236 с
5. С. 389, 392.– М., 2013. –Рассчитано по данным сборника Труд и занятость в России. 2013: Стат.сб. / Росстат
6. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. / Росстат. - М., 2014. - С.95.
7. Рассчитано автором по данным сборника Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. / Росстат. - М., 2014. - С.95.
8. Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н. Производительность труда в промышленности: системная задача управления // Экономика и предпринимательство. 2014. - № 8. - С.389-402.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Муллин Александр Сергеевич

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ УЧЕТ В ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Тачкова Инна Александровна*

Ни для кого не секрет, что каждая из существующих фирм стремится к тому, чтобы занять лидирующие позиции на рынке, а также иметь возможность получать максимальную прибыль. Именно правильно подобранная маркетинговая стратегия помогает решить данную задачу. В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Вместе с тем усиливается и роль конкуренции, как основного механизма регулирования хозяйственного процесса. В таких условиях фирма не может ограничиваться только текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Назрела необходимость стратегического мышления, которое должно воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства выбранного пути развития. Еще несколько лет назад стратегический маркетинг представлялся, прежде всего, как определение общего направления деятельности фирмы, ориентированного в будущее и реагирующего на изменение внешних условий. В последнее время основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов фирмы. Иначе говоря, маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

Маркетинговая стратегия - это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей. Цель разработки стратегии - определение основных приоритетных направлений и пропорций развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Стратегия должна быть направлена на оптимальное использование возможностей компании и предотвращение ошибочных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности фирмы.

Практически все решения, которые принимаются на предприятии лежат в области маркетинга. От правильности и адекватности выбранной стратегии маркетинговой деятельности зависит то, насколько успешно будет развиваться бизнес и то, как будет проходить освоение сегментов рыночной экономики. Стратегическое планирование необходимо, так как оно позволяет компании оперативно реагировать на меняющиеся условия рынка. Каждая компания должна найти свой стиль работы, наилучшим образом учитывающий специфику условий, возможностей, целей и ресурсов. Стратегическое планирование имеет ряд особенностей, а именно: процесс разработки стратегии завершается не немедленным действием, а выработкой длительной концепции; при разработке концепции очень часто приходится принимать решения при недостаточном количестве

информации, что в последствие приводит к доработке основных позиций; стратегическое планирование отличается от оперативного тем, что не имеет конкретных числовых измерений, что требует постоянной доработки и корректировки в зависимости от условий рынка.

Маркетинговая стратегия может быть:

- Краткосрочной - разрабатывается на срок не более года и предполагает разработку «бизнес-планов» и сопряженных с ними бюджетов;
- Среднесрочной - разрабатывается на срок не более 2-5 лет;
- Долгосрочной - разрабатывается на 5-7 лет.

Общую систему разработки маркетинговой стратегии можно представить в виде следующей логической цепочки (рис.1).

D – отдельные отрасли, сферы бизнеса, F – отдельные функции

В разработке и реализации стратегического маркетингового плана выделяется четыре уровня:

- уровень I – определение концептуальных целей;
- уровень II – разработка рыночной стратегии;

То есть на данном этапе необходимо определить,

Этапами разработки маркетинговой стратегии будут являться следующие шаги:

- 1) оценка настоящего состояния рынка;

На данном этапе необходимо дать точную или хотя бы экспертную оценку (при отсутствии исследований) доли рынка, провести анализ ежеквартальных объемов продаж и установить, от чего он зависит: от прихода и переработки сырья, от сезонного спроса, определить, как рынок данного вида товара изменится, и не претерпит ли существенных изменений, произвести оценку изменений, связанных с дальнейшим развитием сферы услуг. (На что это вызовет соответственное увеличение спроса и как использовать это расширение рынка), провести анализ изменения цен, анализ рынка поставщиков.

- 2) Сегментация рынка и определение потребительского интереса;

Выбор целевого сегмента определяет то, на удовлетворение каких потребностей нацелена компания, какие продукты или услуги она будет представлять клиентам.

То есть компании фактически нужно ответить на вопрос: Кто наши потребители?

прогнозирование объема выручки и прибыли;

определение контрольных показателей и промежуточных этапов контроля (сроки и контрольные значения).

Для наиболее успешной работы фирмы на рынке, ей необходимо сосредоточиться на незанятых никем нишах рынка, а также на тех потребностях потребителей, которые все еще не удовлетворены.

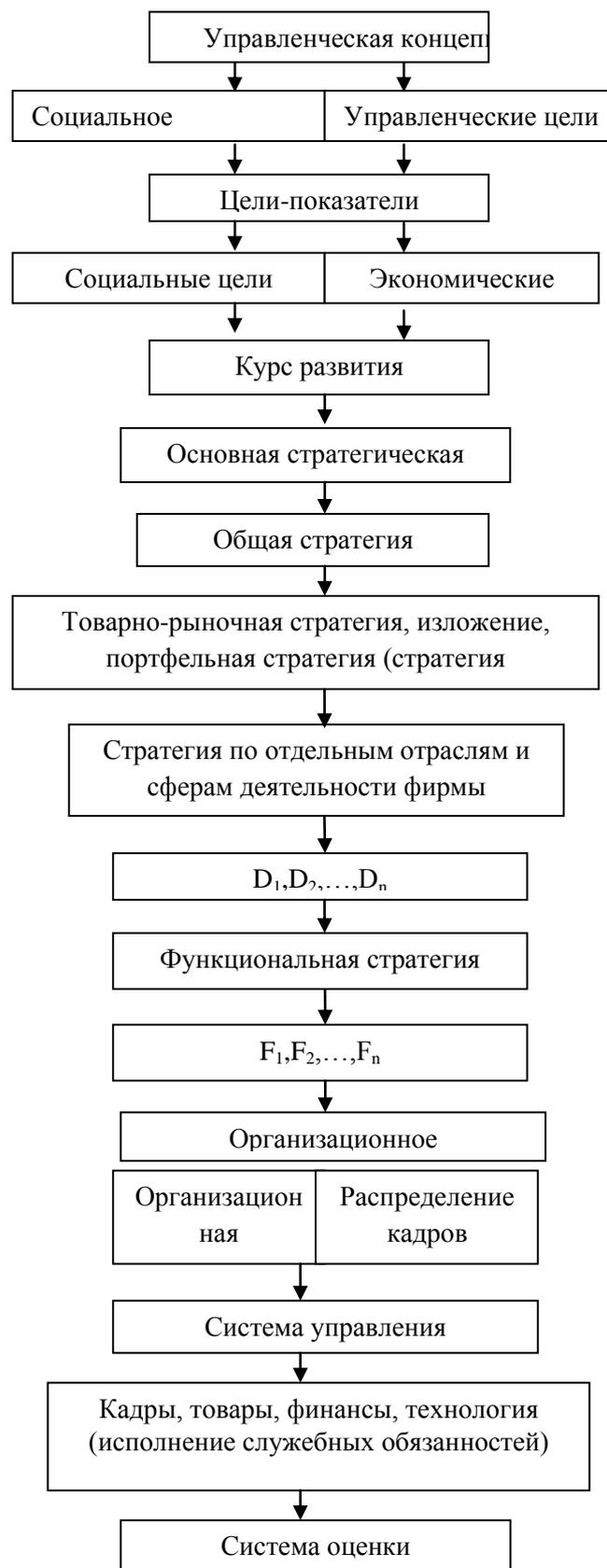


Рисунок 1 – Система разработки маркетинговой стратегии

3) Анализ деятельности конкурентов и в целом определение конкурентоспособности вашего предприятия;

уровень III – реализация и осуществление стратегического маркетингового плана;

уровень IV – оценка.

Если стратегия реализуется по плану, руководство фирмы принимает ее, в противном случае стратегия подлежит корректировке.

чем ваша компания отличается от всех остальных, то есть выявить сильные и слабые стороны, которые оказывают наибольшее влияние на успех организации. Они определяются по отношению к конкурентам. Сильные и слабые стороны – определения относительные, а не абсолютные. Хорошо быть сильным в чем-либо, но если конкуренты в этом сильнее, это станет вашей слабостью.

4) Формирование целей маркетингового развития;

5) Исследование возможных альтернатив в плане стратегии;

6) Создание определенного облика компании на рынке;

прогнозирование уровня цен и продаж на существующие и будущие продукты компании;

7) Оценка стратегии с точки зрения ее финансовой состоятельности. На этом этапе производится:

анализ и прогнозирование качества и ресурсоемкости будущих продуктов компании;

прогнозирование конкурентоспособности существующих и будущих продуктов компании;

Случаются ситуации, когда разработанную стратегию приходится корректировать, либо вообще изменять ее. Это происходит при резком изменении рыночной ситуации, например, появлении на рынке значительно более конкурентоспособной продукции, чем выпускаемая предприятием, либо при изменении собственных возможностей предприятия, расширении возможностей в результате появления дополнительных источников финансирования.

Факторы формирования маркетинговой стратегии. При выборе концепции предприятия нужно учитывать факторы формирования маркетинговой стратегии, среди которых решающее значение имеют: поставщики, обеспечивающие предприятие ресурсами для производства, среди которых необходимо найти тех, кто предоставит наилучшее качество за наименьшую плату; посредники, которые оценят свои услуги за приемлемую цену; технологическое изучение процесса производства, а также применение на практике передовых новаторских технологий; социально-экономические факторы, когда

необходимо учитывать потребности рынка, а также ценовую политику производимой продукции предприятия. Именно от этого фактора зависит ценовая стратегия, которую выберет фирма; аппаратные ресурсы и возможности самого предприятия; основная концепция, которая выбрана предприятием, ее цели и пути к их достижению. Для того, чтобы упростить процесс формирования маркетинговой стратегии, ее можно условно разбить на этапы, а ее задачи – на ряд подвидов. Общая стратегия заключается в принятии главной концепции, которая будет лежать в основе деятельности и развития предприятия, выбор профиля работы, а также определение географических рамок деятельности. Кроме того, при ее выборе необходимо учитывать особенности осваиваемого рынка, государственные программы в выбранной отрасли, а также нюансы законодательства.

Оценка анализа эффективности маркетинговой стратегии. Проведя анализ рынка, и определившись с основными задачами, которые ставятся перед предприятием необходимо выбрать ключевые позиции маркетинговой концепции. На сегодняшний день существует большое количество видов основных концепций, которые успешно используются в современном маркетинге. Не стоит забывать, что важнейшую роль в концепции занимает оценка эффективности маркетинговой стратегии избранной предприятием. Ведь именно этот показатель позволит оценить, насколько верна концепция, а также позволит проводить контроль достижения поставленных целей. Правильный ли был выбор маркетинговой стратегии можно оценить, проведя анализ маркетинговой стратегии предприятия, который состоит из таких составляющих, как: анализ сбыта – подразумевает оценку рынков сбыта продукции, ее популярность и востребованность у покупателей. Кроме того, сюда можно также включить и возможность к расширению и завоеванию рынка, а также поиск новых мест для сбыта и их доступность. Также данный вид анализа позволит получить новые руководства к действию и обеспечит постоянный контроль за уже имеющимися рынками; анализ сбыта по территории заключается в определении факторы, которые влияют на лучшие продажи в зависимости от географии рынков, а также дают представление о возможностях расширения рынка и путях осуществления задуманного; анализ сбыта продукции основывается на анализе продаж продукции и определения тех категорий продуктов, которые пользуются наивысшим спросом. Этот вид анализ позволяет определить наименее рентабельные позиции. По данным, полученным в ходе исследования очень хорошо видна продукция,

которая требует усовершенствования, применения новых технологий, а также новых возможностей для ее использования; анализ продаж в зависимости от размера заказа помогает определить необходимый объем продукции, который требуется реализовать одновременно, чтобы получить экономическую выгоду. Данный анализ позволяет сделать распределение по ценовым позициям для оптовых и розничных покупателей, а также суммы минимального заказа на производство и изготовления продукции; анализ сбыта покупателям определяет категории покупателей на удовлетворение потребностей, на которые должно ориентироваться предприятие; факторы объема продаж/доли рынка помогает выявить факторы, которые в значительной мере имеют влияние на распределения сегментов рынка и на количество реализуемой продукции покупателям. Этот анализ позволяет сконцентрировать внимание на основных из них и найти способы уменьшения из воздействия, а также изменение негативного влияния на позитивное; постатейный анализ прибыли и расходов дает представление о том, какие статьи расходов имеют наибольшей показатель, возможности их уменьшения, а также пути сокращения издержек. Помимо этого в разрезе видов продукции видно получаемые доходы из чего можно сделать вывод о наиболее часто употребляемой и используемой продукции. Если концепция реализуется согласно разработанного плана и приводит к выполнению поставленных перед фирмой задач, соответственно и

эффективность маркетинговой стратегии высокая и она разработана правильно. Если же результаты стратегического маркетинга далеки от запланированных, необходимо ее пересмотреть, а то и вообще от нее отказаться и поискать альтернативу. Нужно помнить, что маркетинговая стратегия оценивается на основе тех результатов, которые получает предприятие в ходе ее использования. Ее успешное проектирование позволяет достичь высоких результатов в долгосрочной перспективе, а также занимать лидирующие позиции на рынке. Важно помнить, что в условиях постоянно меняющейся рыночной экономики очень важно своевременно вносить коррективы и делать поправку на потребности потребителей. Периодически полезно отвлекаться от конкретных задач концепции и рассматривать ее в целом. Хорошим помощником в этом является маркетинговый аудит.

Таким образом, разработка маркетинговой стратегии позволит предприятию:

- значительно расширить клиентскую базу и увеличить объем продаж;
- повысить конкурентоспособность продукции услуг;
- создать инструмент массового привлечения клиентов;
- выбрать эффективную ценовую и продуктовую политику;
- создать механизм контроля маркетинговых мероприятий;
- повысить качество обслуживания клиентов.

Список литературы.

1. Гавриленко Н.И. Роль стратегического маркетинга в управлении предприятием в условиях рыночных отношений. // Финансы и кредит. - 2013. – 345 с;
2. Ковалев М.Н. Стратегический маркетинг. - М.: ТетраСистемс, 2014. – 467 с;
3. Котлер Ф., Андреасен А.Р. Стратегический маркетинг некоммерческих организации. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 617 с;
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ.изд.- М.; СПб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2014. – 944 с;

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Носов Виктор Анатольевич

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Горбова Татьяна Михайловна*

В настоящее время главной ценностью любой организации является ее интеллектуальный капитал, включающий знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность. Эти составляющие элементы работников компании, обеспечивающие конкурентоспособность организации на рынке, носят название интеллектуальной энергии.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом необходимо применять современные технологии мотивации персонала, которые позволяют экономить все виды организационных ресурсов, товарно-материальные запасы, высвободить финансы, повышать жизнеспособность и конкурентоспособность компаний, увеличивать их

прибыльность, повышать общественную полезность и значимость для общества, рассматриваемую как необходимое условие социальной ответственности организации на современном этапе. Современная система управления персоналом должна основываться на конкретных методах и принципах, соответствующих требованиям самой организации, позволяющей решать конкретные проблемы, т.е. быть уникальной в своем роде и способствовать достижению организационных целей и соответствовать стратегии организации.

Социальная эффективность деятельности организации становится в настоящее время все более важным показателем качества предприятия в целом. Современная ситуация, сложившаяся в сфере деятельности торгово-розничных организаций, диктует новые критерии эффективности деятельности, наиболее важным из которых становятся не экономические показатели успеха, характеризующиеся доходностью и прибылью предприятия, а социальные, рассматриваемые как требования общества, предъявляемые фирмам, и потребности потребителей.

В современных условиях появилось много нового в управлении персоналом. Выделим несколько направлений, принципиально новых для российского менеджмента. В советской кадровой практике они не применялись или применялись в виде экспериментов. Это тестирование при приеме на работу, тренинг принятых работников, свободный режим работы (телеворкинг), фриланс и коворкинг.

Значительная удаленность рабочего места от дома не позволяет многим сотрудникам в полной мере реализовать себя. Большинство людей, работающих в центре города, живут на окраине города. При этом в сегодняшней ситуации претенденты из регионов не только не утратили своих позиций в мегаполисе, но и стали пользоваться повышенным спросом. Это связано с тем, что их запросы к условиям труда и его оплате более адекватны, чем у столичных специалистов. Решению этой проблемы способствует свободный (плавающий) режим работы, получивший на Западе название «телеворкинг».

Телеворкинг – вид дистанционной работы, когда сотрудник организации работает не на территории работодателя, а в удобном для него месте, например, дома. Время и режим своей работы он устанавливает сам – главное, выполнение в срок полученных заданий.

Телеворкинг позволяет снизить трудовые затраты, издержки на размещение сотрудников, транспортные расходы, затраты на электроэнергию и одновременно повысить конкурентоспособность

предприятия за счет привлечения дополнительных специалистов. По наблюдениям специалистов люди, работающие в коллективе, более склонны к отлыниванию, нежели работающие индивидуально. Данный способ организации труда выгоден не только работодателям, но и работникам, так как позволяет им лучше распоряжаться своим временем и совмещать несколько видов деятельности.

При свободном графике работы работник сам определяет время выполнения трудовых обязанностей. Детали графика при этом оговариваются с работодателем. В одних случаях это означает, что сотрудник должен приходить в офис в любое удобное для него время – например, для того, чтобы получить бланки необходимых для работы документов (например, договоров) или принять участие в совещании. В других случаях свободный график не предполагает ежедневной явки в офис – сотрудник приходит в тех случаях, когда его вызывает начальник. От фриланса свободный график работы отличается тем, что у сотрудника есть постоянный работодатель – просто ему не обязательно сидеть в офисе целый день. Что же касается фрилансеров, то они в этом плане еще более «свободные художники», поскольку ни на кого постоянно не работают.

Достоинства телеворкинга:

постоянная занятость, а значит, официальное оформление, включая все его достоинства – оклад, оплачиваемый больничный отпуск, и прочее. Это, конечно, при благоприятном раскладе. Но все же в этом плане свободный график стабильнее работы фрилансера;

отсутствие необходимости по утрам ехать в офис, связанной с возможностью опозданий (пробки на дороге, риск проспать и т.д.) и неприятными последствиями в виде выговоров, штрафов, увольнения и т.д.;

экономия времени. Свободный график позволяет оптимально распределять рабочее время. Работать можно ровно столько, сколько нужно, а не «досиживать» рабочие часы в периоды отсутствия работы. При условии правильной самоорганизации работник сможет значительно экономить временные ресурсы и успевать то, чего никогда бы не успел, имея офисную работу;

решение личных проблем в оптимальное для этого время. Это значит, что к врачу или по магазинам работник может отправиться, когда большинство людей находится на работе. Это значит, никаких очередей, длительных ожиданий и т.д. Работники в офисе часто не могут найти время на посещение врачей и решение других значимых вопросов. В необходимых для себя случаях они вынуждены отпрашиваться с работы, что влияет на ее качество и вызывает недовольство начальства;

учет индивидуальных особенностей организма;
Недостатки телеворкинга:
огромная самодисциплина.

несерьезное отношение домочадцев к вашей работе

эмоциональный голод, связанный с отсутствием общения в рабочем коллективе;

значительная часть заработка работника будет зависеть от объема выполненной работы. Учитывая это, нужно быть готовым к нерегулярному доходу и связанными с этим недостатками («скачки» в размере зарплаты, необходимость тщательно планировать семейный бюджет, иметь определенный денежный запас, и т.д.).

Следует отметить, что свободный режим работы для некоторых профессий существует в России уже давно. Традиционно в этом режиме работали и работают преподаватели вузов, журналисты и некоторые другие. В настоящее время круг профессий расширяется. В него вошли представители таких профессий как: системные администраторы, программисты, менеджеры сетевых проектов, дизайнеры, бизнес-консультанты, переводчики, аудиторы, в отдельных случаях бухгалтеры, редакторы, и представители некоторых других профессий. Там же где режим работы требует постоянного присутствия работника (производственная сфера, бригадная работа, офисная и аналогичная работа, медицина и др.), свободный режим работы невозможен). Критериев возможности и эффективности применения свободного режима работы в настоящее время не существует.

Список литературы.

1. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник /В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 688 с.
2. Григорьева Н.С. Современные методы управления персоналом // Управление персоналом. – 2013. - №19. – С.23-25
3. Тебекин А.В. Управление персоналом: учебник для студ. вузов, обуч. по спец. 080500 "Менеджмент" / А. В. Тебекин. - М. : КНОРУС, 2012. - 624с.

Глобализация, слияния и сокращения, электронная коммерция, желание быть расположенным недалеко от клиентской базы, рост работ на дому и более гибкие условия работы, усложнение коммуникационных технологий привели к ситуации, когда все больше и больше руководителей и их команд не локализованы в одном месте. В этих условиях многие из традиционных навыков управления не действуют.

Дистанционное управление персоналом представляет управление людьми на расстоянии с помощью информационных технологий. Применением различного рода инструментов интернета (электронная почта, чат, видеоконференции), а также классических средств связи, таких как телефон и факс, менеджер может обеспечить эффективное управление. Принципиально важно при организации удаленной работы провести обучение сотрудников, которые будут работать дистанционно, именно в плане соблюдения регламентов по обмену информацией.

В связи с этим, главное для менеджеров – организовать работу удаленных сотрудников, определить методы взаимодействия, создать формальные сценарии, применить необходимые информационные технологии, чтобы получить максимально эффективную работу. Менеджеры должны овладеть навыками коммуникации и лидерства. Для динамичной развивающейся организации с большим количеством филиалов неприемлем авторитарный режим с прямым контролем.

ученица 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»
Осипкова Виталия Андреевна

БЕЗРАБОТИЦА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Безработица - наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Виды безработицы:

- **Вынужденная** (*безработица ожидания*) - возникает, когда работник может и хочет работать

при данном уровне заработной платы, но не может найти работу. Причиной является нарушение равновесия на рынке труда из-за негибкости заработной платы (вследствие законов о минимуме заработной платы, работы профсоюзов, поднятие заработной платы для улучшения качества труда и т. п.). Когда реальная зарплата находится выше

уровня, соответствующего равновесию спроса и предложения, предложение на рынке труда превышает спрос на него. Количество претендентов на ограниченное число рабочих мест увеличивается, а вероятность реального трудоустройства уменьшается, что повышает уровень безработицы. Разновидности вынужденной безработицы:

Циклическая - вызывается повторяющимися спадами производства в стране или регионе. Представляет собой разницу между уровнем безработицы в текущий момент экономического цикла и естественным уровнем безработицы. Для разных стран естественным признаётся разный уровень безработицы.



• **Сезонная** - зависит от колебаний в уровне экономической активности в течение года, характерных для некоторых отраслей экономики.

• **Технологическая** - безработица, связанная с механизацией и автоматизацией производства, в результате которой часть рабочей силы становится излишней, либо нуждается в более высоком уровне квалификации.

• **Добровольная** - связана с нежеланием людей работать, например, в условиях понижения заработной платы. Добровольная безработица усиливается во время экономического бума и снижается при спаде; её масштабы и продолжительность различны у лиц разных профессий, уровня квалификации, а также у различных социально-демографических групп населения. Также, в экономике существует понятие «капкан безработицы», когда доходы человека, вне зависимости от того, трудится он или нет, разнятся незначительно (вследствие лишения прав, при поступлении на работу, на соотв. компенсации, доп. выплаты, начала выплат значительных взносов страхования и тп.), что снижает интерес человека к началу трудовой деятельности.

• **Структурная** - обусловлена изменениями в структуре спроса на труд, когда образуется структурное несовпадение между квалификацией безработных и требованием свободных рабочих мест. Структурная безработица обуславливается

масштабной перестройкой экономики, изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства, ликвидацией устаревших отраслей и профессий, причём существует 2 типа структурной безработицы: стимулирующая и деструктивная.

• **Институциональная** - безработица, возникающая в случае вмешательства государства или профсоюзов в установление размеров ставок заработной платы, отличных от тех, которые могли бы сформироваться в естественном рыночном хозяйстве.

• **Неустойчивая** - вызывается временными причинами (например, при добровольной смене работниками мест работы или увольнении в сезонных отраслях промышленности).

• **Фрикционная** - во время добровольного поиска работником нового места работы, которое устраивает его в большей степени, нежели прежнее рабочее место.

• **Маргинальная** - безработица слабо защищённых слоёв населения (молодёжи, женщин, инвалидов) и социальных низов.

• **Молодёжная безработица** - среди группы лиц 18-25 лет.

также:

• **Зарегистрированная** - незанятое население, занимающееся поиском работы и официально взятое на учёт.

• **Скрытая:**

• формально занятые, но фактически безработные лица; в результате спада производства рабочая сила используется не полностью, но и не увольняется.

• наличие лиц, желающих работать

Причины безработицы:

1. Современный уровень развития производительных сил таков, что многие отрасли производства имеют сезонный характер: сельское хозяйство, строительство и др. Это ведёт к соответствующему спаду производства в несезонный период и сокращению занятости в этих отраслях.

2. Структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению потребностей производства в рабочей силе.

3. Экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателя снижать потребности во всех ресурсах, в том числе и рабочей силе.

4. Абсолютная занятость невозможна из-за несбалансированности развития отдельных предприятий и отраслей производства. В связи с этим рыночная экономика развивается неравномерно, что ведёт к возникновению диспропорций между числом желающих получить

работу и наличием соответствующего числа рабочих мест.

5. В любой стране имеется определенная часть населения, которая в силу тех или иных причин увольняется добровольно с данного предприятия и ищет работу на других предприятиях, в других регионах.

Экономические последствия безработицы.

Экономические положительные последствия:

-освобождается время для повышения образования и переобучения;

-запас работников для структурной реконструкции экономики;

-стимулируется производительность и интенсивность труда;

-конкуренция способствует развитию навыков у работников.

Экономические отрицательные последствия:

-обесценивание обучения;

-сужение производства;

-потеря квалификации;

-расходы на пособие безработным;

-падение уровня жизни;

-недостаточное производство национального дохода;

-уменьшение числа налоговых поступлений

Социальные последствия безработицы

Социальные положительные последствия:

-увеличение времени досуга;

-расширение выбора мест работы;

-повышение значимости труда;

-поднятие ценности рабочего места.

Социальные отрицательные последствия:

-спад рабочей активности;

-увеличение напряженности в социуме;
-рост числа душевных и физических заболеваний;

-усугубление криминогенной обстановки;

-усиление социальной дифференциации.

Способы борьбы с безработицей:

Общие для всех типов безработицы меры:

- создание новых рабочих мест
- создание бирж труда и иных видов служб занятости.

Меры для борьбы с фрикционной безработицей:

- усовершенствование системы информационного обеспечения рынка труда;
- создание специальных служб для этого.

Меры для борьбы со структурной безработицей:

- создание возможностей для переподготовки и переквалификации безработных;
- поддержка частных и государственных служб, которые этим занимаются;
- протекционистские меры по защите рынка

С маргинальной безработицей:

- социальная защита слабо защищённых слоёв населения;
- борьба с преступностью.

С технологической безработицей:

- повышение квалификации работников;
- сдерживание технологического прогресса и/или замедление темпов внедрения его результатов.

С циклической безработицей:

- проведение стабилизационной политики;
- создание дополнительных рабочих мест государством.

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шабанова Алина Владиславовна

РОССИЙСКИЕ ДОРОГИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Матюшкина Ирина Алексеевна

Как известно, дороги в РФ считаются одними из худших в мире. Проблемы с состоянием российских дорог были известны во все времена. Известно, что по причине плохого качества как дорожных покрытий, так и вообще дорог в целом, в России происходит более 16% аварий от общего их количества.

За четыре месяца 2014 года в период с января по апрель на дорогах России из-за плохого качества произошло 16 829 дорожно-транспортных происшествий. Эта цифра выросла по сравнению с аналогичным периодом 2013 года - на 15,6 %. Хотя борьба с плохим качеством дорог, по крайней мере на официальном уровне, ведется повсеместно – результатов как видим нет совершенно.

Самое печальное, что в этих авариях продолжают гибнуть люди, за приведенный выше период, с января по апрель, в РФ погибли 2 172 человека. Эта цифра по сравнению с 2013 годом так же увеличилась на 10%. Пострадали в этих авариях 21 211 человек (это на 12,1% больше, чем в предыдущем году).

В России протяженность автодорог общего пользования примерно 610 тыс. км; в США - 6200 тыс. км; в Китае - 1900 тыс. км, хотя территория нашей страны во много раз преобладает над этими странами. Среди российских автодорог преобладают дороги с асфальтобетонным покрытием (то есть мягким) и лишь 1,3% имеют цементобетонное жесткое покрытие. По мнению различных специалистов, для нормального развития

экономики в России уже сейчас нужно иметь как минимум 1500 тыс. км дорог. При таких темпах прироста длины дорог, как сейчас, на это понадобится не менее 100 лет. По подсчетам Росстата, с 2009 по 2011 год федеральные трассы прибавили всего тысячу километров, а с 2012 по 2013-й вообще ничего не менялось. Хотя федеральные расходы на строительство и реконструкцию дорог ежегодно растут.



Существует большое количество факторов, по которым дороги в России считаются неудовлетворительного качества. Главный фактор – это некачественное сырье, которое используется при строительстве дорог. Здесь дело совсем не в том, что дорожные службы не хотят использовать качественные материалы, а в том, что просто бюджетных денег не хватает на закупку качественных элементов дорожного покрытия. На сегодняшний день бюджет, заложенный на строительство и поддержание дорог, многих, если не сказать почти всех субъектов Российской Федерации мизерный. Росавтодор сообщает, что общие кассовые расходы в 2013 году составили 410,8 миллиарда рублей — на 17 процентов больше, чем в 2012-м, и на 44 процента больше, чем в 2011 году. Из этих средств на реконструкцию и строительство федеральных дорог было направлено 174,2 миллиарда рублей. Лишь по итогам 2014 года из-за кризиса в экономике финансирование не увеличилось: на дорожное хозяйство, находящееся в ведении Росавтодора, из федерального бюджета выделено 397 миллиардов рублей. В 2015 году немного больше — 405,1 миллиарда рублей. Бюджетного финансирования в лучшем случае хватает только на поддержание уже имеющихся дорожных покрытий в удовлетворительном состоянии. О строительстве же новых, тем более качественных дорог трудно и задуматься. То есть, первая проблема дорог в Российской Федерации связана с недостаточным финансированием государства.

Дорожники жалуются на нехватку денег, но Счетная палата выяснила, что большинство их проблем вовсе не из-за этого. Основная беда —

неэффективное управление финансами, из-за чего деньги теряются, тратятся впустую, доходят с опозданием (или вовсе не доходят). К примеру, аудиторы Счетной палаты сообщили, что из-за недостатков в управлении финансированием дорожной подпрограммой Росавтодор не выполнил работ на 44 миллиарда рублей. Счетная палата уже проверяла работу Росавтодора за отчетный период. По результатам аудита, опубликованным в августе 2014 года, выяснилось, что Росавтодор задолжал регионам 43 миллиарда рублей субсидий на дорожное строительство. Нынешняя проверка показала, что проблема осталась: регионы не успевают получить деньги в срок и, следовательно, затягивают строительство.



В настоящее время большое внимание российской общественности, также как и специальных служб, которые должны заниматься проблемой дорог, направлено на профилактические меры повышения безопасности в условиях практически полного отсутствия хороших дорожных покрытий. Но на взгляд многих автолюбителей, как и специалистов, необходимо заниматься кардинальными мерами и принимать кардинальные решения по исправлению ситуации с российскими дорогами. При этом ни для кого не секрет, что поверить в относительную безопасность российских дорог можно будет лишь в том случае, когда в нашей стране будет построена и развита дорожная сеть. Безусловно, без вмешательства государственных структур и без хорошей финансовой поддержки говорить о решении проблемы дорог в России просто невозможно.

Необходимо, в первую, очередь, совершенствование российских законов, направленных на строительство и поддержание дорог в нормальном состоянии. Кроме того, необходима грамотная работа специалистов, которые должны правильным образом рассчитать необходимое количество средств, которые стоит затратить на российские дороги, а также выделение определенного количества финансовых средств.

Еще одной из проблемой российских дорог является их маленькая пропускаемость. Дело в том,

что количество автомобилей с каждым годом только увеличивается, а количество километража дорог не успевает расти в нужном темпе. По статистике приходится 249 автомобилей на тысячу человек – это средний показатель по стране.

По этой причине возникает такое большое количество пробок. Особенно это заметно в больших городах, где сосредоточено основное количество автомобилей. Также проблемой пропускной способности является то, что дорожное покрытие не выдерживает своего срока эксплуатации. Это происходит потому, что дороги такого типа изначально не были рассчитаны на столь большую проходимость, а движение большого количества транспортных средств по одним и тем же участкам дорожного покрытия быстро приводит в негодность даже самые качественные материалы.

Не менее распространённой причиной плохого качества дорог является их строительство в спешке. Дорожные организации не успевают в срок выполнить план построения дорожного покрытия, в следствии этого качество дорог снижается и время их эксплуатации меньше в несколько раз.

Список литературы.

1. <http://lenta.ru/articles/2014/11/28/road/>
2. <http://www.slaviza.ru/295-avtomobilnye-dorogi-v-rossii.html>
3. http://awtolub.ru/avto_soviet/pochemu_v_Rossii_plokhiye_dorogi.html

В мае 2012 года Владимир Путин подписал указ, который предусматривает активное привлечение иностранных спонсоров к **строительству российских автомобильных дорог**. Иностранным фирмам будут предлагать принимать участие в конкурсах на строительство дорог регионального и федерального значения. При этом российские фирмы не будут отстраняться от участия в конкурсах и тендерах. Но предлагать им теперь придется не допотопные, неэффективные технологии, а современный уровень укладки дорожных покрытий. Конкуренция позволит россиянам значительно улучшить качество строительства. А работы должно хватить для всех.

Как считают отечественные специалисты, при этом можно и снизить затратность работ. Если иностранцы будут предлагать свои материалы, то наши производители не будут устанавливать на свои явно завышенные цены и работы пойдут значительно быстрее.

Разработано множество программ по улучшению состояния уже существующих дорог и строительства новых на территории всей России вплоть до 2030 года.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Муллин Александр Сергеевич

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Инвестиционная политика – часть стратегии предприятия, которая заключается в реализации форм вложения, наиболее эффективных для обеспечения высоких темпов развития хозяйственной деятельности и расширения его экономического потенциала.

Реализация инвестиционной политики в общем виде связана с разработкой и программой осуществления плана в развитии предприятия на данном этапе.

Инвестиционная политика формируется исходя из существующих форм и источников инвестирования, их потенциальной эффективности использования и доступности [1].

Цели инвестиционной политики:

- максимум прибыли в результате инвестиционной деятельности
 - минимум инвестиционных рисков
- Для этого необходимо:

– организовать внешнюю инвестиционную среду;

– спрогнозировать конъюнктуру инвестиционного рынка;

– организовать маркетинговые и технические исследования;

– осуществить поиск более прибыльных новых инвестиционных возможностей;

– оценить привлекательность финансовых инструментов и инвестиционных проектов и отобрать наиболее эффективные из них;

– разработать капитальный бюджет;

– сформировать оптимальную структуру инвестирования.

Инвестиционная политика играет в условиях кризиса важную роль. В отличие от других субъектов хозяйствования кризисные предприятия наиболее нуждаются в инвестициях. Новые инвестиции способны ускорить преодоление кризиса. При этом на ранней стадии кризиса

процесс оздоровления быстрее будет происходить и можно провести крупный инвестиционный проект по завоеванию рынка и выпуску новой продукции. Прежде всего инвестиции необходимы для реструктуризации бизнеса предприятия, технического перевооружения или реконструкции действующих производств, а также урегулирования долгов, накопленных ранее. Таким образом, политика инвестирования предполагает выбор, а также реализацию рациональных направлений обновления и расширения активов для экономического оздоровления бизнеса. Значимость инвестиционной политики связана с обеспечением устойчивого функционирования предприятия, рентабельности стоимости бизнеса, финансовой стабильности [2].

Существует ряд принципов, необходимых для формирования инвестиционной политики:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятий и их финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

На основании данных принципов необходимо:

- определение приоритетов и разработка цели инвестирования;
- выбор объектов инвестирования;
- выявление реальных источников инвестиций;
- подбор инвестиционных проектов и решений с быстрой отдачей на вложенный капитал.

Выбор приоритетов в инвестиционной политике имеет важное значение в условиях кризиса. Цели инвестирования: обеспечение ресурсами проведение мероприятий по реструктурированию неплатежеспособного предприятия и финансовому оздоровлению; урегулирование накопленной предприятием задолженности. В экономической науке также выделяются основные причины инвестирования:

- повысить эффективность производства;
- расширить действующее производство;
- создать производственные мощности в результате освоения новых сфер бизнеса;
- выйти на новые рынки;
- исследовать и разработать новые технологии [3].

На основании выбранных целей при осуществлении инвестиционной политики необходимо определить источники средств инвестиций, способные гарантировать платежеспособность организации.

Источниками финансирования могут быть:

- собственные средства
- привлеченные средства
- заемные средства
- ассигнования из федерального бюджета, субъектов РФ или муниципальных бюджетов.

Следует также отметить, что в организациях в зависимости от стадий кризиса может возникнуть дефицит средств собственных и недоступность привлеченных. В таком случае, важным источником денежных средств может стать дезинвестирование части менее эффективных (убыточных) инвестиционных проектов. В результате дефицита средств предприятия или организации в условиях кризиса вынуждены сворачивать свои некоторые приоритетные проекты. Следовательно, возможности инвестиционной политики зависят не только от обеспеченности источниками финансирования, но и от выбранных объектов инвестирования [4].

Выбор объектов инвестиций – наиболее сложная стадия в формировании инвестиционной политики. В качестве основных объектов инвестиций неплатежеспособного предприятия выделяются:

- бизнес предприятия – должника;
- акции предприятия, создаваемые в результате реструктуризации имущества, а также бизнеса должника;
- имущественный комплекс должника;
- различные имущественные объекты.

Также особое внимание необходимо уделить проблеме снижения на предприятиях технической оснащенности и старение активных частей основных производственных фондов. Поэтому необходимо осуществлять проекты по улучшению качества продукции, чтобы производить конкурентоспособную продукцию, обеспечить производство современным оборудованием. От увеличения объемов продаж и улучшения качества производимой продукции зависит успех антикризисной политики.

На инвестиционную политику и выбор проектов инвестиций часто влияет характер стадии кризиса. Нередко риск инвестирования настолько велик, что некоторые инвестиционные проекты практически останавливаются. При этом важной проблемой является необходимость сбалансирования высокой степени риска с ожидаемой доходностью. Поэтому, инвестиционные процессы активнее идут при меньшей глубине кризиса организации [5].

В итоге, формирование инвестиционной политики имеет множество особенностей, характер которых определяется стадией кризиса и проявляется постановкой целей, определении источников финансирования, объектов инвестирования, оценкой и ранжированием инвестиционных проектов. В результате изменения стадий кризисных явлений и соответственно инвестиционной привлекательности требуется

периодический пересмотр инвестиционной политики. Для разработки рациональной инвестиционной политики на каждой стадии кризиса следует учитывать связь между риском и доходностью. Необходимо соотносить цели инвестора, желаемую доходность и сроки реализации проекта с глубиной кризиса и стратегией финансового оздоровления.

Список литературы.

1. Антонова, О.В. Управление кризисным состоянием организации: учебное пособие для вузов /О.В. Антонова; под ред. В.А. Швандара - М.ЮНИТИ-ДАНА, 2004-141с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А.Бланк. -К.: Ника-Центр, Эльга, 2002.- 528с.
3. Андреев, И. Восстановление платежеспособности предприятия: модель оптимизации структуры /И. Андреев // Финансы. - 2004. - №10. - с.68
4. Крылов, Э.И., Журавкова, И.В. Анализ эффективности инвестиций и инновационной деятельности предприятия. Учеб. пособие. - М: Финансы и статистика, 2001. - 384 с.
5. Попов, Р.А. Антикризисное управление: Учеб для вузов / Р.А. Попов. - М.: Высш. Шк., 2003. - 429 с.

студент 2 курса Филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Голянков Владислав Сергеевич
студент 2 курса Филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске

Прыгунков Александр Сергеевич

СПЕЦИФИКА И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*научный руководитель: ст. преп. кафедры «Экономики, финансов и анализа»
Филиала ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Светлорусова Ольга Алексеевна*

Экономическая безопасность региона (область, экономический район) представляет собой совокупность состояния, условий и факторов, которые характеризуют стабильность, устойчивость и возможность последовательного развития экономики региона в рамках его интеграции с экономикой страны. Как в масштабах страны, так и в условиях каждого региона экономическую безопасность необходимо исследовать с учетом всех сфер жизнедеятельности региона, в том числе развитие промышленности, агропромышленного комплекса, наличия энергетического сырьевого и научно-технического потенциала, обеспечения трудовыми ресурсами и др.

Экономическая безопасность является составляющей национальной безопасности. Она представляет собой защиту национальных экономических и социальных интересов государства и общества на основе достижения стабильного развития экономики, с учетом обеспечения социальных потребностей общества, для защиты от воздействия неблагоприятных

внешних и внутренних угроз. При этом выделяются уровни экономической безопасности: международный; национальный; региональный уровень; отраслевой; микроэкономический (уровень отдельного субъекта хозяйствования); уровень семьи и личности.

Экономическая безопасность региона характеризуется способностью региональной экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, максимально обеспечивать приемлемые условия жизни и развития личности для населения. Вместе с тем она определяется способностью экономики, с одной стороны, противостоять дестабилизирующему воздействию внутренних и внешних социально-экономических факторов, а с другой – не создавать угроз для других элементов региона и внешней среды (других субъектов РФ, для Федерации в целом, европейского и мирового сообщества). Поскольку экономическая безопасность региона характеризуется состоянием различных сфер жизни и деятельности региона, выделяются составляющие

экономической безопасности региона: производственная, финансовая, социально-демографическая, продовольственная, экологическая и другие комплексные виды безопасности.

Региональная экономическая безопасность имеет свою собственную структуру, представляющую набор многих составляющих ее сфер.

Каждую составляющую сферу региональной экономической безопасности, надо рассматривать как подсистему развития единой хозяйственной системы региона и планировать по каждой подсистеме комплекс мер для создания условий безопасности.

В комплексе мер, формирующих систему экономической безопасности региона, решающее значение принадлежит упреждению зарождающихся угроз. В экономической литературе выделяются различные классификации угроз экономической безопасности. Разработка программы экономической безопасности должна опираться на четкое осознание современных угроз, весьма многообразных и имеющих разную степень остроты.

Оценка экономической безопасности является фактором формирования финансовой и социально-экономической стабильности страны и ее регионов. Для ее оценки применяют пороговые значения – предельные величины, несоблюдение значений которых приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций для региона. При этом необходимо использовать пороговые значения с учётом конкретных условий и особенностей экономики региона.

Экономический и финансовый потенциал региона в значительной степени зависит от торговли и производства. Брянская область граничит с двумя соседними государствами - Беларуссией и Украиной, что является экономически выгодным положением способствующим осуществлению торговли с ними. Во-вторых, Брянск является крупным железнодорожным узлом пассажирских и грузовых перевозок, через который проходят пути на Москву, Киев, Гомель и т. д. Город располагает международным аэропортом «Брянск». Через Брянскую область пролегает система магистральных нефтепроводов «Дружба». В городе и области расположены крупнейшие известные предприятия, такие как Брянский машиностроительный завод (БМЗ), Бежицкий сталелитейный завод, ОАО «Брянский Арсенал», ОАО Дятьково-ДОЗ и т.д.

На протяжении последних 10 лет экономика области развивалась под воздействием различных

факторов: экономических, геополитических, природных, агроклиматических.

Нам удалось пережить финансово-экономический кризис 2008-2009 годов, и, благодаря принятым на федеральном и региональном уровне мерам, восстановить темпы экономического роста и выйти на устойчивое динамичное развитие.

Благодаря стабильному функционированию ведущих секторов экономики региона объем валового регионального продукта в 2012 году составил 209,8 млрд. рублей или 149,6% к 2004 году. В 2013 году объем ВРП оценен в 222,2 млрд. руб. За девять лет валовой региональный продукт увеличился 1,5 раза (в сопоставимых ценах).

Объем выпускаемой продукции в промышленном секторе увеличился с 36,5 млрд. рублей в 2004 году до 127,2 млрд. рублей – в 2013 году (в сопоставимых ценах – в 1,9 раза).

Наращивание промышленного производства достигается за счет ввода новых производственных мощностей, модернизации и технического перевооружения предприятий, внедрения новых технологий.

Кардинально изменилась ситуация в региональном сельском хозяйстве. Тому способствовало значительное увеличение господдержки отрасли. Если в 2005 году на поддержку агропромышленного комплекса из бюджета было направлено около 460 млн. рублей, то в 2013 году – более 8,6 млрд. рублей. АПК из депрессивного сектора региональной экономики превратился в динамично развивающийся, инвестиционно привлекательный. Здесь в настоящее время реализуется несколько крупных инвестпроектов. Один из них – крупнейший в Европе – в мясном скотоводстве. С 2009 ООО «Брянская мясная компания» года реализует проект по производству высокопродуктивного мясного поголовья крупного рогатого скота и комплекса по убою и первичной переработке КРС.

Отрасль птицеводства успешно развивают ЗАО «Куриное Царство-Брянск», ОАО «Брянский бройлер». Основными участниками проектов в развитии свиноводства являются «Брянский мясоперерабатывающий комбинат», ООО «Мясокомбинат «Тамошь» (строительство свиноводческих комплексов в ООО «Мясная корпорация» и ООО «Дружба»).

В 2013 году объем производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств составил 43 млрд. руб. и увеличился в 1,7 раза в сопоставимых ценах к уровню 2004 года.

Существенные изменения произошли в структуре производства сельхозпродукции по категориям хозяйств. Если в 2004 году на долю

сельхозорганизаций приходилось 35%, то в 2013 году – 56,5%.

В строительной отрасли объем работ в 2013 году составил 21,4 млрд. руб. и увеличился к 2004 году в 1,7 раза (в сопоставимых ценах).

За 10 лет введено в эксплуатацию 3438,2 тыс. кв. метров жилья, в том числе в 2013 году – 526,9 тыс. кв. метров (в 2004 году – 229 тыс. кв. метров).

Благодаря динамичному росту в реальном секторе экономики удалось значительно повысить уровень жизни населения.

По итогам 2013 года среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника сложилась в размере 18974 рубля, увеличившись за 9 лет в 4,5 раза (в 2004 году – 4196 рублей). Реальные располагаемые денежные доходы населения за этот период увеличились в 1,9 раза. Доля населения с доходами ниже уровня прожиточного минимума в общей численности населения снизилась: с 25,3 процента в 2004 году до 11,7 процента в 2013 году.

По состоянию на 1 января 2005 года просроченная задолженность по заработной плате составляла 198,2 млн. руб., на 1 января 2014 года – 19,7 млн. руб., т.е. в 10 раз меньше.

Уровень официально регистрируемой безработицы с небольшими сезонными колебаниями последовательно снижался: с 1,9 процента на 1 января 2005 года до 1,1 процента на 1 января 2014 года.

Экономическая политика осуществляется в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Брянской области до 2025 года.

Данной Стратегией определены цели и задачи региональных органов власти, установлены целевые показатели социально-экономического развития на данный период. Основной акцент сделан на дальнейшую модернизацию производства, создание высокопроизводительных рабочих мест, привлечение инвестиций.

Объем выделяемых из бюджета средств постоянно растет. В 2013 году на поддержку бизнеса из федерального и областного бюджетов было направлено около 596 млн. руб. (в 2009 году – 249 млн. руб.).

В 2013 году господдержка в форме субсидий и грантов оказана 436 субъектам, в том числе 360 – начинающим, на общую сумму в 281 млн. руб. Поддержана реализация 49 инвестиционных и 27 инновационных проектов.

В 2013 году вновь зарегистрировано 5207 субъектов малого и среднего предпринимательства. Всего на территории области действует 13,8 тысяч малых и средних предприятий и 29,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Доля

субъектов малого и среднего бизнеса в общем объеме валового регионального продукта достигла почти 33 процентов. В консолидированный бюджет области по специальным налоговым режимам за 2013 год поступило 1765 млн. руб., что на 65 млн. руб. больше, чем в 2012 году.

Учитывая существующие проблемы, руководство Брянской области старается всеми силами развивать инвестиционную инфраструктуру, создавая организации, которые могут оказать реальную финансовую, организационную и консультационную помощь инвестору.

Согласно опубликованным 25 февраля данным Росстата за январь, в антирейтинге уровня безработицы Брянщина занимает четвертое место в Центральном федеральном округе из 19 возможных.

В июле 2014 года госдолг вырос сразу почти на миллиард рублей, затем до декабря колебался незначительно. С 1 декабря 2014-го по 1 января 2015 года долг региона совершил рекордный скачок – сразу на 1,9 миллиарда рублей. Но, согласно опубликованным 25 февраля данным департамента финансов Брянской области, к 1 февраля госдолг снизился на 330 миллионов, опустившись на отметку 11 миллиардов 170 миллионов 922 тысячи рублей.

Председатель Брянской областной Думы Владимир Попков провел совещание по вопросам создания территорий опережающего социально-экономического развития в монопрофильных муниципальных образованиях Брянской области. Это Белая Березка, Сураж, Фокино, Карачев, Погар, Бытошь, Ивот, Любохна, Сельцо, Клинцы.

Руководство области будет добиваться включения Брянской области в перечень территорий опережающего развития как наиболее пострадавшая от последствий чернобыльской катастрофы.

Участники совещания внесли ряд конкретных предложений по приданию процессу социально-экономического развития моногородов дополнительной динамики. В частности, по созданию дополнительных условий для привлечения на эти территории эффективных инвесторов.

План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Брянской области в 2015 году и на 2016-2017 годы нацелен на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности региона в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры.

Антикризисные мероприятия направлены на повышение эффективности бюджетных расходов и

устойчивости регионального бюджета за счет выявления и сокращения неэффективных затрат, развитие импортозамещения и поддержку экспорта, поддержку малого и среднего предпринимательства, сохранение стабильной ситуации на рынке труда, социальную поддержку наиболее уязвимых категорий граждан.

Были определены три основных приоритета будущей работы антикризисного штаба области с точки зрения промышленности: не допустить сокращения объема заказов, полностью запустить проект по импортозамещению и стабилизировать ситуацию на рынке труда.

Существуют несколько факторов замедляющих развитие области, и являющихся угрозой финансовому благополучию:

- отсутствие чётких и последовательных действий государства, при проведении сбалансированной экономической политики в регионах, и учёте их экономических интересов;

- угрозы от лиц, занимающихся незаконным перераспределением собственности предприятий и организаций;

- угрозы коррупционного и криминально характера;

- интересы соседних регионов, как конкурентов Брянской области;

- отсутствие заинтересованности государства, в профориентировании населения, а так же в распределении студентов и учащихся массовых профессий после окончания учебных заведений;

- интересы банковского сектора, региона, которые противоположны экономическим интересам его реального сектора.

На сегодняшний день деятельность государственных субъектов обеспечения экономической безопасности Брянской области направлена преимущественно на борьбу с экономическими преступлениями, находящимися в правовой плоскости, при этом комплексная защита экономических интересов региона не проводится. Отсутствуют и необходимые нормативно-правовые документы регламентирующие деятельность по обеспечению экономической безопасности Брянской области.

студентка 1 курса Филиала ОАНО ВО

«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске

Митькова Марина

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

научный руководитель: ст. преп. кафедры «Экономики, финансов и анализа»

Филиала ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске

Светлорусова Ольга Алексеевна

На современном этапе развития в Российской Федерации, как и большинстве стран мира, сложилась кризисная экономическая ситуация. Причем особенности нового экономического кризиса не позволяют использовать уже апробированные инструменты его преодоления. Обусловлено это тем, что причины, его вызвавшие, лежат не только в экономической среде, но преимущественно в напряженной геополитической ситуации. Основными факторами экономического спада во многих странах стали нерешенные и обострившиеся в последнее время противостояния политических, этнических и религиозных сил.

В свете последних событий антикризисное управление, как на национальном, так и особенно на региональном уровне демонстрирует свою несостоятельность и стагнацию.

Для начала подытожим экономическое развитие Брянской области на конец предкризисного 2013 года. Объем валового регионального продукта в 2013 году оценивается в объеме 222,2 млрд. руб. или 102,8% в сопоставимых ценах к уровню 2012 года (150,5% к уровню 2004 года).

Ведущими видами экономической деятельности являются обрабатывающие производства; оптовая и розничная торговля; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, строительство; транспорт и связь, на долю которых приходится 70% произведенного ВРП.

Промышленными предприятиями области отгружено товаров собственного производства в действующих ценах на 127,2 млрд. руб., что на 6,9% больше, чем в 2012 году. Индекс промышленного производства составил 96,6%.

Увеличился выпуск продукции на предприятиях по производству резиновых и пластмассовых изделий – в 1,8 раза, по производству прочих неметаллических минеральных продуктов – на 9,6%, производству машин и оборудования – на 10,1%, в целлюлозно-бумажном производстве – на 15,7%, в производстве пищевых продуктов – на 3,4%, в текстильном и швейном производстве – на 15,7%, в металлургическом производстве, производстве готовых металлических изделий – на 26,8% и прочих производствах – на 64,8%.

Снижение индекса производства по отношению

к уровню 2012 года отмечено в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви, где индекс промышленного производства составил 93,1%, в обработке древесины и производстве изделий из дерева - 69,8%, в химическом производстве - 94,9%, в производстве транспортных средств и оборудования - 77,2%, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования - 93%.

В 2013 году объем производства продукции сельского хозяйства в действующих ценах во всех категориях хозяйств составил 42,9 млрд. руб. или 112% в сопоставимых ценах к уровню 2012г., в т. ч. продукции растениеводства - 18,4 млрд. руб. (105,5%), продукции животноводства - 24,5 млрд. руб. (116,9%).

В 2013 году по категориям хозяйств сложилась следующая структура производства: 34,1% продукции произведено личными хозяйствами населения; 56,5% - сельхозорганизациями и 9,4% - фермерскими хозяйствами.

За 2013 год сельскохозяйственные производители всех форм собственности произвели зерна - 735,4 тыс. тонн (117% к 2012 году), овощей - 124,3 тыс. тонн (101%), картофеля 967,1 тыс. тонн (98%), мяса (в живой массе) - 206,5 тыс. тонн (118%), молока - 332,2 тыс. тонн (95%), яиц - 343,3 млн. штук (109%).

Транспортный комплекс области является одним из важнейших звеньев в обеспечении устойчивого экономического и социального развития региона. Ведущая роль в транспортной системе принадлежит железнодорожному транспорту. На его долю приходится 71,8% общих перевозок грузов и 83,9% выполненного грузооборота всеми видами транспорта.

За 2013 год перевезено грузов предприятиями транспорта в объеме 7,7 млн. тонн (112,9% к уровню 2012 года), в том числе железнодорожным транспортом перевезено 5,5 млн. тонн грузов (121,2%). Грузооборот составил 11,1 млрд. ткм, что на 3,6% больше, чем в 2012 году, в том числе железнодорожного транспорта - 9,4 млрд. ткм (104,9%).

Внешнеторговый оборот области составил 1594,7 млн. долларов США (96,5% к уровню 2012 года), в том числе экспорт - 341,6 млн. долларов США (81,6%), импорт - 1253,1 млн. долларов США (101,6%).

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2013 году составил 60797,8 млн. руб. или 123,3% к уровню 2012 года в сопоставимых ценах.

Основным источником инвестиционной деятельности были привлеченные средства (69,3%). Доля бюджетных средств в объеме привлеченных

средств составила 16,7%. За счет этих средств на территории области осуществлялась реализация мероприятий 9 федеральных, 26 государственных программ.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», в 2013 году составил 21397 млн. руб., что составило 105% к уровню 2012 года.

Введено в эксплуатацию 526,9 тыс. кв. метров общей площади жилых домов или 116,3% к уровню 2012 года, в том числе индивидуальными застройщиками сдано 211,8 тыс. кв. метров (135,4%).

Потребительский рынок области отличается высокой товарной насыщенностью и широким спектром предоставляемых населению услуг.

Оборот розничной торговли за 2013 год составил 173,4 млрд. руб., что на 6,6% больше, чем за 2012 год (в сопоставимых ценах). В структуре оборота розничной торговли доля продовольственных товаров составила 45,6%, что на 1,6 процентных пункта ниже уровня 2012 года.

В 2013 году населению было оказано платных услуг на 39,7 млрд. руб., что выше уровня 2012 года на 0,9% в сопоставимых ценах. На долю крупных и средних предприятий приходилось 58,1% всех оказанных платных услуг в области. Видовая структура платных услуг носит устойчивый характер и на 66% сформирована за счет услуг, обязательных к оплате (жилищно-коммунальные, транспортные, связи).

Индекс потребительских цен в среднегодовом исчислении за 2013 год составил 107,7%, за декабрь 2013 года к декабрю 2012 года - 107,2%.

За 2013 год крупными и средними предприятиями и организациями области по всем видам экономической деятельности получен положительный сальдированный финансовый результат в сумме 46,4 млрд. руб. прибыли. Удельный вес убыточных предприятий в целом по области составил 32,1%.

Кредиторская задолженность в целом по области по состоянию на 1 января 2014 года составила 70,9 млрд. руб., из нее просроченная - 7,9 млрд. руб. (11,1% в общей сумме задолженности).

Дебиторская задолженность на 1 января 2014 года составила 55,2 млрд. руб., из нее просроченная - 1,6 млрд. руб. (2,9% в общей сумме задолженности).

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата за 2013 год возросла на 15,8% к уровню 2012 года, составив 19152 рубля.

Среднедушевые денежные доходы сложились в сумме 19735 руб. (больше на 13,3%), при этом в реальном исчислении они увеличились на 5,2% к уровню 2012 года.

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения составила 3 прожиточного минимума (в 2012 году - 3,2).

Численность официально зарегистрированных безработных за год снизилась на 1,2 тыс. чел. и составила 7 тыс. чел. (на 1 января 2013 года - 8,2 тыс. чел.). Уровень официально регистрируемой безработицы составил 1,1% к экономически активному населению (на 1 января 2013 года - 1,3%).

Коэффициент рождаемости по итогам 2013 года составил 11,1 человек на 1000 населения (в 2012 году - 11,4), коэффициент смертности составил 15,9 человек на 1000 населения (в 2012 году - 16,2).

Коэффициент естественной убыли населения сохранился на уровне 2012 года и составил 4,8 человек на 1000 населения.

Численность населения области на 1 января 2014 года составила 1242,1 тыс. чел. и сократилась за 2013 год на 11,6 тыс. чел.

Казалось бы экономическая ситуация в регионе по представленным данным налаживается. Однако 2014 год показал, что область не смогла удержать набранные темпы экономического роста и предотвратить негативное влияние внешних факторов. За последний год объем ВРП снова стал падать, безработица расти, многие предприятия не смогли выполнить заложенные производственные программы и были вынуждены сокращать работников, повышать цены, потеряв многие рынки

сбыта. Выживать региональным производителям помогали бюджетные средства в виде госзаказов, субсидий и т.п. Данная ситуация вероятнее всего сохранится и в 2015 году.

В рамках антикризисного управления экономикой Брянской области региональные власти планируют реализацию следующих мероприятий:

- выделений средств из областного бюджета на поддержку сельхозпроизводителей;
- сокращение бюджетных расходов на финансирование ряда программ, реализация которых была запланирована еще на 2014 год;
- уменьшение расходов на содержание госаппарата, что даст незначительную экономию бюджетных средств, а в конечном счете приведет к потерям квалифицированных управляющих;
- предоставление налоговых льгот крупным промышленным предприятиям, создающим новые рабочие места;
- контроль за уровнем заработной платы областных предприятий.

Существенным недостатком предложенной программы является отсутствие ее экономического обоснования. В большинстве областей ЦФО данные программы давно проработаны тщательным образом, имеют несколько сценариев предполагаемого экономического развития и корректируются ежегодно с учетом изменения экономической, политической и международной обстановки.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шилин Дмитрий Максимович

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Современные рыночные отношения влекут за собой существенные перемены в условиях деятельности образовательных учреждений, в их отношениях с внешним миром и в функционировании внутренних структурных подразделений. Принятие обоснованных управленческих решений руководством образовательных учреждений в этих условиях во многом связано с четкой работой механизма планирования, учета, анализа и контроля доходов, расходов и результатов деятельности этих учреждений как в целом, так и каждым их структурным подразделением.

В Концепции модернизации российского образования указана необходимость мобилизации финансовых ресурсов, требующихся для реализации намеченных мероприятий, и создания механизма эффективного использования данных ресурсов. При этом подчеркивается, что не только руководители образовательных учреждений, но и обучающиеся

должны иметь информацию о величинах затрат на их обучение и качественном уровне получаемого образования. Рыночные условия требуют от образовательных учреждений стремиться к повышению результативности и деятельности, обеспечению достойного финансового положения, а также их конкурентоспособности на рынке оказания образовательных услуг.

В образовательных учреждениях в целях обеспечения «прозрачности» финансовых потоков и защиты от финансового риска осуществляется регламентирование (установление) уровня финансовой власти по уровням управления. Чем сложнее структура образовательного учреждения, тем больше уровней управления в нем. Менее сложная структура все равно содержит ряд уровней управления (директор - заведующий, его заместители руководители структурных подразделений).

Уставом образовательного учреждения определяется регламентирование финансовой власти. Соответственно

для каждого уровня управления (структурного подразделения) выделяется определенный объем финансовых средств и устанавливается возможный объем сделок (заключения хозяйственных и финансовых договоров). При принятии решений по регулированию финансовых потоков принимаются во внимание существенные особенности привлечения и использования средств из различных внебюджетных источников, определенных действующим законодательством Российской Федерации.

На практике регулирование (управление) финансовыми ресурсами в образовательном учреждении проводится на стадиях: разработки прогнозов поступлений из внебюджетных источников; выбора приоритетности направлений деятельности; расчета потребности в финансовых средствах на очередной финансовый год, в том числе на зарплату, социальные выплаты и компенсации, затраты вспомогательных служб, обязательные платежи в бюджет; распределения фактически поступивших средств на общеучрежденческие цели и по структурным подразделениям (первоочередным является выделение средств основным подразделениям, осуществляющим учебный процесс и научно-исследовательские работы). Ведение учета, составление отчетности, проведение финансово-экономического анализа и внутреннего контроля осуществляется с учетом утвержденных смет доходов и расходов, бизнес-планов (хозрасчетной деятельности), установленных направлений работы и определенных потребностей в финансовых средствах.

Одним из важных элементов оперативного финансового управления в образовательных учреждениях является организация защиты от финансового риска. В современной многоуровневой структуре собственности и управления в образовательных учреждениях одним из ключевых вопросов является предотвращение: принятия необоснованных управленческих решений; нечеткости в определении прав, обязанностей и ответственности руководителей на всех уровнях управления, несогласованности их действий, приводящих к потере финансовых средств и созданию кризисной ситуации в финансовой сфере, образованию нереальных долгов и невозможности их ликвидации. В управлении финансовыми средствами всегда должно выясняться: обеспечение соблюдения действующего законодательства Российской Федерации; потребность финансовых средств; источники, их надежность и фактическое наличие средств. Только получив объективную информацию по этим вопросам, можно приступать к рассмотрению необходимости принятия соответствующего управленческого решения о движении финансовых средств.

Проведение оперативных внутренних контрольных мероприятий повышает уровень гарантий по защите образовательных учреждений от принятия субъективных

финансовых решений некоторыми руководителями, без учета реального финансового положения. В перечень эффективных контрольных мер входят: защитные мероприятия; урегулирование процедур принятия финансовых решений; анализ затрат и результатов работы; определение лиц, материально ответственных за операции с денежными средствами и материальными ценностями; регулярное проведение инвентаризации и других оперативных проверок. На всех этапах движения финансовых средств приказами руководителя образовательного учреждения должны быть определены материально ответственные лица. С ними заключаются соответствующие договоры. Они должны фактически принять ценности и отвечать за их сохранность. Эффективным методом контроля является регулярная инвентаризация, то есть проверка фактического наличия денежных средств и материальных ценностей и сопоставление этих данных с записями в бухгалтерском учете [1].

В сфере образования, как и во всякой другой отрасли народного хозяйства важным и необходимым звеном экономического механизма является организация в целом со всеми его составными частями. Осуществляется это путем создания и функционирования соответствующих органов управления, рационального распределения прав и ответственности между ними. Качественные изменения, происходящие сегодня в образовательном комплексе страны, неизбежно сопровождаются существенными изменениями в составе, деятельности органов управления системой образования.

Цель контроля состоит в проверке выполнения установленных принципов, принятых планов, действующих инструкций. Функция контроля заключается в разработке критериев оценки выполнения поставленных задач, промежуточных задач, промежуточном и итоговом анализе эффективности их решения, общей оценке деятельности, а также экономической целесообразности, расходов.

Создание современной системы управления финансовыми ресурсами образовательного учреждения должно основываться на гибкой системе административного управления, включающего систему управления организационной структурой и систему управления персоналом. Задача системы управления организационной структурой, состав и принципы функционирования заключаются в обеспечении рационального движения материальных и информационных потоков за счёт правильной постановки планирования, организации труда и контроля; тщательно проработанной структуре управления. Задача системы управления персоналом и, соответственно, состав и принципы функционирования заключаются в обеспечении

высокого уровня исполнительской дисциплины за счет правильного реагирования трудовых отношений и эффективной системы оплаты труда; функционировании рациональной по набору заданных критериев модели оплаты труда на базе сочетания тарифной, контрактной систем, а также системы участия персонала в доходах подразделений и образовательного учреждения в целом; наличии эффективной мотивации персонала на основе соблюдения принципа единоначалия, единых правил сотрудничества для всего персонала, персонального подхода к оплате труда каждого работника по определенным критериям.

Целью планирования доходов является определение (расчет) общего объема доходов, необходимых для обеспечения функционирования и развития образовательного учреждения с учетом видов деятельности.

Внедрение финансового планирования позволит установить жесткий контроль поступления и расходования средств: создать условия для повышения эффективности и качества планирования; осуществлять взаимосвязь долгосрочную и оперативного планирования.

В процессе планирования доходов в современных условиях необходимо сочетание применения классических правил планирования (определение принципов планирования, описание предварительного этапа планирования на основе анализа доходов отчетного периода (года), динамики их поступления и сослана за ряд лет по предложенной классификации доходом, описание порядка подготовки и составления общего плана с указанием ожидаемого объема доходов и периода их поступления и программы определяющей последовательность процедур (этапов) планирования сметы доходов и расходов в целом и по видам деятельности с перспективными подходами в целях обеспечения конкурентных преимуществ.

При разработке методики планирования доходов и расходов необходимо соблюдение общих (комплексность, непрерывность, оптимальность) и частных принципов. Применительно к образовательным учреждениям соблюдение общих принципов предполагает обеспечение взаимосвязи и согласованности всех этапов планирования - от предварительного (прогнозирования) до составления сводной сметы доходом и расходом (принцип комплексности): взаимосвязи показателем, исходных данных и увязку этапов планирования по видам средств и источникам, периодам их поступления и по хозяйствующим субъектам учреждения профессионального образования. При управлении финансовыми ресурсами образовательного учреждения необходима безусловная ориентация на основные правила управленческого планирования:

- постановка цели для каждого процесса управленческого планирования и кот роля;
- планирование всех составляющих плана (сбалансированность показателей плана);
- связь операционных бюджетов со стратегическими целями;
- наличие ответственных за исполнение по каждой цели:
 - отчетность на уровне решения конкретной задачи;
 - прогнозы развития внешней среды;
 - предоставление доступа к информации о целях, задачах и планах развития и другой значимой информации;
 - обеспечение механизма обратной связи;
 - составление нескольких сценариев бюджета [3].

Управление финансами в отрасли образования осложняется нестабильностью социально-экономических и общественно политических процессов. Современная государственная политика направлена на оздоровление экономики через усиление хозяйственной самостоятельности субъектов, передачу им компетенции по принятию управленческих решений, жесткую финансовую регламентацию затрат.

Общие основы управления следует рассматривать через ряд ключевых понятий, способных достаточно ёмко охарактеризовать содержание и цели управленческой деятельности, механизмы управленческого процесса, ожидаемые результаты.

Можно выделить четыре направления совершенствования социального управления, которые напрямую связаны с финансами:

1. Разграничение компетенции, полномочий и ответственности органов управления всех уровней и обеспечение эффективного их взаимодействия.
2. Переход от распределительного и директивного к регулиющему управлению;
3. Развитие принципов автономности учреждений с одновременным повышением ответственности за конечные результаты деятельности;
4. развитие общественно — государственных форм управления [2].

Таким образом, использование полной модели управленческого учёта для целей управления финансовыми потоками образовательного учреждения в целом позволит реализовать основные приоритеты, регулирующие управление финансовыми ресурсами, сформированные на стадии планирования целей и стратегии развития. Накопленный опыт позволяет сделать вывод, что одним из направлений совершенствования финансового контроля является законодательное закрепление этого вида деятельности по всем уровням власти с определением статуса и полномочий контрольных органов, правовым

обеспечением гарантии независимости органов финансового контроля, обязательностью должностных лиц подконтрольных объектов

представлять всю необходимую для проведения контрольного мероприятия информацию.

Список литературы.

1. Балыхин Г.А. Финансовое и нормативно-правовое обеспечение системы образования в России // Экономика образования. - №2 (9). - 2012. - С. 7.
2. Игнатов В.Г., Батурич Л.А., Бутов В.И. и др. Экономика социальной сферы: Учебное пособие. - Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011.
3. Ишина И.В. Модели финансирования образования // Экономика образования. - №4 (17). - 2013.-С. 6.

студентка 2 курса СПО Филиала ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске

Суценкова Виктория Константиновна

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

*научный руководитель: ст. преп. кафедры «Экономики, финансов и анализа»
Филиала ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Светлорусова Ольга Алексеевна*

Безналичные расчеты - это платежи, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований. Они имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения; организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

Следует выделить следующие преимущества безналичных расчетов:

1. Контроль денежного оборота;
2. Расширение возможностей банковской системы;
3. Безналичный оборот ускоряет оборот денежных средств и оборот материальных ресурсов.

Значение безналичных расчетов велико, так как:

- безналичные расчеты способствуют концентрации денежных ресурсов в банках. Временно свободные денежные средства предприятий, хранящиеся в банках, являются одним из источников кредитования;

- безналичные расчеты способствуют нормальному кругообороту средств в народном хозяйстве;

- четкое разграничение безналичного и наличного денежного оборотов создает условия, облегчающие планирование денежного обращения и безналичного денежного оборота. Расширение

сферы безналичного оборота позволяет более точно определять размеры эмиссии и изъятия наличных денег из обращения.

В соответствии с Положением «О платежной системе Банка России» перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов: расчетов платежными поручениями, расчетов инкассовыми поручениями и расчетов в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование). При осуществлении перевода денежных средств применяются платежные поручения (в том числе платежные поручения на общую сумму с реестром), инкассовые поручения, платежные требования, платежные ордера в соответствии с Положением Банка России № 383-П.

В соответствии с Положением «О правилах осуществления перевода денежных средств», безналичные расчеты осуществляются физическими лицами (граждане, безналичные расчеты которых не связаны с предпринимательской деятельностью) через кредитные организации, их филиалы, имеющие лицензию Банка России, предусматривающую открытие и ведение банковских счетов физических лиц и (или) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Банки осуществляют перевод денежных средств по банковским счетам и без открытия банковских счетов в соответствии с федеральным законом и нормативными актами Банка России в рамках применяемых форм безналичных расчетов на основании распоряжений о переводе денежных средств, составляемых плательщиками, получателями средств, а также лицами, органами,

имеющими право на основании закона предъявлять распоряжения к банковским счетам плательщиков, банками.

Формы безналичных расчетов избираются плательщиками, получателями средств самостоятельно и могут предусматриваться договорами, заключаемыми ими со своими контрагентами.

Развитие безналичного денежного обращения в России происходило под руководством государства. Система безналичных расчетов является одним из старейших расчетных механизмов. По сравнению с передовыми капиталистическими странами безналичные расчеты между банками в царской России были развиты слабо: расчетные отделы существовали далеко не во всех городах, а там, где они были, охватывали не все кредитные учреждения. Первый расчетный отдел был организован при Петербургской конторе Госбанка в 1908г.; он производил погашение взаимных долгов коммерческих и других банков через их текущие счета в Госбанке. В 1914г. расчетные отделы имелись уже при 30 конторах и крупных отделениях Госбанка.

Расчеты в СССР характеризовались плановой организацией и единством принципов осуществления в масштабах всей страны. Все денежные обороты производственных объединений (комбинатов), предприятий и организаций были сосредоточены в Государственном банке СССР. Расчетная система затрагивала две сферы денежного оборота: налично-денежную и безналичную. Наличные деньги обслуживали главным образом движение доходов и расходов населения. Безналичные расчеты применялись в отношениях социалистических предприятий, государственных и кооперативных организаций между собой.

Экономической основой безналичных расчетов в СССР являлась общественная собственность на средства производства, плановое ведение хозяйства, монополия банковского дела и концентрация платёжного оборота государственных, кооперативных предприятий, бюджетных и общественных организаций в едином банке.

Существовавшая с 30-х гг. вплоть до 1993г. в нашей стране система безналичных расчетов была приспособлена к затратному механизму хозяйствования и характеризуется жёстким административным контролем государства за расходованием денежных средств со счетов организаций и учреждений. Действовавшая система безналичных расчетов была ориентирована на обслуживание в первую очередь интересов поставщика, сводившихся к выполнению им плановых заданий по производству и поставкам

продукции.

Переход от административно-командной системы управления экономикой к рыночным отношениям вызвал необходимость создания новой платёжной системы, базирующейся на двухуровневой системе банков. Потребовались разделение и обособление денежных ресурсов различных хозяйствующих рыночных субъектов, формирование самостоятельных коммерческих банков, введение корреспондентских отношений между ними и государствами - бывшими республиками СССР.

С начала 90-х годов в России происходит переход к платёжной системе, общепринятой в мировой практике. Она охватывает расчеты между предприятиями и организациями (в нефинансовом секторе экономики), между банками и другими кредитно-финансовыми институтами (в финансовом секторе). В денежных расчетах и платежах, проводимых преимущественно банками, находят свое воплощение практически все виды экономических отношений в обществе.

Качественные изменения в организационных формах проведения денежных расчетов произошли вследствие возрастания экономической активности всех субъектов рынка, расширения числа и объемов сделок. Появилось огромное количество новых коммерческих структур, что сказалось на резком росте документооборота, связанного с обслуживанием платёжной системы в целом. Перестройка платёжной системы потребовала изменения принципов организации безналичных расчетов, использования новых форм и способов осуществления платежей.

Основные формы безналичных расчетов, существовавшие на протяжении прошлого века, и сейчас выполняют присущие им функции.

Безналичный платёжный оборот составляет основную массу всего денежного оборота в целом. Система безналичных расчетов задействована во всех хозяйственных операциях организаций и предприятий, является неотъемлемой частью различных финансовых органов и банков, а также непосредственно населения.

Создание выгодных условий для привлечения новых клиентов с целью увеличения объемов расчетных операций является одной из основных задач любого из коммерческих банков. Объемы денежных потоков, задействованные в движении, обеспечивают тенденцию улучшения структуры баланса коммерческого банка. В условиях рыночной экономики безналичный денежный оборот является основной долей денежных расчетов и составляет около 90%.

Если рассматривать безналичные расчеты как составляющую финансовой инфраструктуры рынка,

то четко обуславливается взаимосвязь с основным объемом реализации ВВП.

Прошлый 2014 год стал значимым в системе безналичных расчетов, что обуславливается в первую очередь тем, что доля безналичных расчетов в общем объеме транзакций «перевесила» составляющую долю операций по снятию наличных. На данный момент, безналичные расчеты продолжают набирать темпы, становясь наиболее актуальным направлением расчетов.

Однако, существует ряд трудностей, которые являются тормозом в развитии системы безналичных расчетов. В первую очередь, это консерватизм россиян, являющийся составляющей менталитета. Россиянам тяжело отойти от привычных расчетов наличными денежными средствами, перейти на новый уровень расчета - картами. Еще одним «антикатализатором» развития

безналичной системы является то, что основному числу юридических лиц, задействованных в системе расчетов, безналичная система не кажется привлекательной из-за обязательной комиссии банка, в размере 1,5% от покупки. Необходимо отметить, что данная комиссия в Европе составляет всего полпроцента. Расчет банковскими картами, с учетом вышеуказанного обстоятельства, приемлем не во всех организациях.

Согласно статистическим данным Центрального банка РФ, в 2012 году на долю безналичных операции пришлось более 50%, снятие наличных составило 48%. В 2012 году доля операций, совершенных с картами, превысила долю операций по снятию наличных.

Развитие системы безналичных расчетов хорошо отражает динамика внедрения устройств для оплаты с помощью банковских карт (рисунок 1).

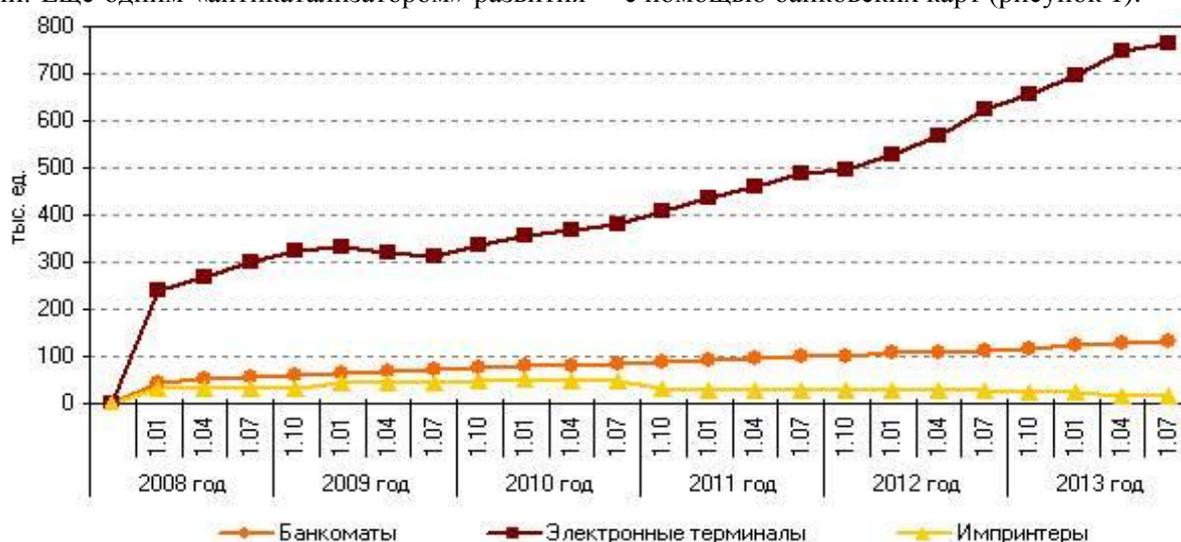


Рисунок 1. Количество устройств для оплаты с использованием платежных карт

Согласно приведенных данных, видно, что наблюдается высокая тенденция роста электронных терминалов. Рост количества банкоматов относительно терминалов не велик, однако, и здесь наблюдается положительная динамика роста, в отличие от импринтеров.

Министерство Финансов РФ разработало ряд мер, которые направлены на ограничение объема наличных платежей. С 2014 года введен запрет на совершение оплаты наличными деньгами, размер которой превышает 600 тыс. руб. С 2015 года планируется ужесточение этого правила и снижение размера с 600 тыс. руб. до 300 тыс. руб.

В сравнении с 2013 годом структура безналичных платежей кредитных организаций и платежей их клиентов, не являющихся кредитными организациями (как физических, так и юридических лиц), существенных изменений не претерпела. Значительную долю в общем количестве и объеме платежей (62,0 и 98,4% соответственно) составляли

кредитовые переводы.

При этом в структуре объема кредитовых переводов преобладали операции юридических лиц (92,1%), а по количеству - платежи физических лиц (57,0%), в основном переводы без открытия банковского счета плательщика - физического лица.

В 2014 году российские банки продолжали проведение уже начатой политики по расширению областей применения дистанционного банковского обслуживания. Особое внимание уделялось в разработке программ по стимулированию клиентов к использованию дистанционных каналов доступа при осуществлении переводов и платежей.

Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях физическим и юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями, возросло в течение 2014 года более чем на четверть и составило 99,9 миллиона. Значительно (в 1,4 раза) возросло количество счетов с доступом посредством информационно-

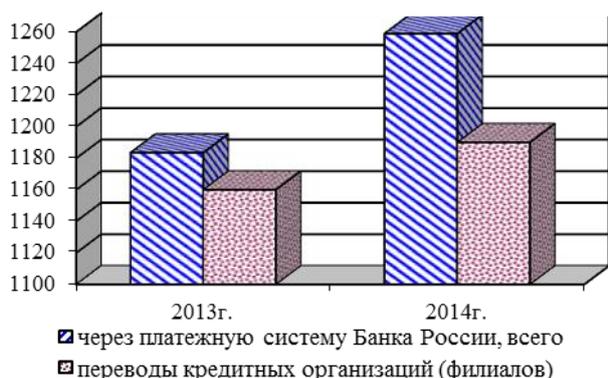
телекоммуникационной сети «Интернет» и мобильных телефонов.

Вместе с тем, несмотря на быстрый рост количества таких счетов, их доля в общем количестве счетов с дистанционным доступом оставалась относительно небольшой: 30,8% приходилось на счета с доступом через Интернет (на 1 января 2015г. - 26,7%) и 25,8% - на счета с доступом посредством мобильных телефонов (на 1

января 2015г. - 22,4%).

Постепенное развитие и модернизация банковских методов и технологий в Российской Федерации, к которым можно отнести и увеличение объема банковских карт, должно в конечном итоге привести к сокращению наличных денег, а также к ускорению процесса переводов и увеличению уровня надежности безналичных расчетов.

Количество переводов, млн. ед.



Объем переводов, трлн. руб.

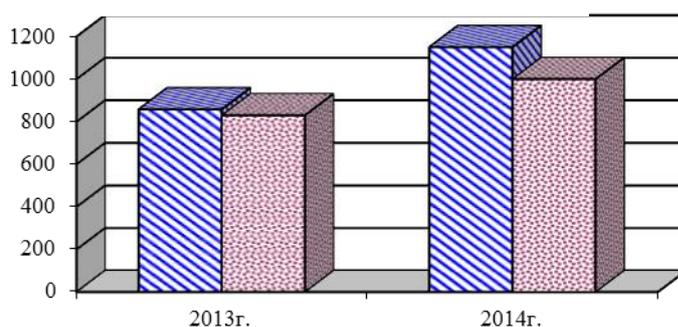


Рисунок 2 - Сведения о переводах через платежную систему Банка России

В 2014 году через платежную систему Банка России осуществлено 1259 млн. переводов денежных средств на сумму 1150,5 трлн. руб. (рост по сравнению с 2013 годом - на 6,0 и 25,6% соответственно). Среднедневное количество переводов денежных средств, осуществленных через платежную систему Банка России, увеличилось с 4,8 млн. в 2013г. до 5,1 млн. в 2014г.

Из чего можно сделать вывод о том, что именно РФ в 2014 году была одним из самых быстрорастущих рынков безналичных платежей России.

Платежной системой ЦБ РФ проведено 350,6 млн. платежей (в среднем в день - 1,4 млн. платежей) с годовым объемом 76,2 трлн. руб. Количество платежей увеличилось более чем на 23% по сравнению с 2013г. На увеличение количества платежей повлияли, такие факторы, как, рост количества платежей в бюджеты всех уровней, в виду необходимости детализации их учета с

целью оперативного формирования бюджета и распределения его средств.

Полномасштабное развитие систем и технологий электронного обмена информацией, платежей и системы безналичных перечислений в целом, позволят банковской системе соответствовать информационному прогрессу и не отставать от него. Данный фактор позволит обеспечить высокий процент востребованности, сделать банки более конкурентоспособными, удерживать высокие рейтинги на рынке банковских услуг.

Увеличение объемов безналичных расчетов в общем итоге способствует повышению значения денег в народном хозяйстве России, а также постепенному и последовательному развитию путей к условиям рынка, увеличению процента взаимодействия совокупного предложения на те или иные товары, а также формированию платежеспособного спроса.

Список литературы.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (действующая редакция от 22.10.2014)
2. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (действующая редакция от 29.12.2014)
3. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств" (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 29.04.2014)

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Белова Анна Олеговна

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА ПЕРЕД ДРУГИМИ ПРОГРАММАМИ КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Лизингом называется одна из форм «кредита», при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата. Если придерживаться большей строгости в понятиях, то следует упомянуть следующее определение лизинга. Лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, в соответствии с которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование с правом последующего выкупа. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. Теперь можно выделить основных участников современной лизинговой операции. Это:

- Лизингополучатель (Клиент)
- Лизингодатель (Коммерческий банк или иная кредитная небанковская организация)
- Поставщик (Продавец оборудования: промышленное предприятие, риэлтерская компания, авто-производитель или дилер)
- Страховщик (В принципе, любая страховая компания)

Рассмотрим роль и функции каждого из них.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга. Собственно с него то все и начинается.

Лизингодатель - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. Как уже было отмечено выше, в качестве лизингодателя может выступать коммерческий банк, кредитная небанковская организация, лизинговая компания. В принципе, лизингодателем может быть и юридическое и физическое лицо.

Поставщик или продавец - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли - продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли - продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения. Любой из субъектов лизинга может быть резидентом Российской Федерации или нерезидентом Российской Федерации.

Страховщик – это страховая компания, которая, как правило, является партнером лизингодателя или лизингополучателя. Она участвует в сделке лизинга, осуществляя страхование имущественных, транспортных и прочих видов рисков, связанных с предметом лизинга и/или сделкой лизинга. Функцией страховщика в лизинговой операции является составление страхового договора при заключении сделки между лизингополучателем и лизингодателем. В отличие от других участников страховщик не обязателен при заключении лизинговой сделки. Он привлекается лишь в определенных схемах, когда требуется страхование сделки.

На сегодняшний день финансовые компании полнятся различными программами кредитования, но все чаще потенциальные заемщики принимают решение о сотрудничестве с лизинговыми компаниями. К тому же, многие специалисты считают, что лизинг намного выгоднее многих кредитных программ.

Есть мнение, что лизинг выгоднее, чем

- ипотечная программа кредитования («социальная ипотека» в расчет не берется);
- денежный заем на приобретение транспортного средства, причем категория транспортных средств может быть, как для «среднего класса», так и из серии «люкс»;
- потребительский целевой кредит для бизнеса, который частные предприниматели используют на покупку специального оборудования и на развитие собственного дела.

Преимущества лизинга

В то время как частные предприниматели и другие юридические лица уже определились с выгодностью и комфортностью использования

лизинговых программ, физические лица не совсем понимают, каким уровнем лояльности эти предложения обладают для них. Для того, чтобы определиться с выгодностью и доступностью программы лизингования, необходимо рассмотреть их со стороны потенциального потребителя.

Эти преимущества могут основываться на следующих факторах:

- наличие явной финансовой выгоды;
 - достаточно комфортные требования «кредитора»;
 - гибкая программа погашения;
 - отличные условия для начинающих предпринимателей,
- а также ряд дополнительных услуг.

К плюсам лизинговой программы можно отнести низкий уровень процентной ставки и минимальные объемы финансовых вложений. Конечный расчет необходимо производить только на основании всей суммарной величины затрачиваемых средств, которые индивидуальны для каждого отдельного случая.

В связи с тем, что многие компании, предоставляют услуги лизинга самостоятельно, то они могут предложить своим клиентам скидочные программы и даже понизить уровень процентной ставки на 10-12%, то есть действовать по своему собственному плану.

По этой же причине условия предоставления лизинга являются более выгодными, чем условия предоставления кредита. Риск по лизинговой программе значительно ниже, чем риск кредитора. В качестве «обеспечения» по лизингу выступает именно то имущество, которое приобретается по этой программе.

На территории Российской Федерации лизинг предоставляется следующим образом. Гражданин, обратившийся в компания берет в аренду движимое или недвижимое имущество, которое первоначально принадлежит третьему лицу или непосредственно лизингодателю, далее, с течением времени, «заемщик» ежемесячно вносит плату за арендуемое имущество и в конце концов, он имеет полное право, на основании договора лизинга выкупить объект в собственное пользование. Если же у «заемщика» отсутствует такая возможность или он не может совершать дальнейшие платежи, имущество возвращается на баланс лизингодателя.

Дополнительные услуги лизинга

Особенность отечественного построения бизнеса делает услуги лизингодателей более востребованными, если необходимо получить кредит предпринимателю. Так, к примеру, это наиболее выгодно тем организациям, где активы компании зарегистрированы на физическое лицо. Также будут учитываться и официальные данные из налоговой службы и итоги квартальных отчетов.

Список литературы.

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2011.
2. Бочаров, В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2013.
3. Бурмистрова. Финансовый менеджмент. Практикум. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2012. 285 с.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-прак. пособие. – М.: Дело, 2013.

студент 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Гришачев Егор Сергеевич

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПАЕВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОНДА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) является имущественным комплексом, без образования юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости имущества фонда. Таким образом, подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паев.

Цель создания ПИФа – получение прибыли на объединенные в фонд активы и распределение

полученной прибыли между инвесторами (пайщиками) пропорционально количеству паев. Инвестиционный пай (пай) – это именная ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на часть имущества фонда, а также погашения (выкупа) принадлежащего пая в соответствии с правилами фонда. Инвестиционные пай, таким образом, удостоверяют долю инвестора в имуществе фонда и право инвестора получить из паевого инвестиционного фонда денежные средства, соответствующие этой доле, то есть

погасить паи по текущей стоимости. Каждый инвестиционный пай предоставляет его владельцу одинаковый объем прав. Учет прав владельцев инвестиционных паев (реестр) ведется независимой организацией, ведущей реестр владельцев паев.

Законодательно фондам запрещено гарантировать или рекламировать ожидаемую доходность. Можно лишь показывать прошлые достижения.

Для оценки эффективности управления фондом достигнутую доходность обычно сравнивают с потенциальной доходностью, которую мог бы получить инвестор, если бы купил некий эталонный актив (сравнение с финансовым бенчмарком). Чаще всего в роли бенчмарков (эталонов) рассматривают национальные фондовые индексы. В России это индекс РТС или индекс ММВБ. Для США ориентиром служат индекс Доу-Джонса, S&P 500 и индексы NASDAQ.

Считается, что доходность инвестиций в активно управляемые ПИФы в среднем несколько ниже, чем при использовании некоторых видов пассивных стратегий за счет комиссий за управление ПИФом. Однако такая оценка не учитывает дополнительную доходность, которую может приносить ПИФ за счет льгот в налогообложении доходов.

По времени, когда можно купить/продать паи ПИФы подразделяют:

Открытый – обязаны выкупать и продавать паи каждый рабочий день

Интервальный – открываются для покупки и продажи паев в определенный период времени, оговоренный в правилах фонда, однако не реже раза в год

Закрытый – продают паи при формировании фонда. Как правило, не выкупают паи до завершения фонда (кроме случая, когда пайщик не согласен с изменениями правил ДУ фонда). Инвестор может продать паи только на вторичном рынке, что не слишком просто. Дело в том, что фактически все ЗПИФы создавались для заранее установленного узкого круга клиентов, а там, где все же принимали сторонних инвесторов, минимальный взнос составлял 1 млн рублей.

Доход пайщика складывается из прироста стоимости его паев. Стоимость паев со временем может как увеличиваться, так и уменьшаться, поскольку изменяется рыночная стоимость ценных бумаг в составе имущества фонда. Именно поэтому, как отмечено выше, владельцы инвестиционных паев несут риск убытков, связанных с изменением стоимости паев. Доходность фонда не гарантируется ни государством, ни управляющей компанией. Управляющая компания также не вправе предоставлять какие-либо гарантии, обещания и предположения о будущей

эффективности и доходности ее инвестиционной деятельности.

Владельцам паев никакие доходы в виде процентов или дивидендов не начисляются и не выплачиваются. Пайщик получает доход только при обратной продаже своих паев управляющей компании (конечно, если стоимость паев выросла и покрыла все расходы пайщика).

Расчетная стоимость пая открытого паевого фонда определяется и публикуется управляющей компанией ежедневно. Расчетная стоимость пая интервального паевого фонда определяется управляющей компанией ежемесячно. Стоимость пая определяется исходя из текущей стоимости чистых активов (СЧА) фонда путем деления СЧА на количество выданных паев.

Стоимость чистых активов – это разница между активами и пассивами фонда. Активы фонда – это имущество (ценные бумаги, депозиты, денежные средства, дебиторская задолженность и пр.), а пассивы – кредиторская задолженность и резервы предстоящих расходов и платежей.

Если рыночная стоимость ценных бумаг в составе активов фонда растет, то растет и стоимость пая, и наоборот, если рыночная стоимость ценных бумаг в составе активов фонда падает, то падает и стоимость пая. Стоимость чистых активов фонда изменяется и за счет покупки или продажи паев пайщиками, однако это не влияет на цену пая (так как изменяется количество паев фонда).

Паевой инвестиционный фонд в России и анализ его деятельности.

Паевые инвестиционные фонды впервые появились на российском рынке в ноябре 1996 г. Первым документом, регулирующим деятельность ПИФов, стал указ Президента РФ № 765 от 26 июля 1995 г. «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации». Положения указа были развиты и детализированы постановлениями ФКЦБ России. Кроме того, в 1998 г. вышел Указ Президента РФ (№ 193 от 23 февраля 1998 г.), регламентирующий деятельность инвестиционных фондов в России. В конце 2001 года был принят Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» № 156-ФЗ.

Многие исследования свидетельствуют о том, что в России более 50 млн человек имеют сбережения, половина из них готовы «примерить на себя» практику коллективного инвестирования. Специалисты отмечают, что при умелой работе с мелкими инвесторами управляющие компании имеют радужные перспективы: к 2011 году активы розничных ПИФов могут составить порядка 800 млрд. рублей, а пайщиками могут стать 2% взрослого населения страны. Как заявил некоторое

время назад министр экономического развития и торговли РФ Герман Греф, инвестиционная отрасль России не достигла «критической массы» и в ближайшей перспективе на рынке коллективных инвестиций можно ожидать всплеска активности.

Структура рынка фондов за прошедший год изменилась достаточно существенно. Стоит отметить уменьшение доли народных фондов, то есть фондов с невысокими минимальными суммами вложений. К таким фондам обычно относят открытые и интервальные ПИФы и ОФБУ. Закрытые ПИФы ярко выделялись в 2009 году. Основное преимущество закрытых ПИФов состоит в том, что им разрешается инвестировать в высокорискованные и неликвидные активы.

В первую очередь речь идет о недвижимости. Активы фондов недвижимости, по данным на начало года составляют более 140 млрд. руб, при этом общее количество фондов составило 505. В последнее время, появляются новые фонды недвижимости, начиная от рентных фондов, имеющих стабильный невысокий доход, до фондов, занимающихся девелопментом и строительством новых объектов. Данный сегмент имеет очень большие перспективы и его популярность будет лишь увеличиваться с ростом экономики в ближайшие годы.

Другое перспективное направление, доступное лишь в форме закрытых фондов, это венчурные ПИФы. В 2009 году ведущими управляющими был создан целый ряд фондов, нацеленных на развитие малых предприятий в научно-технической сфере конкретных регионов. Подобные фонды имеют сразу два преимущества. Во-первых, такие инвестиции способствуют развитию региональных предприятий, нуждающихся в денежных средствах для внедрения новых технологий, а во-вторых, они способны в долгосрочной перспективе принести неплохую доходность инвесторам.

Активы венчурных фондов увеличились за 2010 год на 112% и составляли 26,84 млрд. руб, но уже, только на начало 2010 года они составляют 4,7 млрд. руб.

Стоит отметить, что около трети всех новых открытых фондов являются секторальными (отраслевыми). В связи с низкой доходностью рынка управляющие компании были вынуждены искать новые пути к привлечению вкладчиков. Как многократно подчеркивалось, секторальные фонды являются более рискованными, чем фонды

широкого рынка или индексные ПИФы, но при правильном выборе способны приносить более высокие доходности. Первыми начали появляться фонды электроэнергетического сектора из-за высокой доходности таких компаний в начале года. Во второй половине вперед вырвался металлургический сектор.

«ЗАО «Сбербанк Управление Активами» (компания переименована в ноябре 2012 года, прежнее наименование – ЗАО УК «Тройка Диалог»), одна из старейших, крупнейших и наиболее успешных управляющих компаний в России, работает с 1996 года и по праву считается основателем отечественной индустрии управления активами.

На сегодняшний день компания предлагает профессиональные услуги по управлению активами на рынке ценных бумаг с использованием коллективной формы инвестиций – паевых инвестиционных фондов (ПИФов).

Преимущества ПИФов.

Профессиональное управление. Вашими средствами управляют профессиональные портфельные менеджеры.

Прозрачность. Регулярное раскрытие информации о деятельности фонда в соответствии с требованиями законодательства на сайте компании, а также в печатном издании.

Диверсификация. Продуктовая линейка от диверсифицированных портфелей акций и облигаций до более узко специализированных отраслевых и страновых фондов.

Доступность. Минимальная сумма инвестиций – 15 000 рублей, минимальная сумма дополнительных инвестиций – 1 500 рублей.

Мобильность. Возможность совершать операции с паями на всей территории России.

Вкладывая денежные средства в паевые инвестиционные фонды, Вы становитесь полноправным участником фондового рынка, при этом все операции с ценными бумагами и другими активами фондов осуществляются компанией «Сбербанк Управление Активами». Профессиональные портфельные менеджеры, обладающие более чем 10-летним опытом работы на рынке и неоднократно признававшиеся лучшими в России, управляют объединенными средствами пайщиков в соответствии с выбранной стратегией инвестирования.

Список литературы.

1. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
2. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2012. – 436 с.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.

студент 2 курса СПО Филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Петрунин Глеб Сергеевич
студент 2 курса СПО Филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Терехов Максим Андреевич

ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ

*научный руководитель: ст. преп. кафедры «Экономики, финансов и анализа»
Филиала ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Светлорусова Ольга Алексеевна*

Вместе с развитием торговли и туризма в XIX веке появились дорожные чеки, почтовые переводы, а также предшественники кредитных карт - металлические кредитные жетоны. В США накануне Второй мировой войны платежные и кредитные карты начали выдавать заправочные станции, гостиницы, железнодорожные компании и авиаперевозчики. Карты стали самой доступной формой потребительского кредита и самым удобным способом оплаты.

Несколько случайностей, идей, счастливых стечений обстоятельств привели к появлению нового финансового продукта - международных платежных карт. В него начали инвестировать компании Diners Club и American Express, а также американские банки. Не всем удалось выжить. Это были годы первых побед и поражений.

В 60-е годы XX века американские банки начали создавать региональные и национальные системы платежных карт. Из появившихся тогда нескольких десятков систем только Master Charge и BankAmericard получили международное значение. В это же время платежные карты появились в Европе и Японии. Были основаны компании Eurocard, Eurocheque и JCB. Однако обнаружился и ряд проблем: например, «рождественское предложение» кредитных карт принесло банком в Чикаго большие убытки; кроме того, картами начали «заниматься» и мошенники.

Импульсом к дальнейшему развитию стали магнитная полоса на картах и серийное производство банкоматов. Компьютерные центры и современные средства связи могут соединить банк с банкоматами по всему миру в течение нескольких секунд. Благодаря этому в 70-е годы XX века платежные карты начали распространяться по миру невероятными темпами и стали доступны большинству людей. Когда сегодня мы берем в руки платежную карту и расплачиваемся с ее помощью в магазине или вставляем в банкомат для получения наличных, мы даже не осознаем, какой сложный механизм приводит в движение.

В 70-е годы XX века кредитные карты бурно развивались в США; американский Citibank стал лидером карточного рынка. В Европе лидирующее

положение на рынке платежных карт заняли Великобритания и Франция. Появились новые марки карт: MasterCard и VISA; для карт Carte Blanche наступили тяжелые времена, а Diners Club боролся с картами American Express за первенство. Важную роль стал играть маркетинг платежных карт и так называемое двойное членство банков. Компани MasterCard первой ввела золотые и серебряные карты, дорожные чеки и ваучеры.

Сначала платежные карты предназначались только для надежных и платежеспособных клиентов. Позднее они стали самой доступной формой потребительского кредита. В 80-е годы XX века предложения платежных карт пополнилось не только престижными видами карт, но и электронными дебетовыми картами. Появились первые общенациональные сети банкоматов и банкоматные карты - Cirrus, Plus, Exchange - хотя некоторые банки этому противились.

В 60-70-х годах XX века компьютеры позволили банкам автоматизировать банковские услуги и дали импульс для возникновения чиповых карт (1974г.). Дальнейшее развитие этой революционной технологии, создано во Франции, сделало возможным появление мобильных телефонов. Сегодня мы являемся свидетелями постепенной замены магнитных карт, чиповыми и тестирования бесконтактных чиповых карт.

В 1998 году для платежных карт открылись новые рынки - сначала Китай, а потом страны Центральной и Восточной Европы. Объем этого рынка - более миллиарда потенциальных клиентов. В 90-е годы XX века American Express сделала ставку на банковские карты и начала осваивать более дешевые сегменты рынка. Появляются карты предоплаты и подарочные платежные карты, а также ранее не слишком популярный электронный кошелек.

В 90-х годах XX века менялся маркетинг платежных карт, банки и другие эмитенты объединялись с коммерческими или профессиональными организациями и предлагали совместные и клубные карты. Однако на этом инновации не закончились и появились новые типы карт. После более трех десятилетий партнерства

Еuropay объединилась с ассоциацией MasterCard, и реклама MasterCard «Priceless» («Бесценно») завоевала призы в десятках стран. Олимпийские игры спонсирует VISA, а кубок мира и чемпионат мира по футболу - MasterCard. Банковские карты стали частью нашей повседневной жизни.

Оплата через интернет становится все более распространенной, а платежи с помощью мобильных телефонов уже реальностью. Большинство клиентов в развитых странах предпочитают оплату картой наличным. Банковские карты сегодня занимают 90% мирового карточного рынка. Более 1 млн. банкоматов и почти 25 млн. торговых точек готовы принять без малого 3 млрд. карт. Думается, что это отличный результат, ведь с 1965 года, появилась первая банковская ассоциация Master Charge, прошло не так много времени. И еще более интересное развитие ждет нас впереди, поскольку платежные карты - это будущее денег.

В 1992 году Eurocard International и eurocheque International объединились в новую ассоциацию Europay International. К 2001 году их доля европейского рынка увеличилась до 60%. Очень успешным было введение дебетовой карты Maestro, которая во всех странах постепенно заменила еврочековые карты и большинство национальных дебетовых карт (например, Switch в Великобритании). Успех перехода на карту Maestro в будущем обеспечил Europay более выгодное условие при слиянии с ассоциацией MasterCard International. Еще одна удача Europay - введение после 1990 года платежных карт в странах Восточной Европы, где Europay инвестировала в развитие необходимой инфраструктуры. За последние 13 лет она смогла не только сохранить традиционно «свои» страны - Германию, Австрию или Голландию, но и выйти в страны где ранее преобладала VISA (Франция, Испания). VISA сохранила за собой Великобритания также лидирующие позиции в области кредитных карт. Серьезным вызовом для европейских банков стал выход на их рынок таких американских «специалистов» по кредитным картам, как MBNA, BankOne, Household и Advanta. Через восемь лет после выхода на рынок Великобритании они занимали пятую часть рынка. Британские банки этого не ожидали: они считали, что у американских банков ничего не получится, и были неприятно удивлены.

После временных неудач BankOne во Франции и Citibank в Германии экспансия американских банков ожидается и в континентальной Европе. MBNA уже начал выдавать кредитные карты в Испании, Household открыл филиал в Венгрии и Чешской Республике. GE Consumer Finance и Citibank инвестирует в рынок кредитных карт в

первую очередь в Центральной и Восточной Европе. Не отстают и Британские банки: Barclaycard и Royal Bank of Scotland уже открыли свои филиалы в Германии. Континентальные банки в течение нескольких лет инвестирует в кредитные карты и потребительские кредиты не только ради конкуренции, но в первую очередь как прибыльные продукты.

Самый развитый рынок платежных карт в Европе - Великобритания, Франция и Германия. Более 300 млн. карт в Еврозоне и свыше 110 млн. в Центральной и Восточной Европе делают этот регион одним из самых развитых, который уступает только Северной Америке.

Великобритания стала первой Европейской страной, где с 1960-х появились гарантийные чековые и кредитные карты. Сегодня это самый большой рынок кредитных карт в Европе, где к 2004 году было выдано более 166 млн. карт. Из них 69,9 млн. - кредитные, 66,8 млн. - дебетовые и 24,8 млн. - банкоматные карты. Рынок Великобритании предлагает в общей сложности более 1100 различных видов платежных карт. Только один из европейских банков входит сегодня в десятку ведущих эмитентов кредитных карт в мире - британский Barclays Bank. Остальные девять мест принадлежат американским банкам.

Год 2004 был назван в Великобритании годом чипов и PIN: банки выдавали 8 млн. чиповых карт в месяц. Новые карты примерно на половину снизят убытки Британских банков, причиненные незаконным использованием платежных карт, которое здесь распространено больше, чем где бы то ни было в Европе. В 2004 году ежедневно совершались незаконные транзакции с помощью потерянных, выброшенных, подделанных карт и платежей мошенников через Интернет на общую сумму 1,4 млн. фунтов.

Франция относится к числу наиболее развитых европейских стран по использованию платежных карт; она стояла у истоков возникновения чиповых карт и была пионером их внедрения. Почти 87% французов имеют хотя бы одну банковскую платежную карту, и второй показатель в Европе после Люксембурга. Благодаря широкому распространению платежных карт, большому числу банкоматов и торговых точек, принимающих карты к оплате, с 1998 по 2004 год использование чеков во Франции снизилось на 30%.

В настоящее время постоянно растет количество платежей в торговых точках, но операции по снятию наличных через банкоматы с 2000 года больше не стало. В 2004 году во Франции было 850 тыс. платежных терминалов в торговых точках и еще 150 тыс. терминалов самообслуживания (парковочные, торговые автоматы и т.п.).

Количество банкоматов увеличилось до 43714 шт.

Соединенные Штаты Америки - самый большой и развитый рынок платежных карт в мире. К середине 2005 года здесь было выдано более 926 млн. кредитных карт. В середине 2005 года более 2/3 карт были кредитными, но в последние годы растет популярность дебетовых карт. В 1990-м году на среднюю американскую семью приходилось банковских кредитных карт 3,4, дебетовых - 0,1 и кредитных карт торговых организаций - 4,1. В 2005 году эти показатели составляли: 6,3, 2,2 и 6,4 соответственно.

Десять крупнейших эмитентов кредитных карт в США контролируют более 85% рынка, а «Топ-5» - 64,5%. Благодаря слиянию Chase и Bank One образовался новый крупнейший эмитент карт, который занимает 19% рынка. К концу третьего квартала 2005 года объем кредита VISA составил 289,6 млрд. долларов, а MasterCard - 287,7 млрд. долларов. Как видно, они практически сравнялись, что можно считать большим успехом MasterCard USA.

В 2004 году Европейская комиссия обратила внимание на тот факт, что в рамках еврозоны клиенты платят за банковский перевод или снятие наличных через банкоматы за границей гораздо больше, чем в своей стране. Если итальянский клиент из Генуи снимает деньги через банкомат в Ницце, а затем в Риме, он заплатит за международную транзакцию в несколько раз больше. Европейская комиссия постановила, что банки должны унифицировать правила и цены для платежных операций в рамках еврозоны. Проект получил название Единое европейское платежное пространство.

В декабре 2004 года Европейский платежный совет установил основные сроки реализации этой программы. Начало ее внедрения в основных 12 странах Европейского Союза было запланировано на 2007 год. Определены основные характеристики, так называемой, европейской карты:

1. Самостоятельная торговая марка (логотип).
2. Чип в соответствии со стандартом EMV.
3. Идентификация личности клиента с помощью PIN.
4. Авторизация всех транзакций (on-line или off-line).

В большинстве европейских стран существуют локальные карточные системы, карты которых принимаются только в этих странах, а транзакции обрабатываются независимыми фирмами, не связанными с международными карточными системами MasterCard или Visa. Эти системы появились в результате 30-летнего развития и местных банковских соглашений, они потребовали больших инвестиций и ноу-хау и теперь надежно

работают к радости клиентов и банков. В еврозоне на их долю приходится 300 млн. платежных карт и около 10 млрд. транзакций в год. При этом международные транзакции составляют 3-5% общего оборота.

Были предложены четыре сценария реализации программ.

1. Использование и объединение локальных карточных систем стран ЕС.

2. Использование какой-либо существующей локальной системы и приспособлении ее к требованиям SEPA.

3. Разработка и создание совершенно новой системы дебетовой карты, которая заменила бы существующие локальные системы.

4. Самый простой, быстрый и дешевый путь вхождения стран ЕС в международные ассоциации MasterCard и Visa. И дебетовые карты Maestro и Visa Electron в настоящее время полностью соответствуют требованиям SEPA.

10 марта 2005 года Алекс Лабак, Президент MasterCard Europe, предложил банкам - участникам план дебетовых карт для SEPA. Он сказал, что MasterCard Europe полностью поддерживает концепцию SEPA в области дебетовых карт и может обеспечить ее реализацию с помощью гибкого предложения, основанного на существующей функциональной и проверенной линии продуктов. Лабак исключил вариант объединения существующих локальных систем в одну европейскую суперинфраструктуру, так, как это потребовало бы разработки фундаментальных структурных и логистических решений, а европейским банкам нужно повышать прибыльность существующих дебетовых продуктов и снижать затраты на использование наличности. По мнению Лабака, эффективным решением стала бы адаптация в Европе существующих дебетовых систем Maestro и Electron/V Pay, которые позволяют выполнить все требования SEPA и в тоже время создать конкурентную среду не только на европейском, но и мировом рынке.

В пользу этого решения говорит и тот факт, что ряд локальных европейских дебетовых систем в настоящее время переходят на Maestro.

VISA Europe ответила на вызов, брошенный SEPA, предложением новой чиповой карты V Pay, которая должна соответствовать требованиям SEPA, так же как и предложение дебетовой карты Maestro. Карта V Pay была введена в Европе в 2006 году, а к 2010 году на нее перевели четверть всех карт VISA.

Если оглянуться на всю историю способов оплаты, то можно заметить, что люди всегда пытались найти более удобное, безопасное, гибкое, надежное и дешевое решение. Деньги как таковые

упростили торговлю, обеспечили развитие земледелия, ремесел, а позднее и промышленности.

Деньги играли важную роль, как способ хранения ценностей и источник кредита, без которого человеческое общество развивалось гораздо медленнее. Деньги - это общественный договор, повсеместно принимаемый инструмент обмена, средство сохранения стоимости и учетная единица, в которой выражаются цены товаров и услуг, размеры долговых обязательств.

Роль золота хотя и снижается, но, все же, остается значительной. Золото в течение многих столетий служило универсальным платежным средством и надежным средством накопления ценностей. Люди возвращаются к нему в эпохи кризиса, когда монеты из обычного металла и банкноты из практически ничего не стоящей бумаги теряют свою ценность из-за инфляции, вызванной войнами, политическими или экономическими проблемами.

Несмотря на то, что в последние 150 лет были придуманы дорожные чеки, кредитные и дебетовые карты и электронные деньги, количество банкнот и монет в обращении по всему миру увеличивается.

Хотя оплата наличными иногда обходится дорого, но это просто и даже неспециалист может отличить большую часть подделок. Типографии ценных бумаг утверждают, что гораздо проще и дешевле защитить банкноты от подделки, чем электронные деньги от посягательств компьютерных мошенников. Однако это вопрос времени: рано или поздно общество проникнется доверием к электронным деньгам и другим платежным инструментам, а защита банкнот и их оборот станут дороже, чем сейчас.

Переход от наличных денег к электронным снизил операционные расходы при обмене, способствовал развитию рынков и сделал отдельные субъекты рынка более независимыми. Природа вещей никогда не позволит передавать электронным способом товары и сырье, например сталь, а деньги или другие продукты человеческого мышления (информацию) - да. За последние 40 лет удалось добиться некоторого прогресса в области мелких платежей. За это время доля платежных карт в розничном обороте самых развитых стран увеличилась с нуля до 40-45%. И развитие будет продолжаться.

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Зенченко Эльвира Геннадьевна
студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Сибиль Ксения Николаевна

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ)

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Актуальность проблемы безработицы, несомненно, занимает одну из ведущих ролей в экономике Брянской области и страны в целом. В связи с кризисным положением в государстве некоторые предприятия вынуждены закрыться, и из-за этого растет безработица.

Итак, безработица – это наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу. В России такими признаются граждане в возрасте от 15 до 72 лет (по данным Росстата) и для их учета используются два метода:

- по данным Минздравсоцразвития РФ, на основании обращений безработных в службу занятости.

- по данным обследования населения по проблемам занятости. Ранее такое обследование проводилось 1 раз в квартал, а начиная с сентября 2009 года оно переведено на ежемесячную основу.

Статистическим показателем безработицы является ее уровень. Уровень безработицы –

количественный показатель, позволяющий сравнить безработицу для разной численности населения (для разных стран или для разных периодов одной и той же страны). Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к общей численности экономически активного населения или к численности интересующей группы населения (безработица среди женщин, молодежи, сельского населения и т. п.). Чаще всего выражается в процентах. Уровень безработицы показывает соотношение количества всех работающих людей и безработных и вычисляется следующим образом:

$$U_r = \frac{U_w}{T_{if}}$$

где:

U_r – уровень безработицы циклической

U_w – количество безработных

T_{if} – экономически активное население

Обратим внимание на статистические данные уровня безработицы по Брянской области (рис.1).

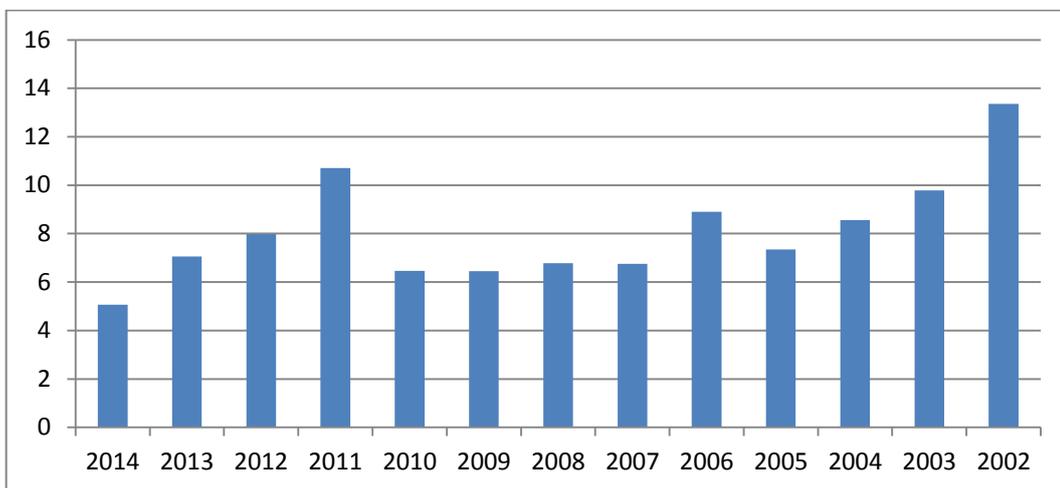


Рисунок 1 - Уровень безработицы в Брянской области с 2002 по 2014 гг., %

Из рисунка 1 видно, что безработица за последние годы уменьшается, но по данным за 2014 год, Брянская Область находится на 22 месте по уровню безработицы, который составил 5.07%, тогда как средний уровень по стране составил 5.46%.

Изучая безработицу, нужно рассмотреть ее виды. Существуют следующие виды безработицы:

- Вынужденная – возникает, когда работник может и хочет работать при данном уровне заработной платы, но не может найти работу. Причиной является нарушение равновесия на рынке труда из-за негибкости заработной платы. Разновидности вынужденной безработицы:

- циклическая – вызывается повторяющимися спадами производства в стране или регионе.

- сезонная – зависит от колебаний в уровне экономической активности в течение года, характерных для некоторых отраслей экономики.

- технологическая – безработица, связанная с механизацией и автоматизацией производства, в результате которой часть рабочей силы становится излишней, либо нуждается в более высоком уровне квалификации.

- добровольная – связана с нежеланием людей работать, например, в условиях понижения заработной платы. Добровольная безработица усиливается во время экономического бума и снижается при спаде.

- структурная – обусловлена изменениями в структуре спроса на труд, когда образуется структурное несовпадение между квалификацией безработных и требованием свободных рабочих мест.

- фрикционная – во время добровольного поиска работником нового места работы, которое устраивает его в большей степени, нежели прежнее рабочее место.

- маргинальная – безработица слабо защищенных слоев населения (молодежи, женщин, инвалидов) и социальных низов.

У безработицы нет положительных сторон, поэтому стоит отметить ее последствия. С экономической стороны это может быть снижение и потеря дохода в настоящее и будущее время и отставание фактического ВВП от потенциального ВВП. А с неэкономической стороны выделим: рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов, как это было в США во время Великой депрессии. Так же это рост преступности, заболеваемости, смертности и утеря моральных устоев.

Если государство не будет обращать внимание на уровень безработицы, то она будет стремительно расти. Для решения данной проблемы было выработано несколько методов борьбы с безработицей:

- создание новых рабочих мест
- создание бирж труда и иных видов служб занятости
- создание возможностей для переподготовки и переквалификации безработных
- социальная защита слабо защищенных слоев населения
- создание дополнительных рабочих мест государством.

Касаемо Брянской области, борьба с безработицей здесь проходит в форме создания бирж труда, поддержка малого бизнеса для открытия новых вакансий и, несомненно, поддержка незащищенных слоев населения различными способами.

Нам хотелось бы предложить такое решение данной проблемы, как смягчение правил найма и увольнения работников, ведь сегодня очень сложно найти работу и поэтому не очень хочется ее терять. А для молодых специалистов нужно предоставить возможность для вступления на производство без опыта работы. Так же необходимо предоставлять «подъемные», которые смогут устранить малые проблемы начинающего работника и простимулировать его дальнейшую деятельность.

В заключении стоит отметить то, что положение нашего региона напрямую зависит от каждого из нас. Благодаря нашим умениям и стремлениям мы

развиваем нашу экономику и общество в целом. Все в наших руках!

Список литературы.

1. Учебник для бакалавров «Макроэкономика» Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. Москва ЮРАЙТ 2012.
2. Сакс Джеффри Д., Ларрен Фелипе Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. АНХ при прав. РФ. – М.: Изд-во «Дело», 2013.
3. Федеральная служба государственной статистики, <http://www.gks.ru/>
4. Брянская областная администрация, <http://www.bryanskobl.ru/>

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Гуторова Ольга Павловна

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков, товарного производства и обращения шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчёты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышает общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

В новой экономической энциклопедии дается следующее определение: «Банк – это:

- система, служащая для накопления (денег, информации и т.д.)
- кредитно-финансовая организация, аккумулирующая денежные средства и накопления, предоставляющая кредиты, осуществляющая денежные расчеты, выпуск и учет векселей и других ценных бумаг, эмиссию денег, операции с золотом, иностранной валютой и другие функции».

В федеральном законе «О банках и банковской деятельности» понятие банка следующее; «Банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц».

В России, как и в большинстве других стран мира, в настоящее время существуют следующие виды банков:

Центральный банк – основное звено денежно-кредитной системы государства, банк, создаваемый правительством для регулирования обращающейся

денежной массы и обменного курса национальной валюты, наделенный монопольным правом выпуска банкнот и регулирования деятельности коммерческих банков. ЦБ является банком банков, органом, помогающим государству, правительству налаживать денежное обращение, управлять бюджетом.

Центральный банк – это один государственный банк, например, Банк России. Практически во всех странах существуют законодательные акты, определяющие полномочия ЦБ и регламентирующие его деятельность. Деятельность Банка России ориентируется, согласно закону, на достижение трех главных целей: “защита и обеспечение устойчивости национальной валюты - рубля; развитие и укрепление банковской системы; эффективное и бесперебойное функционирование системы расчетов”. Для этого ЦБ РФ наделяется функциями и полномочиями высшего органа государства по разработке и осуществлению денежно-кредитной политики.

Коммерческий банк – негосударственное кредитное учреждение, специализирующееся на приеме депозитов, краткосрочном кредитовании и расчетном обслуживании клиентов, занимающееся также посредническими операциями, осуществляющее универсальные банковские операции для предприятий всех отраслей главным образом за счет денежных капиталов и сбережений, привлеченных в виде вкладов.

Коммерческие банки различаются:

- по видам совершаемых операций – на универсальные и специализированные;
- территории деятельности – на федеральные, республиканские и региональные;
- по обслуживанию различных отраслей экономики.

Закон предусматривает создание специализированных коммерческих банков для финансирования федеральных, республиканских, региональных и иных программ.

Сберегательные банки – разновидность кредитных учреждений, специализирующихся на привлечении денежных сбережений и временно свободных средств населения в виде сберегательных вкладов, по которым выплачиваются проценты. При этом использование привлеченных ресурсов регламентируется законодательством страны и направляется на обеспечение интересов вкладчиков. Они являются также учреждениями по обеспечению безналичных расчетов и кассового обслуживания населения, кредитования потребительских нужд граждан. Сберегательные банки ведут счета по сберегательным книжкам, могут выдавать чековые книжки, предоставлять частные ссуды. Функционируют в форме сберегательных касс, ссудно-сберегательных ассоциаций, взаимно-сберегательных банков, кредитных союзов. Сберегательные банки участвуют в размещении и реализации государственных ценных бумаг, в том числе в их покупке у владельцев за счет привлекаемых ресурсов. Они действуют в пределах конкретных территорий, под контролем местных органов власти и под их гарантии. С.Б. воздерживаются от вложения средств в рискованные кредитные операции. В большинстве государств мира Сберегательные банки - это учреждения, в которых аккумулируется внутренняя задолженность населению, так называемый государственный долг.

Инвестиционный банк – специальный кредитный институт, мобилирующий долгосрочный ссудный капитал и предоставляющий его заемщикам (компаниям и государству) посредством выпуска и размещения облигаций и других заемных средств.

В настоящее время существуют два типа инвестиционных банков. Банки первого типа занимаются исключительно торговлей и размещением ценных бумаг, банки второго типа - долгосрочным кредитованием. Этот тип банка характерен в основном для континентальных стран Западной Европы и развивающихся государств. Их главная функция состоит в размещении собственных и привлеченных средств в ценные бумаги.

Ипотечный банк – специализированный банк, занимающийся выдачей ипотечных кредитов, т.е.

кредитов под залог недвижимости либо на приобретение недвижимости. Благодаря своей долгосрочности (20 - 30 лет) ипотечные кредиты особенно удобны для финансирования в тех случаях, когда выплата процентов и погашение кредита возможны только из текущих, как правило, невысоких доходов, т. е. небольшими взносами

Специализированный банк – банк, специализирующийся на банковских операциях в какой-либо одной отрасли хозяйства, в связи со специфичностью производства в данной отрасли, например металлургической промышленности, нефтедобыча и нефтепереработка, внешних торговых операциях.

Универсальный банк – банк, осуществляющий все или большинство основных видов банковских операций. Универсальные банки более устойчивы, чем специализированные банки, так как сочетают коммерческую и инвестиционную деятельность. Они могут в полной мере использовать преимущества диверсификации своих операций. Клиентам удобнее иметь дело с одним банком, чем с несколькими специализированными посредниками. Клиентами универсальных банков являются как мелкие вкладчики, так и крупные компании.

Банки универсального типа выполняют большое количество банковских операций: ведение депозитных счетов, безналичные переводы средств, приём сбережений, выдачу разнообразных кредитов, покупку ценных бумаг, операции по доверенности, хранение ценностей в сейфах и др.

Благодаря широкому выбору предлагаемых услуг и наличию большого количества клиентов они меньше страдают от колебаний доходности отдельных банковских операций и конъюнктуры сегментов финансового рынка.

Подводя итог, можно определенно сделать вывод о том, что банки сегодня – основная составная часть кредитно-финансовой системы любой страны. Кредитные системы развитых стран имеют различную структуру, но характерно то, что есть и общие черты: во всех развитых странах существуют двухступенчатые банковские системы – Центральный и коммерческие банки. Что касается коммерческих банков, то они занимают господствующее положение на рынке ссудных капиталов. Масштабы их деятельности в экономике развитой страны поистине огромны.

Список литературы.

1. Учебник для бакалавров «Макроэкономика» Л.С.Тарасевич, П.И.Гребенников, А.И.Леусский. Москва ЮРАЙТ 2012.
2. Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014.

3. «Новая экономическая энциклопедия» Издательство: Инфра-М, 2011 г.
4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Курочко Ольга Сергеевна

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Малое предпринимательство - неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Международный опыт убедительно показал, что развитие малого предпринимательства возможно только при наличии целенаправленной политики государства в отношении малого бизнеса, исходящей из необходимости развития этого сектора экономики и понимания уязвимости малых предприятий по сравнению с крупными, обусловленной самим характером их функционирования. Другими словами, государство помогает малому бизнесу, потому что это необходимо и государству, и народу.

Развитие малого и среднего бизнеса в России служит укреплению экономического и инновационного потенциала государства, способствует росту благосостояния населения. Для России не менее важно, что развитие малого и среднего бизнеса постепенно формирует средний класс, выступающий в современном обществе гарантом политической стабильности. По состоянию на 1 января 2013 года, по данным Росстата и ФНС России, в Российской Федерации зарегистрировано 4,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 18 млн. человек.

В прошлом году, по подсчетам правительства РФ, сразу 500 тысяч российских предпринимателей приняли решение о закрытии своего бизнеса. Общее количество индивидуальных предпринимателей и юрлиц в сегменте малого и среднего бизнеса снизилось до 3,5 млн. человек. Таким образом, весь рост, произошедший в сегменте за последние пять лет, сошел на нет. Причин создавшейся ситуации много. Это и повышение страховых взносов для ИП в прошлом году, и в целом чрезмерно высокая налоговая нагрузка, и проблемы с госзаказом, куда малый бизнес фактически не пускают. Да и силовые ведомства все чаще пытаются на них надавить и выжить их с рынка. Государство регулярно заявляет о всемерной поддержке малого бизнеса, однако эффекта от этих заявлений мало.

Развитие малого бизнеса является одним из способов существенного экономического роста и

решения целого ряда социальных проблем в различных регионах нашей страны.

Состояние малого бизнеса во многих регионах нашей страны внушает опасение специалистам, так как количество малых предприятий существенно уменьшилось.

Одной из причин формального уменьшения количества малых предприятий является изменение налоговой политики, что привело к увеличению объема выплат социального налога, что, в свою очередь, привело к закрытию неработающих малых предприятий. По данным статистики, количество закрывшихся ИП в некоторых регионах достигало 30 % от общего количества зарегистрированных предпринимателей.

Еще одной проблемой, сказывающейся на состоянии малого бизнеса сегодня, является малая предпринимательская активность населения. Многие люди до сих пор предпочитают работать в крупных компаниях, а не на малых предприятиях, рассчитывая получить более высокий доход и иметь большую социальную защищенность. Кроме того, целый ряд людей, обладая идеями для открытия собственного предприятия, не имеют необходимого количества знаний для ведения бизнеса.

Проблемы дальнейшего его развития в России остаются в основном те же, что были отмечены еще в материалах 1-го Всероссийского съезда представителей малых предприятий:

- недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств;
- трудности с получением банковских кредитов;
- усиление давления криминальных структур;
- нехватка квалифицированных бухгалтеров, менеджеров, консультантов;
- сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата;
- ограниченные возможности получения лизинговых услуг;
- отсутствие должной социальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий и др.

Развитие малого бизнеса невозможно без поддержки со стороны государственных и муниципальных органов. В настоящее время существует несколько форм поддержки малого

бизнеса, которыми может воспользоваться начинающий предприниматель.

Одной из основных форм поддержки малого бизнеса являются консультационные услуги, которые могут предоставляться как муниципальными органами, так и различными фондами и ассоциациями поддержки малого бизнеса. Чаще всего начинающим предпринимателям необходимо получить информацию о регистрации компании или же пройти обучение основам налогообложения или управления компанией. Нередко молодые люди обладают необходимыми идеями, а также желанием работать для того, чтобы их бизнес поднялся на высокий уровень, но, к сожалению, большинство из них не могут справиться с различными юридическими препятствиями, которые стоят на пути нового предприятия. Кроме того, далеко не всегда начинающие предприниматели могут определить наиболее перспективное направление бизнеса, специалисты данных компаний могут дать необходимые рекомендации, связанные с оценкой наиболее перспективных направлений предпринимательства. Подобные услуги могут предоставляться как с помощью проведения различных занятий или предоставления частных консультаций, так и с помощью онлайн-конференций или семинаров.

Еще одной формой поддержки малого бизнеса является предоставление финансовой помощи начинающим предпринимателям. В ряде случаев, начинающий бизнесмен может рассчитывать на получение субсидии или гранта на открытие или развитие собственного бизнеса. Кроме того, одной из форм поддержки малого бизнеса является предоставление льготных кредитов или гарантийных писем, которые необходимы для получения займа в банке. В ряде случаев помощь малому бизнесу может заключаться в предоставлении льготных условий аренды помещений для создания предприятия или льготных условий лизинга оборудования.

Несмотря на серьезность проблем, связанных с малым бизнесом, отечественный малый бизнес имеет серьезные перспективы дальнейшего развития.

Прежде всего, следует *оградить малый бизнес от бюрократии*, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Следует искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому росту, существенно удорожает, извращает конкуренцию.

Необходимо *существенно уменьшить налоговую нагрузку* на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих предпринимателей, в первую очередь в таких видах деятельности, как инновационная, производственная, строительная и ремонтно-строительная, медицинская.

Нужна более энергичная работа по *развитию инфраструктуры* малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегий, защите своих интересов, по любой другой проблеме.

Большая работа предстоит в области *подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров*. В сфере малого бизнеса работают около 9 млн. человек, или чуть более 12% всего занятого в стране населения, и численность эта из года в год будет возрастать. В малый бизнес приходит все больше молодых, энергичных людей.

Большой оптимизм вселяет повышенное внимание к развитию малого предпринимательства со стороны государства, наблюдаемое в последнее время. С 2013 года в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства). Поддержка может предоставляться в форме:

- денежных субсидий (например при регистрации ИП - условия уточните в Вашем региональном центре поддержки предпринимательства или центре занятости);
- обучения (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов);
- стажировок;
- льготного/бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское и/или юридическое обслуживание);
- льготного/бесплатного участия в выставках и ярмарках;
- грантов.

Формы и виды поддержки в Брянской области

1. Финансовая поддержка

1. Предоставление субсидий - предоставление на конкурсной основе начинающим субъектам предпринимательства грантовой поддержки. (Департамент экономического развития Брянской области)

2. Предоставление государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (Содействие в поиске

потенциальных деловых партнеров для предприятий Брянской области

Мероприятие проводит Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и Региональное Представительство "Евро Инфо Корреспондентский Центр" - Брянская область)

2. Имущественная поддержка (Предоставление субъектам малого предпринимательства офисных помещений на условиях льготной аренды)

3. Консультационная поддержка.

4. Информационная поддержка (Организация и проведение областных форумов, семинаров, конференций, «круглых столов», конкурсов, выставок, бизнес-миссий, ярмарок и т.п. Мероприятие проводит Департамент экономического развития Брянской области.

В настоящее время в Брянской области реализуется программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Брянской области» (2013 – 2015 годы).

Целью данной программы является реализация мероприятий по государственной поддержке субъектов МСП в Брянской области.

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.09.2014 N 1751-р для реализации запланированных на 2014 год мероприятий в рамках Программы Брянской области выделена федеральная субсидия в размере 266 млн. рублей.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

Список литературы.

1. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 420 с.
2. Нешиной, А. С. Инвестиции: Учебник/А.С. Нешиной. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2010. – 372 с.
3. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
4. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Андреев Андрей Олегович

ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Отправной точкой для многих работ, посвященных процессному управлению, является противопоставление процессного и функционального подходов, принципиально различных, по мнению авторов, и взаимно несовместимых. При этом результатом такого противопоставления обычно является констатация того факта, что процессный подход – это новое, передовое, эффективное, тогда как функциональный – устаревшее, реакционное, неоправданно высокочрезмерное. Подобная позиция не может не настораживать. Ведь выходит, что до процессного откровения управленческая практика двигалась в направлении злостного вредительства, плодя двойное подчинение, дублирование функций, искажая информационные потоки и разрушая связи между подразделениями. Чем это объяснить? Может быть это инстинкт саморазрушения? Однако оставим вопросы Танатоса специалистам по организационному бессознательному и постараемся искать ответы в более рациональной области. Для начала предложу свои определения для основных понятий в этом вопросе – функции и бизнес-процесса.

Функция – это задача, которую решает компания для собственного выживания и для достижения поставленных целей. Функция отвечает на вопрос что делать. Разумеется, в рамках компании можно выделить множество функций. Так любая бизнес-система должна обладать такими функциями, как управление финансами, производство, продажи.

Бизнес-процесс, в свою очередь, – это реализация функции во времени, способ решения бизнес-задачи. Бизнес-процесс описывает то, как функция выполняется, в какой последовательности и в каких вариантах, а также то, как функции взаимодействуют между собой в работе компании. Бизнес-процесс отвечает на вопрос как делать.

Из предложенных мною определений следует, что функции и процессы не являются противоположностями, а представляют лишь различные уровни абстракции. Отмечу, что такой подход поддерживается рядом методик моделирования деятельности компании и организационного дизайна. Скажем, широко распространенная методика ARIS или семейство IDEF придерживается именно такого понимания процессов и функций.

Обычно бизнес-процесс описывают как путь, который проходит материальный объект или информация – путь, который проходит заказ клиента по отделам или идея в процессе разработки нового продукта. В связи с этим в литературе принято определение бизнес-процесса, как набора работ и процедур, преобразующего входы в выходы, или, если по-простому, потребляет ресурсы и производит полезный результат. Звучит неплохо, только сразу хочу отметить, что функция занимается тем же самым. Функция $\sin(x)$ преобразует вход (угол x) в выход (значение синуса для угла x), оставаясь при этом функцией. Под это определение попадает и функция снабжения в компании, преобразуя заявки в доставленное оборудование и материалы, и производство, и любая другая функция в компании. А если дальше развивать мою математическую аналогию, то, вспоминая школьный курс тригонометрии, бизнес-процесс $\sin(x)$ для x от нуля до π пополам мы могли бы представить так: построить прямоугольный треугольник, один из углов которого равен x , измерить длину гипотенузы, измерить длину противолежащего катета, найти отношение противолежащего катета к гипотенузе. Отмечу, к слову, что это не единственно возможная конфигурация этого бизнес-процесса – можно просто посчитать синус угла в Excel или купить в антикварном магазине таблицы Брадиса. Эта многовариантность в еще большей форме свойственна таким сложным системам как предприятие – одну функцию можно реализовать множеством бизнес-процессов, одну задачу можно решить множеством способов. Бесконечное число решений в конечном диапазоне.

В свете этих соображений, спор о том, внедрять ли процессное управление или нет, лучше ли оно функционального или как, напоминает мне своей глубиной и пользой спор двух схоластов о том, есть ли глаза у крота. Когда же садовник предложил ученым мужам поймать крота и посмотреть ему в глаза, ученые решительно отказались от подобных услуг – они спорили, есть ли глаза у крота в принципе, а не у крота в огороде. Одним словом, выделение и противопоставление функционального и процессного подходов мне представляется едва ли конструктивным для управленческой практики.

А если выразаться более полемично, то не существует процессного управления или функционального – есть лишь плохое управление и хорошее, эффективное и неэффективное. Ответ же на вопрос «что такое эффективное управление?», зависит от конкретной компании, конкретной рыночной ситуации, суммы всех значимых внутренних и внешних факторов, а также, простите за банальность, от стратегии компании. Сейчас же

предлагаю основательно поговорить о процессах, ведь известно, что дыма без огня не бывает, и во всем этом шуме вокруг процессного управления должно быть рациональное зерно.

Декомпозиция управленческой задачи

Все концепции и модели эффективного управления направлены, в конечном итоге, на решение конкретных управленческих задач. Ни одна модель не сделает вашу систему управления эффективной, однако она может более или менее эффективно решить ту или иную управленческую задачу, стоящую перед бизнесом. Различные модели эффективного управления, что бы ни говорили их авторы, предназначены, собственно говоря, для определенного круга задач. И выбирать модель следует исходя из понимания той конкретной задачи, что стоит перед бизнесом.

Искусство управления заключается в разделении основной задачи на подзадачи и контроле над тем, чтобы эти подзадачи не замыкались в себе, живя своей собственной жизнью, а решали основную управленческую задачу, не допустив конфликта целей и сохранив управляемость бизнеса. Разделение задачи на подзадачи – это важный этап в управлении, от него зависит организационная структура и другие управленческие решения, принятые на основе этого анализа. Можно выделить два принципиальных подхода к такой декомпозиции управленческой задачи. Назовем их вертикальная и горизонтальная.

1. Вертикальная декомпозиция – это когда мы делим на этапы или типы работ. Так маркетинг мы разбиваем на изучение рынков, анализ продаж, построение прогноза продаж и т.п. Это часто называют функциональным делением, однако я бы воздержался от этого термина, чтобы не вносить путаницу.

2. Горизонтальная декомпозиция – это когда мы делим работы по внешнему поставщику или потребителю. Сегментирование деятельности компании по этапам и элементам. Сегментирование деятельности компании по входам, результатам, рынкам, продуктам, клиентам, регионам. Так тот же маркетинг или закупки мы можем разбить по регионам, или по продуктам, или по ключевым клиентам. Это и есть основа того самого процессного управления, о необходимость которого так много говорили.

И у первого и у второго подхода есть свои достоинства и недостатки. Очевидно, что для структурирования различных частей организации могут быть использованы различные подходы, более адекватные той бизнес-задаче, решать которую будет данное подразделение. Обращаю внимание читателя на то, что проблематика того, что есть функция, а что процесс, с одной стороны, и

вопросы подходов к декомпозиции управленческой задачи, с другой стороны, – это две большие разницы.

Использование горизонтальной или вертикальной декомпозиции вовсе не требует принятия организационных решений, создания подразделений, описания должностных позиций, чего требует процессный подход. В результате такой декомпозиции можно создать модель работы предприятия, которая помогает решать задачи, не прибегая к коренным преобразованиям. И здесь опыт показывает, что горизонтальный подход действительно более продуктивен, так как более конкретен, нагляднее выявляет узкие места и позволяет сразу перейти от "кто виноват" к "что делать". Однако это вовсе не означает, что в срочном порядке надо что-то реорганизовывать, перераспределять, назначать хозяев процесса и плодить прочие сущности без нужды. Достаточно просто проверить получившуюся модель на логичность и соответствие требованиям, которые выдвигает различные факторы среды. Ведь организационный дизайн существует не сам для себя, а для решения каких-то задач. Ведь сами по себе преобразования не имеют никакой ценности, ценны лишь ценные преобразования, хороши хорошие, а эффективны эффективные. Ответ же на вопрос «что такое эффективное управление?», опять-таки зависит от конкретной компании, конкретной рыночной ситуации, суммы всех значимых внутренних и внешних факторов, а также, прости за банальность, от стратегии компании.

Другими словами, если есть сильное ощущение, что что-то на предприятии не так, то начинать надо с содержательной стороны вопроса, с того, что должно быть реализовано, а не с того, как это будет реализовано. Бессмысленно начинать реструктуризацию, перекраивать оргструктуру, оптимизировать бизнес-процессы без понимания конкретных целей этого мероприятия. При этом «повышение управляемости», «увеличение оборота», «повышение ориентированности на клиента» не являются конкретными целями. Начиная стратегические изменения в компании с описания процессов и попыток создания новой, правильной структуры, обычно приводит реформаторов к ситуации с квартетом из басни Крылова – «а вы, друзья, как не садитесь, все в музыканты не годитесь». Начинать надо именно с поиска бизнес-задач, а не с задач процессного управления, задач реинжиниринга или чего-то подобного.

В терминах реинжиниринга бизнес-процессов это называется поиском объектов реинжиниринга. Надо сказать, что этот поиск является наиболее

узким местом всей концепции и основной причиной неудач реальных проектов. В книге «Реинжиниринг корпорации» Хаммера и Чампи, главной книге по реинжинирингу, этапу поиска хоть и уделена целая глава, однако, он описан как наименее «технологизируемый» и обычно не вызывающий затруднений. С первым утверждением про технологичность можно согласиться, ведь в каждом случае будет свой объект реинжиниринга, а вот со вторым... И если говорить про книгу Хаммера и Чампи, то главное их преступление скрыто в ее названии – «Реинжиниринг корпорации» – на наш взгляд, нельзя заниматься реинжинирингом корпорации, надо заниматься реинжинирингом конкретных процессов, тех процессов, за которыми дело встало. Реинжиниринг ради реинжиниринга – вредительство, надо заниматься решением конкретных бизнес-задач.

Стандарты

Отдельной темой, которая звучит в разговорах про бизнес-процессы, является вопрос о стандартизации деятельности компании. Цели могут этого мероприятия быть разными – банальное наведение порядка, внедрение систем качества, создание организационных шаблонов для географической экспансии, внедрение компьютерных систем управления. Все это достойные цели, до тех пор, пока стандартизация не начинает проводиться ради стандартизации. Для того, чтобы остановиться в нужный момент полезно помнить о классификации Минцберга по степени жесткости:

1. Стандартизация «по входу», когда стандартизуется только уровень исполнителей, что характерно для, скажем, юридических, стратегических или инновационных служб предприятия.

2. Стандартизация «по выходу», когда стандартизуется результат деятельности организационной единицы или должностной позиции – «неважно как ты этого добьешься, но мы должны стать лидером продаж в этом регионе».

3. Стандартизация «по процессу». Та самая, которая позволяет рисовать красивые диаграммы, карты процесса и т.п., когда каждому исполнителю говорят что, когда, в какой последовательности и в каких случаях он должен сделать.

Как можно увидеть, стандартизация по процессу лишь одна из ряда возможных. Соответственно, принимая управленческие решения надо учитывать весь спектр, и критерием для принятия решения опять будет конкретная задача, за которой дело встало, а не абстрактное желание сделать все по науке.

Список литературы.

1. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / В.А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2012. – 704 с.
2. Золотогоров В.Г. Организация производства и управление предприятием: учеб. пособие / В.Г. Золотогоров. – Мн.: Книжный дом, 2005. – 448 с.
3. Елисеева, Т.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Т.П. Елисеева. – Минск: Современ. шк., 2007. – 944 с.
4. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л.Л. Ермолович. – Минск: Современ. шк., 2006. – 736 с.
5. Жудко М.К. Экономика предприятия: учеб. пособие / М.К. Жудко. – Минск: БГЭУ, 2009. – 367 с.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Маркарян Лева Гигоевич

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Журик Валерия Валерьевна

ЗАЩИТА ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Фещенко Валентина Владимировна

Функция информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети Интернет, фактически заключается в передаче информации. Этим и обусловлена особенность отношений, возникающих с применением сети Интернет: все они тесно связаны с передачей информации. В этой связи, необходим баланс между авторским правом и свободой распространения и получения информации. Об этом говорится как специалистами в области гражданского права (права интеллектуальной собственности), так и специалистами в области публичного права (уголовного права).

Проблема защиты прав интеллектуальной собственности в сети Интернет и противодействие таким деяниям носит комплексный характер, что обусловлено следующими причинами:

1. Правонарушения происходят не только в сети Интернет, но и других информационно-телекоммуникационных сетях, к которым, в частности, относятся сети подвижной радиотелефонной связи.

2. С использованием таких сетей совершаются самые различные правонарушения:

- плагиат;
- незаконная торговля объектами прав интеллектуальной собственности;
- торговля контрафактной продукцией через Интернет-магазины.

3. Объектами правонарушений являются самые различные объекты прав интеллектуальной собственности.

4. Правонарушения носят транснациональный характер.

5. Рассматриваемые правонарушения зачастую сопровождаются другими опасными деяниями: распространение вредоносных программ,

нарушение правил обработки персональных данных, распространение спама и других.

Методы защиты от нарушений прав интеллектуальной собственности определяются комплексностью их характера.

Мы остановимся на двух основных моментах, требующих скорейшего решения.

1. Технические меры защиты.

Статьи 48-1 Закона «Об авторском и смежных правах» содержит требование принятия технических мер защиты авторского права и смежных прав, однако до сих нет никакой ответственности за невыполнение этих требований. Поэтому необходимо до конца продумать эти изменения. Указанные статьи отвечают передовым тенденциям в развитии международного права в сфере авторского права, в частности ст. 11 Договора ВОИС по авторскому праву, в которой говорится о соответствующей правовой охране и эффективных средствах правовой защиты существенных технических средств, используемых авторами в связи с осуществлением их прав.

Кроме того, указанные требования коррелируют с Директивой ЕС 2001/29/ЕС от 22 мая 2001 г. "О гармонизации определенных аспектов авторских и смежных прав в информационном сообществе". Однако, данная Директива делает существенный шаг дальше, чем корреспондирующие положения Договора ВОИС. В соответствии с Директивой запрещается не только обход таких технических мер защиты, но и производство или продажа оборудования, предназначенного для такого обхода. В этом же направлении пошел российский законодатель в ст. 48-1 закона об авторском праве [1].

Под техническими средствами защиты авторского права и смежных прав согласно п. 1 ст.

48.1 Закона понимаются любые технические устройства или их компоненты, контролирующие доступ к произведениям или объектам смежных прав, предотвращающие либо ограничивающие осуществление действий, которые не разрешены автором, обладателем смежных прав или иным обладателем исключительных прав, в отношении произведений или объектов смежных прав.

В п. 2 ст. 48.1 Закона сформулирован запрет на обход технических средств защиты авторских и смежных прав.

Однако анализ упомянутых выше положений, в целом эффективных для защиты интересов правообладателей, приводит к неутешительному выводу о том, что они пока представляют собой холостой выстрел в направлении потенциальных правонарушителей.

Во-первых, эти положения не подкреплены ссылками на соответствующие санкции за их нарушение.

Во-вторых, такие санкции, равно как и составы правонарушения, согласно особенностям, российского права должны быть сосредоточены в КоАП РФ и в УК РФ.

Изначально при подготовке законопроекта была закреплена норма, согласно которой за совершение действий, направленных на обход технических средств защиты авторских и смежных прав, наступает такая же ответственность, какая предусмотрена законодательством РФ за нарушение авторских и смежных прав.

Такая норма, естественно, вызвала возражения при ее обсуждении и была исключена из законопроекта, поскольку в КоАП РФ (ст. 7.12) и УК РФ (ст. 146) закреплены иные составы правонарушения. Кроме того, разработчиками законопроекта не представлены были проекты соответствующих изменений и дополнений в КоАП РФ и УК РФ, которые учитывали бы специфику технических средств защиты авторского права и смежных прав.

Круг замкнулся. Лоббированные профессиональным сообществом нормы о запрете обхода технических средств защиты авторского права и смежных прав повисли в воздухе, так как не могут применяться на практике.

Поэтому, считаем необходимым вносить изменения, касающиеся именно ответственности, а не останавливаться на второстепенном вопросе толкования «технологические» или «технические» средства лучше. Тем более что, в документах ВОИС, как и в законодательстве европейских стран также используется термин «технические средства».

2. Ответственность Интернет-провайдеров за нарушение авторских прав.

Актуальный вопрос для России – ответственность Интернет-сервис провайдеров за нарушения авторских прав.

Вопрос ответственности имеет важный международный подтекст. Поскольку Интернет не имеет границ важно, чтобы сходные подходы к регулированию данного вопроса были приняты во всем мире. Не обязательно, чтобы эти подходы были идентичными: они могут различаться в зависимости от конкретных обстоятельств и правовых традиций любой конкретно взятой страны. Но для устойчивого развития глобальных сетей и электронной коммерции, они должны быть взаимно работоспособными. Этот вопрос был предметом рассмотрения на рабочем семинаре ВОИС в 1999 г., который исследовал национальные и региональные правовые рамки, системы уведомления и снятия и возможности международной гармонизации.

В Директиве Европейского Союза по электронной коммерции установлено исключение ответственности за действия по техническому копированию (кэширование), в частности, при условии, что Интернет-провайдеры, совершая такое копирование, не изменяют содержание передаваемой информации, или, узнав о незаконности содержания передаваемой информации, предприняли своевременные действия для предотвращения доступа к такой информации. Данное положение Директивы ЕС по электронной коммерции было реализовано во Франции, например, при помощи закона «О доверии в цифровой экономике» от 21 июня 2004 г., который реформировал режим ответственности Интернет-провайдеров и ввел следующую статью в кодекс почтовых и электронных сообщений:

«Любое лицо, осуществляющее автоматическое переходное и временное хранение информации, единственной целью которого является эффективная передача данных заказчикам услуг, не несет ни гражданско-правовой, ни уголовно-правовой ответственности за хранение такой информации, при условии если Интернет-провайдер:

1) не изменяет содержание информации, соблюдает правила по осуществлению доступа к информации и правила по обновлению информации, не препятствует нормальному и законному использованию технологий по получению информации;

2) принимает своевременные меры по удалению хранимой информации или закрытию доступа к ней при обнаружении незаконности содержания информации, о чем Интернет-провайдеру становится известно в связи с тем, что информация была удалена у источника передачи данных, или доступ к ней был закрыт, или если судом было

принято решение о закрытии доступа к информации или ее удалении» [2].

Во Франции также запрещено возлагать на Интернет-провайдеров обязанность по общему надзору за содержанием информации, кроме случая, когда судом был вынесен приказ об осуществлении строго определенного и временного надзора.

В соответствии с согласованным заявлением в отношении статьи (8) Договора ВОИС по авторскому праву «простое предоставление физических средств, позволяющих сделать или осуществляющих сообщение, само по себе не является сообщением в смысле настоящего Договора или Бернской конвенции». Поэтому действия Интернет-провайдеров не могут пониматься как доведение до всеобщего сведения, иначе это возложит на Интернет-провайдеров обязанность проверять всю информацию, проходящую через их инфраструктуру или хранящуюся на ней.

Исполнение такой обязанности, во-первых, представляется трудно исполнимым. Во-вторых, наличие такой обязанности фактически превратит Интернет-провайдеров в цензоров сетей, если только, конечно, в законе не будут закреплены однозначные и детально разработанные положения о том, в каких случаях Интернет-провайдеры имеют право на удаление файлов, незаконно содержащих объекты авторского права. При отсутствии такого условия обязанность Интернет-провайдеров контролировать информацию на своих серверах создаст угрозу нарушения конституционных принципов: запрещения цензуры и права свободно распространять информацию любым, не запрещенным законом способом (ст. 29 Конституции РФ). Аналогично операторы подвижной радиотелефонной связи не имеют право проверять телефонные разговоры, т.к. это будет нарушением тайны связи (статья 63 ФЗ «О связи»). Федеральным законом от 27 июля №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации», аналогично французскому закону, вводится общее ограничение ответственности Интернет-провайдеров (статья 17):

«В случае, если распространение определенной информации ограничивается или запрещается федеральными законами, гражданско-правовую ответственность за распространение такой информации не несет лицо, оказывающее услуги:

1) либо по передаче информации, предоставленной другим лицом, при условии ее передачи без изменений и исправлений;

2) либо по хранению информации и обеспечению доступа к ней при условии, что это лицо не могло знать о незаконности распространения информации» [3].

Однако нормы этого закона, не распространяются на отношения, связанные с правовой охраной результатов творческой деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации. Но это не мешает транслировать подобное положение в Закон «Об авторском праве», либо в закон «О связи», в зависимости от выбранной модели регулирования.

Все зарубежные законодательные акты различаются в части того, посвящены ли они только авторскому праву, или используют «горизонтальный подход», т.е. правило, возлагающее ответственность на провайдеров услуг вне зависимости от оснований, по которым материал незаконно передавался. Горизонтальный подход охватывает не только нарушения авторского права, но и другие законы, такие как законы о клевете или нецензурных высказываниях.

Таким образом, динамичное развитие науки, техники и культуры невозможно без соответствующего законодательного закрепления прав интеллектуальной собственности. Обращаясь к понятию интеллектуальной собственности, необходимо отметить, что данная категория обладает достаточно длительной историей своего развития.

Юридическое закрепление права интеллектуальной собственности и, в частности, авторского права, по сути, означает осознание государством важности культуры и прогресса для сохранения и развития общества. Охрана результатов творчества, авторских прав непосредственно связано с защитой свободы личности, прав человека вообще.

Только качественная работа всех «профильных» органов государственной власти и заинтересованных организаций и совершенствование нормативно-правовой базы позволит обеспечить дальнейшее развитие института осуществления и защиты авторских прав.

Список литературы.

1. Близнец И., Леонтьев К. Право интеллектуальной собственности: цели и средства // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2013, № 2.
2. Гришаев С.П. Интеллектуальная собственность: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2012. – 294 с.
3. Зятицкий С.Ф., Терлецкий В.В., Леонтьев К.Б. Авторское право в Интернете: три стадии одного процесса//http://www.copyright.ru/publ/ rights_in_inet1.html.

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Пахомова Марина Николаевна

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Черномазова Ольга Михайловна

К ВОПРОСУ О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ

научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Богданова Марина Викторовна

В самом конце минувшего года был подписан федеральный закон о банкротстве физических лиц, определяющий особенности реабилитационных процедур, применяемых в отношении граждан, не имеющих возможности заплатить по своим долгам. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 476-ФЗ утверждает порядок рассмотрения дел о банкротстве граждан, регулирует процедуру и условия реструктуризации долгов гражданина, реализации их имущества и определяет последствия банкротства. Закон вступит в силу уже с 1 июля 2015 года.

Кто может быть признан банкротом и что это дает.

Заявить о признании гражданина банкротом можно, если требования к нему составляют не менее чем пятьсот тысяч рублей и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев. Сделать это может как сам должник-заемщик, так и его кредиторы. Заявление о признании гражданина несостоятельным (банкротом) подается в суд по месту жительства гражданина. В заявлении должны быть изложены обстоятельства, свидетельствующие о неплатежеспособности гражданина.

Сам гражданин вправе подать в суд заявление о признании его банкротом при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии исполнить денежные обязательства в установленный срок. При этом он обязан обратиться в суд с заявлением о признании его банкротом в случае, если удовлетворение требований кредиторов приводит к невозможности исполнения обязательств перед другими кредиторами и размер таких обязательств и обязанности в совокупности составляет не менее чем пятьсот тысяч рублей.

Дело о банкротстве гражданина также может быть возбуждено после его смерти или объявления его умершим. Данное дело может быть возбуждено по заявлению конкурсного кредитора или уполномоченного органа. Права и обязанности гражданина в деле о его банкротстве в случае его смерти или объявления его умершим осуществляют наследники гражданина, а до их определения осуществляет исполнитель завещания или нотариус по месту открытия наследства.

Равным образом может быть признан банкротом и индивидуальный предприниматель. После

завершения расчетов с кредиторами индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов.

Требования же о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, о взыскании алиментов, а также иные требования, неразрывно связанные с личностью кредитора, либо не заявленные в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве индивидуального предпринимателя, сохраняют силу и могут быть предъявлены после окончания производства по делу. В течение пяти лет с даты признания индивидуального предпринимателя банкротом дело о банкротстве не может быть возбуждено по заявлению этого гражданина.

Введение в отношении гражданина процедур банкротства позволяет обезопасить интересы его кредиторов путем составления и обеспечения графика погашения долгов, а также посредством продажи имущества должника в счет погашения этих долгов. С другой стороны банкротство способно сохранить имущественное положение самого должника. Так, с даты вынесения судом определения о признании гражданина банкротом вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по всем денежным обязательствам и обязательным платежам.

Реабилитационные процедуры

При банкротстве могут быть применены следующие меры – реструктуризация долгов, продажа имущества должника и мировое соглашение. Имеет смысл более подробно рассмотреть первые две процедуры. В случае реструктуризации составляется специальный план, содержащий сведения о порядке и сроках пропорционального погашения в денежной форме требований и процентов на сумму требований всех конкурсных кредиторов.

Срок реализации плана реструктуризации долгов гражданина не может превышать три года. Составление данного плана возможно исключительно в том случае, если гражданин имеет источник дохода. Кроме того, гражданин не должен иметь непогашенной судимости за совершение умышленного преступления в сфере экономики не признаваться банкротом в течение пяти лет. Соглашения об отказе гражданина от подготовки и

представления плана реструктуризации его долгов являются ничтожными.

Все требования кредиторов по денежным обязательствам, об уплате обязательных платежей, за исключением текущих платежей, требования о признании права собственности, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о признании недействительными сделок и о применении последствий недействительности ничтожных сделок могут быть предъявлены только в рамках дела о банкротстве.

При невозможности реализации плана погашения долгов суд выносит решение о признании гражданина банкротом и вводит процедуру реализации его имущества. Реализация имущества осуществляется в срок не более чем шесть месяцев.

Все имущество гражданина, имеющееся на дату принятия решения суда о признании гражданина банкротом и введении реализации имущества гражданина, составляет конкурсную массу. В нее не входит лишь личное имущество должника. Общая стоимость имущества гражданина, которое исключается из конкурсной массы, не может превышать десять тысяч рублей. В конкурсную массу может включаться имущество гражданина, составляющее его долю в общем имуществе, и кредитор вправе предъявить требование о выделе доли гражданина в общем имуществе для обращения на нее взыскания.

С даты признания гражданина банкротом, все права в отношении имущества, составляющего конкурсную массу, в том числе на распоряжение им, осуществляются только финансовым управляющим от имени гражданина и не могут осуществляться гражданином лично. В свою очередь сделки, совершенные гражданином лично в отношении имущества, составляющего конкурсную массу, являются ничтожными.

Все имущество реализуется на торгах, а полученные средства идут на погашение долгов. Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов по текущим платежам преимущественно перед кредиторами, требования которых возникли до принятия заявления о признании должника банкротом. Требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества гражданина, также считаются погашенными. После завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований.

Плюсы и минусы реструктуризации

Введение реструктуризации влечет для гражданина-банкрота ряд благоприятных последствий. В частности, с даты вынесения судом

соответствующего определения прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней) и иных финансовых санкций, а также процентов по всем обязательствам гражданина, за исключением текущих платежей.

Одновременно приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям с гражданина. Исключение здесь составляют исполнительные документы по требованиям о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, по делам об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о взыскании алиментов, а также по требованиям об обращении взыскания на заложенное жилое помещение.

Приостановление исполнительного производства имеет практическое значение – производится снятие арестов с имущества должника – гражданина и ИП, а также иных ограничений распоряжения этим имуществом. Пристав вправе не снимать арест лишь с имущества, стоимость которого не превышает размер задолженности, необходимый для исполнения требований исполнительных документов, исполнительное производство по которым не приостанавливается. Причем с даты утверждения плана реструктуризации долгов гражданина, новые аресты на это имущество и иные ограничения распоряжения этим имуществом могут быть наложены только в рамках дела о несостоятельности.

Исковые заявления, которые предъявлены не в рамках дела о банкротстве гражданина и не рассмотрены судом до даты введения реструктуризации долгов гражданина, подлежат после этой даты оставлению судом без рассмотрения. При этом с даты введения реструктуризации задолженность перед кредитором - кредитной организацией признается безнадежной задолженностью.

После завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов, в том числе требований кредиторов, не заявленных при введении реструктуризации долгов. Освобождение от обязательств не допускается, если гражданин привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство.

С другой стороны в ходе реструктуризации долгов гражданина вводится ряд ограничений на совершаемые им действия. Так, он может совершать все значимые сделки только с выраженного в письменной форме предварительного согласия финансового управляющего. С даты введения реструктуризации долгов гражданина он не вправе

вносить свое имущество в качестве вклада или паевого взноса в уставный капитал или паевой фонд юридического лица, приобретать доли (акции, паи) в уставных (складочных) капиталах или паевых фондах юридических лиц, а также совершать безвозмездные для гражданина сделки.

Последствия банкротства

Во-первых, банкротство влечет для граждан возникновение определенных ограничений на совершение юридически значимых действий. Например, в течение пяти лет с даты признания гражданина банкротом он не вправе принимать на себя обязательства по кредитным договорам и договорам займа без указания на факт своего банкротства.

В течение пяти лет с даты признания гражданина банкротом дело о его банкротстве не может быть возбуждено по заявлению этого гражданина. В противном случае правило об освобождении гражданина от обязательств не применяется. Неудовлетворенные требования кредиторов, по которым наступил срок исполнения, могут быть предъявлены в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Также в течение трех лет гражданин, объявленный банкротом, не может занимать должности в органах управления юридического лица, иным образом участвовать в управлении юридическим лицом. Что касается банкрота-индивидуального предпринимателя, то в течение пяти лет с даты признания его банкротом он не вправе осуществлять вообще любую предпринимательскую деятельность.

Во-вторых, возможны ограничения и личных, неимущественных прав. Так, в случае признания гражданина банкротом суд вправе вынести определение о временном ограничении права на

выезд гражданина из Российской Федерации. Временное ограничение права на выезд действует до даты вынесения определения о завершении или прекращении производства по делу о банкротстве гражданина. Правда, при наличии уважительной причины, по которой требуется выезд гражданина из страны, с учетом мнения кредиторов и финансового управляющего суд вправе досрочно отменить временное ограничение права на выезд.

Ответственность за фиктивное банкротство

Закон вводит административную ответственность физических лиц за так называемое фиктивное банкротство, то есть заведомо ложное публичное объявление о своей несостоятельности. Данное правонарушение повлечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до трех тысяч рублей.

То же самое наказание предусмотрено и за преднамеренное банкротство, то есть совершение действий, заведомо влекущих неспособность юридического лица или индивидуального предпринимателя в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Соккрытие имущества, имущественных прав или имущественных обязанностей, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении или иной информации об имуществе обойдется гражданам штрафом в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей. Одновременно вводится ответственность за незаконное воспрепятствование гражданином деятельности арбитражного управляющего, утвержденного судом в деле о банкротстве, включая уклонение или отказ от предоставления информации. Штраф составит до 3 тысяч рублей. ИП за то же деяние заплатит уже десять тысяч рублей.

Список литературы.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. N 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»

2. Васильева Ю. Гражданинбанкрот// Российскаябизнес-газета, 07.11.2011

3. Мамаев С.И. Правовой институт несостоятельности (банкротства) граждан, не являющихся предпринимателями// Закон и право. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011, No8;

4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Ковалева Наталья Александровна

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ РФ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ЕЕ СТАБИЛИЗАЦИИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

В связи с распадом СССР изменился тип экономической системы государства, с планового

на рыночный. Экономика в те годы развивалась стихийно, но в последнее время все большую роль в

экономическом развитии страны стало играть государство. Усилилось его влияние на добывающие отрасли и торговлю, в то время как в мелком производстве рынок все еще остается главным регулятором, но в остальном именно

государственные решения могут дать направление развития отраслей. Поэтому необходимо, чтобы политика государства привела страну к процветанию и экономическому росту.

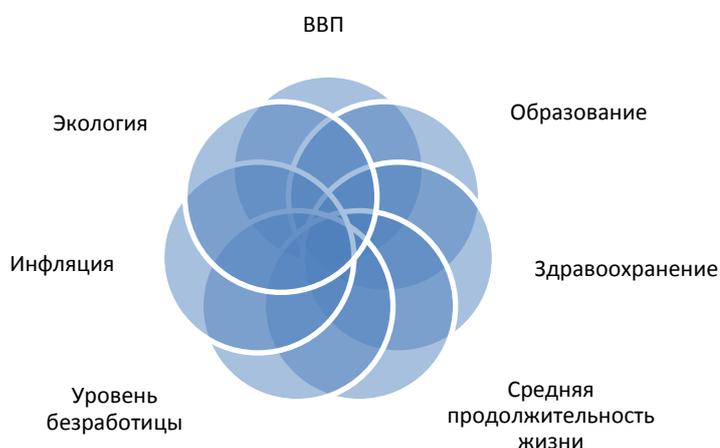


Рисунок 1 - Основные индикаторы экономического роста в России

На современном этапе в РФ наблюдается экономический спад из-за тяжелой политической ситуации, одно из последствий которой выливается в санкции против РФ, поэтому государству сейчас необходимо все чаще вмешиваться в экономическое развитие страны, т.е. осуществлять государственное регулирование.

Государственное регулирование экономики - система мер законодательного, исполнительного и

контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями, нацеленными на повышение эффективности производства и удовлетворения потребностей общества [1]

В РФ развитие НТР идет довольно слабо и это при практически полном его государственном финансировании.



Рисунок 2 - Факторы, оказывающие влияние государственного регулирования на экономику России

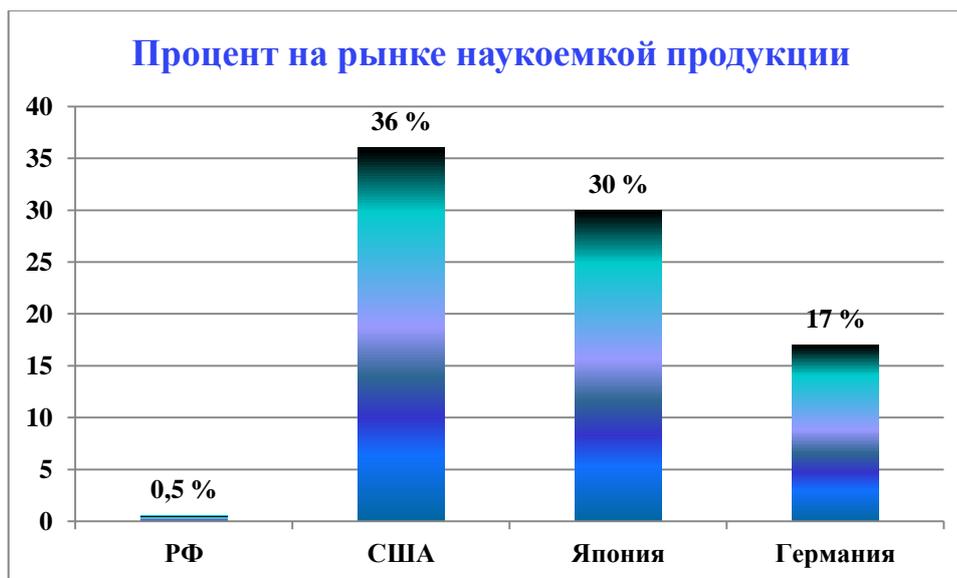


Рисунок 3 - Процентные соотношения на мировом рынке наукоемкой продукции

Как видно из рисунка 3, на мировом рынке наукоемкой продукции Россия занимает незавидное место. Вследствие этого, необходимо повлиять на сложившуюся ситуацию. Важно обеспечить конкурентоспособность национальной экономики в долгосрочном периоде, для чего нужно разработать согласованный план работы для всех участников

данного процесса: государства, науки, предпринимательства, гражданского общества. Государство может выступить в роли организатора и координировать работу остальных звеньев, помимо этого ему следует стать гарантом выполнения необходимых договоренностей.

Таблица 1 - Методы государственного регулирования

Прямые методы	Косвенные методы	Административные методы
<ul style="list-style-type: none"> – Целевое финансирование государства – Государственные закупки – Функционирование государственного сектора 	<ul style="list-style-type: none"> – Денежно-кредитные – Бюджетно-налоговые – Ускоренная амортизация – Внешнеэкономические методы 	<ul style="list-style-type: none"> – Антимонопольные – Введение обязательных стандартов – Определение минимально допустимых параметров жизни населения

Основная цель любого государственного регулирования: экономическая и социальная стабильность. Экономике России не впервой переживать сложные времена, ее экономический рост в последнее время практически прекратился, вследствие этого наблюдается несколько тенденций:

1. Растет экспорт сырьевых товаров (нефти, газа, металла и т.п.).
2. Неконкурентоспособность национальной экономики.
3. Захват потребительского рынка импортными товарами и услугами.
4. Увеличение противоречий между национальными производителями и потребителями.
5. Экономическая стабильность кроется в растущем объеме экспорта товаров и сырья.

Именно поэтому на состояние нашей экономики сильно действуют внешние факторы, а

значительные изменения экономики других стран обязательно отражаются на экономическом развитии РФ. Разумная государственная политика может минимизировать последствия ситуаций такого рода.

На современном этапе в РФ имеют место денежно-кредитные и бюджетно-налоговые методы, роль остальных минимальна, но в некоторых ситуациях они тоже используются. Тем не менее, основную часть бюджета РФ формируют именно налоги, в большей степени, и внешнеэкономическая деятельность в меньшей.

Кроме того существенную роль в формировании государственного бюджета играет экспорт сырья, поэтому основные риски федерального бюджета РФ на 2014-2015гг связаны со снижением бюджетных доходов, по причине снижения цен на нефть и нефтепродукты, что сейчас и происходит.

Таблица 2 - Доходы государственного бюджета РФ на 2014 год

Вид дохода	%	Сумма (млрд. руб.)
Доходы от внешнеэкономической деятельности	35,7	5020
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природных ресурсов	20,2	2848
Налоги на товары, реализуемые на территории РФ	19,2	2697
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	11,9	1672
Платежи при пользовании природными ресурсами	3,8	535
Прочее	9,2	1291

Чаще всего для стимулирования экономического роста используется увеличение спроса, но в России возникла парадоксальная ситуация, здесь важно не только стимулировать спрос, но и перенаправить его на товары и услуги отечественного производителя. С одной стороны, из-за нынешнего ограничения импорта сделать это проще, но не стоит забывать о растущей с каждым днем инфляции. Замглавы Минэкономразвития Алексей Ведев заявил, что «...пик инфляции в России в 2015 году придется на март-апрель, когда рост цен в годовом выражении может достичь 15-17%» [4]. Хотя ранее, по мнению Центробанка инфляция к концу 2015 не должна была превысить и 8%. Более того, глава Центробанка уверяла, что они рассчитывают на снижение этого показателя до 4% уже к 2017 году [см. 4].

Евгений Савченко, губернатор Белгородской области, видит решение проблемы в следующем:

1. Удешевление рубля, которое необходимо сопроводить комплексом административных и экономических мер контроля за ценами на товары и услуги.

2. Ставка рефинансирования ЦБ не должна превышать 0,5-1% в год, а в коммерческих банках кредиты выдаваться не более как под 3-5% годовых.

3. Государство должно стать мощным драйвером в стимулировании экономического роста и внутреннего спроса за счет активного направления средств на развитие инфраструктуры, прежде всего автомобильных дорог, а также индивидуального жилищного строительства и сопутствующих объектов.

4. Реформа профессионально образования, т.е. наличие на рынке труда квалифицированных кадров [2].

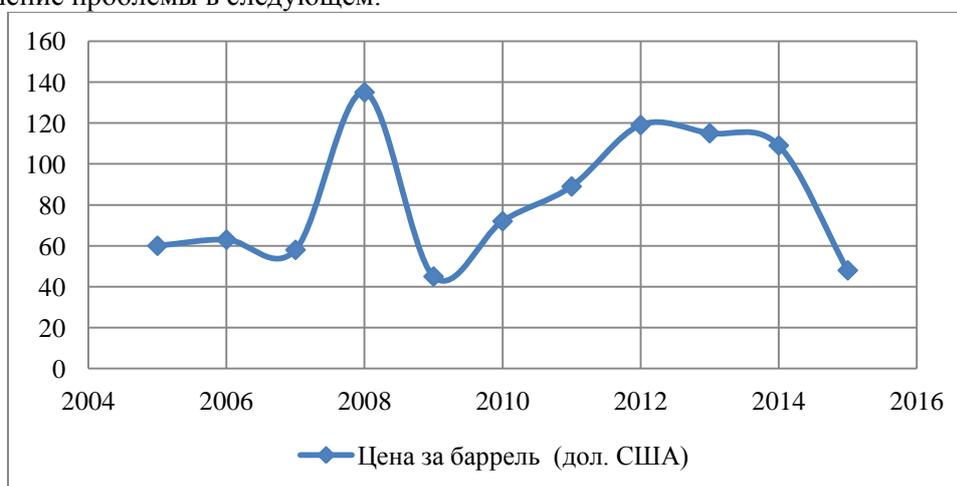


Рисунок 4 - Динамика роста цен на нефть

В заключении хочется сказать, что выход из экономического кризиса требует не только огромных усилий, но и согласованности действий всех граждан нашей страны. Президент РФ может организовать консолидацию наших волеизъявлений,

создав при этом необходимые органы управления, наделенные широким кругом полномочий и предоставляющих правдивые отчеты обо всех принимаемых решениях, реализуемых действиях и их последствиях.

Список литературы.

1. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: Учебник для вузов. 3-е изд. дополненное – СПб.: Питер, 2009.- 560с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).

2. Е.С. Савченко «Экономика России: как она остановилась и как её подтолкнуть» [Электронный ресурс] //http://www.odnako.org/

3. http://www.gks.ru официальный сайт государственной статистики

4. http://www.rbc.ru/ РБК деловая газета

5. https://ru.wikipedia.org/wiki/ Википедия - электронная энциклопедия

студент 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Старченко Никита Алексеевич

студент 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Моисеенко Дмитрий Васильевич

студент 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Солдатенков Евгений Алексеевич

РЕЖИМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ: ОСОБЕННОСТИ И ВЛИЯНИЕ НА АКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Богданова Марина Викторовна

В связи с кризисом в РФ в последнее время людей начали интересовать курсы валют. Давайте же разберемся с сутью валютных курсов.

Чтобы обеспечить осуществление торговых и финансовых операций между странами устанавливается определенное соотношение между их национальными денежными единицами.

Денежная единица страны называется национальной валютой.

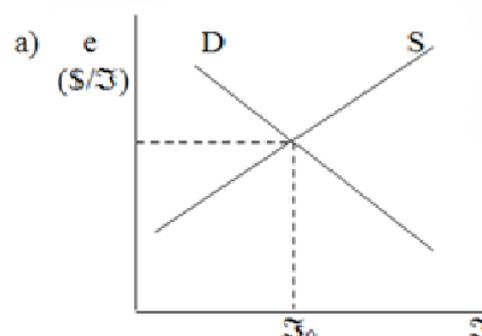
Валютный курс – это соотношение национальных валют.

Обменный курс – это цена национальной денежной единицы одной страны, выраженная в национальных денежных единицах другой страны.

Различают два вида валютных курсов: 1) девизный, который показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за одну единицу отечественной валюты, т.е. это цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты (это так называемая прямая котировка, существующая, например, в Великобритании); 2) обменный, который представляет собой величину, обратную к девизному курсу и который показывает, сколько единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной валюты, т.е. это цена единицы иностранной валюты, выраженная в единицах отечественной валюты (так называемая обратная котировка, используемая в США, в России и большинстве европейских стран). Так, соотношение 1 фунт = 1,48 доллара – это девизный курс для Великобритании и обменный курс для США.

Валютный курс устанавливается в зависимости от соотношения спроса на национальную валюту и предложения национальной валюты на валютном рынке Forex (foreignexchangemarket) и графически представлен на рисунке А, где e – валютный курс

фунта, т.е. цена 1 фунта, выраженная в долларах, D – кривая спроса на фунты, S – кривая предложения фунтов.



Кривая спроса на валюту (на фунты) имеет отрицательный наклон, поскольку чем выше валютный курс фунта, т.е. чем выше цена фунта в долларах, тем больше долларов должны заплатить американцы, чтобы получить в обмен 1 фунт, следовательно, тем меньше будет величина спроса на фунты со стороны американцев. Кривая предложения валюты (фунтов) имеет положительный наклон, так как чем выше валютный курс фунта, тем больше долларов получают англичане в обмен на 1 фунт, и поэтому тем выше будет величина предложения фунтов. Равновесный валютный курс e_0 устанавливается в точке пересечения кривой спроса на фунты и кривой предложения фунтов.

Спрос на национальную валюту (фунт) определяется:

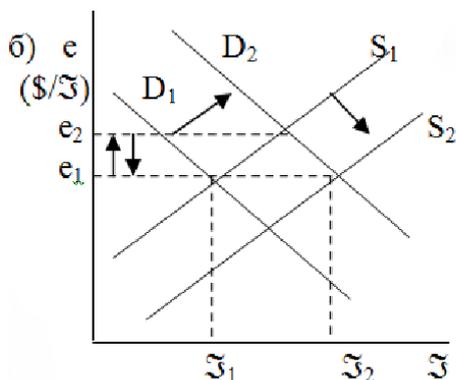
1) спросом других стран на товары, произведенные в данной стране (в Великобритании)

2) спросом других стран на финансовые активы (акции и облигации) данной страны (Великобритании), поскольку для того, чтобы оплатить эту покупку товаров и финансовых активов, иностранные государства (например,

США) должны обменять свою валюту (доллар) на валюту страны, у которой они покупают (фунт).

Поэтому спрос на национальную денежную единицу (фунт) будет тем выше, чем больше желание иностранцев (например, американцев) купить товары, произведенные в данной стране (Великобритании) и приобрести ее финансовые активы (экспорт капитала). Рост спроса на валюту (сдвиг вправо кривой спроса на фунты от D_1 до D_2 на рисунке Б) ведет к росту ее «цены», т.е. валютного курса (от e_1 до e_2).

Рост валютного курса означает, что иностранцы (американцы) должны обменивать (платить) больше единиц своей валюты (долларов) за единицу валюты данной страны (фунт). Если первоначально мы предположили, что валютный курс фунта равен 1,48 доллара за 1 фунт, то его рост означает, что соотношение валют стало, например, 1,98 доллара за 1 фунт.



Предложение национальной валюты (фунта) определяется:

1) спросом данной страны (Великобритании) на товары, произведенные в других странах (США), т.е. на импортные товары,

2) спросом данной страны на финансовые активы других стран, поскольку для того, чтобы оплатить покупку данной страной (Великобританией) товаров и финансовых активов других стран (США), она должна обменять свою национальную валюту (фунты) на национальную валюту той страны, у которой она покупает (т.е. на доллары).

Предложение национальной валюты (фунтов) будет тем больше, чем больше желание данной страны (Великобритании) купить товары и финансовые активы других стран (США). Рост предложения национальной валюты (фунтов) (сдвиг вправо кривой предложения фунтов от S_1 до S_2 на рисунке В) снижает ее валютный курс (от e_1 до e_2). Снижение валютного курса, т.е. цены национальной денежной единицы означает, что за 1 единицу национальной валюты (фунт) можно в обмен получить меньшее количество иностранной валюты

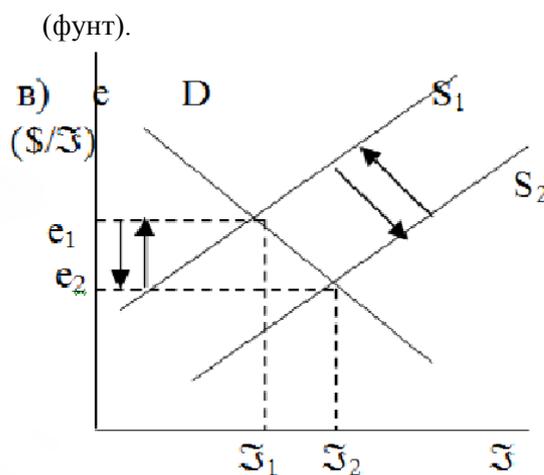
(долларов), например, не 1,48 доллара за 1 фунт, а только 1.2 доллара за 1 фунт.

Режимы валютных курсов

Различают 2 режима валютных курсов: фиксированный и плавающий.

1) Фиксированный валютный курс. При режиме фиксированного валютного курса (fixed exchange rate) валютный курс устанавливается центральным банком в определенном жестком соотношении, например, 1,48 доллара за 1 фунт и поддерживается путем интервенций центрального банка. Интервенции центрального банка представляют собой операции по покупке и продаже иностранной валюты в обмен на национальную валюту с целью поддержания валютного курса национальной денежной единицы на неизменном уровне. Так, если спрос на национальную валюту растет, то ее курс повышается от e_1 до e_2 рисунок Б. Между тем центральный банк должен поддерживать фиксированный валютный курс на уровне e_1 . Следовательно, чтобы снизить курс и вернуть его с уровня e_2 на уровень e_1 , центральный банк должен вмешаться и увеличить предложение фунтов, скупая доллары (т.е. предъявляя спрос на доллары).

В результате кривая предложения фунтов сдвинется вправо от S_1 до S_2 и восстановится первоначальный курс фунта e_1 . Если увеличится предложение национальной валюты (рисунок В) в результате роста спроса на импортные товары и иностранные финансовые активы, то курс национальной валюты (фунта) снизится (от e_1 до e_2), то центральный банк, который обязывается поддерживать фиксированный курс на уровне e_1 , проводит интервенцию с целью повышения валютного курса. В этом случае он должен уменьшить предложение национальной валюты (сдвиг влево кривой предложения фунтов от S_2 до S_1), предъявив спрос на иностранную валюту (доллар), т.е. обменяв на нее национальную валюту



Интервенции центрального банка основаны на операциях с валютными резервами (foreign exchange reserves) (счет валютных резервов является составной частью платежного баланса при режиме фиксированных валютных курсов). Интервенции центрального банка связаны с состоянием платежного баланса.

Если курс национальной валюты растет, то валютные резервы увеличиваются. Дело в том, что курс валюты растет, если увеличивается спрос на товары данной страны, т.е. увеличивается экспорт, что обуславливает приток иностранной валюты в страну и положительное сальдо счета текущих операций и если увеличивается спрос на финансовые активы данной страны, что ведет к притоку капитала и положительному сальдо счета движения капитала. Это обуславливает профицит платежного баланса. Чтобы снизить валютный курс, центральный банк увеличивает предложение национальной валюты, скупая иностранную валюту. В результате происходит пополнение валютных резервов.

И наоборот, снижение курса национальной валюты происходит, когда данная страна увеличивает спрос на импортные товары и иностранные финансовые активы. В результате роста импорта появляется дефицит счета текущих операций, а из-за роста спроса на иностранные финансовые активы происходит отток капитала, и сальдо счета движения капитала становится также отрицательным. Возникает дефицит платежного баланса. Чтобы профинансировать этот дефицит и повысить курс национальной валюты, центральный банк сокращает предложение национальной валюты, т.е. покупает ее, продавая иностранную валюту. В результате валютные резервы центрального банка сокращаются.

Таким образом, при режиме фиксированных валютных курсов уравнение платежного баланса (BP – balance of payments) имеет вид:

$$BP = X_n + CF - \Delta R = 0$$

$$\text{т.е. } X_n + CF = \Delta R$$

где X_n – баланс счета текущих операций, CF – баланс счета движения капитала, ΔR – изменение величины валютных резервов. Если сумма баланса счета текущих операций и счета движения капитала – величина положительная, т.е. наблюдается профицит платежного баланса, то валютные резервы увеличиваются, а если отрицательная, что соответствует дефициту платежного баланса, то валютные резервы уменьшаются. Уравновешивание платежного баланса происходит с помощью изменения величины валютных резервов центральным банком, т.е. путем вмешательства (интервенций) центрального банка.

Официальное снижение валютного курса национальной денежной единицы центральным банком при режиме фиксированных валютных курсов называется девальвацией (т.е. уменьшение стоимости).

Система фиксированных курсов была разработана и принята в 1944 году в американском городе Брэттон-Вудсе и поэтому получила название Брэттон-Вудской валютной системы.

В соответствии с этой системой:

- резервной валютой для международных расчетов стал американский доллар

- казначейство США обязывалось по первому предъявлению обменивать доллары на золото в соотношении 35 долларов на 1 тройскую унцию (31.1 грамма) золота

- все национальные валюты жестко (в определенном фиксированном соотношении) «привязывались» к доллару и через доллар – к золоту.

Американский доллар заменил золото в международных расчетах, поскольку в тот период США были самой богатой страной мира. Они обеспечивали 57% промышленного производства капиталистического мира, 30% мирового экспорта и сосредоточили 75% золотых запасов капиталистических стран.

Национальная валюта США – доллар – была самой твердой и пользовалась наибольшим доверием. Однако постепенно соотношение сил в мире менялось. Произошло «экономическое чудо» в Японии и Германии, темпы роста их промышленного производства стали обгонять темпы роста американской экономики. В 1954 возникло Европейское экономическое сообщество (ЕЭС или «Общий рынок»), в которое первоначально вошли 6 стран (Германия, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург), а сейчас входят почти все страны Западной Европы. Конкурентоспособность американских товаров упала. Страны, в которых накопилось большое количество долларов (зеленых бумажек), которыми американцы расплачивались за приобретаемые ими реальные ценности (товары и услуги), начали предъявлять доллары казначейству США к обмену на золото. Золотые запасы США стали стремительно таять. США были вынуждены объявить о прекращении обмена долларов на золото, а в 1969 и 1971 девальвировать доллар, т.е. снизить валютный курс доллара по отношению к другим валютам. Еще раньше в 1967 году в связи с экономическими трудностями, которые в период после II мировой войны испытывала Великобритания, центральный банк этой страны был вынужден сообщить о девальвации (т.е. снижении валютного курса) фунта по отношению к

доллару. Германия же в 1969 году провела ревальвацию (т.е. повышение валютного курса) марки по отношению к доллару. Начался кризис Брэттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов. 19 марта 1973 г. была введена система гибких валютных курсов.

Гибкий валютный курс. Система гибких или плавающих валютных курсов предполагает, что валютные курсы регулируются рыночным механизмом и устанавливаются по соотношению спроса и предложения валюты на валютном рынке. Поэтому уравнивание платежного баланса происходит без вмешательства (интервенций) центрального банка и осуществляется через приток или отток капитала. Уравнение платежного баланса имеет вид:

$$BP = X_n + CF = 0$$

т.е.

$$X_n = -CF$$

Если наблюдается дефицит платежного баланса, то он финансируется притоком капитала в страну. Дело в том, что дефицит платежного баланса означает, что спрос на товары и финансовые активы данной страны меньше, чем спрос данной страны на товары и финансовые активы других стран. Это ведет к снижению валютного курса национальной денежной единицы, поскольку ее предложение увеличивается (граждане данной страны

предлагают национальную валюту в обмен на иностранную, чтобы купить иностранные товары и финансовые активы).

Снижение валютного курса при режиме плавающих валютных курсов называется обесценением валюты. Обесценение валюты делает национальные товары дешевле и благоприятствует экспорту товаров и притоку капитала, поскольку на единицу своей валюты иностранцы могут получить в обмен больше валюты данной страны.

Если имеет место профицит платежного баланса, то он финансируется оттоком капитала. Профицит означает, что товары и финансовые активы данной страны пользуются большим спросом, чем иностранные товары и финансовые активы. Это повышает спрос на национальную валюту и повышает ее валютный курс. Рост валютного курса при режиме плавающих валютных курсов носит название удорожания валюты. Удорожание валюты ведет к тому, что иностранцы должны поменять больше своей валюты, чтобы получить единицу валюты данной страны. Это делает национальные товары дороже и сокращает экспорт, стимулируя импорт, т.е. повышение спроса на импортные товары и иностранные ценные бумаги, поскольку теперь их можно купить больше. В результате валютный курс национальной валюты снижается.

Список литературы.

1. Учебник для бакалавров «Макроэкономика» Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. Москва ЮРАЙТ 2012.
2. Г. Вечканов Г. Вечканова. Макроэкономика: учебник для вузов. Издательский дом «Питер» 2013 г.

ученик 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Невструев Антон Алексеевич

ученик 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Антонов Александр Сергеевич

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНОВ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Безусловно, сегодня мы не можем представить жизнь без интернета. Для нас он имеет огромное значение, в частности, мы ищем в нем информацию нужную нам, общаемся, и совершаем различного рода покупки. Сейчас, не выходя из дома, мы можем купить все, что нам нужно. Покупки в интернет-магазинах выгодны как для продавца, так и для покупателя: в отличие от обхода магазинов, человек тратит сравнительно мало времени на поиск нужного наименования по наименьшей цене.

Российский рынок онлайн-торговли активно развивается, и с каждым годом набирает обороты. В

2010 году объем российского рынка интернет-ритейла достиг 240 млрд.руб., а уже в 2014 году он составляет 700 млрд.руб., показатель увеличивается год к году на 28%. Такие данные приводятся в исследовании Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ). При этом к 2015 году объем продаж российского онлайн-ритейла превысит 1 трлн руб. Россия является лидером в Европе по количеству пользователей сети интернет (70,7 млн человек). Однако только половина из них делают онлайн-покупки (в Евросоюзе показатель

составляет 60%, в США - более 70%, Великобритании - более 80%).

Самыми популярными категориями товара по обороту в 2014 году стали: «Электроника и бытовая техника» (107 млрд.руб.), «Одежда, обувь» (76 млрд.руб.), «Компьютеры, ноутбуки, комплектующие» (56 млрд. руб.), «Автозапчасти» (26 млрд.руб.) и «Мобильные телефоны» (26 млрд.руб.).

Самыми быстрорастущими категориями 2014 года стали следующие сегменты: «Товары для дома» (рост 97%), «Зоотовары» (рост 95%), «Лекарства» (рост 63%), «Оборудование» (рост 55%), «Подарки» (рост 50%).

Впервые были получены данные по активности покупательской аудитории с распределением по регионам и городам. К бесспорным лидерам

относятся жители Москвы, Петербурга, Екатеринбургa, Новосибирска и Челябинска.

Один из онлайн опросов затрагивающих тему интернет – магазинов показал, что аудитория пользователей сервисов для удаленных покупок просто огромна. Всего было опрошено 1300 человек, возраст которых превышал 18 лет. 96% опрошенных утвердили, что хотя бы раз посещали сайты интернет – магазинов, что вряд ли является удивительным фактом.

Что касается периодичности использования интернет – магазинов, то здесь статистика следующая: 37% опрошенных осуществляли покупки за последние 3 месяца, по 15% опрошенных делали покупки в период от 3х до 6 месяцев и от 6 месяцев до года. Также 15% пользователей вообще не покупали товары в интернет – магазинах.

Таблица 1 - Среднестатистический портрет российского Интернет-магазина

Среднее количество посетителей вэб-сайта интернет-магазина в день	ед.	3897
Среднее количество покупок (выполненных заказов) в интернет-магазине, в день	ед.	180
Средний коэффициент конверсии	%	6,9
Средний товароборот (выручка) одного интернет-магазина в день	тыс.руб	200
Средняя стоимость одной покупки (выполненного заказа)	тыс.руб.	1,5
Средний процент возврата товаров	%	3

Подавляющее большинство опрошенных, хотя бы раз совершавших покупки через интернет собираются воспользоваться ими в будущем: 41% участников опроса заявили, что, скорее всего, снова будут покупать в виртуальных магазинах, а 38% совершенно уверены в этом. Скорее всего откажутся от виртуальной покупки 10% опрошенных, и 2% совершенно не намерены обращаться в будущем к услугам интернет-магазинов. Так же важно отметить, что женщины покупают в интернет-магазинах, гораздо чаще, чем мужчины. Обычный среднестатистический магазин посещают около 4 тыс. человек в день, а вот покупают товар только 4-я часть всех посетителей магазина. Средний дневной товароборот (выручка) одного интернет-магазина, пока еще отстает от аналогичного показателя для предприятий розничной торговли, а вот средняя стоимость одной покупки уже сопоставима по значениям с показателями, характерными для традиционных магазинов.

Конверсия – это отношение посетителей сайта совершивших покупку к общему числу посетителей сайта.

Наиболее предпочтительной товарной категорией, с позиции эффективности

использования интернет-сайта для привлечения покупателей является товарная группа «Товары и оборудование для дома и сада». В среднем, каждый десятый посетитель интернет-магазинов в данной товарной категории затем совершает покупку.

Низкий коэффициент конверсии для онлайн-торговли в такой популярной товарной категории как «Бытовая техника и электроника» может объясняться тем, что достаточно большой процент посетителей сайтов использует их в основной для ознакомления и изучения потребительских свойств товаров, а покупку совершает в другом месте.

На сегодняшний день российский интернет-рынок находится на этапе активного развития. Формирование инфраструктуры интернет-торговли не закончено, готовность людей совершать покупки в онлайн-магазинах и доверять электронным способам оплаты еще достаточно низкая.

В связи с этим можно выделить следующие проблемы интернет-торговли:

- отсутствие законодательной базы для регулирования интернет-торговли;
- недостаток качественных услуг доставки;
- моральная неготовность россиян к покупкам в интернет-магазинах;

- нехватка квалифицированных специалистов в интернет-торговле.

Таблица 2 - Средний коэффициент конверсии по товарной группе

Товарная группа	Средний коэффициент конверсии, %
Товары и оборудование для дома (мебель, предметы интерьера, хозяйственные товары, бытовая химия, посуда) и сада	10,62%
Товары по уходу, косметика, парфюмерия	7,23%
Книги, газеты, журналы, CD, DVD, VHS	7,11%
Билеты на культурные мероприятия	5,73%
Товары класса люкс, ювелирные изделия и часы	4,52%
Компьютерное оборудование и комплектующие	2,78%
Спортивные товары	1,46%
Программное обеспечение	1,45%
Строительные материалы, инструмент	1,22%
Бытовая техника и электроника	0,91%

Очевидно, что вышеперечисленные проблемы российского рынка интернет-торговли тормозят его развитие, порождая проблемы непосредственно в интернет магазинах, такие, как:

- несоблюдение сроков доставки;
- отсутствие отделов логистики;
- неполное описание товара на страницах сайта;
- непрофессиональное отношение к покупателям;
- несоответствие правилам торговли.

Интернет торговля является перспективным и быстро окупающимся видом бизнеса, требующим небольших затрат на создание, и больших затрат на рекламу. Для многих людей это удобный способ совершать покупки, но из-за отсутствия законов контролирующих интернет торговлю, не редки случаи обмана и мошенничества. Создание соответствующих законов поможет увеличить число покупателей в несколько раз, что, в свою очередь, поспособствует развитию интернет торговли.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Филиппова Анастасия Михайловна

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Щеликова Наталья Юрьевна*

Территориальная дифференциация характеризует качество и степень единства пространства экономической и социальной жизни общества в границах конкретного государства и интерпретируется как процесс или как результат формирования различий между его отдельными территориями (в качестве которых мы рассматриваем субъекты Российской Федерации). Территориальная (межрегиональная) дифференциация как результат, как факт экономической и/или социальной действительности характеризует региональную систему в определённый момент времени и имеет смысл

только в сравнении с другой региональной системой.

Современный уровень дифференциации российских регионов признаётся многими учёными, занимающимися данной проблематикой, аномальным [3]. Очевидно, что для нормализации сложившейся ситуации необходима целенаправленная политика федерального центра, которая должна базироваться на объективном анализе процессов, происходящих в территориальной структуре российской экономики и системе межрегиональных. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года обеспечение

сбалансированного социально-экономического развития регионов является одной из приоритетных задач государства. Современное экономическое пространство России отличается значительными диспропорциями в региональном развитии.

Изучение существующих методов оценки уровня социально-экономического развития регионов позволяет выделить значительное количество индикаторов, характеризующих данную категорию. По нашему мнению, основная причина такого многообразия используемых в экономических исследованиях наборов показателей (индикаторов) скрывается в различии целей, которыми руководствуются исследователи, формируя данные перечни.

Для того чтобы элиминировать недостатки разнообразных систем показателей социально-экономического развития регионов и учесть их достоинства, нами был разработан оригинальный перечень индикаторов. В их системе учитываются факторы социально-экономического развития регионов и степень наличия соответствующей статистической информации. Предложенная система показателей формируется по следующим 14 блокам, которые отражают различные аспекты регионального развития: общий уровень развития региона; состояние важнейших отраслей производства; финансовое положение региона; инвестиционная активность; международная экономическая активность; транспортная инфраструктура; наука и инновации; экологическая обстановка; уровень жизни населения; характеристики населения; образование; рынок труда; здравоохранение; безопасность. Каждый блок содержит от двух до четырёх показателей, всего в системе используется 42 показателя.

В качестве инструмента анализа межрегиональной дифференциации в Российской Федерации выступает интегральный показатель социально-экономического развития (ИПСЭР) регионов, который строился по методике расчёта модифицированного показателя уровня развития, предложенной З. Хэльвигом [4]. Выбор данного инструмента исследования обусловлен определёнными преимуществами:

отсутствием ограничений на характер информационного пространства показателей (в систему показателей могут быть включены показатели, позитивная динамика которых свидетельствует либо о снижении, либо о росте уровня социально-экономического развития региона);

исходной системой показателей, которая может включать признаки, имеющие различную размерность;

нормированностью диапазона значений интегрального показателя - в пределах интервала $(0,1)$, который лишь с вероятностью, близкой к нулю, может оказаться отрицательным;

возможностью линейного упорядочения регионов по значению интегрального показателя;

возможностью анализа уровня развития отдельного региона в сравнении его с другими в динамике.

Величина социально-экономического потенциала характеризуется потенциальными резервами, возможностями региона при задействовании всего комплекса ресурсов, имеющихся на территории, использования особенностей его структуры, географического положения, инерции экономического роста, социально-институциональных факторов. В условиях рыночной экономики оценка социально-экономического потенциала территории должна состоять, прежде всего, в оценке факторов регионального развития, отражающих конкурентные преимущества территории [1].

Соответственно анализ социально-экономического потенциала региона должен строиться на рассмотрении количественных и качественных характеристик трех компонент территориально-экономической системы — территории, населения, хозяйства. Население, возможно, характеризовать с точки зрения качества жизни и уровня жизни. Для характеристики экономики показательны ее масштабы и уровень эффективности. Эти показатели в принципе поддаются количественной оценке. Сложнее с территорией - ее характеристиками могут выступать экономико-географическое положение (характеризующее конкурентоспособность с точки зрения внешней среды) и инфраструктурная освоенность (уровень развития внутренней среды). Все показатели должны браться в сравнении с другими территориальными объектами, так как конкурентоспособность понятие относительное и имеет смысл только при сравнении показателей деятельности данного экономического агента или территориальной системы с другими. Помимо абсолютных значений показателей социально-экономического потенциала важны также пропорции между его элементами, характеризующие уровень развития социально-экономического потенциала в целом и его отдельных составляющих, а также межрегиональные пропорции. Исходя из развивающихся в стране процессов, имея результаты расчета социально-экономического потенциала, можно прогнозировать основные черты экономического развития. Дополнительными параметрами оценки структурных элементов

социально-экономического потенциала могут также являться:

Емкость размещения. Под емкостью размещения понимается потенциальная возможность дополнительного создания на территории региона новых экономических объектов, либо расширения функционирующих. Емкость размещения непосредственно определяется ресурсными ограничениями и выходом на предельные значения по одному или нескольким ресурсным ограничениям.

Эффективность ресурсных ограничений. Ограничение по какому-либо ресурсу считается жестким, если этот ресурс лимитирует дальнейшее расширение экономической деятельности. Возможность восстановления емкости размещения зависит, во-первых, от принципиальной возможности увеличения количества ресурса (его восстановления), во-вторых, от затрат на восстановление ресурса, то есть объема пороговых капитальных вложений. Следовательно, емкость размещения может быть исчерпана временно и при определенных условиях и затратах восстановлена, либо, она может быть исчерпана навсегда.

Восприимчивость к инновациям. Восприимчивость к организационно-экономическим инновациям служит характеристикой потенциала деловой инфраструктуры и индикатором хозяйственной культуры региона. Восприимчивость к инновациям любого типа весьма существенна для прогноза и оценки перспектив развития региона в отношении перехода от одной стадий развития к другой, способности региона приобретать и проводить импульсы экономического роста.

Критерии восприимчивости чрезвычайно относительно и подвижны во времени. Например, индикаторами восприимчивости к экономико-организационным инновациям в период становления рыночных отношений могут служить такие показатели как объем иностранных инвестиций, численность коммерческих банков и их оборот» показатели развития новых форм собственности и рыночных институтов (например, численность занятых в частном секторе, на малых предприятиях). В распределительном (приспособительном) плане адаптация равна эффективному распределению экономической деятельности в пространстве. В созидательном плане она содействует творчеству и созиданию, т.е. креативным функциям.

Эти экономические типы сменяют друг друга в пространстве и времени, «Экономическое поведение при каждом изменении требует определенной новой экономической среды с особым набором факторов и с новыми

технологиями, формируя тем самым новый тип региона». Соответственно выделяются два типа регионов — адаптивные и адаптабельные. Неодинаковость регионов обусловлена неравномерным распределением разных типов экономического поведения предпринимателей. В адаптабельных регионах преобладают фирмы, создающие, активно формирующие рынок, в адаптивных — экономящие на издержках.

В такой трактовке неравенство регионов все в большей степени становится проблемой разной степени динамической конкурентоспособности, отражающей разные потенциальные возможности регионов перестраиваться в соответствии с новыми условиями.

4. Диагностика динамических качеств региона. Динамические качества территориальной системы характеризуются такими свойствами, как устойчивость, инерционность, эластичность. Образование новых элементов территориальных систем определяется их особым свойством - структурообразующей способностью. Последняя проявляется в наличии в реальной (существующей) системе элементов возможной, потенциальной структуры. При этом важно определить «возраст» системы для оценки перспектив развития с точки зрения стадийности процессов экономического роста.

При диагностике по степени устойчивости следует различать устойчивую структуру, неустойчивую и формирующуюся. Устойчивая структура характерна для староосвоенных регионов с давно сложившейся и слабо реконструируемой структурой производства. Неустойчивая структура может наблюдаться как в регионах, испытывающих интенсивный экономический рост при высоком уровне экономического развития, так и в неразвитых регионах, даже при незначительных объемах нового инвестирования. Формирующаяся структура характерна для вновь осваиваемых регионов, для регионов, переходящих от доиндустриальной стадии развития к индустриальной, либо для регионов, претерпевающих коренную реконструкцию экономического профиля. Последняя ситуация часто имеет место после депрессии и частичного разрушения экономического потенциала.

В широком плане развитие социально-экономического потенциала и его элементов связано с общими тенденциями эволюции общества и хозяйства, в частности перехода от доиндустриальной к индустриальной, а затем к постиндустриальной стадии развития. Под развитием подразумевается последовательное прогрессивное усложнение пространственной и отраслевой структуры экономики. Таким образом,

социально-экономический потенциал тесно связан с теорией стадийного экономического роста. В этом плане динамика экономического потенциала определяется динамикой хозяйства в целом и его отдельных отраслей. Хорошо известно, что экономические процессы имеют циклический характер.

Могут быть выделены следующие стадии развития экономической системы: рост, оживление, стагнация, депрессия (спад). Этот аспект не может рассматриваться сам по себе, а лишь в сравнении со средними данными по системе более высокого уровня. Так, на фоне общего снижения темпов роста в целом по стране или общего спада в отдельных регионах может наблюдаться и обратная динамика, или меньший масштаб этих процессов. При общей экономической депрессии могут быть выделены регионы, депрессивные тенденции в которых имеют собственные эндогенные причины и могут быть лишь усилены или ослаблены колебаниями национальной конъюнктуры.

Оценка потенциала региона складывается из двух составляющих. Во-первых, надо оценить непосредственно социально-экономический потенциал, во-вторых, степень его использования [2]. Под степенью использования потенциала понимается уровень фактически сложившегося применения потенциальных возможностей региона. Существуют методы как статистического, так и экспертного характера, которые позволяют оценить непосредственно степень использования потенциала (или недоиспользования) без измерения абсолютного значения потенциала. В целом ряде случаев также оказывается возможным оценить лишь степень использования потенциала, без измерения самого значения потенциала.

Существуют два возможных подхода к оценке социально-экономического потенциала региона - воспроизводственный и поведенческий. В рамках первого возможно рассмотрение региона как относительно замкнутой системы, исходя из сложившихся показателей продуктивности факторов производства. При втором неизбежно обращение к анализу совокупности регионов - процессов их взаимодействия, характеру

распределения ресурсов между ними, В современных исследованиях на тему социально-экономического потенциала регионов есть примеры и того и другого подходов.

В других работах в качестве характеристик производственного потенциала предлагается использовать: объем и эффективность производства, уровень использования производственных мощностей, условия снабжения и сбыта, технологический уровень продукции, конкурентная способность продукции, экспортный потенциал, доля занятых в отраслях четвертичной сферы, восприимчивость к инновациям (технологическим, организационным), уровень развития инфраструктуры, уровень информатизации, потенциал внутрирегионального взаимодействия [3].

Многие из этих показателей в современных российских условиях не могут быть оценены сколько-нибудь точно, прежде всего, из-за отсутствия необходимых статистических данных. Их измерение возможно лишь на основе выборочного обследования предприятия. При этом предлагается общий рейтинг территории составлять из рейтинга текущего состояния и рейтинга перспективы, который складывается в свою очередь из оценки перспектив динамики внутренних факторов развития территории и внешних. Однако оценка перспектив с трудом формализуема и может быть выведена, как правило, лишь на основе экспертных оценок.

Анализ специальной литературы и практических рекомендаций позволяет выделить пять основных методологических подходов к интегральной оценке потенциала, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Этим объясняется наличие большого количества споров и дискуссий о методе, являющемся наиболее подходящим для оценки производственного потенциала. Однако проблема выбора наилучшего метода, применение которого было бы единственно верным, не стоит: единый метод здесь объективно исключен из-за сложности экономического содержания самой категории производственного потенциала.

Список литературы.

1. Герасимова, И.А. О тенденциях дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню социально-экономического развития / И.А. Герасимова // Вопросы статистики. - 2010. - № 2. - С. 56-64.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. - М.: ГУ ВШЭ, 2013. - 495 с.
3. Зубаревич, Н.В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода / Н.В. Зубаревич. - 3-е изд. - М.: ЛКИ, 2011. - 264 с.
4. Лавровский, Б.Л. Измерение региональной асимметрии на примере России / Б.Л. Лавровский // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. - С. 42-52.

5. Лексин, В.Н. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья вторая. Реформы и целостность государства. Проблемы территориальной дифференциации и дезинтеграции / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов // Российский экономический журнал. - 2012. - № 11-12. - С. 36-44.

6. Михеева, Н.Н. Региональные пропорции экономического роста в России / Н.Н. Михеева // Регион: экономика и социология. - 2008. - № 2. - С. 223-243.

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Чебыкина Виктория Сергеевна

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Цыганок Анастасия Николаевна

К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Деньги являются неотъемлемой частью экономической жизни всего человечества. С помощью них мы можем приобретать различные товары и услуги, осуществлять накопления и многое другое. С ними неразрывно связаны все успехи мировой цивилизации. На всех крупных исторических этапах развития нашего общества формировалось своё особое мнение о деньгах как о самом важном элементе общественной жизни. В древности, у разных народов, деньгами служили скот, раковины, различные меха и камни, люди и т.д., но сегодня деньги предстают перед нами в виде монет и банкнот, также в конфиденциальной информации, которая скрыта на наших пластиковых карточках.

Так что же такое деньги в наше время? Какие их виды существуют, и какие функции они выполняют? Возможно ли от них отказаться? Что касается самого понятия денег, сформулировать четкое и полное понятие - практически невыполнимая задача. Это связано с многообразием их функций и форм, которые постоянно расширяются. Не смотря на это, мы попытаемся охватить все аспекты, которые позволят дать более точные ответы на поставленные вопросы.

Деньги – это универсальный специфический товар, обмениваемый на любые продаваемые товары и услуги и пригодный для расчетов и платежей. По самой распространённой версии, русское слово «деньги» (ед. ч., уст. «деньга») произошло от тюркского «теңге». Тенге первоначально мелкая серебряная, а затем медная монета в странах Востока. В настоящее время тенге — денежная единица в Казахстане, а также разменная монета в Туркмении.

Деньгам присущи такие свойства как:

1. Неподдельность (заключается в сложности изготовления);
2. Удобство пользования (достигается за счет портативности, различаемости и узнаваемости денежных знаков);

3. Износостойкость (позволяет использовать деньги в течение продолжительного времени);

4. Делимость (проявляется в способности денежных единиц делиться на части, что создает возможность размена крупных денег на мелкие);

5. Однородность (выражается в том, что деньги одного и того же достоинства должны обладать равной покупательной способностью вне зависимости от формы, в которой они представлены).

Как нам всем прекрасно известно, деньги имеют множество различных функций, но как основные выделяют только пять:

1. Средство обращения. Заключается в том, что при помощи денег любой человек на рынке может купить себе все, что соответствует его бюджету и в то же время любой продавец (в том числе рабочий как продавец труда) вправе получить деньги за свой товар.

2. Мера стоимости. Разнородные товары приравниваются и обмениваются между собой на основании цены (т.е. на основании коэффициента обмена, стоимости этих товаров, выраженных в количестве денег).

3. Средство сбережения и накопления. Деньги, накопленные, но не использованные, позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее. Стоит отметить, что данную функцию выполняют деньги, временно не участвующие в обороте.

4. Средство платежа. Деньги используются при регистрации долгов и их уплаты.

5. Мировые деньги. Проявляется в обеспечении обращения товаров и услуг, рабочей силы и капитала на мировом рынке.

Стоит упомянуть о том, что деньги обладают реальной, представительной и номинальной стоимостью.

Реальная (внутренняя) стоимость денег – это рыночная стоимость того денежного материала,

который пошел на их создание, ее величина определяется издержками производства денег.

Представительная стоимость денег отражает экономическую силу субъекта, который выпускает (эмитирует) деньги, его возможность поддерживать их постоянную покупательную способность, т.е. способность денежной единицы обмениваться на определенное количество товаров и услуг.

Номинальная (нарицательная) стоимость денег – это номинал денежных знаков.

Если номинальная стоимость совпадает с реальной, то деньги называются полноценными (действительными), если не совпадает, то это знаки стоимости (неполноценные деньги). К полноценным деньгам относятся все виды товарных денег, золотые монеты, серебряные монеты эпохи биметаллизма. К неполноценным относятся бумажные и кредитные деньги.

Помимо всего вышесказанного стоит отметить, что современная система денежного обращения предполагает существование таких видов денежных средств как наличные и безналичные денежные средства.

К наличным можно отнести следующие виды денег:

1. Разменная монета (мелкий денежный знак, служащий для размена более крупных монет и банкнот).

2. Бумажные деньги. Среди них стоит выделить:

- Казначейские билеты - выпускаемые казначейством государственные среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги, позволяющие получать фиксированный доход;

- Ассигнации - бумажные деньги, появившиеся в связи с развитием товарного производства и экономической целесообразностью изъятия из обращения (в качестве денег) золота и других металлов;

- Векселя - строго установленная форма, которая удостоверяет ничем не обусловленное обязательство векселедателя (простой вексель), либо предложение иному указанному в векселе плательщику (переводный вексель) уплатить по наступлении предусмотренного векселем срока определенную денежную сумму в конкретном месте.

- Банкноты – денежные знаки, выпускаемые в обращение центральными эмиссионными банками; в настоящее время является основным видом бумажных денег.

3. Кредитные деньги. К ним стоит относить чеки (т.е. денежный документ, содержащий письменный приказ клиента банку, ведущему его текущий счет,

уплатить определенную сумму чекодержателю), но в то же время кредитные деньги могут быть не только наличными, но еще и безналичными.

А группы безналичных денег составляют на основе:

1. Записи на банковских счетах . К данному виду относятся:

- дебетовые пластиковые карты (банковские платёжные карты, используемые для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банкоматах);

- кредитные пластиковые карты (банковская платёжная карта, предназначенная для совершения операций, расчёты по которым осуществляются исключительно за счёт денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора).

2. Электронные деньги (платежное средство, существующее исключительно в электронном виде, то есть в виде записей в специализированных электронных системах).

Также, помимо всего вышесказанного, стоит упомянуть об эмиссии денег. Эмиссия денег - (от фр. *émission* — выпуск) — выпуск в обращение новых денег, который приводит к увеличению всей денежной массы в обращении. Она может служить как средство борьбы с инфляцией, но, как правило, данное средство используется редко.

Из всего нами сказанного можно сделать вывод, что деньги были, есть и будут неотъемлемой частью жизни общества. Они окутывают своей плотной сетью все сферы жизни общества и человечеству отказаться от них просто невозможно. Они нужны нам ежедневно и повсеместно. Каждый день мы покупаем за деньги разнообразные товары и услуги, помещаем их в банки для накопления, оплачиваем с их помощью поездки в транспорте, берем займы, платим налоги, получаем ими заработную плату за свой труд. Очевидно, что деньги нужны и важны не только для обычного человека, который использует их с целью удовлетворения личных потребностей, они необходимы и другим экономическим субъектам – предприятиям и государству. Первые будут использовать деньги для осуществления предпринимательской деятельности и получения прибыли, а вторые – в основном в целях регулирования экономики страны, что в целом влияет на уровень жизни людей. Именно поэтому деньги являются одним из важнейших элементов жизни общества, от которого просто невозможно отказаться.

Список литературы.

1. <http://finansiko.ru/>

2. <https://ru.wikipedia.org/>
3. <http://finance-credit.biz/>
4. <http://pro-business.kz/>
5. <http://www.financialguide.ru/>

студентка 3 курса Брянского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Кондрашова Мария Григорьевна

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО РЕГИОНОВ РОССИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Щеликова Наталья Юрьевна*

При всем разнообразии природных и иных характеристик любого современного федеративного государства его реальная целостность, политическая и социальная стабильность зависят от степени регионального единства комплекса социальных благ и способности хозяйства каждой из территорий его обеспечивать. Региональное пространство страны и в советские времена не отличалось особой однородностью. Интенсивное формирование рыночной среды в России оказало серьезное влияние на территориальную дифференциацию экономических и социальных показателей, содействовало все большей их поляризации. За определенным пределом региональное расслоение приводит к неконтролируемым тенденциям, которые приводят к разрушению государства.

Как показывает опыт индустриально развитых стран, рыночная экономика требует определенных регулирующих воздействий со стороны государства, особенно в тех областях, где самостоятельно хозяйствующие субъекты не заинтересованы в решении проблем, возникающих в системе рыночного хозяйствования.

В современных экономических условиях России активное воздействие государства на индивидуальных предпринимателей посредством целевых установок и широкое использование экономических механизмов позволяет сосредоточиться на принципиальных вопросах социально-экономического развития и создать адекватную рыночной экономике систему государственного регулирования. В связи с этим становится понятна актуальность данной темы.

Универсального определения региона, пригодного «на все случаи жизни», не существует, поэтому понятие регион имеется как в узком, так и в широком смысле.

В узком смысле слова под регионом понимают административно-территориальное образование. В широком – территориальные образования, свободные от административных привязок. В этом смысле понятие «регион» может означать природно-климатическую зону; географическую территорию; межгосударственную территорию;

экономический или хозяйственно-экологический район, историко-культурный ареал и т. п. [8]

В социально-экономическом понимании регион – это часть территории страны, имеющая сходные природные, социально-экономические и общественно-политические условия и /или определенную степень целостности, внутреннего единства, чувство «общности», которые и отличают ее от других частей страны. [3]

В данной статье «регион» будет рассматриваться в социально-экономическом смысле. Регион является территориальной общественной системой, ядром которой являются люди, проживающие в данном регионе.

В современной науке приводятся различные классификации регионов в зависимости от уровня их социально-экономического развития. Рассмотрим некоторые из них:

1. В зависимости от уровня экономического развития, структуры производства, от уровня развития инфраструктуры и обеспеченности квалифицированными кадрами выделяют следующие группы регионов.

Первая группа регионов отличается относительно диверсифицированной структурой производства, высоким производственным потенциалом, развитой инфраструктурой и квалифицированными кадрами. Спад производства в них был относительно ниже, чем в других регионах, что свидетельствует о большей устойчивости их экономики к кризисным явлениям.

Перспективы устойчивости и устойчивого развития экономики регионов второй группы в значительной степени связаны с действием внешнеэкономических факторов. Дело в том, что преимущественно экстенсивная эксплуатация отечественных месторождений природных ресурсов при значительной удаленности мест их расположения от регионов потребления обостряет проблемы эффективности, рентабельности и др.

Регионы третьей группы отличаются высокой степенью хозяйственной освоенности территории, развитой инфраструктурой и наличием

квалифицированных работников. Здесь относительно высокая емкость региональных рынков продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления. Поэтому перспективы формирования здесь устойчивых экономических структур можно оценить как хорошие. Это справедливо и в отношении инвестиционного климата.

Четвертую группу составляют регионы, ситуация в экономике которых близка к среднероссийским показателям, поэтому их перспективы в наибольшей степени связаны с преодолением угроз (т. е. возможного ущерба), имеющих прежде всего общенациональное значение: недостаток инвестиций в человеческий потенциал; низкое качество управления и общее ослабление управленческого потенциала; чрезмерная затратность экономики, материалов и энергии, труда, капитала; возрастающая роль теневого сектора; ослабление научно-технического потенциала; деформации структуры импорта и экспорта и как следствие – зависимость страны от конъюнктуры мирового рынка; утечка капиталов за рубеж и монопольное поведение иностранных производителей на внутреннем российском рынке; неурегулированность межбюджетных отношений и др.

В пятую группу входят регионы, в которых, специфический опережающий спад был в сельском хозяйстве и сельскохозяйственном машиностроении. В сочетании с неблагоприятной ценовой динамикой это обусловило существенное ухудшение экономического положения. Неким балансом стала пищевая промышленность, относительно более устойчивая к кризису.

Шестая группа регионов включает регионы, экономика в которых к началу 1990-х гг. в значительной степени определялась ситуацией в ВПК. Кризис резко обозначил диспропорции между производствами оборонной промышленности, имеющими высокие технологии и передовую организацию, и другими секторами народного хозяйства. Отсталость последних не смогла компенсировать резкий спад производства на оборонных предприятиях. Поэтому проблемы устойчивости и устойчивого развития экономики здесь могут быть решены при значительной помощи извне.

К седьмой группе относятся регионы, которые одновременно попадают и в разряд подверженных наиболее глубокой депрессии, и в число наиболее отсталых по уровню социально-экономического развития.

Наконец, восьмая группа представлена регионами, устойчивое развитие в которых во многом зависит от урегулирования острейших

политических, национальных, пограничных и других проблем.

2. В зависимости от уровня экономического развития, исходя не из одного какого-то показателя, а применяя совокупную оценку (уровень безработицы, соотношение денежного дохода и прожиточного минимума, индекс потребительских цен, ВРП на душу населения и др.), М. И. Муратова делит все конкурентоспособные регионы на 6 однородных групп (кластеров).

- 1) благополучные регионы;
- 2) регионы выше среднего уровня;
- 3) регионы среднего уровня;
- 4) регионы ниже среднего уровня;
- 5) неблагоприятные регионы;
- 6) крайне неблагоприятные регионы.

Однако не всегда можно по значению факторных показателей выделить эти шесть кластеров. Поэтому более достоверным будет, если всю совокупность регионов Российской Федерации условно разделить на четыре группы: 1) группа с относительно высоким уровнем конкурентоспособности (регионы, входящие в 1 и 2 кластеры); 2) группа со средним уровнем конкурентоспособности (регионы, относимые к 3-му кластеру); 3) группа с конкурентоспособностью ниже среднего уровня (регионы, отнесенные к 4-му и 5-му кластерам); 4) группа с низким уровнем конкурентоспособности (регионы, отнесенные к 6-му кластеру).[7]

3. С переходом к рыночной экономике и либерализацией хозяйственной деятельности регионов произошло разделение регионов на два типа:

1) регионы-экстраверты, которые аккумулируют большие финансовые ресурсы, привлекают значительные инвестиции, в том числе и иностранные, ориентируются на производство экспортной продукции и внешние рынки.

2) регионы-интроверты, ориентированные на внутренний рынок и низкий платежеспособный спрос.[4]

4. В зависимости от количества средств, передаваемых в федеральный бюджет и получаемых из него, регионы подразделяются на:

1) Регионы - «доноры» – регионы, которые передают в федеральный бюджет больше средств, чем получают из него.

2) «Самодостаточные» регионы – такие регионы, которые передают в федеральный бюджет столько денежных средств, сколько получают из него.

3) Регионы-«реципиенты» – регионы, нуждающиеся в помощи и принимающие ее, т.е. они отдают меньше средств, чем получают. Сюда относится Кировская область.

Также регионы можно сгруппировать в зависимости от величины заработной платы населения, в зависимости от доли трудоспособного населения от общей численности населения и т.д.

Проблемный регион – это территория, которая самостоятельно не в состоянии решить свои социально-экономические проблемы или реализовать свой высокий потенциал и поэтому требует активной поддержки со стороны государства.[5]

Основная типология проблемных регионов имеет три измерения: уровень социально-экономического развития, динамичность развития и природно-географические условия (климат, положение относительно центра страны, тяготение к регионам мирового рынка и т. п.). В связи с этим выделяют три главных вида проблемных регионов России: отсталые (слаборазвитые), депрессивные и кризисные.

Отсталые (слаборазвитые) регионы. К данному типу регионов принято относить регионы, имеющие традиционно низкий уровень жизни по сравнению с основной массой регионов страны. Значительная часть регионов данной группы находится в состоянии длительного застоя; для них характерны низкая интенсивность хозяйственной деятельности, малодиверсифицированная отраслевая структура промышленности, слабый научно-технический потенциал, малоразвитая социальная сфера. В ряде регионов, относимых к этой группе, социально-экономическая ситуация отягощается политическими, криминальными, этническими, экологическими проблемами.

Депрессивные регионы. Депрессивный район – район, переживающий глубокий экономический кризис, выразившийся в спаде производства (прежде всего в традиционных ведущих отраслях его территориальной специализации), длительное время находящийся в фазе застоя, сохраняющий низкие темпы производства и диверсификации производства при новых формах экономического сотрудничества с другими регионами.[1]

Депрессивными территориями как объектами государственной поддержки могут считаться такие территориальные образования, в которых по экономическим, политическим, социальным, экологическим и иным основаниям перестали действовать условия и стимулы развития.

Для депрессивного региона характерны глубокие внутренние диспропорции хозяйства, высокий уровень безработицы, отсутствие или слабое развитие новых прогрессивных отраслей, которые могли бы стать будущими очагами роста региональной экономики.

Кризисный регион. К кризисным регионам правомерно относятся территории, подвергшиеся

разрушительному воздействию природных или техногенных катастроф, регионы широкомасштабных общественно-политических конфликтов, вызывающих разрушение накопленного экономического потенциала и значительных размеров вынужденную эмиграцию населения, регионы, в которых глубина экономического кризиса может вызвать необратимые социальные и политические деформации. В настоящее время на территории России выделяют четыре кризисных пояса: Центральный, Южный, Уральский, Восточный.

Наиболее крупный из них – Центральный, охватывающий части Северо-Западного, Центрального, Волго-Вятского, Центрально-Черноземного и Поволжского экономических районов. В этом поясе расположены регионы РФ, находящиеся в кризисном и предкризисном состоянии по спаду производства; с неблагоприятной экологической обстановкой; с высоким уровнем депопуляции населения.[5]

Таким образом, мы можем сделать вывод, что уровень социально-экономического развития регионов существенно различается, поэтому с точностью можно говорить о неравенстве регионов.

Проблема регионального неравенства есть везде, но в России она сильно политизирована. Следует различать неравенство экономическое и социальное, хотя они связаны между собой. Для первого фундаментальной причиной является концентрация экономической деятельности в местах, обладающих преимуществами, позволяющими снижать издержки бизнеса. В России быстрее растут крупнейшие агломерации, ресурсно-экспортные и приморские регионы на путях мировой торговли. Регионы, не обладающие конкурентными преимуществами, отстают даже при значительной помощи государства.

В отличие от экономического, снижение социального неравенства возможно. В развитых странах Европы важнейшим механизмом стала не региональная, а эффективная социальная политика государства: выравнивание доходов населения с помощью адресных социальных трансфертов, инвестиции в человеческий капитал. В России пока сокращаются только региональные различия в легальной заработной плате и, намного медленнее, в душевых доходах населения. Выравнивающий эффект социальных трансфертов неочевиден из-за доминирования в них пенсий. Основную роль в выравнивании играет повышение оплаты труда в бюджетной сфере. Для некоторых социальных индикаторов устойчивой тенденции нет, а региональные различия в занятости и продолжительности жизни, отражающей развитие человеческого капитала, растут.

Для смягчения социального неравенства регионов нужны два условия: достаточно высокий уровень экономического развития страны и эффективная социальная политика государства. В России, помимо отсутствия такой политики, есть фундаментальный барьер — сильные территориальные различия качества населения и степени модернизации образа жизни.[6]

В России величина всех трех измерителей стоимости жизни (потребительской корзины, прожиточного минимума и фиксированного набора товаров и услуг) по регионам различается в 3,0–3,5 раза, поэтому нельзя без корректировки проводить региональные сравнения любых стоимостных показателей. Желательно также учитывать размер и отраслевую специфику регионов, открытость их экономик (произведенный продукт далеко не всегда потребляется в самом регионе), масштабы налогового изъятия нефтяной ренты в федеральный бюджет и т.д.

Возникает вопрос: насколько возможно сгладить пространственное экономическое неравенство, формирующееся под воздействием объективных преимуществ в России?

Попытки идти своим путем у нас уже были. Это и ускоренная индустриализация слаборазвитых республик, которая обернулась в 1990-е гг. катастрофическим спадом их неконкурентоспособного промышленного производства. До сих пор эти республики восстановили не более 40—50% производства от уровня 1990 года, а некоторые фактически деиндустриализировались. Еще один пример — советское освоение природных ресурсов севера и востока страны, но с масштабным заселением

малопригодной для жизни территории и высокими экономическими издержками, которые стали очевидными при переходе к рыночной экономике. Платой оказалась массовая миграция из северных и восточных регионов в 90-е годы, не прекратившаяся до сих пор.

Возрождаются и попытки ускорить экономический рост слаборазвитых регионов путем значительного увеличения государственных инвестиций в экономику и добровольно-принудительного привлечения инвестиций крупного российского бизнеса. В этой политике пока больше слов, чем дел, судя по статистике инвестиций: их душевой объем в республиках Северного Кавказа и в большинстве восточных регионов все еще в 2–5 раз ниже среднего по стране (с корректировкой на уровень цен в регионах).

Таким образом, мы можем сделать вывод, что социально-экономическое неравенство регионов России очень велико и напрямую влияет на развитие экономики страны.

В целом в современной России очевидно работают три вида преимуществ — агломерационный эффект (экономия на масштабе), обеспеченность минеральными ресурсами, востребованными мировым рынком, и, в меньшей степени, выгодное положение на основных путях мировой торговли, преимущественно приморское. Эти преимущества проявляются в опережающем росте обладающих ими территорий: крупнейших агломераций федеральных городов, нефтегазовых и металлургических регионов, а также южных и западных приморских регионов. Как следствие, экономическое неравенство регионов растет.

Список литературы.

1. Видяпина В.И. Региональная экономика: учебник / В.И. Видяпина и М.В. Степанова. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 662 с.
2. Волков Ю.Г. Регионоведение: учебное пособие / Ю. Г. Волков. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 416 с.
3. Гладкий Ю.Н. Регионоведение: учебник / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. — М.: Гардарики, 2010. — 384 с.
4. Глушкова В.Г. Введение в экономическую географию и региональную экономику: учебное пособие. Ч.1. — М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. — 430 с.
5. Гутман Г.В. Регион в формировании социального государства / Г. В. Гутман, О. П. Звягинцева, А. А. Мироедов. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 160 с.
6. Зубаревич Н.В. Социально-экономическое развитие регионов: мифы и реалии выравнивания. // «SPERO» № 9, 2008.
7. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие. — СПб.: Питер, 2011. — 288 с.
8. Муратова М.И. Роль конкуренции в микроэкономических процессах переходного периода. — Ростов н/Д: Феникс, 1998. — 358 с.
9. Свиридов Н.Н. Высшая школа России и социально-экономическое развитие регионов. // Управление социально-экономическими процессами в регионах: роль университетов / В.В. Черкмарева. — Кострома: КГУ имени М. А. Некрасова, 2012. — 425 с.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Башмакова Юлия Юрьевна

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Щеликова Наталья Юрьевна*

В современных условиях целью исследования в области оценки эффективности социально-экономического развития субъектов Российской Федерации является поиск наиболее эффективных методов расчета, позволяющих с максимальной точностью и минимальными затратами оценить различные варианты социально-экономического развития региона. При оценке эффективности социально-экономического развития региона, систем региональных процессов должен учитываться весь комплекс взаимоотношений внутри и между региональными системами, все существующие взаимосвязи.

В условиях трансформирующейся социально-экономической системы Российской Федерации существует необходимость оценки эффективности и адекватности управляющих воздействий федеральных, региональных муниципальных органов власти на региональные процессы. При этом социально-экономическую систему следует рассматривать как систему, включающую элементы экономики и функционирующую с участием людей. В числе таких форм общественного устройства - мировое хозяйство, социалистическая и капиталистическая системы, системы хозяйствования регионального и национального уровня; в качестве подобных систем могут рассматриваться также территориально-производственные комплексы, отрасли, объединения, предприятия и т.п. [1].

Необходимо помнить, что социально-экономическая система представляет собой большую систему, характеризующуюся многообразием составляющих ее элементов, которые можно объединить в достаточно широкие подсистемы - экономическую (производственно-технологическую) и социальную. Ввиду глобальности подсистем в литературе они, как правило, называются системами. Необходимо отметить, что границы между этими подсистемами несколько размыты. В различных социально-экономических системах могут быть серьезные отличия по форме их взаимоотношений, мотиваций, потребностей и целей, оценочной меры выделенных приоритетов и степени важности.

Таким образом, проблемы социально-экономического развития регионов находятся в тесной зависимости от экономических, социальных, политических и других процессов, происходящих

как в самих субъектах, так и в Российской Федерации в целом. Методика оценки эффективности социально-экономического развития региона должна быть сформирована с учетом подхода экономико-математического моделирования социально-экономических систем и общих принципов системного анализа, при котором функциональные взаимосвязи субъекта Российской Федерации рассматриваются как подсистемные (в свою очередь, сами подсистемы можно рассматривать как самостоятельные системы) взаимодействия общей социально-экономической инфраструктуры региона.

При формировании методики оценки эффективности социально-экономического развития региона и в дальнейшем выбора эффективных методов воздействия на социально-экономическое развитие региона необходимо объективно определиться с приоритетным направлением развития субъекта Российской Федерации. Определение приоритетов в социально-экономическом развитии региона позволит качественно определить структуру оцениваемых показателей. Необходимо отметить, что определением направления развития региона и обеспечением его эффективного развития занимаются исследователи во многих странах. Цели и методология этих исследований, в сущности, не зависят от уровня развития страны, т.к. рассматривается эффективное использование ограниченных ресурсов.

Исходя из вышеизложенного, при формировании методики оценки эффективности социально-экономического развития региона необходимо определиться с рядом принципов, позволяющих рассматривать регион как систему. Основными принципами оценки эффективности социально-экономического развития региона являются [4]:

1) принцип системности - необходимость анализа социально-экономического потенциала региона как взаимосвязанных элементов: коммерческих и некоммерческих организаций, органов федеральной, региональной власти и местного самоуправления и т.д. Принцип системности выступает как одна из граней диалектической философии, как конкретизация и развитие диалектического метода.

2) принцип комплексности - оценка эффективности социально-экономического

развития региона, осуществляется с учетом всех внешних и внутренних факторов;

3) принцип долговременности - результаты оценки должны учитывать принципы стратегического развития региона и определять его положение в будущем;

4) принцип сопряженности - рассматривать социально-экономическое развитие региона как составную часть социально-экономического развития страны, с учетом федеративных особенностей;

5) принцип непрерывной изменчивости - результаты оценки эффективности социально-экономического развития региона применимы только на ограниченном временном промежутке;

6) принцип контринтуитивного поведения сложных систем Форрестера - результаты оценки эффективности социально-экономического развития региона, осуществляется до тех пор, пока полностью не согласуется с идеями автора;

7) принцип устойчивого неравновесия - точность оценки эффективности социально-экономического развития региона зависит от степени динамичности отдельных параметров, обеспечивающих данное развитие;

8) принцип достаточности - выбор оцениваемых показателей осуществляется с учетом степени влияния на уровень экономического роста региона. Данный принцип согласуется с методом Альфреда Маршалла (1842-1924) - методом частичного равновесия: «мы исключаем влияние всех других факторов оговоркой «при прочих равных условиях», хотя и не считаем их инертными, а лишь временно игнорируем их действие» [4]. При этом уместно вспомнить закон достаточного основания, сформулированный Готфридом Лейбницем (1646-1716): «достаточное основание есть положение (или совокупность положений), которое является заведомо истинным и из которого логически вытекает обосновываемое положение» [3];

9) принцип соответствия - обусловлен применением принципа достаточности и позволяет использовать выявленную закономерность изменения достаточных показателей в целом для всей системы «регион»;

10) принцип оптимальности - «задача заключается не в том, чтобы найти решение лучше существующего, а в том, чтобы найти самое лучшее решение из всех возможных» [2];

11) принцип эмерджентности - принцип системного анализа, выражает следующее важное свойство системы: чем больше система и чем больше различие в размерах между частью и целым, тем выше вероятность того, что свойства целого могут сильно отличаться от свойств частей. Данный принцип подчеркивает возможность несовпадения

локальных оптимумов целей отдельных частей с глобальным оптимумом цели системы [4];

12) принцип формализации (формальный - относящийся к форме, в противоположность сущности, т.е. несущественный), нацелен на получение количественных и комплексных характеристик.

В соответствии с вышеизложенными принципами, при анализе эффективности социально-экономического развития региона необходимо выделить две взаимосвязанные и взаимодополняющие подсистемы - донорную и акцепторную. Первая подсистема формирует инфраструктуру для эффективного использования ограниченных ресурсов и производства регионального совокупного общественного продукта, а вторая - обеспечение условий для развития первой подсистемы. При этом необходимо учитывать системный принцип двух взаимосвязанных и взаимодополняющих подсистем, при котором невозможно (и не имеет смысла) определить наиболее значимую подсистему.

Рассматривая эффективность социально-экономического развития региона с позиции системы, необходимо проанализировать содержание затрат и результатов производства регионального совокупного общественного продукта, а также учитывать факторы, обеспечивающие качественные условия жизнедеятельности населения данного территориального образования. Таким образом, эффективность социально-экономического развития региона выражает качество общественно-производственных отношений между обществом и регионом, а также отношения внутри региона между двумя подсистемами, донорной и акцепторной, по поводу создания материальной и духовной основы для эффективного социально-экономического развития региона.

Следует отметить, что эффективность социально-экономического развития региона отражает уровень вовлечения экономических и социальных ресурсов в хозяйственный оборот, т.е. степень использования социально-экономического потенциала. Для оценки эффективности социально-экономического развития региона могут быть использованы системообразующие показатели: объем произведенных товаров и услуг, валовой региональный продукт, показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности, характеристики уровня жизни населения и демографической ситуации.

Оценка эффективности социально-экономического развития регионов по полной системе показателей является сложной и трудоемкой задачей, т.к. регион является сложной и большой социально-экономической системой.

Таким образом, использование формализованных методов оценки эффективности социально-экономического развития региона является основой для систематизации факторов, обеспечивающих синергетический эффект при взаимодействии с региональной инфраструктурой. Результаты оценки эффективности социально-экономического развития региона должны отражать состояние и перспективы использования потенциала «донорной» (обеспечивающей ресурсами для эффективного развития) и «акцепторной» (формирующей соответствующую инфраструктуру как для общественной формации административно-территориального образования, так и для «донорной подсистемы») подсистем региона.

В большинстве методик оценки уровня социально-экономического развития региона в качестве главного показателя, характеризующего уровень социально-экономического развития региона, как правило, выделяют валовой региональный продукт - ВРП, который представляет собой конечный результат экономической деятельности институциональных единиц. ВРП соизмерим с валовым внутренним продуктом (ВВП) страны, так как является частью ВВП. Некоторые авторы считают, что ВРП является мерой дифференциации экономического развития регионов [5].

Другие авторы выделяют в качестве главного индикатора показатель, характеризующий уровень и качество жизни населения региона. Так, по мнению Т.Н.Мацкевич, среди показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития региона, особое значение имеет комплексный показатель - индекс развития человеческого потенциала [2]. А.М.Исакин в своих исследованиях обосновывает интегральный показатель качества жизни людей как главный индикатор уровня социально-экономического развития региона, включающий в себя значения ВВП (ВРП), индекс физического качества жизни (средневзвешенное индексов грамотности, детской смертности и ожидаемой продолжительности жизни в возрасте 1 года).

На сегодняшний день методик оценки уровня социально-экономического развития регионов, где используется целый набор индикаторов, еще больше. Так, В.П.Самарина выделяет среди приоритетных индикаторов следующие: валовой региональный продукт, объем внешнеторгового оборота на душу населения, процентное соотношение среднедушевых доходов и среднедушевого прожиточного минимума, а также процентную долю населения с доходами выше прожиточного минимума [3]. Необходимо отметить, что данная методика направлена, прежде всего, на

оценку неравномерности социально-экономического развития регионов и позволяет количественно оценить степень отличия субъектов РФ друг от друга и выявить особенности и тенденции их развития.

Т.В.Погодина и С.А.Бренчагова считают, что уровень социально-экономического развития регионов характеризуют такие показатели, как: валовой региональный продукт; объем промышленной продукции; валовая продукция сельского хозяйства; объем работ по договорам строительного подряда; инвестиции в основной капитал; денежные доходы населения в среднем за месяц; розничный товароборот. Очень интересна методика оценки уровня социально-экономического развития региона, разработанная Н.В.Кузнецовой [6]. Данная методика проводится в несколько этапов. На первом этапе определяется конкурентный статус региона, который предопределяет уровень конкурентного преимущества региона. Главная задача определения конкурентного статуса региона, по мнению автора - это оценка степени достаточности развития стратегического потенциала региона и условий внешней среды для поддержания на высоком уровне его конкурентного преимущества. Оценка конкурентного потенциала региона предлагается проводить на основе двух блоков показателей:

1) показатели, характеризующие способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции;

2) социальные показатели, характеризующие способность регионов удовлетворять потребности населения и создавать условия устойчивого развития региона.

Затем на основе интегрального показателя определяется статус региона. На следующем этапе определяется количественная зависимость различных факторов в формировании ВРП, а также факторов между собой при помощи корреляционно-регрессионного анализа. Данные полученные в ходе анализа используются для построения рейтинга регионального экономического развития. Используя полученные результаты, проводится группировка рассматриваемых регионов по уровню социально-экономического развития, а так же выявляются факторы, оказывающие наиболее значимое влияние на изменение ВРП регионов.

Научный интерес вызывает и методика оценки уровня социально-экономического развития и определения многомерной типической группы на основе статистического метода кластерного анализа, разработанная О. А. Хохловой [5]. В этой методике на основе исходных данных о регионе составляется матрица из десяти признаков, которая затем преобразовывается в матрицу евклидовых

расстояний между наблюдениями. Тем самым каждый рассматриваемый регион представляется вектором в десятимерном пространстве факторов.

Необходимо отметить, что рейтинговые методы оценки уровня социально-экономического развития региона являются очень распространенными и достаточно нетрудоемкими, чем объясняется их широкое применение. Один из наглядных примеров такой оценки - это методика бальных оценок, разработанная Министерством экономического развития РФ [3]. Данный метод предполагает расчет интегрального показателя, на основе которого происходит оценка уровня развития региона. Известен ряд методик построения интегрированных индикаторов, различающихся принципами выбора и соизмерения первичных и групповых индикаторов. Так, по методике, разработанной в Совете по изучению производительных сил, перечень первичных индикаторов формируется по 9 блокам [4]:

- 1) общий уровень развития региона;
- 2) состояние важнейших отраслей производства;
- 3) финансовое положение региона;
- 4) инвестиционная активность;
- 5) доходы населения;
- 6) занятость и рынок труда;
- 7) состояние социальной сферы;
- 8) экологическая ситуация;
- 9) международная экономическая активность.

Список литературы.

- Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. М.: 2012. – 342с.
- Исакин М.А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения регионов // Регион: экономика и социология. 2012. - № 1. – С.45-57.
- Кузнецова Н.В., Перун М.А. Рейтинговая оценка регионов России с позиции концепции устойчивого развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом. - 2012. - № 6. – С.67-78.
- Мацкевич Т.Н. Проблемы социально-экономического развития региона: монография. Ставрополь, 2014. – 362с.
- Самарина В.П. Особенности оценки неравномерности социально-экономического развития регионов // Проблемы современной экономики. - 2012. № 1(25).
- Шапкин И.Н., Блинов А.О., Кестер Я.М. Управление региональным хозяйством. М.: - 2013. – 256с.

Экономисты Центра социально-экономических проблем федерализма ИЭ РАН для оценки уровня социально-экономического развития региона предлагают использовать систему показателей, включающую следующие элементы [2]:

1. Население.
2. Рынок труда.
3. Уровень жизни.
4. Социальное обеспечение и социальные услуги.
5. Экология и общественная безопасность.

Представленная система показателей, безусловно, позволяет составить полную картину социально-экономического положения региона, однако она (система) потребует от исследователя применения довольно сложного аналитического аппарата, чтобы представить результаты в агрегированном виде. Кроме того, сбор данных по ряду показателей, например, удельный вес молодежи (до 30 лет) в общей численности осужденных, весьма трудоемок. Таким образом, исследование представленных выше методик оценки уровня социально-экономического развития регионов позволяет сделать вывод о том, что до сих пор не существует универсальной методики, содержащей обоснованный перечень показателей, позволяющих комплексно, полно, достоверно оценить уровень социально-экономического развития региона.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шандра Юлия Николаевна

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ:

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Создание модели стратегического развития Брянской области в долгосрочной перспективе имеет целью подтвердить или опровергнуть возможность реализации концептуальных сценариев развития региона, используя методы экономико-математического моделирования.

Базовым условием реализации сценариев является необходимость достижения основных стратегических целей развития региона – значительное повышение уровня жизни населения на основе устойчивого экономического роста. Исходя из стратегических целей, определим задачи

стратегии Брянской области в экономике и социальной сфере:

1. Повышение уровня благосостояния до среднероссийского уровня и/или среднего уровня благосостояния по Центральному федеральному округу. Это возможно через увеличение доходов населения, улучшение социальной инфраструктуры, развитие системы торгового и сервисного обслуживания населения.

2. Увеличение темпов экономического роста через ускоренное развитие промышленности на базе создания и внедрения конкурентоспособных инновационных разработок и создания транспортно-логистического комплекса, что возможно на базе привлечения значительного объема инвестиций в данные отрасли.

3. Развитие сельского хозяйства и экономическая реабилитация территорий, пострадавших после аварии на Чернобыльской АЭС.

Для создания обоснованной модели и расчета сценариев развития Брянского региона необходимо сформулировать исходные предпосылки и определить целевые показатели (индикаторы) для всех стратегических приоритетов, которые должны соотноситься, во-первых, с условиями сценариев, во-вторых, с временными горизонтами планирования, в-третьих, с возможными ограничениями возможности/невозможности их реализации в каждом конкретном случае.

Исходными предпосылками для всех моделей будут являться условия в экономической и социальной сфере, которые непосредственно связаны с бюджетной сферой:

1. Основную роль в развитии экономики региона будут играть привлекаемые внебюджетные инвестиции, иностранные и отечественные.

2. Основными направлениями бюджетных расходов будут являться демография, здравоохранение, образование, социальная защита населения, мероприятия по экономической реабилитации территорий, загрязненных после аварии на Чернобыльской АЭС, а также общая организационная поддержка реализуемых инвестиционных проектов со стороны органов власти.

Целевыми показателями в экономической сфере можно определить выход Брянской области на уровень ЦФО инерционного сценария (оптимальный сценарий) и на уровень инерционного российского сценария (максимальный сценарий) в долгосрочной перспективе по параметрам:

- увеличение темпа прироста ВРП;
- увеличение объемов промышленного производства;
- увеличение объема привлеченных инвестиций;
- создание ТЛК, имеющего межрегиональное значение.

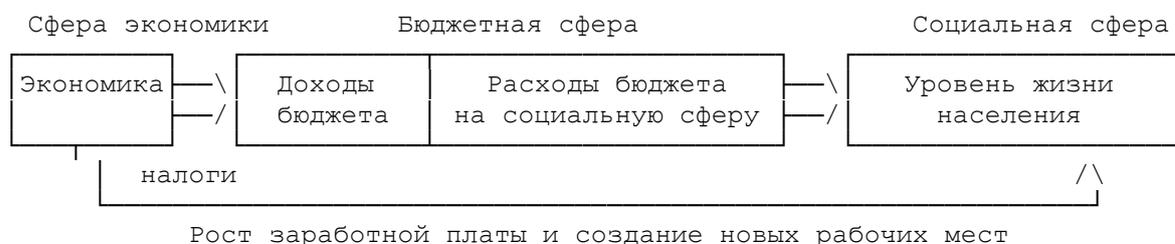


Рисунок 1 – Взаимосвязь основных макроэкономических показателей

Целевыми показателями в социальной сфере являются следующие индикаторы:

– рост доходов населения, основой которых является уровень заработной платы и достижение уровня ЦФО инерционного сценария (оптимальный сценарий) и инерционного российского сценария (максимальный сценарий);

– сокращение естественной убыли населения и оттока (миграции) населения в соседние субъекты Российской Федерации;

– создание социальной инфраструктуры, ориентированной на перспективные направления развития здравоохранения, образования, социальной защиты населения;

– восстановление АПК, обеспечивающего потребности региона в качественных продуктах питания;

– возрождение сельскохозяйственного и промышленного производства на территориях, выведенных из экономического оборота после аварии на Чернобыльской АЭС.

Целевым показателем в бюджетной сфере является повышение собственных доходов бюджета до уровня, позволяющего достигать целевых показателей в социальной сфере.

После определения целевых показателей необходимо выявить структурные ограничения, способные значительно повлиять на возможность их достижения по каждому из сценариев.

1. В экономической сфере основное ограничение видится в исчерпании возможности роста производства после 2010 года, поскольку основные производственные мощности к этому времени будут иметь критический износ. В этих условиях внедрение новых технологий и выпуск инновационной продукции значительно затруднен или даже невозможен.

2. Сокращение численности населения региона и, соответственно, сокращение численности трудоспособного населения в краткосрочной перспективе приведет к дефициту трудовых ресурсов, что не позволит в полной мере реализовать планы по наращиванию выпуска промышленной продукции, созданию ТЛК и реанимации сельского хозяйства.

3. Медленное развитие инвестиционной инфраструктуры, отсутствие сбалансированной политики по привлечению инвестиций в краткосрочной перспективе не позволит создать пакет инвестиционных проектов, способных обеспечить экономический рост до уровня целевых показателей.

Особое пограничное геоэкономическое положение Брянской области предполагает активное межрегиональное и международное взаимодействие, что влечет за собой преобладание внешних факторов (рисков) над внутренними. При этом стратегическая ориентация региона на развитие транспортно-логистического комплекса требует учета горизонта влияния глобальных международных макроэкономических процессов на Российскую Федерацию и, в частности, на регионы, выделяющие обслуживание транзитных потоков ключевым направлением развития экономики. Кроме этого, мировая тенденция к повышению наукоемкости производственной сферы экономики требует перехода к выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью, а увеличение энергоемкости производств – к опережающему развитию энергетики Брянской области.

Однако, кроме внешних факторов, на выбор пути стратегического развития региона будет оказывать влияние социальная составляющая, которую также можно назвать внутренним ограничителем роста, и ее влияние на экономику региона в перспективе будет только возрастать.

Список литературы.

1. StatInfo.biz – база данных экономической статистики о странах мира, рынках и компаниях. <http://www.statinfo.biz/HTML/M45F9224L1.aspx>
2. Администрация Брянской области <http://old.bryanskobl.ru/>

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Косарыгин Сергей Александрович

ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Щеликова Наталья Юрьевна*

Факторы, благоприятные сегодня для размещения на территории предприятий, завтра означают дополнительные возможности для привлечения инвестиций, увеличения занятости и решения других назревших региональных проблем. То есть они одновременно становятся условиями, индикаторами успешного социально-экономического развития регионов в будущем. Необходимо учитывать воздействие данных изменений на конкурентоспособность и хозяйствующих субъектов и регионов. Например, для региона это означает, что одни развиваются как экономически наиболее сильные области, способные мобилизовать свои собственные ресурсы и привлечь дополнительные инвестиции. Другие остаются на периферии, третьи развиваются лишь в отдельных, специфических сферах (например - туризм).

Нужно выяснить, следовательно, какие факторы должны в первую очередь учитывать хозяйствующие субъекты и какие факторы должны улучшать регионы для повышения своей конкурентоспособности. Как и всякая экономическая система, регион имеет внутреннюю и внешнюю среду, которые взаимодействуют. Эти связи могут быть как прямого, так и косвенного воздействия. Социально-экономическое развитие регионов в настоящее время испытывает влияние трех главных факторов [2].

1. Рыночного - взаимопроникновение региональных, национального и мировых рынков. Для России и ее регионов наиболее значимым являются либерализация внешней торговли и снятие протекционистских ограничений в ближайшем будущем в результате вступления в силу соглашения с ЕС и возможным принятием в ВТО.

2. Конкурентного - усиление конкуренции на всех перечисленных рынках, особенно неценовой конкуренции - конкуренции в области качества жизни и инноваций.

3. Производственного - постепенный переход от фордизма к постфордизму как способу организации производства, что подразумевает замену массового производства мелкосерийным; замену вертикальной организации труда - горизонтальной; низкой индивидуальной ответственности - соучастием индивида в производственном процессе. Эти факторы ведут от территориальной дифференциации к его территориальной интеграции, от гомогенных региональных рынков - к диверсифицированным, а в целом от национальной региональной политики к собственной региональной политике на уровне отдельных субъектов Федерации. Для качественной характеристики и оценки динамики изменения внутренней среды достаточно проанализировать следующие группы факторов, характеризующих:

- производственно-ресурсный потенциал региона;
- структуру регионального рынка;
- кадровый потенциал региона;
- региональный бюджет;
- стратегию региона.

Внешняя среда региона прямого воздействия включает взаимосвязи с партнерами:

- внешними поставщиками товаров и услуг;
- внешними потребителями;
- регионами-конкурентами;
- финансовыми организациями;
- транспортными предприятиями.

Среда косвенного воздействия на регион может включать следующие группы факторов влияния:

- общеэкономические;
- общеполитические;
- научно-технические;
- природно-экологические;
- демографические.

Как известно, значения русского слова «управление» и английского «менеджмент» близки, однако их нельзя трактовать однозначно. Понятие управления вообще и государственного управления, в частности, намного шире принятого в России понятия «менеджмент». Государственное управление, а тем более социальное управление, применяется к самым различным видам человеческой деятельности. Принципиальным концептуальным положением формирования системы управления социально-экономическим развитием региона является использование методов системного подхода (с точки зрения ресурсов и потенциала) к функционированию различных сфер

экономики региона и социальной сферы и их пропорционально сбалансированному развитию [3].

Стратегия управления развитием конкретного региона должна предусматривать выбор оптимальных путей социально-экономического прогресса в сложившихся, порой не совсем благоприятных условиях, а также максимально возможного повышения конкурентоспособности региона. Повышение конкурентоспособности региона является наиболее актуальной проблемой, предполагающей рост конкурентных преимуществ, как отдельных предприятий, отраслей, территорий, так и всей их совокупности. В экономической литературе конкурентоспособность обычно рассматривается на макро- и микроуровне. Значительно менее исследованной является конкурентоспособность на мезо- уровне, причем обычно это понятие связывалось с отдельными отраслями экономики [2]. В то же время применительно к региональной экономике понятие конкурентоспособности пока не имеет однозначного и общепринятого толкования.

Продолжающиеся дискуссии по поводу определения конкурентоспособности региона в системе национальной экономики пока не выработали достаточно четкого подхода, хотя экономическая конкуренция в нашей стране не только существует, но и разносторонне усиливается, несмотря на весьма заметную дифференциацию в уровне развития регионов. Традиционно в отечественной экономической литературе выделяют следующие группы факторов размещения (таблица 1).

Характерно, что уже сами названия несут отпечаток эпохи построения индустриального общества первой половины 20 в. с присущим ей экстенсивным способом хозяйствования при ограниченном применении рыночных регуляторов. В зарубежной теории и практике в настоящее время принят несколько иной стандартный набор факторов. В первую очередь различают две большие группы факторов: так называемые «жесткие» и «мягкие». Под «жесткими» понимаются количественно измеряемые факторы:

а) ориентированные на производственный ресурсы (земля, рабочая сила, капитал);

б) ориентированные на производство и сбыт продукции (близость партнеров по кооперации, инфраструктура, структура населения и потребления);

в) установленные государством (налоги, система хозяйствования, субсидии и программы поддержки).

Если между отечественными и жесткими факторами еще можно провести параллели, то мягкие факторы в число первых пока не включены

вообще. Они касаются количественно трудноизмеряемых категорий: уровня развития социальной среды населенного пункта, его, если так можно выразиться, дружелюбности экономики. В качестве мягких факторов чаще всего упоминают:

- стабильность политической ситуации;
- стабильность общественного климата;
- квалификацию занятых по найму;
- региональную структуру экономики и отдельных предприятий;
- качество системы образования и системы подготовки кадров;

- оснащение региона вузами, технологическими центрами, исследовательскими организациями;
- наличие факторов, ориентированных на производство услуг (экономический и налоговый консалтинг, реклама, маркетинг);
- отношение к экономике основных действующих лиц региона (предприятий и союзов предпринимателей, работающих по найму и профсоюзов, коммунальных и региональных администраций, политиков);
- качество жизни в регионе (качество жилья, экологическая ситуация, культурные и рекреационные возможности и т.д.).

Таблица 1 - Соответствие некоторых отечественных и зарубежных факторов

Отечественные факторы	Зарубежные факторы
Сырьевой - наличие сырья и его экономическая оценка	Расходы на используемое сырье Расходы на комплектующие, полуфабрикаты и услуги со стороны
Топливо-энергетический - обеспеченность ресурсами ТЭК	Расходы на энергию
Водный - обеспеченность водными ресурсами	-
Земельный - обеспеченность земельными ресурсами	Цена земельных участков
Трудовой - обеспеченность трудовыми ресурсами соответствующей квалификации	Уровень заработной платы, включая отчисления на социальные нужды Наличие соответствующих трудовых ресурсов
Транспортный: Наличие коммуникаций Стоимость перевозок	Транспортное положение и транспортные связи Транспортные издержки Наличие телекоммуникаций
НТП - уровень НТП, обеспечивающий эффективность применения ресурсов	Наличие технологий и ноу-хау
Потребительский - наличие основной массы потребителей товаров и услуг	Покупательная способность населения
Экономико-географическое положение	Территориальное расположение, близость рынков
Агломерационные эффекты	Нагрузка на окружающую среду, инфраструктурное оснащение, эффекты синергии*

Соотношение между отдельными факторами размещения и их значимость находятся в постоянном движении. Все же для середины 90-х годов можно зафиксировать несколько общих изменений, которые в еще большей степени будут действовать в начале нового века.

Среди факторов конкурентоспособности региона наибольшее значение в современных условиях имеют следующие параметры экономического потенциала: объем и структура внутреннего платежеспособного спроса; наличие конкурентоспособных на российском и мировом рынках видов продукции; наличие и возможность реализации инновационного потенциала: наличие ядра финансово здоровых и устойчиво функционирующих предприятий, благоприятная для деловой активности экономическая среда. В целом конкурентоспособность региона может характеризоваться как наличие, усиление,

преумножение и развитие конкурентных преимуществ в условиях обостряющегося динамичного межрегионального и международного экономического соперничества, в котором главную роль играют инновации, обеспечивающие о рыночные успехи, опережения и выигрышные позиции [4].

Важнейшей тенденцией является то, что значение жестких факторов размещения снизилось в пользу мягких. Именно мягкие факторы все чаще становятся условиями экономического успеха. По группе жестких факторов в соответствии со структурной перестройкой экономики от первичного (сельское хозяйство) к вторичному (промышленность) и третичному (услуги и информация) секторам факторы «земля», «близость к источникам сырья», «издержки на заработную плату и первоначальный капитал» теряют свое значение в пользу агломерационных преимуществ

(близости рынков, оснащения инфраструктурой и т. д.). В ходе дальнейшего развития транспорта и коммуникаций снизилась роль транспортных издержек. В то же время качество транспортных соединений (наличие международных аэропортов, скоростных железнодорожных линий) играет первостепенную роль.

Среди мягких факторов определяющий вес получают стабильность экономического, социального и политического положения. Возрастает значение близости к исследовательским центрам, хорошим условий жизни для высококвалифицированных трудовых ресурсов. Важным фактором становится и само наличие у управленческих структур региона стратегии согласованного развития, которая главной своей целью должна иметь создание благоприятного имиджа региона.

Безусловно, учет этих тенденций на практике подразумевает, что не все они одинаково важны для конкретного населенного пункта или конкретного предприятия. Например, издержки на факторы производства будут, очевидно, и дальше играть решающую роль при изготовлении трудоемкой конечной продукции или для молодых предприятий с высокой потребностью в капитале. В аспекте конкретных регионов более высокую значимость будут иметь те факторы, которые характерны для отраслей специализации регионального социально-экономического комплекса. В более общем плане вес фактора будет зависеть от его способностей локализоваться и быть мобильным: наиболее привязанными к территории будут факторы с сильной концентрацией и немобильные.

Управленческая деятельность по своей специфике пронизана социальным взаимодействием. Управление общественной жизнью в любых ее проявлениях, будь то производство или организация досуга, происходит во взаимодействии двух групп

людей: тех, кто управляет, и тех, кем управляют. И первая, и вторая группы ощущают на себе взаимное влияние. При этом первая группа, реализуя полномочия и функции управления, воздействует на вторую, но, в свою очередь, испытывает на себе и воздействие второй. Это воздействие может выражаться или в готовности второй группы исполнять управленческие решения первой, или в противодействии первым в реализации их функций.

Итак, управленческому звену предприятий и организаций, работникам территориальных подразделений по экономике и прогнозированию, финансам, промышленной и инвестиционной политике необходимо адекватно оценивать реальные факторы размещения производительных сил, постоянно и своевременно улавливая современные тенденции. Из всей совокупности факторов выделяются главные, действующие в конкретном регионе и/или преимущественно воздействующие на выбор местоположения данного предприятия. Реально говорить о конкурентоспособности регионов можно только по отношению к тем из них, у которых устойчиво функционирует экономика, сохраняется определенный баланс политических и социальных сил, наблюдается прозрачность финансовых потоков [2].

Актуальным требованием становится жесткая работа по анализу и позитивному влиянию на мягкие факторы размещения. Заинтересованные в этом региональные и муниципальные органы власти и управления подталкиваются к долговременной деятельности по улучшению производственной, социальной, институциональной и экологической инфраструктур региона, созданию и поддержанию его имиджа как средства привлечения инвестиций. Иными словами, регион из места реализации маркетинговых решений хозяйствующих субъектов сам превращается в продукт, сбываемый на рынке.

Список литературы

1. Блусь П.И., Минина С.В. Система управления регионом как фактор обеспечения устойчивого развития Пермского края // *Ars Administrandi*. 2010. - № 2. - С. 20-30.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, - 2013. - 210 с.
3. Крышов В.Б. Стратегическое планирование в системе управления социально-экономическим развитием субъекта Российской Федерации: дис. д-ра экон. наук. М., - 2010.
4. Магданов П.В. Стратегическая логика // *Вестн. Перм. ун-та. Сер.: Экономика*. 2010. - Вып. 3 (6). - С. 84-95.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шкарпова Марина Викторовна

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Одним из основных барьеров экономического роста в Брянской области является нарастающий дефицит квалифицированных рабочих профессий. В связи с этим одним из ключевых приоритетов инвестиционной политики в регионе будет являться создание высокооплачиваемых рабочих мест в сферах АПК (животноводство и производство комбикормов), промышленности строительных материалов, стекольной и химической промышленности, сфере услуг и торговле.

В традиционных секторах экономики: транспортном машиностроении, оборонно-промышленном комплексе - привлекательность рабочих мест будет обеспечиваться за счет притока инвестиций на техническое перевооружение и модернизацию производства.

Одним из наиболее существенных ограничений в Брянской области является высокий уровень гетерогенности (неоднородности) территории. Для преодоления данного ограничения предлагается осуществить районирование территории региона и ввести каркасную схему развития. Данная схема предполагает создание «точек роста» на территориях экономических районов с максимальной концентрацией в них финансовых, трудовых и административно-управленческих ресурсов с последующим распространением их опыта на территории других муниципальных образований.

Предполагаемая схема пространственной организации позволит обеспечить консолидацию ресурсов области для ускоренного экономического роста и изменения структуры экономики.

Основные ресурсные ограничения региона:
старение оборудования, фондов, технологий;
наличие загрязненных радионуклидами территорий;

энергозависимость от соседних регионов;
недостаточная пропускная способность автомобильных дорог и их низкое качество.

Вместе с тем регион обладает значительными возможностями, в том числе:

- использования природного сырья;
- использования преимуществ географического положения для развития транспорта, логистики, таможенной обработки грузов;
- наличия перспективных площадок для создания промышленных производств и предприятий сельского хозяйства.

Бюджетные ограничения связаны прежде всего с недостаточностью налогооблагаемой базы и низкой эффективностью деятельности предприятий машиностроения, оборонно-промышленного комплекса, АПК, имеющих высокую кредиторскую задолженность и задолженность по бюджетным платежам. В связи с этим кредитный рейтинг региона остается крайне низким (таблица 1).

Реализация в ближайшие годы приоритетных комплексных инвестиционных проектов в транспорте, энергетике, АПК, промышленности стройматериалов и стекольной промышленности позволит значительно расширить налогооблагаемую базу и увеличить налоговые поступления.

Основным организационным ограничением является низкая эффективность управления инвестиционным процессом. При наличии реалистичной стратегии развития у администрации области появляется новая возможность репозиционирования конкурентных преимуществ и корректировки организационной системы управления с учетом новых реалий. Особое значение в этих условиях имеет процесс выстраивания отношений с бизнес-сообществом на принципах социального партнерства, что потребует подписания соответствующих договоров с представителями ключевых хозяйствующих субъектов.

Стратегической целью в области инвестиционной деятельности является обеспечение ускоренного притока инвестиций в отрасли и сферы, в которых обеспечивается наивысшая капитализация (производительность) человеческих ресурсов. Главная стратегическая цель вызывает необходимость комплексного достижения следующей группы целей:

- создание энергетической и транспортной инфраструктуры, ориентированной на обеспечение и поддержку традиционного и инновационного развития территории;
- изменение структуры производства, прежде всего в базовых секторах экономики;
- увеличение объемов и расширение номенклатуры экспорта;
- кардинальное улучшение инвестиционного климата;
- реконструкция и новое строительство объектов социальной инфраструктуры.

Таблица 1 – Исследование относительной кредитоспособности субъектов Российской Федерации

Позиция в исследовании по итогам 2013 года	Субъект Российской Федерации	Отношение задолженности по налогам к общему объему налоговых платежей, %	Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.
1	Москва	7,17	25012,7	41,55
10	Липецкая область	7,73	5510,0	25,37
17	Белгородская область	7,86	5279,2	23,37
18	Московская область	14,82	7202,8	24,44
25	Калужская область	10,42	5332,4	12,19
28	Ярославская область	20,36	5913,4	26,73
37	Смоленская область	23,43	5364,1	14,49
38	Рязанская область	17,98	4640,6	16,49
39	Владимирская область	21,27	3999,1	10,05
40	Курская область	36,36	5111,6	13,79
49	Воронежская область	43,17	5038,5	11,73
51	Тульская область	48,80	4827,0	9,93
56	Ивановская область	38,39	3280,7	10,03
57	Тамбовская область	24,26	5143,8	12,45
59	Тверская область	29,70	5447,3	15,61
61	Орловская область	20,33	4667,2	10,21
71	Брянская область	28,37	4729,6	5,20
72	Костромская область	32,17	4658,2	21,32

Целевые показатели развития инвестиционной инфраструктуры:

– достижение к 2025 году объема инвестиций в основные фонды в размере 174137 рублей на человека;

– ускоренный рост инвестиций в наиболее наукоемкие отрасли экономики региона.

Основные направления и мероприятия инвестиционной стратегии:

1. Применение федерального законодательства (в первую очередь в области гарантирования вкладов, ипотеки), разработка и принятие областных нормативных правовых актов, формирование отдельного органа, ответственного за ведение инвестиционных проектов от этапа оформления документов до непосредственного запуска его в строй.

2. Создание и применение механизмов защиты субъектов в сфере инвестиционных институтов посредством системы гарантий по вкладам, страхования, повышения уровня стандартов профессиональной деятельности и др.

3. Поддержка окружных и региональных саморегулируемых организаций и окружных координирующих институтов (Инвестиционный совет Центрального федерального округа, третейский суд).

4. Создание и применение механизмов кредитования посредством создания лизинговых компаний, специальных программ в этой области на основании опыта передовых регионов округа, в том числе в области поддержки малого бизнеса.

5. Активное формирование и использование для привлечения инвестиций рынка ценных бумаг в регионе, доступного как для юридических, так и для физических лиц.

6. Поддержка программ привлечения средств населения в реальный сектор экономики.

7. Взаимодействие Стратегии социально-экономического развития с другими областными программами (развития строительства и ипотеки, ЖКХ, пенсионной, энергетической и др.).

8. Превращение малого предпринимательства в ключевой сектор экономики Брянской области.

9. Формирование работающего механизма ипотечного кредитования как основного инструмента реализации программ жилищного и дорожного строительства региона.

10. Повышение доступности, надежности, качества и эффективности функционирования механизмов и схем. Выход на мировые стандарты качества финансовых и инвестиционных услуг.

11. Доведение роли финансового сектора до уровня наиболее развитых постиндустриальных стран по следующим параметрам: капитализация, доля в ВРП, объем кредитных ресурсов к ВРП.

12. Интеграция финансового рынка в межокружной финансовый рынок.

Исходя из существующих тенденций и опыта развития промышленности предполагается применение методов создания узлов ускоренного развития и освоения инвестиций на территории субъектов Российской Федерации. Из данных предпосылок, а также с учетом мирового и российского опыта целесообразным является создание обособленных территориальных

образований (промышленных округов) для использования современных технологий. Данное направление целесообразно развивать в долгосрочной перспективе (период 2015 - 2025 гг.).

Список литературы.

1. <http://www.pro-invest.com/it/products/ae/industry.htm> – база отраслевой информации на сайте компании «Про-Инвест-ИТ»
2. Андриюшин С., Кузнецова В. Приоритеты денежно-кредитной политики центральных банков в новых условиях // Вопросы экономики. – 2013. - № 6. – С. 57 – 59.
3. Коршунов Д.А. О построении модели общего равновесия для экономики России // Деньги и кредит. – 2011. - № 2. – С. 56 – 67.
4. Лукша Н. Инфляция и денежно-кредитная политика // Экономико-политическая ситуация в России. – 2012. - № 12. – С. 9 – 11.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Филиппов Артем Александрович

МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Щеликова Наталья Юрьевна*

В России запущен новый механизм привлечения инвестиций и начат диалог государства и бизнеса. Государство готово оказывать ГЧП финансовую помощь, а также принять на себя часть рисков. В связи с этим предлагаю методику, содержащую порядок отбора наиболее важных проектов, реализуемых в регионе с использованием механизма ГЧП. Методика включает следующие блоки.

Блок 1. Приоритеты социально-экономического развития региона. Логически исходным моментом методики является определение приоритетов социально- экономического развития региона. С позиции региональных интересов на сегодняшний день главным приоритетом является повышение качества жизни населения региона.

Блок 2. Дерево целей социально-экономического развития региона.

Поскольку главная цель (повышение качества жизни населения) носит обобщающий характер, то она требует детализации, построения дерева целей социально-экономического развития региона с оценкой их относительной важности и определения целевых показателей. Соответственно, разрабатываемые направления развития приобретают приоритетность.

Блок 3. Создание информационной системы. При выборе перспективных направлений развития отраслей социальной инфраструктуры руководство вынуждено постоянно принимать управленческие решения из множества альтернатив. В выборе наиболее оптимального решения важнейшую роль играет своевременная и точная информация.

Блок 4. Бюджетно-финансовый план-прогноз.

В современных условиях отрасли социальной инфраструктуры не могут работать эффективно, если бюджетирование не синхронизировано с динамикой развития отраслей. Формирование и согласование бюджета - наиболее трудоемкая часть методики. Кроме инвестиционного бюджета необходимо разработать бюджет движения денежных средств, который позволит оценить, сколько денежных средств и в каком периоде потребуется отраслям социальной инфраструктуры.

Блок 5. Формирование перечня рассматриваемых проектов.

Задача выбора направлений возникает тогда, когда существует набор проектов, каждый из которых является наиболее экономически и социально эффективным. Если инвестиционный бюджет ограничен, то определяется набор направлений, которые обеспечивают максимум полезности с учетом разнокачественных свойств (надежность функционирования социальной инфраструктуры, число развиваемых объектов, обеспеченность услугами).

Блок 6. Построение экономико-математической модели комплексной целевой программы развития социальной инфраструктуры. При постановке задач оптимального выбора направлений развития отраслей социальной инфраструктуры в ряде случаев чисто экономические критерии оптимальности (прибыль, объем выпуска) оказываются неприемлемыми. В качестве критерия выбора предлагается использовать показатель полезности результатов, получаемый в результате выбранного направления и при условии минимальных затрат на его реализацию.

Блок 7. Оценка эффективности направлений развития социальной инфраструктуры. Подход к определению эффективности направлений развития социальной инфраструктуры предполагает учет и оценку всего комплекса результатов, которые они могут вызвать, как положительных, так и отрицательных. Система показателей оценки эффективности необходима для того, чтобы на основе ее изучения предвидеть эффекты и последствия программ, наметить основные меры по максимизации положительных и минимизации отрицательных результатов.

В западноевропейской практике для оценки социально-экономических проектов довольно широко используется метод анализа «издержки - выгоды». Вместе с тем следует отметить, что, во-первых, метод анализа «издержки - выгоды» используется в странах Евросоюза для оценки только крупномасштабных проектов. Во-вторых, применение метода анализа «издержки - выгоды» предполагает наличие и развитого рынка социальных услуг и информационно-статистической базы, необходимой для расчета социально-экономических последствий реализации проектов. В этом контексте важно иметь в виду: в развитых странах медицинское обслуживание и высшее образование являются преимущественно платными, и многие показатели, характеризующие функционирование сферы социальных услуг, имеют четкое стоимостное выражение, чего нельзя сказать о применяемых в России аналогах таких показателей.

В данной связи требуется, учитывая специфику российского рынка, адаптировать методологию анализа «издержки - выгоды» к практике оценки отечественных инвестиционных проектов, реализуемых при государственной поддержке.

Хотелось бы отметить, что в отличие от экономических показателей, в стоимостной оценке социальных результатов может учитываться только их самостоятельная значимость, что достаточно сложно осуществить, поскольку эффект воспроизводства и развития комплекса социальной инфраструктуры, достигаемый за счет реализации программ, может рассматриваться в различных аспектах: прямом, косвенном.

Прямой эффект заключается: в техническом отношении - в повышении инженерно-технической оснащенности территорий; в социально-экономическом отношении - в повышении качества жизни населения. Косвенный эффект будет иметь экономическую форму и заключаться в социально-экономическом развитии всех сфер экономики и повышении инвестиционной привлекательности региона.

Блок 8. Мониторинг реализации перспективных направлений развития социальной инфраструктуры.

Мониторинг реализации перспективных направлений развития социальной инфраструктуры включает широкий набор оценочных индикаторов, которые позволяют анализировать выбранные направления развития социальной инфраструктуры региона. При разработке и утверждении системы индикаторов следует учитывать следующие требования:

существенность - индикаторы должны быть нацелены на принятие адекватных оперативных решений;

своевременность и регулярность - информация должна поступать с такой периодичностью, которая позволит своевременно принимать необходимые решения, минимизировать ущерб от неблагоприятных изменений и максимизировать эффект от использования появившихся возможностей;

полнота - набор индикаторов должен обобщенно характеризовать состояние отраслей социальной инфраструктуры, не упуская важных аспектов;

адекватность - набор индикаторов должен учитывать специфику деятельности каждого регулируемого предприятия;

достоверность - должна существовать возможность объективного измерения значений индикаторов (численного либо по принципу да/нет);

совместимость - набор индикаторов должен вписываться в существующую систему информационных потоков, что позволит удешевить и упростить процедуру информационного обмена [1].

Блок 9. Оптимизация управления социальной инфраструктурой.

В общем случае задача оптимизации управления социальной инфраструктурой представляет собой задачу максимизации дохода (чистого дисконтированного дохода), доходности (внутренней нормы доходности) и минимизации риска. Вследствие сложности обеспечения оптимального варианта «максимальный доход - максимальная доходность - минимальный риск», в качестве главного критерия оптимизации предлагается целевая функция максимизации дохода при заданных ограничениях на доходность и риск [3].

В основе методики выбора перспективных направлений развития социальной инфраструктуры региона лежит четкое определение единой концепции ее развития, как в долгосрочной, так и краткосрочной перспективе. Представленная методика является основой для формирования механизма эффективного управления развитием

социальной инфраструктуры, а также разработки социально-экономической политики региона.

Недооценка роли социальной инфраструктуры и ее отраслевых составляющих в национальной и региональной экономиках на протяжении многих десятилетий породила ряд проблем, в первую очередь из-за остаточного принципа распределения ресурсов. Результатом этого явилось критическое состояние материально-технической базы предприятий отдельных отраслевых составляющих социальной инфраструктуры, низкие уровень и темпы внедрения достижений научно-технического прогресса. Все это заведомо предопределяет невысокое качество сервиса.

Перспективным способом финансирования социальной инфраструктуры является государственно-частное партнерство по договорам концессии. Именно в концессиях проявляются главные преимущества партнерских отношений региона и бизнеса. Механизм концессии - одно из перспективных направлений хозяйствования на региональном уровне. Он предусматривает финансовые поступления в экономику региона извне и не требует дополнительной нагрузки на бюджет. Концессионное соглашение можно определить как особую договорную форму предоставления частному лицу права на хозяйственное использование государственного или муниципального имущества, при этом указанное частное лицо уплачивает государству или муниципальному образованию концессионную плату, устанавливаемую договором и определяемую на основании ожидаемых результатов хозяйственного использования указанного имущества. Региональная концессия позволяет:

полностью или частично избавиться от необходимости в бюджетных инвестициях;

отказаться от ведения хозяйственной деятельности;

повысить качество предоставляемых публичных услуг;

сохранить целевое назначение объекта под частным управлением (в отличие от приватизации);

снизить общие издержки (и бюджета, и частных инвесторов) на создание объектов социальной инфраструктуры [4].

Концессионные соглашения могут применяться в региональной и муниципальной транспортной инфраструктуре (авто- и железные дороги), жилищно-коммунальном хозяйстве, энергетике и иных объектах/услугах, оплату которых производит конечный потребитель. Возникающие риски потери управляемости объектами социальной инфраструктуры, нарушения правил безопасности, несоблюдения природоохранных мероприятий и т. п. могут быть урегулированы институциональной

средой, которая формируется при подготовке к передаче в концессию объектов государственной собственности, и системой законодательных мероприятий, предусмотренных в концессионных соглашениях.

Основные положения договора концессии должны определяться рядом базовых принципов, позволяющих учесть интересы, как региона, так и концессионера. Интересами региона являются обеспечение безопасности функционирования социальной инфраструктуры, обеспечение достойного уровня обслуживания потребителей по качеству и объему товаров и услуг, получение доходов бюджета, создание дополнительных рабочих мест. К интересам концессионера относится получение подряда на строительство объекта инфраструктуры, гарантированность возврата заемных средств, возврата инвестиций с необходимой нормой прибыли в установленные сроки. В основе заключения договоров концессии должны лежать следующие принципы:

1. Принцип доверительного управления, который определяет:

имущество, являющееся вкладом региона в строительство объекта, не меняет форм собственности;

концессионер после окончания строительства будет управлять объектом инфраструктуры от своего имени в пределах срока договора концессии;

созданное в ходе строительства имущество будет отражено на отдельном балансе, и по нему будет вестись самостоятельный учет, а для расчетов по эксплуатационной деятельности будет открыт отдельный банковский счет;

вкладом региона может быть заложенное имущество, на которое впоследствии может быть обращено взыскание залогодержателя;

эксплуатант объекта социальной инфраструктуры, в случае нанесения ущерба имуществу должен за свой счет компенсировать его, т.е. возместить нанесенные убытки или упущенную выгоду.

2. Принцип целевого использования, означающий, что прибыль должна распределяться в соответствии с установленным в договоре концессии нормативом.

3. Принцип правопреемственности, в соответствии с которым должны быть решены вопросы передачи концессионеру на весь срок действия договора прав, а также ограничения на их использование.

4. Принцип возвратности: для региона означающий, что переданное концессионерам имущество и права должны быть возвращены после окончания договора концессии. Для концессионера этот принцип означает, что все инвестированные

средства он должен вернуть за счет доходов от эксплуатации объекта социальной инфраструктуры за определенный период времени, именуемый сроком окупаемости, который входит в срок договора концессии. Кроме того, на основании этого принципа должен быть решен вопрос о распределении сверхнормативной прибыли.

5. Принцип срочности, означающий необходимость установления и соблюдения в договоре концессии сроков: строительства объекта социальной инфраструктуры; возврата заемных средств; окупаемости инвестиций; договора концессии в целом.

6. Принцип платности, в соответствии с которым стороны по договору концессии должны определить стоимость своих вкладов в строительство объекта, а также согласовать необходимую норму прибыли.

7. Принцип положительности и максимума эффекта для всех участников договора концессии, означающий, что для региона должна быть учтена бюджетная и социальная эффективность, для остальных участников проекта - коммерческая эффективность.

8. Принцип моделирования денежных потоков, предусматривающий учет:

влияния инфляции;

влияния неопределенностей и рисков;

фактора времени;

наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта.

Использование договора концессии имеет следующие основные преимущества:

Сокращение бюджетных расходов на модернизацию объектов социальной инфраструктуры региона;

Создание элементов конкурентной среды предприятий социальной инфраструктуры;

Возможность передачи в концессию как всего предприятия в целом, так и отдельных его объектов, что позволяет расширить круг потенциальных инвесторов;

Дополнительная занятость и стимулирование экономической активности в регионе;

Переход современного высокотехнологического оборудования после истечения срока договора в собственность региона.

В основе методики выбора перспективных направлений социально-экономического развития региона лежит четкое определение единой концепции ее долгосрочной и краткосрочной перспективы. Представленная методика может являться основой для эффективного социально-экономического развития региона с использованием

механизма государственно-частного партнерства. В связи с тем, что концессии пригодны только в тех проектах, где расходы на эксплуатацию объекта покрываются за счет платежей пользователей, использование концессионных схем невозможно в отношении объектов общественной инфраструктуры, не окупаемых за счет платежей потребителей. Поддержка приоритетных направлений экономики региона возможна с использованием возможностей бюджетного характера, заложенных в региональном законодательстве. Бюджетное законодательство предусматривает такие возможности, как:

инвестиционный налоговый кредит;

предоставление государственных гарантий субъектов РФ, муниципальных гарантий;

субсидирование отдельных отраслей за счет средств областных бюджетов;

межбюджетные трансферы в соответствии с государственными целевыми программами.

Указанные и иные формы бюджетной поддержки включают два уровня преференций, федеральный (например, для налога на прибыль) и региональный (по налогу на имущество), и соответствующим образом урегулированы федеральными и региональными актами. Вместе с тем полноценное использование механизмов бюджетных преференций возможно путем принятия развернутого акта, устанавливающего приоритетные направления экономики региона, условия и процедуры предоставления льгот. Данный инструмент ГЧП применяется в сельском хозяйстве, научно-исследовательских изысканиях, технико-внедренческой или инновационной деятельности.

Реализация инвестиционных потребностей с использованием механизмов ГЧП зачастую работает на федеральном и региональном уровнях. Поддержка Внешэкономбанка, Инвестиционного фонда РФ, концессионные механизмы ГЧП часто неприменимы в отношении объектов общественной инфраструктуры муниципального уровня по причине низкой стоимости объектов и ряда ограничений бюджетного характера.

Формирование ГЧП-кластера регионального масштаба, включающего типовые объекты (проекты) муниципального уровня, позволяет вовлечь данные объекты в сферу реализации механизмов ГЧП и активизировать развитие муниципальной инфраструктуры. ГЧП-кластеры, ориентированные на более высокий уровень инвестиционной составляющей (цена проекта, сроки реализации, параметры окупаемости и доходности), могут быть созданы в строительстве, реконструкции объектов социальной, жилищно-коммунальной и иной инфраструктуры муни-

ципального уровня. Таким образом, использование инструментов государственно-частного партнерства в инфраструктурной сфере может обеспечить существенный рост региональной экономики за счет привлечения инвестиций местных и национальных компаний.

Список литературы.

1. Бачаров В.В. О моделях государственно-частного партнерства в сфере инвестиционной деятельности. М.: Дело, 2012. – 342с.
2. Бруссер П.В., Рожкова С.И. Государственно-частное партнерство - новый механизм привлечения инвестиций // Рынок ценных бумаг. - 2011. - № 2. - С. 30-35.
3. Воротников А.П. Региональные центры ГЧП - новые возможности развития // Бюджет. 2014. - № 7. С. 6-9.
4. Иванов Е.А. Алгоритм совершенствования управления инвестициями со стороны органов местного самоуправления // Инвестиции в России. - 2012. - № 6. С. 13-17.
5. Федосова Р.Н., Хокшанова Е.П., Пименов С.В. Методология разработки региональной инвестиционной стратегии с учетом социальных приоритетов // Региональная экономика: теория и практика. 2009. - № 11(104). - С. 18-23.

СЕКЦИЯ 3. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ОТ СТРАТЕГИИ К ТАКТИКЕ

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Горло Мария Владимировна

ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОЙ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

В настоящее время в условиях жесткой конкуренции главным ресурсом организации является ее персонал. Поэтому одним из важнейших факторов конкурентоспособности и прибыльности организации является эффективное использование трудового потенциала предприятия независимо от формы собственности и отраслевой принадлежности. В современных условиях кадрового дефицита на рынке труда работодатели все чаще сталкиваются с одной и той же проблемой: как построить эффективную систему мотивации персонала на предприятии, удержав ценные кадры.

Мотивация труда – это побуждение к определенному трудовому поведению, ограниченному умственными и физическими способностями людей, целью которой является достижение в процессе труда либо целей организации, либо целей работника или совместное достижение целей работника и организации. В основе мотивации труда – мотивы и стимулы как связанные с процессом труда, так и не связанные с ним, находящиеся вне него.

Мотивация представляет собой циклический процесс, основные звенья которого: потребность = интерес = (стимул) = мотив = выполнение работы = удовлетворение/неудовлетворение потребности.

Этот процесс не замыкается на последней стадии данной цепи, и так как спектр потребностей не ограничен, ситуация повторяется снова. Согласно теории циклов, процесс мотивации проходит несколько стадий, и роль менеджера, его роль в управлении мотивации труда зависит от того, какая конкретно стадия актуальна в данный момент для работника

Мотивация – проблема не только экономическая, но и психологическая, так как отношение к труду определяется не только экономическими факторами, стимулирующими труд, но и совокупностью нравственных и психологических установок, которыми руководствуется работник. Практически это выражается в различном восприятии одних и тех же факторов, по-разному реагируя на них. Поэтому личностные установки (убеждения, свойства личности и пр.) необходимо учитывать в практике управления персоналом и мотивации труда.

Мотивацию разделяют на два вида: материальную и нематериальную.

При этом материальные стимулы разделяют на две категории: денежные и неденежные. К денежным стимулам относят зарплату, отчисления от прибыли, доплаты, надбавки, компенсации, различные ссуды; к неденежным стимулам – социальное, медицинское обслуживание, страхование, путёвки, питание, оплату транспортных расходов, улучшение условий труда.

Нематериальное стимулирование подразумевает сочетание социальных, моральных и творческих стимулов. Примером могут служить: общественное признание, повышение престижа, повышение квалификации, дополнительный отпуск, гибкий график работы [3].

При всей эффективности и универсальности денежных поощрений ограничение только материальной мотивацией не принесет желаемого результата. Персонал организации независимо от формы собственности и отраслевой принадлежности - это люди с разными жизненными ценностями, склонностями, интересами и установками. К тому же выдачей премий и бонусов способствовать сплочению коллектива достаточно проблематично. Более того, материальные поощрения рассчитываются на основе результатов выполненной работы и могут варьироваться даже у людей, занимающих одинаковое положение на служебной лестнице.

Для того, чтобы материальное стимулирование выполняло мотивационную функцию, необходимо усилить роль переменной части вознаграждения, а постоянная часть вознаграждения (базовый уровень оплаты труда) должна зависеть от [1]:

- а) индивидуальных характеристик работника (возраст, наличие степени, звания и пр.);
- б) нервно-психических и физических нагрузок, актуальных для конкретного рабочего места;
- в) квалификации;
- г) ответственности за средства труда, результаты труда и безопасность;
- д) влияния на работников факторов окружающей среды.

Материальное вознаграждение позволяет удовлетворить не все, но многие основные потребности человека. Однако увеличение

заработной платы само по себе не повышает качество и производительность труда. При этом ее снижение (например, система штрафов за несвоевременность, ошибки и т.п.) воспринимается как несправедливость и способно существенно снизить эффективность работы.

Все это нередко вызывает недовольство и мало способствует созданию здоровой атмосферы в коллективе. Во многих случаях просто необходимы некая моральная компенсация и уравновешивающий фактор, в роли которого выступают методы нематериального поощрения.

Цель нематериальной мотивации достаточно проста: повысить заинтересованность сотрудника в своей работе, которая отразится на повышении производительности труда, и соответственно прибыли компании. Однако помимо формального подхода к использованию нематериальной мотивации как средству получения прибыли, многие работодатели делают главный акцент на воспитание корпоративного духа в коллективе и на повышение самооценки сотрудников [2].

В наибольшей степени росту производительности труда способствуют такие мотиваторы, как достижение успеха, возможность продвижения по службе, признание и одобрение результатов работы, высокая степень ответственности и вероятность творческого и делового роста. Возможность удовлетворения потребностей в потенциальных (мотивационных) факторах повышает результативность труда.

Для успешной деятельности любого предприятия необходимо использовать синтез материальной и нематериальной мотивации. Рассмотрим наиболее общие ориентиры, которые необходимо учитывать руководству при формировании мотивационно-стимулирующих условий по отношению к работнику.

1. Поощрение самоопределения работника. Оно означает не только адекватное понимание своей принадлежности к той или иной профессии, но и осознанное принятие работником нормативных условий труда и позитивное отношение к кругу своих обязанностей [3].

2. Направленность системы мотивации должна соответствовать стратегии кадрового управления, а стратегия кадрового управления должна вписываться в общую стратегию деятельности организации.

3. Система мотивации должна учитывать фактор внешней среды:

– правовая среда: существующее трудовое законодательство;

– экономическая среда: ситуация на рынке труда и общие экономические условия;

– социальная среда: средний уровень жизни, уровень преступности, перспективность региона и т. д.;

– политическая среда: общеполитическая ситуация, сложившаяся в регионе.

4. Система мотивации не будет эффективной, если она будет базироваться только на денежных стимулах.

5. Денежная мотивация должна находиться в прямой зависимости от результатов труда.

6. Система мотивации должна эволюционировать по мере развития бизнеса.

На сегодняшний день существует множество теорий, изучающих проблемы мотивации. Их условно можно разделить на две категории: содержательные и процессуальные.

Теории содержания мотивации анализируют факторы, оказывающие влияние на мотивацию, в значительной мере фокус этих теорий сосредоточен на анализе потребностей и их влиянии на мотивацию.

Наиболее известными теориями мотивации этой группы являются: теория иерархии потребностей Маслоу, теория ERG, разработанная Альдерфером, теория приобретенных потребностей МакКлелланда и теория двух факторов Герцберга [1].

В современной управленческой мысли и практике существует ряд теорий, которые достаточно подробно и на операционном уровне описывают процесс мотивации: теория ожидания, теория постановки целей, теория справедливости, теория партисипативного управления.

Мотивация труда, несмотря на различие подходов, является одним из основополагающих методов управления персоналом, побуждающим работников к достижению целей, стоящих перед ними и организацией. В современных условиях руководители изменяют существующие методы и формы хозяйствования во всех сферах современного менеджмента, и в первую очередь при управлении мотивацией труда. Эти изменения необходимо базировать на существующих потребностях, которые не ограничиваются только материальной составляющей, а представлены во всем многообразии. Грамотный руководитель должен понимать, что высокомотивированный сотрудник работает лучше, а в этом случае и прибыль компании повышается.

В заключении следует отметить, что для успешной деятельности любого предприятия необходимо использовать синтез материальной и нематериальной мотивации.

Список литературы.

1. Верхоглазенко В.А. Система мотивации персонала // Консультант ди-ректора. 2014.-№4 .- С.23–24.
2. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Гагаринская Г.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. пособ. / Под ред. А.Я. Кибанова. Самара: Самарский гос. тех. ун-т, 2011. - 217 с.
3. Шибалкин Ю.А. Основы управления персоналом. М.: Изд-во МГИУ, 1997. - 260 с.

студент 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Коробок Павел Юрьевич

МОТИВАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*научный руководитель: д.с/х.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Косьянчук Виктор Порфирьевич*

В настоящее время для обеспечения максимальной производительности и прибыльности организации, укрепления ее конкурентного положения на рынке важнейшей задачей современной организации является правильный выбор человеческих ресурсов и эффективное управление. Сотрудники являются основой любой компании, особенно в эпоху возрастающей роли человеческого капитала. В связи с этим необходимым является изучение процессов управления персоналом, в частности, необходимость мотивирования персонала, методов и способов мотивации, разработки и внедрения новых практических мероприятий по мотивации и стимулированию персонала.

Мотивация представляет процесс побуждения других людей к деятельности для достижения целей организации.

В основе мотивов труда лежат потребности. При исследовании сущности потребности эту категорию ученые трактуют по-разному [2]:

– состояние нужды в чем-либо (О.С. Виханский, А.И. Наумов);

– ощущение физиологически или психологически недостатка в чем-либо, которое служит мотивом поведения людей (М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури);

– состояние неудовлетворенности, объективно заданную связь индивида и среды, необходимое условие его жизнедеятельности (И.Ф.Беляева) и т.д.

Мотивы труда формируются под воздействием внутренних и внешних факторов.

Внутренние факторы представляют собой систему ценностей работника, в которую входят его интересы, идеалы, влечения, склонности, мечты и другие компоненты, характеризующие внутренний мир человека.

Внешними побудительными факторами, влияющими на возникновение потребностей, являются стимулы.

Стимул (от лат. stimulus – остроконечная палка, которой погоняли животных, стрекало) – побуждение к действию, побудительная причина

поведения. Например, денежное, продвижение по служебной лестнице.

Стимулирование труда можно рассматривать как способ управления поведением сотрудников. Процесс мотивирования представляет собой процесс формирования у работников мотивов, обеспечивающих их активность для достижения целей организации. Стимулирование является средством (инструментом) процесса мотивации работника к труду.

Общие принципы мотивации в менеджменте являются [1]:

1. Установление четких целей и задач. Первым условием необходимой мотивации является знание работниками их целей и целей организации. Работник должен точно представлять себе и понимать, чего от него ждут.

2. Увязка целей и вознаграждения, определение критериев оценки. Работник должен знать какое вознаграждение он получит при определенных результатах работы.

3. Гласность. Наличие обратной связи. Так, оглашение результатов работы каждого сотрудника, всего коллектива создает у работников чувства причастности и ответственности. Информирование о вознаграждениях по результатам работы и объяснение объективной разницы в их размерах помогает избежать чувства обиды и несправедливости у некоторых работников.

4. Создание благоприятных условий по результатам работы, создание здорового климата в коллективе, условия привлекательности труда.

5. Единство моральных и материальных методов стимулирования. Важно сочетать моральные и материальные стимулы. В бизнесе деньги - стимул успеха. Однако не стоит недооценивать роль морального стимулирования. Часто признание заслуг работника, доверие ответственного задания или даже простая похвала могут принести большие результаты, чем премия.

6. Учет личных качеств работника.

7. Использование преимущественно положительных стимулов. Штрафы, нарекания и другие отрицательные стимулы со стороны

начальства могут привести к напряженной обстановке в коллективе, боязни сотрудников брать на себя ответственность за какие либо решения, к скрытию информации, а иногда и потере ценных сотрудников.

Мотивацией являются меры, направленные на повышение заинтересованности сотрудников в своей профессиональной деятельности, которые могут иметь как материальную, так и нематериальную основу.

Говорить о приоритетности материальной мотивации и ее большей эффективности, по сравнению с нематериальной, не всегда оправдано, хотя материальная мотивация имеет определенные преимущества. В частности, она является наиболее универсальной, так как, вне зависимости от занимаемого положения, работники больше ценят денежные поощрения и возможность распоряжаться полученными средствами. В некоторых случаях работники даже готовы променять любые методы нематериального поощрения на их денежные эквиваленты.

Наиболее эффективным способом материальной мотивации является повышение оплаты труда, и при этом самым основным является определение величины изменения заработной платы. Для того чтобы получить реальную отдачу от сотрудника, размер ожидаемого вознаграждения должен быть существенным, иначе это может вызвать еще большее нежелание выполнять свои служебные обязанности. Некоторые руководители идут по пути наименьшего сопротивления и периодически увеличивают зарплату сотрудникам на незначительные суммы, однако для мотивации более действенным является даже однократное, но значительное увеличение зарплаты [4].

Основная сложность применения систем нематериальной мотивации заключается в том, что для каждого конкретного коллектива необходима определенная корректировка стандартных схем. Существуют общие принципы, действенные в большинстве случаев, однако чтобы мотивация была действительно эффективной, следует подстраивать ее под интересы конкретных работников. Для одного сотрудника весомой мотивацией может служить словесное поощрение начальства, а для другого это выглядит естественным признанием его хорошей работы. Индивидуализация систем и способов мотивации, конечно же, не представляется возможной, особенно если в подчинении находится большое количество сотрудников. По этой причине многие руководители ограничиваются усредненными моделями мотивации, с учетом того положения, которое занимает работник, и его основных потребностей.

В экономической литературе рассматриваются различные теории мотивации, которые работодатели могут реализовать для обеспечения мотивированности сотрудников внутри компании. Самые популярные и обсуждаемые теории включают: иерархию потребностей Маслоу, двухфакторную теорию Герцберга, семь причин Аристотеля, а также различные виды мотивации. Все теории связаны между собой тем, что есть некоторые потребности, которые должны быть удовлетворены для достижения желаемых результатов. Каждый сотрудник в компании уникален в своем роде, что и требует применения различных управленческих методов [3].

Для создания оптимальной мотивационной управленческой системы современная организация должна пройти несколько этапов. На первом этапе, компания устанавливает четкую цель, список задач, которые необходимо решить. Далее идет переподготовка управленческого персонала, которая, исходя из поставленной цели, в следующем этапе разрабатывает план социального развития, который будет включать в себя разные мероприятия (культурно-массовые, корпоративные и т. д.). В определенных условиях необходимо создать предпосылки - инфраструктуры, для обеспечения бесперебойной работы мотивационной системы персонала, что и является заключительным этапом подготовки мотивационной системы персонала.

Для повышения эффективности деятельности компании, принципиально важно чтобы работник полностью осознавал, что увеличение прибыли компании находится в прямой зависимости с его интересами. Дополнительная прибыль компании должна послужить средством вознаграждения персонала. Если высшая цель компании - увеличение прибыли, не достигнута, то цели всех сотрудников в основном, и каждого сотрудника в частности можно считать не достигнутыми. В этом и состоит один из важнейших принципов составления мотивационной системы персонала - баланс интересов.

В связи с тем, что в современных условиях главной целью коммерческой организации является достижение максимальной рентабельности и прибыли, то в рамках осуществления кадровой политики, кроме материальной мотивации персонала, организация также должна стремиться к внедрению инновационных моделей мотивации. Подобные модели позволят повысить уровень вовлеченности сотрудников на работе, удовлетворить нематериальные потребности сотрудников, что в свою очередь будет способствовать эффективному осуществлению деятельности и получению максимальной прибыли.

Список литературы.

1. Зарецкий А.Н. Мотивация труда: кризис можно преодолеть // Человек и труд. – 2013. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelt.ru/new/?p=2510>.
2. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Гагаринская Г.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. пособ. / Под ред. А.Я. Кибанова. Самара: Самарский гос. тех. ун-т, 2009. - 77 с.
3. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Управление персоналом. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 513 с.
4. Прошкин Б.Г. О прямой мотивации труда // Управление персоналом, 2012. №16 (194). С. 52-55.

студент 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Косарыга Сергей Александрович

ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА И НАЙМА ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Щеликова Наталья Юрьевна*

В современных условиях человеческие ресурсы стали главным активом, которым располагают организации. Персонал стал играть самую значительную роль в повышении эффективности и конкурентоспособности организации. Поэтому создание эффективной процедуры найма - задача первой необходимости для любой организации.

Найм персонала - это множество действий, которые использует организация для привлечения на работу кандидатов, обладающих возможностями и взглядами, требуемыми для того, чтобы помочь организации достичь целей. Отбор персонала - процесс, посредством которого организация выбирает из числа претендентов того человека или людей, которые наилучшим образом соответствуют вакантному месту и условиям труда.

Цель найма персонала состоит в создании резерва кандидатов на все рабочие места с учетом, в том числе и будущих организационных и кадровых изменений, увольнений, перемещений, уходов на пенсию, окончаний сроков контрактов, изменений направлений и характера производственной деятельности.

Комплексный подход к поиску и отбору новых работников предполагает решение ряда задач [1]:

1. Определение количественной и качественной потребности в персонале с учетом основных целей и возможностей организации.

2. Поиск возможных источников кадрового пополнения и выбор средств и методов, которые могут использоваться для привлечения подходящих кандидатов.

3. Разработка критериев для отбора кандидатов, наиболее подходящих для занятия имеющихся вакансий, на основе:

– получения точной информации о том, какие требования к работнику предъявляет вакантная должность;

– установления квалификационных требований, необходимых для успешного выполнения работы;

– определения личностных и деловых качеств, необходимых для эффективного выполнения данной работы и соответствия требованиям организации.

4. Подбор или разработка методов отбора кадров, позволяющих лучше всего оценить степень соответствия кандидатов выработанным критериям.

5. Обеспечение оптимальных условий для адаптации новых работников к работе в организации.

С учетом опыта, которым располагают специалисты, работающие в организации, и практики, сложившейся в деле поиска и отбора персонала, руководство принимает решение о том, будут ли все эти задачи решаться собственными силами или для их решения потребуется приглашение внешних специалистов-экспертов.

Процесс найма персонала - это процесс согласования интересов работодателя и работника. Организационная политика найма представляет собой общее видение руководством компании того, какие сотрудники необходимы, иными словами, общие предпочтения по возрасту, образованию, профессиональным навыкам, а также по личностным характеристикам. При выборе, основанном на данных критериях, следует исходить из потребностей организации в данный момент и специфики конкретной ситуации. Но, как показывает практика, в некоторых странах все же существуют общие тенденции, обусловленные спецификой национальной культуры [3].

При найме персонала необходимо иметь в виду следующее:

а) формирование штата связано с существующей системой управления кадрами;

б) не только профессионализм кандидатов, но и личные качества, и способность без особого труда влиться в коллектив являются приоритетными для приема на работу;

в) немаловажно и отношение ко всем соискателям - непредвзятое с учетом всех

требований трудового законодательства, обеспечивающее хорошую репутацию компании.

Источниками найма могут быть [3]:

1) Прежние сотрудники, ушедшие из организации по собственному желанию. Они могут назвать других претендентов. Но и те, и другие, независимо от их прежней работы, должны быть подвергнуты тщательному рассмотрению.

2) Случайные претенденты, самостоятельно обращающиеся по поводу работы, должны каждый раз, заносится в картотеку (или бланк данных о внешних кандидатах).

3) Школы, колледжи, институты, университеты, коммерческие школы и преподаватели этих и других учебных заведений. Обычно большинство учебных заведений имеют службы по трудоустройству своих студентов и выпускников. В то же время преподаватели заинтересованы в том, чтобы их выпускники получили подходящую работу.

Условно указанные источники найма можно разделить на две группы - внутренние и внешние, при этом ни один из них нельзя считать универсальным.

1) Внутренние источники. При возникновении вакантной должности самым простым способом будет являться перевод на эту должность сотрудника компании. Компании, которые достигают высоких результатов в бизнесе, в 90% случаев закрывают должности руководителей работниками, выросшими в собственной организации. Большинство организаций начинают поиск из внутренних источников, размещая информацию о должности на Intranet (внутренней корпоративной сети), досках объявлений, в офисах и т. д.

Закрытие вакантных должностей за счет внутренних источников - это довольно распространенная практика, но когда закрыть должность собственными силами не удастся, организация обращается к внешнему рынку труда.

2) Внешние источники. Каждой организации нужен приток новых людей, которые не зависят от существующих в организации стереотипов мышления, они способны по-новому посмотреть на существующие процессы, привнести свой опыт, знания и креативность, что, может стать толчком к росту производительности.

К внешним источникам привлечения кадров для работы в компании можно отнести: государственные и частные службы занятости /

агентства по трудоустройству, агентства по подбору персонала, учебные заведения, другие компании, молодежные общественные организации, профессиональные клубы.

Критерии найма персонала российскими компаниями представляют собой совокупность разных элементов, являющихся специфическими для той или иной страны. Один из важных критериев отбора в российской практике - возраст кандидата, который не должен превышать 35–40 лет. Важным критерием при отборе персонала в российской практике является также наличие определенного опыта работы, как правило, желательно в той должности, на которую он претендует в новой организации, что подразумевает наличие у него специальных знаний в той или иной области. В 70% случаев российские менеджеры предпочтут взять на работу человека с этими специальными знаниями и опытом работы, чем человека с общими знаниями [2].

В практике некоторых компаний существует политика найма на работу выпускников высших учебных заведений, которые, как правило, могут не иметь опыта работы вообще или имеют небольшой опыт. Наем такого сотрудника предполагает наличие развитой системы тренинга в организации, что могут себе позволить далеко не все компании, так как обычно это достаточно дорогостоящие программы.

Следующим требованием в большинстве случаев является владение иностранным языком. В какой-то мере это обуславливается наличием большого количества филиалов иностранных компаний на российском рынке.

Несомненно, уровень образования играет немаловажную роль при оценке кандидата. Человек, не имеющий высшего образования, обычно может претендовать только на позицию неквалифицированного рабочего. В этом плане российская политика наиболее близка к западным правилам найма персонала, которые также определяют, что при отсутствии соответствующего образования кандидат может претендовать только на неквалифицированную работу.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что российская практика отбора и найма персонала в современной России все больше тяготеет к профессиональному уровню отбора, вбирая в себя западную практику и во многом ориентируясь на нее.

Список литературы.

1. Дейнека А.В. Управление персоналом. – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К^о», 2013. – 292 с.
2. Одогов Ю.Г., Руденко Г.Г. Управление персоналом. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 513 с.

3. Саубанова Л. В. Организация управления человеческими ресурсами на предприятии // Управление персоналом – 2009. – № 1. - С.23-25

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Вакушина Маргарита Юрьевна

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

Повышение эффективности работы, высокая мотивация труда сотрудников является одной из главных задач любой компании.

«Умение управлять людьми - это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе. И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете», - говорил один из величайших менеджеров прошлого Джон Рокфеллер [1].

Мир еще не придумал лучшего механизма управления персоналом, чем методы материального стимулирования. 80-90% стимулов к высокопроизводительному труду в условиях развивающейся рыночной экономики составляет заработная плата. Новые подходы к стимулированию предполагают отказ от традиционных повременных систем или оплаты по коэффициенту сложности и т. п., а также их замену на оплату труда, состоящую из двух компонентов: базовой ставки и дополнительных стимулирующих выплат, зависящих от индивидуальных результатов и/или эффективности работы подразделения/компании.

Традиционная система оплаты труда, доставшаяся нам в наследство от плановой экономики - единственная не претерпевшая каких бы то ни было кардинальных изменений со времен 30-х годов. Обычно работники недовольны не столько величиной зарплаты, сколько ее несправедливостью, отсутствием ее связи с результатами их труда, хаосом в соотношении зарплат специалистов разных подразделений, резкой разницей в зарплате однородных специалистов на предприятиях одного региона. Отсюда - текучесть кадров, нестабильность коллективов, потери предприятия на обучении постоянно обновляющихся кадров и т. д.

Судя по многочисленным публикациям в российских деловых изданиях, специалисты-разработчики современных систем оплаты труда, при всем разнообразии подходов, едины в том, что:

1. Тарифно-окладная система безнадежно устарела и не отвечает реалиям сегодняшнего дня.

2. Направленность системы стимулирования должна соответствовать тактике и стратегии управления предприятием, его подразделениями и персоналом. Расстановка приоритетов между различными заданиями должна производиться не

административными методами, а иметь объективный экономический характер.

3. Стимулирующие выплаты должны быть тесно увязаны с индивидуальными и коллективными результатами.

4. Их величина должна быть для работника существенной и значимой.

5. Рост заработной платы относительно роста производительности труда (результативности продаж) должен быть регулируемым в соответствии с задачами планирования.

6. Система стимулирования должна признаваться работниками понятной и справедливой.

В последние годы на Западе эти задачи успешно решают гибкие бестарифные системы оплаты труда. Гибкие - потому, что система может трансформироваться под практически любые задачи оперативного планирования и стимулирования. Бестарифные - потому, что базовые параметры заработной платы - ставки, оклады, тарифы, минимальные зарплаты определяются исходя из конъюнктуры рынка труда в регионе, характера, целей и задач бизнеса, кадровой политики руководства фирмы.

Из различных гибких систем (оплаты комиссионными, премирование «звезд», участие в собственности и пр.) оплата за достижение измеряемых результатов (денежные и натуральные показатели, количество вложенного труда) пользуются наибольшей популярностью. Такие системы на практике доказали свое преимущество перед традиционными схемами, так как тесная связь зарплаты сотрудника с эффективностью его деятельности приносит дивиденды и ему, и компании. По некоторым данным, гибкие системы повышают прибыльность на 5-50%, а доходы сотрудников - на 3-30%.

Работник получает возможность заработать большее количество денег при условии хорошей работы, но - только при достижении компанией высоких итоговых результатов, на которые он может повлиять и за которые несет ответственность. Фирма же получает мотивированных сотрудников: люди стараются сделать больше, чтобы больше заработать, а тех, кто не выдерживает конкуренции, заменяют новые сотрудники с подходящей философией.

Концепция гибкой оплаты труда все чаще вытесняет необходимость внесения поправок на стоимость жизни, инфляцию и т. п., а значит, и на плановое повышение базовых ставок. На Западе гибкие схемы оплаты для топ-менеджеров используются на протяжении многих десятилетий. Сравнительно новая тенденция - распространение этой практики на рядовых работников. Так, например в США, их использует 72% компаний. Профессиональный подход к такой форме оплаты, по оценкам Ассоциации американских менеджеров, сокращает текучесть кадров на 70-75% [2].

Программы материального стимулирования в последние годы превратились в довольно сложные системы, учитывающие множество факторов, закономерностей и переменных. Одна из них, вобравшая в себя все лучшее из известных методов стимулирования сегодня хорошо известна как система оперативного планирования и оплаты труда «ЛаМа-Сопот».

Планирование структуры заработной платы работника. Заработная плата (ЗП) определяется как:

- оплата стоимости затраченного труда - ЗПТ (повременный вклад);
- оплата итогов (результатов) труда - ЗПИ (сдельный вклад).

Исходя из этого, зарплата каждого работника планируется по четырем основным параметрам:

1. Ставка - плановая (договорная) заработная плата.

2. Соотношение двух частей ставки: ЗПТ и ЗПИ.

3. Переменные компоненты зарплаты, составляющие ЗПИ:

- ЗПЛ - за выполнение личных планов;
- ЗПО - за итоги работы своего подразделения (отдела);
- ЗПС - за итоги работы смежной службы или всей организации;

4. Минимум заработной платы - $Z_{\text{мин}}$.

Ставка устанавливается с учетом стоимости работника на целевом рынке труда. По сути, ставка - это оплата за компетенцию, т. е. за знания, умение, личностные качества и потенциал работника, а не только за занимаемую должность. Ее величина должна быть достаточной, чтобы привлечь на фирму работника нужной квалификации и подготовки.

Одновременно с поддержанием конкурентной рыночной ставки необходимо соблюдать определенные их соотношения по должностям внутри компании. Ранжируя ставки, нужно установить между ними не только диапазон вилки (от минимума к максимуму), но и размер перекрытия от ранга - к рангу. В «лестнице» ставок нельзя допускать, например, чтобы подчиненный мог получать несущественно меньше, на уровне, и

тем более, больше, чем начальник. Рост в зарплате (переход по «ступеням» из ранга в ранг) должен быть существенным, чтобы у работника был стимул к должностному росту.

Доля зарплаты за итоги (ЗПИ) в составе ставки зависит от степени влияния должности работника на итоги выполнения основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его подразделений или личных планов. Причем, чем больше значимость функций, тем больше доля.

Величина $Z_{\text{мин}}$ в системе «СОПОТ» сведена к роли только ограничителя снижения уровня зарплаты при самых неблагоприятных сочетаниях различных итогов, снижения ЗП за качество труда, т.е. $Z_{\text{мин}}$ не допускает начисления фактической зарплаты ниже установленного минимума.

Величина минимальной зарплаты индивидуальна, зависит от статуса работника, его ценности для организации и должна не только обеспечивать работнику социальную защиту, но и удерживать нужных специалистов от желания искать новое место работы. Как правило, уровень $Z_{\text{мин}}$ устанавливается в размере 50-70% от ставки. У каждого работника комбинация параметров и компонентов зарплаты индивидуальна, соответствует его функциональным обязанностям и показателям, на которые он должен оказывать реальное влияние и за которые несет ответственность. Оплата за выполнение личных планов (компонента ЗПЛ) - индивидуальная сдельная оплата труда - представляет самую действенную составляющую стимулирования.

Она основывается на непосредственном результате труда: работник получает плановую зарплату за 100%-ное выполнение задания (комплекса заданий) и дополнительный заработок - за перевыполнение плана. К этой же форме стимулирования труда относится так называемый процент с продаж, который сегодня еще, к сожалению, используется в оплате труда торгового персонала.

Групповые схемы стимулирования результативности (компоненты ЗПО и ЗПС) ориентированы на интересы и нужды организации. Наиболее целесообразна такая схема, при которой группа работает как одна команда, выполняя взаимосвязанные задачи. В этих ситуациях измерить индивидуальный вклад каждого довольно сложно. Зарплата руководителя подразделения также должна зависеть от итогов выполнения плана отдела, поскольку это и есть основной показатель успешности его работы. В дополнение к рассматриваемым формам стимулирования может использоваться оплата, зависящая от результатов

работы всей организации или смежного подразделения (ЗПС).

Опыт внедрения гибких систем показывает, что уже на стадии уточнения параметров коллективных и индивидуальных планов происходит процесс совершенствования внутрифирменного планирования [3].

Критерии планов и расстановка приоритетов.

Следует отметить, что традиционная схема стимулирования за один критерий - например, только за объем продаж, - стала неэффективна, так как в условиях бурно развивающейся конкуренции, разнообразия маркетинговых приемов и т. п. в результативности продающих менеджеров не учитываются многие, подчас не менее важные критерии их работы:

- удержание старых клиентов;
- параллельно с традиционными продажами - освоение новых рынков, работа с новыми клиентами;
- реализация приоритетных сегодня видов товаров-услуг;
- снижение дебиторской задолженности и т.п.

Оплата только за объем продаж, казалось бы, не несет для работодателя никакого риска. С другой стороны, продавцу легче и выгоднее работать только там, где может быть больший доход, а другие, иногда более важные, но менее прибыльные задания, он просто игнорирует под любым благовидным предлогом.

Список литературы.

1. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшников. М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 289 с.
2. Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах. Доклад к XII Международной научной конференции Высшей школы экономики по проблемам развития экономики и общества, 5–7 апреля 2013 года. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 453 с.
3. Беляев А.Н. Современные формы и системы оплаты труда. Монография. – М.: Дело и сервис, 2013. – 272 с.

Для реализации основополагающего принципа («планировать – по целям, платить – за результат») стимулирования в гибких системах предусмотрена возможность запланировать продавцу не только несколько заданий, но и расставить приоритеты (коэффициенты значимости, удельные веса).

Теперь, даже перевыполнив план по сумме сделок, менеджер может потерять в зарплате из-за невыполнения других заданий, в том числе небольших, но важных для бизнеса продаж на новом рынке.

Метод чрезвычайно эффективен не только как инструмент управления заработной платой, но и как инструмент совершенствования деятельности и управления персоналом на всех его уровнях: от рядовых исполнителей до высшего руководства.

При таком подходе руководитель получает возможность эффективно управлять товарной, сбытовой, финансовой политикой предприятия, а не отдавать это на откуп исполнителям. В то же время сотрудники, максимально учитывающие приоритетные направления продаж, получают реальную возможность повысить свой заработок.

В концепции системы «Сопот» учтены идеи и принципы отечественных и западных специалистов, а также многолетний опыт авторов в разработке и внедрении систем оплаты труда в промышленном производстве и в рекламно-издательском бизнесе.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Зарубо Анна Игоревна

ОПЛАТА ТРУДА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Российский опыт. Современный этап (90-е годы) характеризуется активизацией разработки новых (усовершенствованных) систем оплаты труда. Это связано не только с пониманием необратимости рыночных преобразований в России, но и с необходимостью усиления стимулирующей функции заработной платы: повышения ее гибкости, объективности оценки достижений работников и соотношений в оплате труда разных групп. По этим причинам все большее распространение приобретают гибкие, контрактные,

доле-паевые системы, ставки трудового вознаграждения, системы участия в прибылях и т.п.

Гибкие системы оплаты труда. Под гибкой системой оплаты труда понимается такая система, которая определенную часть заработка ставит в зависимость от личных заслуг и от общей эффективности работы предприятия, обеспечивает возможность избежать разовых сокращений базовой зарплаты. Гибкая оплата позволяет своевременно и адекватно реагировать на изменение результативности труда работника через

индивидуализацию его заработка. Здесь при определении размера оплаты труда учитываются не только стаж, квалификация, профессиональное мастерство, но и значимость работника для предприятия, его способность достичь определенных целей, внося свой вклад в процветание фирмы.

Все многообразие гибких систем можно разделить на гибкие тарифные и бестарифные.

Гибкие тарифные системы. В этих системах основой формирования заработка работника является тариф, который дополняется различными премиями, доплатами, надбавками (отражающими результативность труда работника по итогам работы, как правило, за месяц, но может быть и квартальная премия, премия по итогам года). От привычных систем гибкая тарифная система отличается тем, что:

- разрабатывается для нужд конкретного предприятия с учетом его специфики;

- основой ее формирования является не единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС), а перечень (картотека) тех работ, которые выполняются на данном предприятии и классифицируются по уровню сложности и значимости именно для данного предприятия;

- заработок работника индивидуализирован и привязан к фактическим результатам труда. Это достигается увеличением удельного веса дополнительных выплат (премий, доплат, надбавок) в общей сумме заработка.

Распространение *бестарифной системы* диктуется условиями рыночной экономики. В этих моделях отражается тенденция отказа от гарантированных тарифных ставок (окладов), делается попытка увязать заработную плату со спросом на товары (услуги) предприятия и их конкурентоспособность. Появление бестарифной системы связано со стремлением преодолеть неравномерность в оплате труда и преодолеть противоречия между интересами отдельного работника и коллектива (предприятия) в целом. Для устранения деформации квалификационной структуры персонала используются *коэффициенты квалификационного уровня (КК)* – обязательный элемент любой бестарифной системы. Квалификационные коэффициенты по сравнению с системой тарифных разрядов располагают значительно большими возможностями для оценки роста квалификации.

Гибкая бестарифная система основывается на системе коэффициентов, которые чаще всего делятся на две группы. В первую группу входят коэффициенты, оценивающие стаж, квалификацию, профессиональное мастерство, значимость работника. Эти оценочные характеристики

обобщает коэффициент квалификационного уровня (КК), ему соответствует основная часть заработка (60–70%). Вторая группа коэффициентов включает оценочные характеристики результативности труда работника и степени решения стоящих перед ним задач. Удельный вес заработка, определяемого этой группой коэффициентов, составляет соответственно 30–40% заработка.

Бестарифные системы в большинстве случаев являются *доле-наевыми системами*, т.е. уровень оплаты каждого работника зависит от фонда оплаты труда (фонда заработной платы) предприятия в целом. Таким образом, каждый работник получает свой пай в зависимости от конечного результата деятельности фирмы и ее положения на рынке товаров, что способствует повышению его заинтересованности в делах фирмы.

Наиболее простой и самый распространенный способ в начале появления бестарифной системы – распределение работников с учетом квалификационных требований по определенным квалификационным группам. Для каждой из них установлен свой квалификационный уровень (для неквалифицированных рабочих – 1,0; рабочих различной квалификации и специалистов – от 1,8 до 3,1; руководителей ведущих подразделений – 3,5 – 4,0 и т.д.). Вопрос о включении каждого работника в ту или иную квалификационную группу решается с учетом его индивидуальных характеристик. Самый распространенный расчет – частное от деления фактической зарплаты работника за прошлый период на сложившийся на предприятии минимальный уровень зарплаты. Индивидуальный заработок за расчетный период определяется следующим образом:

$$ЗП_i = \frac{КК_i}{\sum КК_i} * ФОТ, \quad (1)$$

где $КК_i$ – квалификационный уровень 1-го работника;

ФОТ – фонд оплаты труда предприятия в целом за расчетный период.

С течением времени квалификационный уровень работника может меняться по решению совета трудового коллектива (квалификационной комиссии). Бестарифная система меняет пропорции фонда оплаты труда: заработок одних работников увеличивается, других – уменьшается. Гораздо большая справедливость в распределении заработка достигается, когда наравне с квалификационным уровнем учитываются отработанное время и коэффициент трудового участия (КТУ):

$$ЗП_i = \frac{КК_i * V_i * КТУ_i}{\sum КК_i * V_i * КТУ_i} * ФОТ, \quad (2)$$

где V_i – величина отработанного времени 1-го работника;

КТУ – коэффициент трудового участия 1-го работника.

Зарубежный опыт. В зарубежных странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем заработной платы. Системы отдельных стран характеризуются отличительными чертами: Швеции – солидарной заработной платой, Японии – оплатой за стаж и рационализаторство, Германии – стимулированием роста производительности, США – оплатой за квалификацию, Великобритании – оплатой по индивидуальным контрактам, во Франции – индивидуализацией зарплаты, Италии – выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавками в связи с ростом стоимости жизни. Одновременно наблюдается общая нацеленность систем заработной платы на повышение эффективности производства [1].

В странах с развитой рыночной экономикой выделяются два направления в системах стимулирования работников предприятий:

- стимулирование роста производственных показателей;
- стимулирование повышения качества рабочей силы.

Так, система оплаты труда в Японии основана на системах пожизненного найма, ротации, репутации и подготовки на рабочем месте. При всем многообразии японских моделей оплаты труда можно выделить следующие особенности.

Первая особенность – зависимость оплаты труда от стажа, возраста работника (система оплаты за выслугу лет). Причем эту зависимость надо понимать не в буквальном смысле. На самом деле зарплату повышают не за стаж и возраст, а за квалификацию и профессионализм, т.е. за качество трудового капитала, который повышается по мере увеличения стажа. Если рост стажа не обуславливает повышения производительности труда и квалификации работника, то размер оплаты труда в этом случае (что бывает крайне редко) не увеличивается.

Второй особенностью является зависимость вознаграждений от, так называемых, жизненных пиков: вступление в брак, рождение ребенка, покупка жилья в кредит и т.д. Наступление каждого из перечисленных жизненных этапов сопровождается повышением заработной платы, что свидетельствует об учете социального капитала работников. Таким образом, работник знает, что в сложных ситуациях он не одинок, ему материально поможет фирма. Жить в таких условиях спокойней и надежней, и складываются соответствующие отношения к предприятию и отдача работников.

Третьей особенностью оплаты труда в японских фирмах становится оценка влияния на рост (снижение) оплаты труда показателя фактического трудового вклада или реальных результатов работы, т.е. учет культурно-нравственного капитала. Механизм такой взаимосвязи на разных предприятиях Японии не одинаков. Например, существуют системы градаций в группах работников, т.е. работники при прочих равных условиях (стаж, образование, должность и т.д.), находясь в одной и той же группе, в зависимости от фактических результатов работы относятся к разным градациям по оплате труда. Сейчас в Японии оплата труда по результатам работы составляет более 60% в совокупной заработной плате, и эта тенденция усиливается.

Четвертая особенность оплаты труда менеджеров выражается в зависимости их окладов от результатов работы предприятия. На всех предприятиях используется система «плавающих» окладов. Базовые ставки директора завода, начальников цехов, других менеджеров колеблются в зависимости от динамики себестоимости, объема производства, номенклатуры, других показателей, за которые отвечает тот или иной руководитель. Таким образом, оцениваются вложения организационного капитала и предпринимательских способностей [2].

Другим примером оплаты труда с учетом вклада человеческого капитала служит разработанная американскими специалистами «оплата за квалификацию» (ОЗК). Суть этой системы в том, что уровень оплаты зависит не только от сложности выполняемой работы, но и от набора специальностей, который работник способен использовать в своей деятельности. В данном случае платят не за то, что он делает, а за то, что он знает, т.е. оплачивается не только труд, но и рост квалификации, освоенные специальности, т.е. интеллектуальный капитал.

Существенные факторы внедрения ОЗК – наличие консенсуса между администрацией и профсоюзами, сплоченность членов бригад на базе взаимопомощи и согласия. Без этого применение этой системы оплаты труда может иметь обратный эффект, т.е. привести как к снижению эффективности производства, так и к росту социальной напряженности. В целом «оплата за квалификацию» означает, что при освоении каждой новой специальности исполнитель получает прибавку к заработной плате, при этом приобретенные знания должны в той или иной мере использоваться в работе. Механизм этой системы включает в себя понятие «единица квалификации», определяющее сумму знаний, умений, навыков, необходимых для выполнения новой,

дополнительной работы и получения очередной надбавки.

По общему мнению, на всех предприятиях, внедривших систему ОЗК, резко возросли расходы на обучение персонала, т.е. инвестиции в человеческий капитал, а в связи с тем, что обучение осуществляется в рабочее время, соответственно увеличились потери производственного времени. Тем не менее, специалисты считают, что дополнительные расходы на рабочую силу компенсируются ростом производительности труда и снижением издержек производства. По некоторым данным, они на 30-50% ниже, чем при традиционной оплате, что в свою очередь дает возможность до 10-15% фонда рабочего времени затрачивать на подготовку и переподготовку работников (при обычной системе – 3-4%) [3].

Основные преимущества ОЗК:

- обеспечение большей мобильности рабочей силы внутри предприятия благодаря ротации рабочих мест;
- большая удовлетворенность трудом;
- снижение уровня текучести кадров;
- сокращение потерь рабочего времени;
- повышение производительности труда;
- рост качества продукции.

В целом система «оплата за квалификацию» считается эффективной и перспективной, несмотря на ряд относительно негативных последствий. Повышение расходов на оплату труда в значительной степени компенсируется ростом гибкости использования рабочей силы и ее производительности. Увеличение фирменных инвестиций в подготовку кадров рассматривается не

как рост непроизводительных расходов, а как долгосрочные инвестиции в развитие человеческих ресурсов. Немаловажно и то обстоятельство, что рабочие выражают все большее удовлетворение данной системой оплаты, считая ее более справедливой. Действительно, уровень оплаты при ОЗК зависит в большей степени от их способностей, целеустремленности, желаний, а не от стажа или необоснованных управленческих решений при расстановке кадров.

При этом работник лучше понимает и оценивает свой вклад в результативность производственного процесса, повышается степень ответственности, преодолевается отчуждение, что, безусловно, сказывается на росте его мотивации, удовлетворенности трудом. В конечном счете, все это отражается на качестве работы и социальном статусе предприятия.

Анализ современных западных теорий оплаты труда, обобщающий опыт передовых фирм, позволяет утверждать, что экономической основой вознаграждения за труд является вклад человеческого капитала в достижение доходов фирмы. Доходы современного работника, квалифицированного, со средним и высшим образованием, компетентного, проявляющего ответственность, инициативность, предпринимательскую смекалку и инновационную активность, состоят из трех частей: заработная плата за простой труд плюс доходы на вложенный человеческий капитал, плюс фирменные инвестиции в человеческий капитал. Рекомендуемая структура доходов персонала фирмы представлена на рис. 1.

Оплата труда	+	Доходы на человеческий капитал	+	Инвестиции в человеческий капитал (социальный пакет)
Базовая (тарифная) заработная плата		Лечебные (за отсутствие потерь по болезни)		В капитал здоровья
Выплаты стимулирующего характера		Выслуга лет (за опыт)		На повышение квалификации
Доплаты за условия труда и риски		Роялти – за рационализацию		Семейные надбавки и образование детей
Доплаты за ответственность		Дивиденды на акции		Финансирование бизнес-идей
Статусные доплаты		Бонус от бизнес-проектов интер-партнерства		Приверженность фирме (организационная культура)

Рисунок 1 - Структура трудовых доходов персонала предприятий

Между стимулированием роста производительности труда и стимулированием качества рабочей силы имеется тесная взаимосвязь. Рыночная экономика предполагает неизбежную корректировку систем стимулирования в соответствии с рыночными законами. Для отечественных предприятий положительное влияние может оказать опыт развитых стран в части

дифференцированного учета показателей производительности труда, разных систем стимулирования по категориям работников, методов оценки результативности труда, договорного регулирования трудовых отношений. Главное следствие достойной и дифференцированной оплаты труда – формирование благоприятной социально-

политической атмосферы в обществе, оздоровление морально-психологического климата и социального самочувствия работающих по найму.

Осознание новой идеологии и принятие менеджментом отечественных предприятий данной

системы оплаты труда персонала будет способствовать росту конкурентоспособности российского бизнеса и преодолению векового предрассудка экономии на заработной плате.

Список литературы.

1. Миляева Л.Г., Волкова Н.В., Макарова О.М. Гибкие системы оплаты труда: виды, принципы построения, опыт применения // Международная научно-практическая конференция «Наука и практика организации производства и управления» (Организация – 2001): сборник научных докладов / Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2012. – С. 147–151.

2. Миляева Л., Койнаш Г. Ещё один вариант бестарифной системы оплаты труда // Человек и труд. – 2011. – №4. – С. 49–53.

3. Мягков В. Формирование и порядок определения цены рабочей силы., «Человек и труд», 2015, №1, с.83-85.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Буравцова Бэла Владимировна

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Катков Юрий Николаевич*

В настоящее время производительность труда – это ключевой фактор повышения эффективности деятельности организации, так как высокая производительность труда в экономике позволяет добиться создания большей добавленной стоимости. Рост производительности важен для компании, так как он позволяет бизнесу выполнять обязательства перед своими сотрудниками, акционерами и государством и при этом сохранять и усиливать свою конкурентную позицию на рынке. В связи с этим основная задача усиления конкурентоспособности – это повышение производительности труда. Без повышения производительности труда невозможно обеспечить качественный экономический рост, а также рост благосостояния населения.

Влияние фактора производительности одинаково значимо как на макроэкономическом уровне, так и на уровне конкурентоспособности отдельных регионов и предприятий. На уровне отдельного предприятия повышение производительности труда позволяет обеспечить конкурентоспособность бизнеса – сократить издержки, накопить инвестиционный капитал, выполнить свои обязательства перед акционерами, работниками и государством.

Под ростом производительности понимается рост эффективности использования факторов производства, т.е. затрачиваемых ресурсов. Рост производительности обеспечивает снижение затрат ресурсов на производство единицы продукции, что на практике выражается [2]:

– в относительном сокращении затрат ресурсов при сохранении или увеличении объемов выпуска;

– в относительном увеличении объемов выпуска при сохранении или уменьшении объема затрачиваемых ресурсов.

Таким образом, высокая производительность труда соответствует более эффективному использованию ресурсов.

Чтобы сегодня оставаться конкурентоспособным, отечественным предприятиям необходимо работать над повышением качества выпускаемой продукции и увеличением объемов ее выпуска. В первую очередь, за счет интенсивного роста производительности труда с использованием передовых управленческих технологий и модернизации производственных мощностей.

Своевременное выявление причин снижения уровня производительности труда необходимо для поиска конструктивных решений и выработки конкретных мер, направленных на привлечение в организацию передовых технологий, модернизацию промышленности, наращивание инновационного и кадрового потенциала.

Роль управления и организации труда характеризуется потенциальными возможностями повышения эффективности экономики государства в целом и конкретного производства с точки зрения социально-экономических результатов функционирования рабочей силы и технико-технологических средств производства.

Под организацией труда понимают приведение трудовой деятельности в определенную систему, характеризующуюся внутренней упорядоченностью, согласованностью и направленностью взаимодействия людей для реализации совместной программы или цели». Организация труда на предприятии – совокупность мероприятий, обеспечивающих необходимую пропорциональность в расстановке работающих и рациональное использование рабочей силы при данной степени механизации работ и совершенства технологии в целях повышения производительности труда и создания условий для всестороннего развития трудящихся. В соответствии с Трудовым Кодексом Российской Федерации среди основных задач трудового законодательства одной из первых названа организация труда и управления трудом работника [1].

Эффективно организованный труд служит ведущим фактором роста производительности труда и снижения издержек производства. Для выявления основных проблем эффективной организации труда, стоящих перед российским государством, необходимо проанализировать показатели производительности труда.

От развитых экономик Россия отстает по уровню производительности труда в 4 раза. Это значит, коэффициент полезного использования нашей экономики составляет 25%. Условия для роста производительности труда в России благоприятные, в связи с тем, что около 40% мировых природных богатств принадлежат РФ.

Производительность труда в России остается крайне низкой по сравнению с развитыми и развивающимися странами. Среди стран БРИК (Бразилия, Индия, Китай) Россия оказалась на четвертом месте. По данным статистики можно отметить, что в 2013 году производительность труда в целом в экономике страны выросла на 7,1%. В тоже время такой показатель в среднем по миру вырос на 3,3%. В 2012 году ВВП страны сократился, а рост безработицы сдерживался. В результате произошло заметное снижение производительности труда. Если бы сокращение занятости не сдерживалось, то динамика производительности труда была бы лучше [4].

Любые изменения производительности связаны с «отмиранием» мало-производительных компаний и заменой их компаниями с более высокой производительностью. Чем быстрее будет происходить этот процесс, тем быстрее будет расти экономика России. Сегодня Россия отстает от стран «большой семерки» по производительности труда в 2,5 раза, а по энергоэффективности – в три раза [4].

Производительность труда и эффективность производства можно повысить и с помощью

социально-психологических методов, таких как правильная мотивация персонала, грамотная корпоративная культура, предоставление сотрудникам социальных гарантий, обеспечение карьерного роста и множества других инструментов.

Однако наиболее действенным инструментом, с помощью которого можно кардинально повысить как производительность труда, так и эффективность производства, является модернизацию. Под модернизацией следует понимать не только обновление основных средств, но и процесс заимствования технологий, повышение квалификации сотрудников, инновационную деятельность, использование более совершенных сырьевых материалов и т.д. Это комплексный процесс, который должен финансироваться всеми возможными средствами, начиная от государственных субвенций и заканчивая инвестированием, самофинансированием и, конечно же, банковским кредитованием.

Сегодня российские кредитные организации способны предложить услуги под различные задачи компаний. Для закупки оборудования за рубежом можно использовать международное торговое финансирование, что значительно снижает стоимость покупки (например, с 13-15 % годовых при традиционном рублевом кредитовании до 5-7 % годовых при аккредитивах). Для более крупных инвестпроектов существует проектное финансирование [3].

Также благодаря эффективной организации труда и рациональному управлению персоналом можно достичь высоких показателей производительности труда. Именно за счет рациональной организации труда предприятие получает экономию трудовых затрат, а значит выявляются резервы экономии фонда заработной платы и отчисления от него. Правильно организованный труд обеспечивает лучшее использование сырья, материалов, оборудования, энергетических затрат и тем самым влияет на снижение себестоимости продукции.

Для решения проблем эффективной организации труда и рациональному управлению персоналом, обозначим следующие направления мероприятий по усовершенствованию элементов управления и организации труда:

1. усовершенствование разделения и кооперации труда;
2. усовершенствование условий труда работников, оказывающих непосредственное влияние на здоровье и работоспособность человека, удовлетворенность работой;
3. усовершенствование организации рабочих мест;

4. повышение эффективности труда путем увеличения производительности труда.

Таким образом, достижение уровня развитых стран в отношении доли заработной платы в создаваемой добавленной стоимости, а также усиление конкуренции в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию требуют особого внимания к данному направлению, то есть повышению уровня производительности

труда в деятельности предприятий. При этом организация труда является постоянным фактором эффективности производства и вообще любой деятельности. Организованный на научной основе труд является ведущим фактором роста его производительности и снижении издержек производства – основы обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

Список литературы.

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001г. № 197 (ред. от 23.04.2012) // Российская газета. – № 256.
2. Иванова Л. В. Проблемы повышения производительности труда в России // Управление персоналом. - № 1. – 2011. – С.21-27
3. Кокин Ю.П. Экономика труда: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2013. – 686 с.
4. www.gks.ru/ - Федеральная служба государственной статистики

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Панчук Анна Петровна

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ РАБОТЫ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Михалева Ольга Михайловна

На современном этапе развития экономики подготовка кадрового резерва является стратегическим приоритетом для большинства развивающихся компаний. Наличие компетентных, подготовленных специалистов, готовых к продвижению на ключевые для организации должности, гарантируют кадровую безопасность бизнеса и уверенность в завтрашнем дне.

И так, определим кадровый резерв как группу квалифицированных работников компании, прошедших предварительный отбор, специальную подготовку и являющихся внутренними кандидатами на замещение вакансий вышестоящих должностей руководителей.

Отметим, что замещение руководящих должностей внутренними кандидатами предполагает следующие положительные моменты:

- уменьшение времени адаптации нового работника в должности в силу понимания общей специфики работы;
- отсутствие необходимости формирования лояльности к компании;
- снижение потерь квалифицированных сотрудников компании, вызванных отсутствием перспектив профессионального и карьерного роста.

Важно заметить, что длительная, трудоемкая и порой достаточно затратная процедура внедрения программы кадрового резерва принесет в будущем выгоды, связанные с организацией бесперебойной работы компании. В случае увольнения или болезни важного сотрудника, имеющего уникальный опыт и

знания, компания не будет нести убытки из-за простоя оборудования или незанятости рабочих мест. Именно поэтому сегодня вопрос о создании программы кадрового резерва на предприятии является актуальным как со стороны сотрудников компании, так и деятельности компании в целом.

И так, цель создания кадрового резерва – обеспечение возможности лучшим в профессиональном плане сотрудникам занять руководящие должности в компании. Важно заметить, что соблюдение преемственности в данном случае максимальным образом находит отражение в результатах проведения такой политики кадровой службы.

В качестве примера рассмотрим Закрытое акционерное общество «Экомет», которое является управляющей компанией сбытовой системы сервисной металлоторговли, включающей в себя региональные представительства в различных городах.

ЗАО «Экомет» позиционируется на рынке г. Брянска и области как надежная, стабильно работающая и всегда отвечающая по всем обязательствам компания. В рейтинге металлоторгующих компаний региона за 2013 год ЗАО «Экомет» занимает 6 место.

Однако, несмотря на необходимость наличия определенного уровня знаний и компетенции у сотрудников компании, в ЗАО «Экомет» нет кадрового резерва. В данной статье рассмотрим

разработку программы кадрового резерва и документального ее подтверждения.

Для реализации данных мероприятий условно разделим всю систему работы с кадровым резервом в ЗАО «Экомет» на четыре этапа. При этом компании необходимо будет постоянно адаптировать и видоизменять эту систему в соответствии с конкретной ситуацией на рынке, финансовыми возможностями компании и стратегией ее развития.

1 этап - построение эффективной системы работы с «резервистами» ЗАО «Экомет». Для ее решения необходимо определить потребности в замещении вакантных должностей на планируемый период времени и выработать принципы для отбора необходимых сотрудников. Период планирования может иметь вариативную продолжительность от 1 до 5 лет.

2 этап - это разработка системы конкурсного отбора на замещаемые должности. Заметим, что конкурс необходимо проводить в зависимости от потребностей ЗАО «Экомет», как среди внешних специалистов, так и среди своих сотрудников.

3 этап - развитие профессиональных навыков и знаний новых сотрудников, необходимых им для успешной работы в резервируемой должности и оценки эффективности работы с кадровым резервом ЗАО «Экомет». Для ее решения необходимо разработать программу корпоративного образования, частью которой является подготовка специалистов кадрового резерва. Это благоприятно скажется как на основном составе работников, так и на исследуемом в данной статье объекте.

Нельзя не учитывать и такой немаловажный фактор как моральное стимулирование сотрудников, находящихся в резерве. Можно внедрить систему стимулирования успешно обучающихся сотрудников ЗАО «Экомет» по программе подготовки кадрового резерва, например, по результатам успешной сдачи экзаменов, зачетов, прохождения тестирования.

4 этап - построение системы приобретения «резервистами» практического опыта работы по резервируемой должности.

Важное место для полноценной работы с кадровым резервом занимает разработка Положения о формировании кадрового резерва. В этом документе регламентируются основные положения и порядок формирования кадрового резерва, перечень обязанностей ответственных за формирование кадрового резерва.

Также вместе с Положением о формировании кадрового резерва необходимо составить Перечень должностей, подлежащих резервированию и определить конкретное количество «резервистов» для каждой должности. Оба этих нормативных акта готовятся службой управления персоналом и утверждаются руководителем организации.

Следует отметить, что важным является способность администрации вовремя направлять «созревшего» сотрудника и дать ему реализовать себя на новом витке служебной лестницы.

Таким образом, разработка программы кадрового резерва на предприятии ЗАО «Экомет» позволит избежать негативных последствий в работе компании, успешно выйти из любых кризисных ситуаций с минимальными потерями и пользой для имеющегося кадрового состава.

В связи с этим компания ЗАО «Экомет» сможет достичь своих целей в следующих направлениях:

1. финансовое положение компании;
2. готовность персонала компании к организационным изменениям;
3. обеспечение преемственности в управлении;
4. стратегические цели компании: получение прибыли от основной деятельности, завоевание ведущих позиций на рынке и формирование положительного имиджа;
5. рост мотивации сотрудников компании.

Каждой компании, уделяющей внимание вышеперечисленным аспектам в работе, следует помнить, что эти цели могут быть достигнуты только при грамотной организации кадровой политики и соблюдении эффективных принципов в работе персонала. Постоянный состав сотрудников, высокая мотивация к труду, профессиональная подготовка и высокая производительность труда станут залогом к успеху любой организации.

Список литературы.

1. Вотякова И. Компетентность и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации / И.Вотякова // Управление персоналом, 2014. - №4 (182). - С.55-56.
2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала/В.Р.Веснин.- М.: Юрист, 2010. - 495 с.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Родионцева Мария Валерьевна

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Катков Юрий Николаевич*

В современных условиях персоналом организации является одним из важнейших аспектов теории и практики управления. Без грамотного высококвалифицированного персонала организация не сможет достичь поставленных общеорганизационных целей и задач. Поэтому данная тема является актуальной.

В настоящее время в научной литературе раскрывается и применяется целый арсенал методов, с помощью которых обеспечивается мотивированная деятельность персонала. Проанализируем методы управления персоналом для выделения наиболее эффективных.

Методы управления персоналом представляют собой способы воздействия на коллективы отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации.

Наука и практика выработали три группы методов управления персоналом [2]:

административные методов управления персоналом;
экономические методов управления персоналом;
социально-психологические методов управления персоналом.

Группа административных методов базируется на применении власти и нормативном обеспечении трудовой деятельности. Административные методы управления реализовываются в форме организационного и нормативного воздействия.

Организационное воздействие включает в себя: организационное регламентирование (разработка положений о подразделениях, определяющих их функции, права и обязанности, разработка штатного расписания); организационное нормирование (разработка различных нормативов, например, трудовых (разряды, ставки), нормативы рентабельности, правила внутреннего распорядка и т.д.); организационно-методическое инструктирование (должностные инструкции методические указания к выполнению работ, рабочие инструкции и т.д.). При этом акты организационного нормирования и организационно-методического инструктирования являются нормативными.

Распорядительное воздействие выражается в форме приказа, распоряжения или указания, которые являются правовыми актами ненормативного характера. Они издаются в целях придания юридической силы управленческим

решениям. Приказы издаются линейным руководителем организации, распоряжения и указания - руководителями подразделений. При этом приказ - это письменное или устное требование руководителя решить определенную задачу, а распоряжение - это письменное или устное требование к подчиненным решить отдельные вопросы, связанные с поставленной задачей.

Под экономическими методами понимают элементы экономического механизма, с помощью которого обеспечивается функционирование и развитие организации. Роль экономических методов управления персоналом заключается в мобилизации трудовых ресурсов на достижение определенного результата.

Здесь важнейшим методом является мотивация трудовой деятельности, заключающаяся в большинстве случаев в материальном стимулировании работников. Основным мотивационным фактором, как правило, является заработная плата. Кроме того, существенный инструментальный управленческий персонал представляет собой система выплат, надбавок, льгот и т.д., предоставляющая дополнительные экономические рычаги воздействия на мотивацию сотрудников. Также к экономическим методам можно отнести элементы социального обеспечения сотрудников (например, оплата питания, проезда, отдыха, предоставление различных видов страхования, в том числе медицинского и т.д.) [3].

Применение экономических методов должно строго базироваться на их окупаемости. Это означает, что инвестирование средств в материальное стимулирование сотрудников должно принести прибыль организации за счет повышения качества выполняемых работ в планируемом периоде.

Социально-психологические методы управления персоналом основаны на использовании закономерностей социологии и психологии и заключаются преимущественно в воздействии на интересы личности, группы, коллектива.

Для осуществления воздействия на отдельную личность используются психологические методы, для воздействия на группу, коллектив - социологические.

К наиболее важным результатам применения психологических методов можно отнести минимизацию психологических конфликтов, управление формированием карьеры

на основе психологических особенностей каждого сотрудника, обеспечение здорового климата, формирование организационной культуры на основе норм поведения и образа идеального сотрудника.

Среди психологических методов управления персоналом можно выделить несколько взаимосвязанных групп. Воздействие на личность сотрудников, на процессы, происходящие в трудовом коллективе, будет эффективно в том случае, если руководство представляет себе психологические особенности сотрудников, состояние межличностных взаимоотношений, уровень форсированности коллектива. Здесь наиболее эффективны различные методы психодиагностики, к которым относят: наблюдение, опрос, анкетирование, интервьюирование, тестирование, биографический и социометрический методы, психофизиологическое исследование и др.

Второй большой группой психологических методов можно считать способы психологического воздействия на личность. Они позволяют изменять в желательном направлении и поддерживать нужные для организации настроения, чувства, представления и, главное, поведение сотрудников. К наиболее распространенным способам психологического воздействия относятся [1]:

моральное стимулирование – повышение значимости сотрудника в его самосознании и в коллективе, посредством подчеркивания положительных качеств сотрудника, его профессионализма, добросовестности, мотивации к выполнению работы, успешных результатов работы.

внушение – воздействие на психику человека при сниженной осознанности и критичности по отношению к внушаемому содержанию.

убеждение – воздействие на сознание человека через обращение к его собственному критическому суждению.

вовлечение – психологический прием, с помощью которого сотрудники принимают цели и задачи компании как собственные, становятся соучастниками трудового и общественного процесса в организации.

подражание – воздействие на сотрудников путем личного примера руководителя, другого лидера или героя, образцы поведения, которых становятся примером для других.

критика – указание сотруднику на ошибки и недостатки в его действиях и поведении.

К психологическим способам воздействия относятся также запрет, побуждение, принуждение, похвала, порицание, угроза, совет, намек, комплимент и т.д.

Следующую большую группу методов можно обозначить как поведенческие и социально-психологические тренинги. Задачи, решаемые в рамках тренингов, могут быть весьма различны. Это и формирование определенных личностных качеств сотрудников, например, уверенности в себе, толерантности, гибкости, коммуникабельности. Это может быть и задача формирования эффективной рабочей команды, благоприятного психологического климата в коллективе, налаживания коммуникаций, отработка конкретных моделей поведения в типовых ситуациях взаимодействия с коллегами или клиентами и пр.

Социологические методы позволяют установить назначение и место сотрудников в коллективе, выявить лидеров, связать мотивацию с результатами трудовой деятельности, обеспечить эффективные коммуникации, разрешить производственные конфликты. Социологические методы также являются научным инструментарием в работе с персоналом и позволяют собрать необходимые данные для подбора, оценки, расстановки и обучения персонала, а также обоснованно принимать кадровые решения. Инструментарий социологических методов составляет анкетирование, интервьюирование, социометрический метод, метод наблюдения [4].

Социально-психологические методы в управлении основаны на исследовании психологического портрета личности, мотивации ее потребностей, составляющих физиологические, духовные и социальные нужды.

Таким образом, следует отметить, что в практике управления, как правило, одновременно применяют различные методы и их сочетания, которые органически дополняют друг друга. Для эффективного управления персоналом, повышения его эффективности, производительности и качества труда руководству организации важно определить оптимальное сочетание, рациональное соотношение организационно-административных, экономических и социально-психологических методов.

Список литературы.

1. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: учебное пособие для студентов вузов / А. П. Егоршин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 352 с.
2. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Управление персоналом. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 513 с.
3. Лещенко О.К. К вопросу об эффективном управлении человеческими ресурсами // Человек и труд. – 2012. - №3. – С.16-18

4. Федеральный портал «Российское образование»: URL: http://www.edu.ru/index.php?page_id.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Коноваленко Ольга Владимировна

ДЕЛОВАЯ ОЦЕНКА КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

научный руководитель: ассистент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шведова Екатерина Евгеньевна

Одной из главных кадровых технологий, т.е. совокупности методов и организационных процедур, направленных на оптимизацию принимаемых кадровых решений, признается деловая оценка персонала. От подбора персонала и его профессиональной ориентации отличается тем, что позволяет измерить результаты работы, уровень профессиональной компетентности уже принятых на работу сотрудников, а также их потенциал в разрезе стратегических задач компании [3].

Деловая оценка, служа инструментом, позволяющим оценивать индивидуальные особенности работников, их сильные и слабые стороны, мотивационные потребности и потенциальные возможности, выступает средством реализации как целей кадровой политики, так и целей деятельности всей организации.

Роль оценки в системе кадрового менеджмента заключается в том, что по ее результатам руководство компаний имеет возможность принимать управленческие решения о поощрениях, продвижении, обучении сотрудников, результатах испытательного срока, изменении заработной платы или премировании. Оценка в том или ином виде проводится на каждом этапе работы с персоналом: подбор кандидата на вакантную должность; прохождение испытательного срока и выполнение текущей деятельности; обучение сотрудника; перевод в другое структурное подразделение; формирование кадрового резерва; увольнение. Важное значение деловой оценки заключается в том, что она связывает, объединяет все элементы системы управления персоналом в единое целое.

Таким образом, оценка персонала позволяет:

- определить результаты работы, уровень знаний и навыков персонала компании, степень соответствия занимаемой должности;
- выявить ценность сотрудников не только для подразделения/отдела, но и для компании в целом;
- принимать управленческие решения, связанные со стратегическими задачами компании и процессом внедрения изменений;
- создать основу для ротации кадров, формирования кадрового резерва;
- разработать целенаправленную программу развития персонала, продвижения по карьерной лестнице;
- повысить мотивацию персонала.

Процедура оценки персонала предполагает выработку критериев оценки, под которыми понимаются показатели, представляющие собой наиболее значимые трудовые, поведенческие, личностные характеристики сотрудников, а также характеристики результатов их профессиональной деятельности.[1]

Традиционно показатели деловой оценки классифицируют по трем основным категориям:

- количественные (оценка деятельности) - понятный, объективный и наиболее часто используемый критерий оценки, при котором работники оцениваются на основании достигнутых результатов (производительность труда, объем продаж и т.д.);

- профессионального уровня работника (оценка квалификации) - в качестве критериев оценки могут выступать квалификация, владение профессиональными знаниями, умениями и навыками, соответствие модели компетенций соответствующей должности. Оценка квалификации зачастую проходит в форме профессионального тестирования и осуществляется на основе специально разработанных вопросников для выявления профессиональной компетентности специалиста, его профессионального опыта, квалификации и т.п.;

- личностных качеств (оценка личности) - в качестве критериев оценки выступают индивидуальные особенности работника (коммуникабельность, эмоциональная устойчивость), особенности рабочего поведения. Для оценки личностных качеств работника широко используются психологические тесты, оценочные шкалы, позволяющие оценить личные и деловые качества, основные поведенческие характеристики человека, сопоставить их с требованиями к данной должности.

Одна из важнейших задач при проведении деловой оценки персонала - выбор инструментов оценки тех или иных критериальных показателей. Во многом эти инструменты аналогичны тем, что применяются при подборе персонала и описаны нами выше. Деловая оценка предполагает использование ряда оценочных методик, всю совокупность которых условно можно подразделить на три группы: количественные, качественные, комбинированные.

Количественные методы оценки - все методы с числовой оценкой уровня качеств работника. К их основным характеристикам следует отнести формализацию (использование заранее заданных переменных) и массовость (обуславливается необходимостью статистической обработки показателей). Наиболее распространенным количественным методом считается анкетирование.

Качественные методы оценки - методы биографического описания, деловой характеристики, специального устного отзыва, эталона, а также оценки на основе обсуждения, нацеленные на получение информации путем глубинного исследования небольшого по объему материала.

Комбинированные методы оценки - широко распространенные и разнообразные методы экспертной оценки степени проявления конкретных качеств, специальные тесты и некоторые другие комбинации качественных и количественных методов. Все они строятся на предварительном описании и оценке определенных признаков, с которыми сравниваются фактические качества оцениваемого работника.

Кроме того, выделяют методы индивидуальной (для оценки одного конкретного работника) и коллективной оценки (для оценки коллектива и определения значимости каждого сотрудника в коллективе).

К наиболее распространенным методам оценки относятся: собеседование, тестирование, анкетирование, групповая экспертная оценка, метод стандартных оценок, экзамен, моделирование рабочей ситуации, матричный метод оценок, деловая игра, рейтинг или метод сравнения.[2]

Организационная процедура деловой оценки предполагает выполнение следующих обязательных мероприятий:

1. Подготовительный этап (сбор предварительной информации по оценке сотрудников). На этом этапе издается приказ о проведении деловой оценки и утверждение состава аттестационной комиссии, разрабатывается положение о деловой оценке; составляется список сотрудников, подлежащих деловой оценке; подготавливаются отзывы-характеристики (оценочные листы); информируется трудовой коллектив о сроках, целях, особенностях и порядке проведения деловой оценки. Проведение деловой оценки осуществляется на основе графиков, которые доводятся до сведения оцениваемых не менее чем за месяц до ее начала, а документы на оцениваемых представляются в оценочную комиссию за две недели до начала деловой оценки.

2. Этап оценки сотрудника и его трудовой деятельности (обобщение информации, полученной

на первом этапе). В подразделениях, где работают оцениваемые, создаются экспертные группы. В их состав входят: непосредственный руководитель оцениваемого, вышестоящий руководитель, один-два специалиста этого подразделения, работник (работники) службы управления персоналом. Экспертная группа по соответствующей осуществляет оценку показателей уровня знаний, умений, навыков, качества и результатов труда оцениваемого.

3. Этап проведения деловой оценки (оценочная беседа с сотрудниками). Заключается в заседании оценочной комиссии, на которое приглашаются оцениваемые и их непосредственные руководители; рассмотрении всех материалов, представленных на деловой оценке; заслушивании оцениваемых и их руководителей; обсуждении материалов оценки, высказывании приглашенных, формировании заключений и рекомендаций по деловой оценке работников. Оценочная комиссия с учетом обсуждений, в отсутствие оцениваемого дает одну из следующих оценок: соответствует занимаемой должности; соответствует занимаемой должности при условии улучшения работы, выполнения рекомендаций оценочной комиссии и повторной деловой оценке через год; не соответствует занимаемой должности. Заседание оценочной комиссии оформляется протоколом, подписываемым председателем и секретарем комиссии. Протокол заседания комиссии заполняется на всех оцениваемых, которые были заслушаны в течение одного заседания.

4. Этап принятия решений по результатам деловой оценки (формирование экспертного заключения по результатам деловой оценки и представление его в службу управления персоналом). На этом этапе формируется заключение с учетом выводов и предложений, изложенных в отзыве руководителя оцениваемого; оценок деятельности оцениваемого, роста его квалификации; оценок деловых, личностных и иных качеств оцениваемого и их соответствия требованиям рабочего места; мнений каждого члена комиссии, высказанных при обсуждении деятельности оцениваемого; сравнения материалов предыдущей оценки с данными на момент деловой оценки и характера изменений данных; мнения самого оцениваемого о своей работе, о реализации своих потенциальных возможностей. Оценочная комиссия дает рекомендации по продвижению оцениваемого на вышестоящую должность, поощрению за достигнутые успехи, увеличению заработной платы, переводе на другую работу, об освобождении от занимаемой должности и др. Руководитель организации с учетом рекомендаций

оценочных комиссий в установленном порядке поощряет или наказывает работников.

Подводя итог, следует отметить, что деловая оценка персонала - важный элемент диагностики персонала и в целом всей деятельности по управлению персоналом. Деловая оценка персонала

- эффективный механизм обеспечения управляемости и поддержания работоспособности персонала. Она составляет основу для комплексной аттестации персонала и служит для него информационно-аналитической базой.

Список литературы.

1. Управление персоналом : учеб. для бакалавров по спец. 080401 «Экономика труда» / В. М. Маслова; Всерос. заоч. фин.-экон. ин-т. - М.: Юрайт, 2012. - 486 с.
2. Управление персоналом: учеб. для бакалавров вузов по направлению 100700.62 - Торговое дело / Рос. гос. торгово-экон. ун-т; под ред. А.А.Литвинюка. - М.: Юрайт, 2012. - 434 с. - (Бакалавр).

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Лодкина Виктория Николаевна

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

*научный руководитель: к.п.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Фомин Николай Васильевич*

Сегодня, в изменившейся политической и экономической ситуации, рынок ставит организацию в принципиально новые условия: жесткость конкуренции, быстро меняющиеся потребности потребителей, достаточно высокая нестабильность внешней среды. Персонал действительно стал силой и наиважнейшим ресурсом в сложившихся условиях деятельности фирм, предприятий, заводов. Поэтому факторы, определяющие успех на рынке, одновременно являются и факторами выживания организации. Управление персоналом в такой обстановке приобретает особую значимость, позволяя обобщить и реализовать широкий спектр вопросов по адаптации и учёту личностного фактора в построении системы управления персоналом организации.

В современных организациях трудно переоценить важность и актуальность управления персоналом. Как бы трудоспособно и ответственно свою задачу не выполнял управленческий персонал, основная работа ложится на рядовых специалистов. Для этого нужно уделить внимание именно управлению персоналом.

Персонал (кадры) - весь штатный состав работников организации, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. В настоящее время целесообразно рассматривать персонал как основное богатство любой организации. Это важнейший потенциал хозяйственной системы. От его качества и полноты реализации зависит в значительной степени успех в достижении поставленных перед организацией целей. Умелое управление персоналом должно быть направлено на максимально возможную реализацию персонала как потенциала. [1].

Управление персоналом - это совокупность логически связанных действий, направленных на оптимизацию трудовых ресурсов предприятия (персонала) в аспекте их деятельности, качественных и количественных характеристик, с целью рационального достижения поставленных перед организацией целей. Оно осуществляется через определенный механизм. Этот механизм состоит из элементов управления [2].

Механизм управления персоналом включает три фазы. Первая – это формирование персонала. Она включает в себя прогнозирование и определение потребности в персонале, привлечение и подбор персонала, и так же заключение трудовых договоров. Эта фаза является как бы преддверием второй фазы, на которой на первый план выходит обеспечение рабочих мест, создание постоянного коллектива, правление карьерным ростом сотрудников. Нельзя забывать и о поддержании и улучшении морально-психологического климата коллективе. И, наконец, последняя завершающая фаза предполагает стабилизацию персонала. На фазе стабилизации необходимо позаботиться о размещении, перестановке и развитии персонала. Наиболее актуальным моментом на этой фазе является оценка качества труда сотрудников.

Ещё в советские времена был лозунг «Кадры решают всё». Не утратил он своего значения и на сегодняшний день. Именно поэтому так велика актуальность управления персоналом.

Современные концепции управления персоналом базируются, с одной стороны, на принципах и методах административного управления, а с другой стороны – на возрастающей роли личности работника, знании его мотивационных установок, умения их формировать и направлять в

соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Поэтому необходима переориентация руководителей и работников на новые ценности: главное внутри организации – работники, а за пределами организации – потребитель, его интересы.

Общей и главной задачей службы управления персоналом является обеспечение соответствия качественных (способности, мотивация, свойства личности) и количественных характеристик целям организации. Управление персоналом призвано сосредоточить усилия работников на выполнении задач, намеченных стратегией фирмы, обеспечить эффективное использование потенциала сотрудников, повысить качество их жизни [3]

Основные проблемы при управлении персоналом:

1. Проблема отличника. Обычно руководителем назначают лучшего сотрудника. Поэтому многие такие руководители, имеют знания только в своей области и лишь поверхностно владеют технологией управления. Знания о методах управления, как правило, они черпают, наблюдая за своим начальником, или руководствуются примерами из фильмов. Конечно же, таких знаний не достаточно для эффективного практического применения. Поэтому они допускают ошибки в управлении персоналом.

2. Синдром «своего парня». Роль управления персоналом изначально носит конфронтационный характер по отношению к сотрудникам. Далеко не всем подчиненным нравиться, что подкидывают дополнительную работу и как факт подкидывают новых проблем. Руководителю приходится бороться с возникающим сопротивлением. Часто управление идет рука об руку с негативом, который возникает у руководителя в процессе встречи скрытого сопротивления. Многим сотрудникам очень тяжело психологически от конфликтов с другими сотрудниками, рядом с которыми они проводят большую часть рабочего времени.

3. Позитивная проекция. Это желание приписывать другим людям свои собственные черты характера. Это является заранее неверным поведением, не стоит считать всех людей своим отражением. Многие руководители - люди серьезные по отношению к работе. Поэтому, давая работу сотруднику, начальник надеется, что сотрудники справятся с заданием так же, быстро как он сам, если бы находился на их месте.

4. Синдром старшего. Сотрудники часто и пристально наблюдают за руководством. Иногда, многие начальники, осознанно подчеркивают дистанцию между собой и персоналом. В итоге если начальник сохраняет управляемость, то лишь на уровне жестких требований.

5. Синдром ожидания героя. Рассматривая жалобы, и претензии, которые озвучивают начальники по отношению персоналу, можно предположить, что подсознательно многие из них ждут героя, который: Сможет решить все проблемы, за счет своей собственной смекалки. О том, какую работу надо сделать он догадывается по лицу начальника и предстает перед ним вовремя с правильно выполненным заданием, если никаких заданий нет, подчиненный должен сам найти работу и выполнить ее, не задает лишних вопросов, всегда готов задержаться на работе и даже не заговаривает о повышении.

6. Звезды цирка. Начальник считает, если сотрудник получает такую зарплату, то он просто обязан работать не покладая рук.

7. Большая разница в зарплате между шефом и работником.

8. Текучка кадров. Как правило, текучку кадров нельзя контролировать по ряду причин: неправильное формирование работников и неэффективное распределение зарплаты. Очень часто бывает, так что компания забывает о необходимости привлечения молодых специалистов. Многие хорошие специалисты остаются вне поля зрения [4].

Выше перечисленные проблемы, говорят о том, что в каждой организации имеются свои правила. Это означает, что возникает потребность в эффективности управления персоналом. Хороший руководитель, должен быть заинтересован в жизни своего коллектива, и приложить все усилия, для выяснения проблемы управления персоналом, проанализировать, запомнить их, что бы больше такого не происходило.

Увеличить прибыль, изменить качество работы сотрудников, значительно и благоприятно улучшить атмосферу на предприятии, ведь это так важно, можно при правильном управлении персоналом. Конечно, не каждый человек сможет взять на себя роль руководителя, как говорят, «руководителем не рождаются, а становятся», не каждый сможет направить коллектив на правильное решение тех или иных задач. Так как, быть руководителем, это большая ответственность, упорный труд.

Для решения выше обозначенных проблем можно предложить несколько различных вариантов решения данных проблем, которые будут включать следующие этапы:

Этап первый - это нормирование. Согласовать принципы и цели работы с персоналом, с принципами и целями организации в целом, стратегией и этапом ее развития. Необходимо провести анализ корпоративной культуры, стратегии и этапа развития организации, спрогнозировать возможные изменения,

конкретизировать образ желаемого сотрудника, пути его формирования и цели работы с персоналом. Целесообразно описать требования к сотруднику организации, принципы его существования в организации, возможности роста, требования к развитию определенных способностей и т.д.

Этап второй - это программирование. Разработать программы путей достижения целей кадровой работы, конкретизированных с учетом условий нынешних и возможных изменений ситуации. Необходимо построить систему процедур и мероприятий по достижению целей, своего рода кадровых технологий, закрепленных в документах, формах, с учетом как нынешнего состояния, так и возможностей изменений.

Этап третий - это мониторинг персонала. Разработать процедуры диагностики и прогнозирования кадровой ситуации. Необходимо выделить индикаторы состояния кадрового потенциала, разработать программу постоянной диагностики и механизм выработки конкретных мер

по развитию и использованию знаний, умений и навыков персонала.

Таким образом, сегодняшний работник должен обладать высокой культурой, ответственностью, коммуникабельностью, пунктуальностью, стратегическим мышлением, широкой эрудицией, предприимчивостью, способностью в короткие сроки осваивать новые задачи.

Высокая заинтересованность специалиста в работе - это важное условие успеха организации. Ни одна компания не может не преуспеть без настроения работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня принадлежности персонала, без заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей.

Именно поэтому так важен интерес руководителей, к изучению причин, которые заставляют людей работать, с полной отдачей сил, с высокой ответственностью и в интересах организации, и наоборот по какой причине человек не заинтересован в своей работе, что бы в дальнейшем исправить данную проблему.

Список литературы.

1. Авдеев В.В. Управление персоналом. Технология формирования команды. Москва «финансы и статистика», 2012.
2. Аширов Д.А. Управление персоналом. - М.: ТК Велби, 2014.. (гриф) – 510с.
3. Беляцкий Н.П., Велеско С.Е., Ройш П. Управление персоналом: Учеб. Пособие. Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2013. 352 с.
4. Егоров С.Н. Управление персоналом. – Изд.: ПГУ Пенза, 2013. – 417с.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Трошина Светлана Ивановна

СТРЕСС В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО ПСИХОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

*научный руководитель: к.п.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Фомин Николай Васильевич*

Проблема стресса в настоящее время приобретает все большую актуальность. Стресс присутствует во всех сферах человеческой жизни, в том числе и в профессиональной. Результатом этого являются последствия не только психологического, но и экономического характера, такие как рост числа заболеваний стрессовой этиологии, ухудшение трудоспособности активной части населения, различные формы «личностного неблагополучия», в итоге – потеря квалифицированной рабочей силы. Кроме этого, снижается производительность труда и, как следствие, доходы в целом.

Термин «стресс» (англ. stress – давление, напряжение) заимствован из техники, где это слово используется для обозначения внешней силы, приложенной к физическому объекту и

вызывающей его напряженность, т.е. временное или постоянное изменение структуры объекта. В физиологии, психологии, медицине этот термин применяется для обозначения обширного круга состояний человека, возникающих в ответ на разнообразные экстремальные воздействия. Первоначально понятие стресса возникло в физиологии для обозначения неспецифической реакции организма («общего адаптационного синдрома») в ответ на любое неблагоприятное воздействие (Г. Селье). Позднее оно стало использоваться для описания состояний индивида в экстремальных условиях на физиологическом, биохимическом, психологическом, поведенческом уровнях [1].

В последние годы отмечается растущий интерес к исследованиям в области профессионального

(рабочего) стресса. Развитие стресса на рабочем месте выделено как важная научная проблема в связи с его влиянием на работоспособность, производительность и качество труда, состояние здоровья индивида. В литературе по проблеме показано, что ряд рабочих стрессоров, таких как ролевая неопределенность, конфликты, недостаточный контроль, рабочая перегрузка и др., обычно бывает тесно связан с психическим напряжением, психосоматическими расстройствами, а также с неблагоприятными поведенческими последствиями [2-5].

Центральным понятием в литературе по профессиональному стрессу является понятие контроля (т.е. оценки и коррекции), способов и результатов деятельности. В работах, посвященных созданию общей теории стресса рабочего места, на основании исследований проблемы контроля

выдвинуты гипотеза, что переживания стресса возникают при взаимодействии двух факторов – ответственности и контроля («широта работы» и «психологические требования»).

«Активные» профессии предъявляют к работнику высокие требования, но также дают большую степень контроля за способами и результатами выполнения заданий (врачи, адвокаты, руководители). Есть профессии с высоким уровнем контроля, но относительно низкими требованиями (или требованиями с отставленной реализацией) - ученые, архитекторы, ремонтники, считающиеся наименее стрессовыми. «Пассивные» профессии (сторожа, вахтеры) дают мало возможностей для контроля и предъявляют низкие психологические требования к работнику [3].

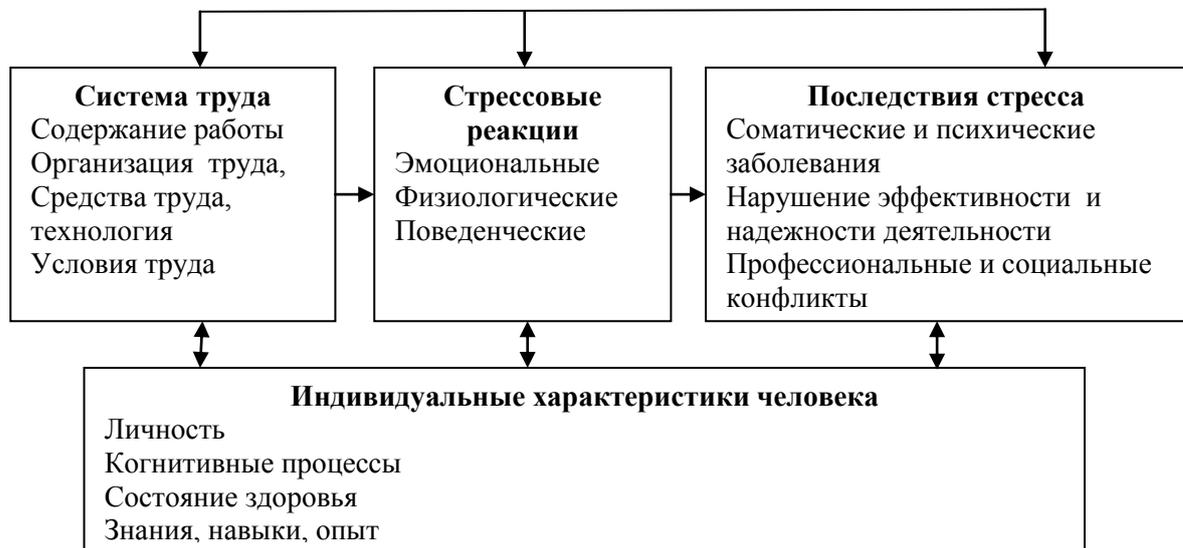


Рисунок 1 - Общая модель профессионального стресса

На рисунке 1 представлена общая модель профессионального стресса, отражающая содержание и характер взаимосвязи основных его компонентов. В целом составляющие системы труда могут вызывать прямые стрессовые реакции, которые регулируются личностными и когнитивными характеристиками человека. Если эти краткосрочные стрессовые реакции становятся хроническими, они могут привести к значительным негативным последствиям для его здоровья и работы.

Рост интереса к профессиональным стрессам в последнее время не случаен, так как их негативные последствия влияют не только на психическое и физическое здоровье отдельного работника, но и на организационную среду, эффективность функционирования организации в целом, а также на производительность труда, плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей. А производительность труда измеряется

количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени (час, смену, месяц, год), или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции.

Профессиональный стресс - многоплановый феномен, совокупность физиологических и психологических реакций субъектов трудовых отношений на сложную профессиональную ситуацию [4]. Можно выделить различные виды стресса, возникающего в процессе трудовой деятельности: рабочий стресс, обусловленный причинами, связанными с условиями труда, организацией рабочего места; профессиональный стресс, связанный с самой профессией, родом или видом деятельности; организационный стресс, возникающий вследствие негативного влияния на работника особенностей организации.

Психологическая специфика стресса зависит как от достаточно сильных внешних воздействий на

человека, так и от личностного смысла цели его деятельности, оценки ситуации. Исходя из этого трудовая деятельность, и конкретная производственная ситуация могут являться причиной для возникновения у человека стрессового состояния. Истинные причины стресса часто скрываются в личностных особенностях самого субъекта трудовых отношений: в его мировоззрении, установках, стереотипах восприятия, потребностях, мотивах и целях. Поэтому причины профессионального стресса можно разделить на главные и непосредственные. Непосредственными причинами могут послужить такие события, как конфликт с руководством, дефицит времени, сложность задания, проблемные ситуации в процессе коммуникации и т.д., следствием которых является развитие психической напряженности и стресса. Чаще всего непосредственные причины связаны со сложностью задания и условиями трудовой деятельности. Главные причины возникновения стресса связаны с индивидуальными особенностями человека – психологическими, физиологическими, профессиональными. Практически любой аспект профессиональной деятельности может стать причиной стресса, если он рассматривается субъектом деятельности как превосходящий его возможности и ресурсы. Дополнительные факторы жизни человека могут также оказать влияние на возникновение или усугубление стресса. К ним можно отнести рост безработицы, преступность, экономические, политические, военные кризисы, т.е. глобальные факторы, влияющие на возникновение стресса; и личностные факторы, такие как финансовые или юридические проблемы, семейные конфликты, возрастные и жизненные кризисы, потеря близких, снижение трудоспособности и др. [1-5; 7].

Н.В. Самоукина выделяет такие виды профессионального стресса (дистресса): информационный стресс; эмоциональный стресс; коммуникативный стресс [5].

Часто профессиональный стресс изучают в тесной связи с понятием «профессиональное выгорание».

Впервые термин «burnout» (англ. «выгорание, сгорание») был введен американским психиатром Х. Фреденбергом в 1974 г. Под выгорание подразумевалось состояние изнеможения в совокупности с ощущением собственной бесполезности, ненужности [6].

В.В. Бойко дает следующее определение термина: «Эмоциональное выгорание – это выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия» [3].

Профессиональное выгорание – это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека. Профессиональное выгорание возникает в результате внутреннего накопления отрицательных эмоций без соответствующей «разрядки» или «освобождения» от них. Модель синдрома может быть представлена как трехкомпонентная структура, включающая в себя эмоциональное истощение, деперсонализацию, редукцию персональных достижений [8; 9].

Таким образом, профессиональный стресс может присутствовать в деятельности каждого человека. Профессиональный стресс имеет психологические и экономические последствия. К таким последствиям психологи и экономисты относят снижение производительности труда, работоспособности, ухудшение психологического и физического здоровья человека, профессиональное выгорание. Стресс напрямую связан с организационными проблемами или плохими условиями работы, с нечеткими служебными обязанностями, маленькой зарплатой и неясной перспективой служебного продвижения.

Список литературы.

1. Азон Б. Стресс излечим. М., 2010. – с. 56.
2. Бодров В.А. Информационный стресс. М., 2012. – с. 87.
3. Занковский А.Н. Профессиональный стресс и функциональные состояния. М., 2014. – с. 78-79.
4. Леонова А.Б. Основные подходы к изучению профессионального стресса. М., 2011. – с. 45-47.
5. Самоукина Н.В. Психология и педагогика профессиональной деятельности. М., 2013. – с. 63.
6. Тарабрина Н.В. Практикум по психологии посттравматического стресса. СПб., 2013. – с. 44.
7. Тарабрина Н.В. Психология посттравматического стресса: Теория и практика М., 2010. – с. 31.
8. Щербатых Ю.В. Психология стресса и методы коррекции. СПб., 2011. – с. 63.
9. Щербатых Ю.В. Психология стресса. М., 2010. – с. 79.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Згуро Ольга Александровна

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

*научный руководитель: д.с/х.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Косьянчук Виктор Порфирьевич*

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Мотивированный персонал - это залог успешной работы и поступательного движения организации в направлении реализации её стратегии и упрочения её положения на рынке в целом. Составление системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать с наибольшей отдачей, является одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя. Нельзя забывать о том, что от выбранной менеджментом системы мотивирования во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации.

Вопрос зачастую стоит лишь в том, как найти правильное соотношение материального и нематериального мотивирования персонала, ведь именно их сбалансированная система позволяет не только сохранить лояльность и эффективность работы сотрудников, но и сократить затраты, снизить сопротивление при изменениях и нововведениях, добиться реализации стратегии фирмы.

На данный момент в каждой российской организации существуют своя система мотивации труда работников. Однако каждая из этих систем имеет свои достоинства, делающие её функционирование полезным, а также недостатки, которые не позволяют полностью реализовать потенциал работников предприятия и как бы «затормаживают» фирму в развитии.

В самом общем виде мотивация-это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека [1].

Важной особенностью трудовой деятельности, на которую воздействует мотивация, является проявление настойчивости в продолжении и развитии начатого дела. Отсутствие настойчивости способно привести к сокращению усилий, выполнению заданий на более низком уровне по сравнению с возможностями. Работник порой способен выдвигать отличные идеи и ничего не

сделать для их реализации, что означает для организации упущенные возможности.

Понятие мотивации как совокупности сил, побуждающих человека осуществлять деятельность с затратой определенных усилий, на конкретном уровне усердия и добросовестности, с необходимой степенью настойчивости для достижения определенных целей становится очевидным [2].

Мотивирование персонала является одной из ключевых проблем менеджмента. Рано или поздно руководители предприятий задаются вопросом, каким образом мотивировать работников к эффективному выполнению их обязанностей. Дело в том, что мотивирование - это не набор общих правил, для каждого отдельного человека существуют свои методы. Поэтому главная задача - найти то, что важно именно для конкретного работника. Основная проблема состоит в нахождении правильного соотношения материального и морального мотивирования персонала. Например, если происходит злоупотребление материальной мотивацией, человек через некоторое время «оседает» в своей нише, его очень сложно мотивировать работать лучше. После достижения некоторого «порога насыщения», индивидуального для каждого человека, дальнейшее увеличение денежного вознаграждения уже не приводит к возрастанию эффективности его труда. Поэтому способы нематериальной мотивации (то, что для человека может быть ценно и интересно) очень важны.

Наличие мотивированных сотрудников позволяет компании:

- снизить затраты на управление;
- быстрее достигнуть цели компании;

Выделяют определенные принципы построения системы стимулирования. Реалистичность - надо быть точно уверенным, что схема стимулирования необходима компании на данном этапе развития и что вы располагаете достаточным бюджетом для её реализации. Прозрачность - система должна быть понятной и справедливой. Логичность - система должна позволить логично балансировать уровни поощрения для различных должностей. Динамичность - система мотивации должна иметь возможность относить корректировки в личные схемы стимулирования, при этом сохраняя общую структуру системы. Системность построения - система должна охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы

построения для всех. Соответствие ожиданиям сотрудников - при разработке системы необходимо учесть консолидированное мнение сотрудников разных уровней, проанализировать состав структуры персонала, сформулировать необходимые ожидания. Нацеленность на определенный результат - система должна поддерживать стратегию и цели компании. Внедрение только с профессиональных позиций - отсутствие профессионализма может испортить даже ту схему, которая является для компании своевременной, необходимой и важной [3].

Создание сплоченного коллектива высокопрофессиональных специалистов, работающих на благо общей цели и собственного процветания, - это непрерывающийся процесс. Даже если собрана отличная команда и созданы, казалось бы, все условия для работы, наступает момент, когда сотрудники теряют интерес к выполняемым обязанностям или уходят из компании. Причины могут быть самыми разными, но суть их кроется в одном - в недостатке мотивации. Мотивацией являются меры, направленные на повышение заинтересованности сотрудников в своей профессиональной деятельности, которые могут иметь как материальную, так и нематериальную основу. Говорить о приоритетности материальной мотивации и ее большей эффективности, по сравнению с нематериальной, не всегда оправдано, хотя материальная мотивация имеет определенные преимущества. В частности, она является наиболее универсальной, так как, вне зависимости от занимаемого положения, работники больше ценят денежные поощрения и возможность распоряжаться полученными средствами. В некоторых случаях работники даже готовы променять любые методы нематериального поощрения на их денежные эквиваленты [4].

Наиболее эффективным способом материальной мотивации является повышение оплаты труда, и при этом самым основным является определение величины изменения заработной платы. Для того чтобы получить реальную отдачу от сотрудника, размер ожидаемого вознаграждения должен быть существенным, иначе это может вызвать еще большее нежелание выполнять свои служебные обязанности. Одним из самых распространенных способов материальной мотивации являются квартальные или ежемесячные премии, а также премия за выслугу лет. Основной прирост процента надбавки за выслугу лет приходится на первые годы работы в компании, когда работник эффективно трудится на благо компании и старается максимально реализовать свой потенциал. С другой стороны, есть риск, что спустя 2–3 года сотрудник,

по тем или иным причинам, захочет поменять место работы. Наибольшая стабильность наблюдается у персонала, проработавшего на компанию более 5 лет, тем более что к этому времени надбавка за выслугу лет уже составляет серьезные суммы [3].

Следующий способ материальной мотивации наиболее распространен в сфере торговли и оказания различных услуг. Это процент от выручки, суть которого заключается в том, что заработок работника не имеет четко обозначенного предела, а зависит от профессионализма работника и его способности стимулировать продажу товаров или услуг. Некоторые компании, также делающие ставку на квалификацию своих сотрудников, в качестве материальной мотивации предусматривают иной способ - премию за профессионализм. Это поощрение назначается по результатам аттестации, оценивающей результаты работы работника и его соответствие занимаемой должности [4].

Для высшего управленческого звена предусмотрено дополнительное вознаграждение (тантьема), выдаваемое за его вклад в улучшение общих финансовых или хозяйственных показателей, таких как снижение издержек, повышение общей прибыли и т. д. Бонусы могут быть не только личными, но и командными. Командный бонус представляет собой премиальное вознаграждение группы за достижение определенных целей (к примеру, увеличение продаж). При начислении бонусов следует учитывать, что поощрение одного отдела может быть оправдано в конкретных случаях, но для повышения общих показателей этого недостаточно. Все структуры организации, так или иначе, связаны между собой, и поощрение только одной из них может демотивировать другую [2].

Следует отметить, что при всей эффективности и универсальности денежных поощрений, ограничение только материальной мотивацией не принесет желаемого результата. Члены любого коллектива - это люди с разными жизненными ценностями и установками, к тому же выдачей премий и бонусов способствовать сплочению коллектива достаточно проблематично. Более того, материальные поощрения рассчитываются на основании результатов выполненной работы и могут варьироваться даже у людей, занимающих одинаковое положение в служебной иерархии. Все это нередко вызывает недовольство и мало способствует созданию здоровой атмосферы в коллективе. Во многих случаях просто необходима некая моральная компенсация и уравновешивающий фактор, в роли которого выступают методы нематериального поощрения.

Нематериальная мотивация включает в себя системы поощрения, не предполагающие выдачу сотрудникам материальных и безналичных средств. Это отнюдь не означает, что компаниям не потребуется вкладывать финансовые средства в реализацию методов нематериальной мотивации. Для серьезных компаний недопустимо наличие субъективных факторов при определении мотивации и механизмов поощрения. основополагающим принципом должна являться максимальная объективность и прозрачность, а критерии оценок работы сотрудников нужно определить изначально и проинформировать о них персонал. Если механизмы поощрения постоянно варьируются без каких-либо оснований, это будет дезорганизовывать работу сотрудников и вызывать недовольство [4].

Цель нематериальной мотивации достаточно проста: повысить заинтересованность сотрудника в своей работе, которая отразится на повышении производительности труда и, соответственно, на увеличении прибыли компании.

Нематериальная мотивация в виде участия в совместных корпоративных мероприятиях способствует формированию здоровой атмосферы в коллективе, что также отражается на общей работоспособности персонала и на его желании внести свой вклад в общее дело. Однако помимо формального подхода к использованию нематериальной мотивации лишь с целью последующего получения прибыли, многие руководители делают основную ставку на воспитание корпоративного духа в коллективе и на повышение самооценки сотрудников.

Подводя итоги, можно сделать абсолютно очевидный вывод о необходимости использования методов как материального, так и нематериального поощрения для успешной деятельности любой бизнес-структуры. Существующие на сегодняшний день механизмы мотивации далеки от идеала, но они действенны и продолжают активно использоваться на практике. В частности, для повышения эффективности материальной мотивации следует сопоставлять показатели

материального стимулирования с целями бизнеса и предусматривать системы поощрений не за реализацию конкретных задач, а за выполнение общих планов. В действительности же предпочтение отдается материальному поощрению конкретных сотрудников и рабочих групп, так как считается, что этими методами легче управлять мотивационными механизмами.

К основным недостаткам применяемых методов нематериальной мотивации можно отнести усредненный подход к работникам без учета индивидуальных потребностей. По всей видимости, многими работодателями значимость нематериальной мотивации еще до конца не осознана, однако к осознанию важности этих методов любой думающий руководитель, так или иначе, придет. Ведь причины неудач компании на рынке предлагаемых товаров и услуг, снижение уровня продаж и количества потенциальных клиентов порой кроются не в ошибочных экономических расчетах, а в недостаточной мотивации сотрудников компании [5].

Таким образом, проанализировав систему мотивации и осознав ее значение для каждого отдельного работника и для предприятия в целом, можно сделать вывод о важности наличия справедливой и логично построенной системы стимулирования для каждой компании. При построении такой системы всегда нужно помнить о том, что система стимулирования должна позволить рационально балансировать уровни стимулирования для различных должностей, охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы построения для всех, при этом сохраняя общую структуру системы и, безусловно, поддерживая стратегию и цели компании.

Важно заметить, что отсутствие профессионализма может испортить даже ту схему, которая является для компании своевременной, необходимой и особенно значимой. Нужно помнить, что мотивация - это тонкий инструмент, и обратный эффект неправильно внедренной системы может во много раз превзойти возможный положительный эффект.

Список литературы.

1. Системы мотивации персонала. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: hr-portal.ru/article/sistemy-motivatsii-personala
2. Мансуров Р.Е. Методы нематериальной мотивации персонала. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://psyfactor.org/lib/hr-director.htm>
3. Кулагин О.А. Как разработать систему стимулирования персонала. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.b-seminar.ru/article/show/337.htm>
4. Системы мотивации персоналом. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://vakant.ru/article/71.html>
5. Мотивация. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://besonus.narod.ru/Motivation.htm>

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Конохова Валентина Владимировна

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

Жизнеспособность любого цивилизованного государства во многом зависит от качества государственной власти. Это относится и к России, которая проходит через путь экономических и социальных реформ. Очевидно, что без эффективной профессиональной государственной службы невозможно проведение модернизации общества.

Развитие системы государственной службы в нашей стране проходит в ситуации кризисных явлений в экономике и финансовой сфере и сопровождается ограниченностью ресурсов. Поэтому кадровая политика в государственных органах становится важным средством эффективного использования и оптимизации имеющихся ресурсов.

В нашей стране идет реформа органов государственной власти и управления, вносятся серьезные изменения в трудовое законодательство, современная кадровая политика не может обеспечить привлечение в органы власти таких людей, которые бы в полной мере соответствовали современным социально-политическим и экономическим требованиям. Все это делает актуальным изучение основных подходов кадровой политики государственной службы.

Кадровый потенциал, кадры — это национальное богатство страны. Исторический опыт свидетельствует, что из всех ресурсов государства — материальных, природных, финансовых — кадровый ресурс, т.е. человеческий, является самым значимым. Кадровый потенциал общества рассматривается в качестве ключевого фактора не только социально-экономического развития, но и фактора, определяющего эффективность государственного управления в стране. Ведь только от кадров — людей с их профессионализмом, квалификацией и опытом — зависит успех дела в любой сфере жизнедеятельности.

Кадровая политика — это система теоретических знаний, идей, взглядов, принципов, отношений и организационно-практических мероприятий государственных органов и негосударственных организаций, направленных на установление целей, задач, приоритетов этой политики, определение форм и методов кадровой работы. Центральное звено кадровой политики любого государства — государственная кадровая политика как выражение стратегии государства по формированию,

востребованию, профессиональному развитию и рациональному использованию кадрового потенциала и кадрового состава страны [6].

Анализ теории и практики кадровой политики позволяет выделить несколько устоявшихся подходов к регулированию кадровых процессов и отношений: корпоративный, идеологический, деятельностный и нормативно-методический [4]. Особое внимание уделяется деятельностному подходу при реализации кадровой политики. В этом плане политика предстает как деятельность, связанная с руководством и регулированием, как специфическая управленческая деятельность. Именно деятельностный подход отдает приоритеты профессионализму, деловым и нравственным качествам персонала в кадровой политике государственной службы.

Можно выделить следующие основные тенденции развития кадровой политики государственной службы:

- экономия затрат на государственное управление;
- оптимизация структуры органов управления, внешних и внутренних взаимосвязей государственной службы;
- направленность на подготовку кадрового ресурса, развитие профессиональных компетенций, ответственности и мотивации сотрудников, усиление дисциплины и т.д.

Система государственной службы имеет свои проблемы, которые связаны со многими факторами: реалиями современной жизни, сложившимися принципами кадровой политики и т.д. [3,5]. На любом уровне управления практически всегда существует потребность в кадрах, способных продуцировать новые идеи, думать о благе страны и людей, противостоять «соблазнам власти». Для удовлетворения этой потребности требуется комплекс мер, связанных с эффективными механизмами обучения, продвижения персонала, созданием правовых, социально-экономических и управленческих условий их деятельности.

Одна из главных проблем основных подходов к определению кадровой политики заключается в том, что серьезные социально-экономические изменения в нашей стране привели к перестройке не только экономических основ общества, но и ценностно-смысловой сферы, политического мышления и т.д. Поэтому те ценностные принципы.

которые служили ориентирами при формировании кадровой политики в прошлые годы, пересматриваются и дополняются.

В развитии кадровой политики можно отметить попытки выделения принципов, которые бы учитывали реалии жизни и конкретизировали актуализированные требования к кадрам государственной службы [2]:

- отбор на государственную службу лучших россиян, способных работать на уровне новой управленческой парадигмы;

- продвижение государственных служащих преимущественно на основе конкурса и сложных экзаменов;

- ежегодная аттестация всех чиновников независимыми аттестационными комиссиями на основе четко определенных критериев;

- персональная ответственность государственных чиновников за результаты своей деятельности;

- гласности работы аппарата государственной службы;

- баланс интересов государственных служащих и потребностей общества.

Несмотря на то, что реализация данных принципов сопряжена со многими проблемами, они служат хорошей основой для развития кадровой политики, выработки правил и положений, регулирующих работу с представителями государственной службы. Их необходимо учитывать в разработке конкретных подходов и механизмов реализации кадровой политики.

Так же немаловажной проблемой является – недостаточная квалификация государственных служащих. Чиновники часто не в состоянии решать задачи, которые ставит перед ними общество, особенно в условиях реформирования системы государственного управления. Сказывается недостаток профильного образования и опыта. Не хватает профессиональных знаний, умений и навыков. На низком уровне остается владение компьютерными технологиями и иностранными языками. Недостаточно сформированы необходимые лично-деловые качества: навыки эффективной коммуникации, ответственность и самостоятельность в принятии решений, организаторские способности и прочие.

При этом существующая система подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих, по мнению экспертов, не только не способствует изменениям на государственной службе, но и часто напротив, тормозит развитие кадрового потенциала. Система подготовки госслужащих требует модернизации, привлечения к преподавательской работе действующих профессионалов – практиков. Необходим пересмотр образовательных стандартов

и создание условий для развития конкуренции на рынке образовательных услуг для государственных служащих.

Современная кадровая ситуация требует серьезного внимания со стороны руководителей всех уровней, научных и общественных институтов, ученых, практиков к применению современных инновационных подходов к разработке и реализации кадровой политики на федеральном, региональном, ведомственном, внутрипроизводственном уровнях. В настоящее время численность экономически активного населения России составляет примерно 75 млн. человек (около 55 % от общей численности населения страны). Однако для страны таких масштабов, как Россия, требуются значительно большие кадровые ресурсы. И не только квалифицированные работники массовых профессий, а, прежде всего, кадры для реализации инновационных программ, эффективные управленцы, владеющие современными опережающими технологиями управленческой деятельности, воспроизводства кадрового потенциала и рационального использования таланта отечественных руководителей, ученых, специалистов.

Исходя из вышесказанного, общие подходы к определению кадровой политики в современных условиях сводятся к следующему:

1. Кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития государственной службы. В этом отношении она представляет собой кадровое обеспечение реализации этой стратегии.

2. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой. Это значит, что она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой – динамичной, т. е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации. Стабильными должны быть те стороны, которые ориентированы на учет интересов персонала.
3. Поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными издержками для предприятия, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т. е. исходить из его реальных финансовых возможностей.

4. Кадровая политика должна обеспечить индивидуальный подход к своим работникам [1].

Таким образом, кадровая политика в новых условиях направлена на формирование такой системы работы с кадрами, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего

законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

Список литературы.

1. Игнатьева Э.В. Типы кадровой политики
2. Прокопьева В.Г. Современные кадровые технологии государственной и муниципальной службы и новое качество государственной власти // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. – 2010. – Выпуск №2 (3). URL: <http://vestnik.uara.ru/issue/2010/02/09>.
3. Сулемов В.А. Государственная кадровая политика в современной России: теория, история, новые реалии. – М.: Изд-во РАГС, 2005.
4. Турчинов А.И. Указ соч. – С. 21-22
5. Черепанов В.В. Государственная кадровая политика и механизм ее реализации. М.: ФА, 2009 (электронное издание).
6. Черепанов В.В. Основы государственной службы и кадровой политики. – М.: Изд-во Юнити-Дана, 2014

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Литовка Александр Сергеевич

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ РОССИИ, СОСТОЯНИЕ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Актуальность проблемы трудового потенциала, занимает одно из ведущих мест в Российской экономике.

Трудовой потенциал представляет собой обобщающую характеристику меры и качества совокупной способности к труду трудовых ресурсов, их динамизм как непрерывный, развивающийся, многоплановый процесс, характеризующий скрытые, не проявившие еще себя возможности или способности в соответствующих сферах жизнедеятельности.

Термин «трудовой потенциал» возник как ответ на вызовы времени, как понимание того, что индивид реализует в сфере труда свои потребности и интересы.

Обобщающим показателем процесса становления и развития человека в трудовой деятельности является трудовой потенциал общества. Словом «потенциал» обычно обозначают средства, запасы, источники, которые могут быть использованы, а также возможности отдельного лица, группы лиц, общества в конкретной обстановке.

Во всем мире пришли к признанию, что главной производительной силой является человек. Каждый работник, отдельные группы и общество в целом располагают возможностями и способностями осуществлять и совершенствовать трудовую деятельность, существенно повышать ее эффективность.

Определяя данную экономическую категорию, следует иметь в виду, что потенциал (экономический, производственный, трудовой) представляет собой обобщенную, собирательную

характеристику ресурсов, привязанную к месту и времени.

Таким образом, компоненты трудового потенциала должны характеризовать:

- а) психофизиологические возможности участия в общественно полезной деятельности;
- б) возможности нормальных социальных контактов;
- в) способности к генерации новых идей, методов, образов, представлений;
- г) рациональность поведения;
- д) наличие знаний и навыков, необходимых для выполнения определенных обязанностей и видов работ;
- е) предложение на рынке труда.

Приведенным аспектам соответствуют следующие компоненты трудового потенциала: здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческий потенциал; активность; организованность и асертивность (гармоничное объединение свойств личности); образование; профессионализм; ресурсы рабочего времени [1].

Трудовой потенциал любой страны определяется совокупной способностью ее трудовых ресурсов к производству максимально возможного в данных условиях объема товаров и услуг при высоком уровне конкурентоспособности национальной экономики. При этом трудовой потенциал имеет как количественные, так и качественные характеристики. Важнейшей количественной его характеристикой является численность трудовых ресурсов. Основу трудовых ресурсов страны и региона составляет трудоспособное население в трудоспособном возрасте. В национальном

законодательстве каждой страны определены границы трудоспособного возраста [2].

Сегодня в большинстве стран мира пенсионный возраст составляет 65 лет. В Европе и США в отдалённой перспективе возраст выхода на пенсию собираются повышать до 70 лет, как для мужчин, так и для женщин к 2060 году, а в Германии собираются это сделать в ближайшее время.

В 1932 году в СССР было введено пенсионное обеспечение по старости. Пенсионный возраст был установлен в размере 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин и с тех пор ни в СССР, ни в России, ни разу не менялся. Однако в правительстве обсуждается возможность его повышения [3].

Обратим внимание на пенсионный возраст мужчин и женщин в других странах мира (таблица 1).

Таблица 1 - Пенсионный возраст по странам

Страна	Пенсионный возраст		Год
	Мужчины	Женщины	
Австрия	65	60	2011
Азербайджан	62,5	57,5	2011
Албания	64,5	59,5	2011
Беларусь	60	55	2007
Бельгия	65	65	2009
Великобритания	65	65	2011
Германия	65-67	65-67	2008
Греция	58-65	58-65	2011
Дания	65-67	65-67	2008
Исландия	67	67	2007
Испания	65	65	2011
Италия	57-65	57-65	2008
Казахстан	63	58	2011
Канада	65	65	2012
Китай	60	50-55	2011
Косово	65	65	2011
Люксембург	65	65	2011
Молдова	62	57	2011
Нидерланды	65	65	2011
Норвегия	67	67	2011

Португалия	65	65	2011
Россия	60 (для Крайнего Севера и приравненных к нему местностей - 55)	55 (для Крайнего Севера и приравненных к нему местностей - 50)	2011
США	65	65	2012
Таджикистан	63	58	2011
Украина	60	55	2011
Финляндия	62-68	62-68	2008
Франция	60	60	2011
Черногория	64	59	2011
Чехия	61г10м	56-60	2008
Швейцария	65	64	2007
Швеция	61-67	61-67	2011
Япония	65	65	2013

Из таблицы 1 видно, что пенсионный возраст в разных странах отличается. Самый высокий пенсионный возраст у мужчин и женщин в Финляндии и составляет 68 лет; самый низкий пенсионный возраст у мужчин и женщин в Италии и составляет 57 лет.

Состояние трудового потенциала Российской Федерации в настоящее время выглядит следующим образом (Таблица 2), (Рисунок 1).

Анализируя данные федеральной службы государственной статистики численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила 75,9 млн. человек, или 52% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 71,8 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в январе 2015г. составил 5,5% (без исключения сезонного фактора).

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей

численности населения обследуемого возраста) в январе 2015г. составил 64,8% [4].

Таблица 2. Численность экономически активного населения Российской Федерации

	2000	2005	2010	2013
Российская Федерация	72770,0	73581,0	75477,9	75528,9
Центральный федеральный округ	19530,8	20011,7	20677,1	21007,4
Северо-Кавказский федеральный округ	3272,3	3589,1	4357,5	4524,6
Приволжский федеральный округ	15785,4	15700,7	15862,8	15605,0
Уральский федеральный округ	6359,6	6449,9	6523,9	6544,8
Сибирский федеральный округ	10078,2	10101,1	10010,3	9842,9
Дальневосточный федеральный округ	3628,2	3454,2	3437,2	3434,0

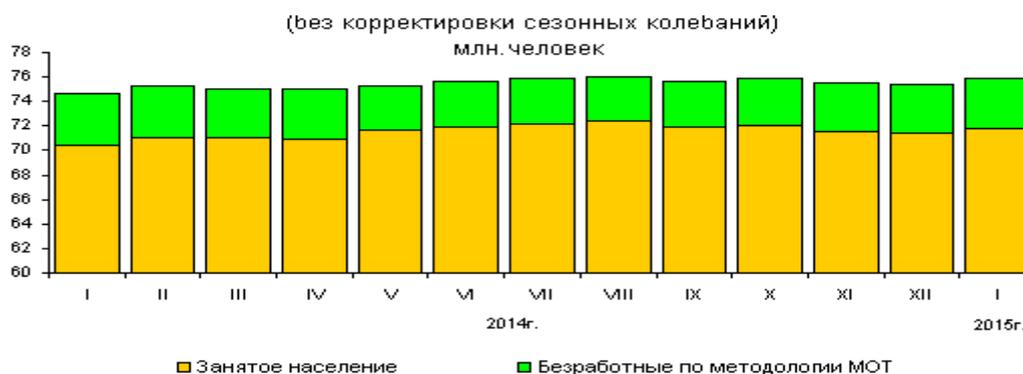


Рисунок 1 - Динамика численности экономически активного населения Российской Федерации

Проведя комплексный анализ статистических данных можно сделать вывод, что в Российской Федерации происходит рост экономически активного населения, так же из этого следует, что уровень занятого населения тоже будет расти, вследствие чего снизится количество безработных, а это значит, что трудовой потенциал экономики

России будет улучшаться. Решением проблем с трудовым потенциалом могут выступать: создание государством новых рабочих мест, переквалификация работников уже имеющих одну специальность, обучение потенциальных работников, не имеющих специальности.

Список литературы.

1. <http://www.irbis.vegu.ru>
2. <http://studlib.com>
3. <http://ru.wikipedia.org/>
4. <http://www.gks.ru/>

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Медведкова Валентина Алексеевна

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

Стимулирование государственных служащих является важным показателем готовности к эффективному осуществлению профессиональных функций в условиях реализации административной реформы мотивационной направленности государственных служащих на перемены, осуществление мероприятий, проводимых в ходе реформирования, определение заинтересованности в практических результатах своей профессиональной деятельности. В связи с этим для успешного решения проблем стимулирования труда

персонала важно выявить специфику профессиональной деятельности и учитывать ее, выстраивая систему стимулирования.

Актуальность данной темы заключается в том, что социально-экономическое развитие страны во многом предопределяется результатами деятельности государственных органов. В свою очередь эффективность государственного управления в значительной степени зависит от профессиональной компетентности лиц, занятых на государственной службе.

Обеспечение производительности труда во многом находится в зависимости от безупречности использования концепции мотивации трудовой деятельности рабочих. Невзирая на обширный участок нематериальных коэффициентов мотивации персонала к труду, наиболее важным катализатором было и остается материальное поощрение, оплачиваемое работнику за проделанную работу. Проблемы последующего реформирования концепции оплаты труда муниципальных служащих с учетом особенностей образования рыночных механизмов регулярно находится в центре государственных руководителей и экспертов.

Обобщающие плоды научных дискуссий о свойствах реалий в сфере оплаты труда можно утверждать, то, что главной проблемой в данной области является степень оплаты труда, значительно отстает от общемировых норм. Равно как финансовая группа заработная оплата не в полной мере осуществляет свои основные функции, в том числе функцию стимулирования труда. В настоящее время она, по сути, преобразилась в один из альтернатив общественной поддержки, мало зависит от результатов работы, особенно критически эта проблема стоит для такого сектора рынка труда, равно как государственная служба, где практически отсутствует взаимосвязанность степени оплаты труда с его результатами.

Материальное стимулирование труда — это инструмент снабжения материальных надобностей сотрудников в зависимости от результатов их общественной и персональной работы через систему законодательных, нормативных, финансовых, общественных и координационных обстоятельств и событий, сопряженных с производством. Понятие «стимулирование труда» включает все без исключения способы мотивации, воздействия и вознаграждения, в частности управленческие и финансовые. При этом под управленческими способами стимулирования работы подразумевается влияние на индивида либо группу с помощью приказов, выдачи поручений и т.п. Это такие методы, когда надлежащий результат достигается за счет того, то, что с целью субъекта труда «убытки» с вероятных наказаний за невыполнение превышают расходы в реализации поручения.

В свою очередь, материальное стимулирование труда — это вовлечение в концепцию мотивации стоимостных рычагов привлечения людей к труду, в таком случае имеется непосредственное экономическое воздействие на нее, обеспечение заинтересованности субъектов труда в материальном поощрении. Используются как прямые (заработная плата, премии, доходы от

прибыли и т.п.), так и косвенные (цены, налоги, кредиты) рычаги регуляции рабочего действия.

Требование и размеры доплат формируются и регулируются предприятием без помощи других на базе установленных специальных положений о внедрении этой либо другой стимулирующей надбавки. Существенная доля доплат и надбавок прописывается трудовым договорам и в соответствии с этим отображается в коллективных договорах, заключенных на предприятиях.

Итак, доплаты и надбавки больше платятся за специальные условия работы конкретного сотрудника. Другим, по своей сути, орудием материального стимулирования считается премия. Как правило, премии рассчитаны на то, для того чтобы стимулировать достижение на производстве определенного результата.

Вознаграждение больше побуждает результаты коллективного труда, а доплаты и надбавки — индивидуальной работы. Премия, которая установлена для всех, содержит более широкое поле воздействия, а поэтому зачастую (в случае если рассуждать по итогам работы) она успешнее некоторых типов доплат, так как её побудительное воздействие расширяется на целый коллектив.

Все вышеупомянутое образует так называемый тарифный вариант организации заработной платы в компании. Антиподом выступает бестарифный вариант (распределительный).

Мировой опыт применения приведенных подходов и форм для обеспечения механизма оплаты труда государственных служащих свидетельствует о необходимости применения гибкой системы труда на государственной службе. Обобщая результаты многочисленных исследований данной проблематики, следует выделить две основные модели государственной бюрократии: европейскую и американскую.

Для первой (типичный пример государственной службы Великобритании) характерна система, при которой служащий, поступивший на государственную службу, при любых условиях, гарантируется хорошо оплачиваемая работа, пакет социальных льгот и достаточно высокий уровень пенсионного обеспечения. Освободить английского чиновника практически невозможно. Однако, его заработная плата значительно ниже по сравнению с частным сектором экономики, а действие жесткого запрета заниматься бизнесом не обеспечивают государственным служащим высокого уровня жизненных благ. Таким образом, государственный служащий сознательно получает не слишком высокую, однако гарантированную пожизненную стабильность.

Вторая модель определяется рассмотрением государственной службы как равноправного вида

деятельности на рынке труда. Государственный служащий работает по контракту без особых привилегий и социальных преференций, обусловленные принадлежностью к соответствующей категории государственных служащих, выслуге лет и другими атрибутами европейской бюрократической модели — о степени успешности чиновника судят за эффективностью его работы. Однако американским государственным служащим, не гарантируется сохранение должности при условии признания нецелесообразности сохранения соответствующего рабочего места; уровень пенсионного обеспечения непосредственно не связан с прохождением государственной службы. При приеме на работу учитываются, прежде всего, деловые и профессиональные качества.

Сравнивая приведенные образцы с отечественной системой можно согласиться с выводами М. Капинуса, что страна тяготеет к европейской модели и одновременно имеет определенные отличия: как по уровню оплаты труда, так и удельного веса должностного оклада в структуре заработной платы государственного служащего и т.д. Это собственно и определяет специфику отечественной системы организации государственной службы, функционирование которой пока не отвечает современным устоявшимся европейским стандартам. В связи с этим возникает острая необходимость привести в соответствие с этими стандартами всю систему государственной службы в стране, а также отдельные ее элементы, прежде всего, систему оплаты труда государственных служащих.

Разумеется, определенные подходы, и формы материального стимулирования труда на сегодня являются определяющими в сфере оплаты труда государственных служащих, другие не могут быть применены. Впрочем, по нашему мнению,

основным вопросам повышения эффективности стимулирующего влияния материального вознаграждения является не только общее увеличение размера заработных плат, но и введение гибкой системы премирования и доплат.

В целом ведь необходимо отметить, что концепция доплат к тарифным ставкам дает возможность учитывать и поощрить несколько дополнительных количественных и высококачественных характеристик труда, никак не охваченных тарифной концепцией. Данная концепция формирует стимулы продолжительного воздействия. Однако с целью ее успешного функционирования нужно иметь конкретную концепцию оценки итогов работы персонала абсолютно всех категорий с выделением конкретных свойств или даже критериев для определения этого или другого типа доплат. По этой причине не менее значимым направлением будет способствовать совершенствование системы материального стимулирования служащих, что является созданием эффективной концепции показателей эффективности деятельности персонала, которые отображали определенные итоги их работы. В фирмах, организациях и учреждениях обязаны использоваться своеобразные с целью их данные производительности работы и, в соответствии с этим, вещественного стимулирования сотрудников, обеспечивающих равно как повышение производительности их труда, стимулировали сотрудника к увеличению квалификации и профессионального мастерства, таким образом, и производительности всего производства.

Частично разработке подобных характеристик станет содействовать внедрение менеджмента качества в согласовании с международными стандартами.

Список литературы.

1. Грейсон Джексон младший, О'Дели Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века., 2010
2. Федеральный закон от 27.07.2004г. № 79 «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
3. Кроткова С. Л. Организация кадровой работы в системе Федерального казначейства. - М., 2009.

студент 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Матюшкин Алексей Алексеевич

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

*научный руководитель: д.с/х.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Косьянчук Виктор Порфирьевич*

Как известно, предприятие - это целостная производственно-хозяйственная система, которая может быть представлена как совокупность элементов (подсистем) ее составляющих взаимосвязанных и взаимообуславливающих друг

друга. Количество подсистем определяется концепцией создания предприятия и может быть достаточно различным. Разные авторы по разному подходят к выделению подсистем предприятия.

Например, по мнению Л.В. Ивановской на предприятии можно выделить техническую, управленческую (административную) и человеческую (личностно-культурную) подсистемы [1].

Другой ученый в области современного управления Б.М. Генкин считает, что менеджменте производства (предприятия) необходимо выделять управление человеком (персоналом) и управление производством (деятельностью) [2]. При этом управление производством включает в себя процессы бизнес – планирования, определения задач производства, формирования системы критериев измерения и оценки результатов производственной деятельности, контроля всех основных и обеспечивающих процессов производственной деятельности. Управление персоналом включает обеспечение эффективного взаимодействия между всеми сотрудниками предприятия, систему мотивации и кадрового планирования, морально-психологический климат и организационную культуру и многие другие элементы деятельности руководителя предприятия как современного управленца.

В научной литературе встречается много других классификаций подсистем общей системы управления предприятием. Однако, анализируя все существующие классификации подсистем общей производственно-хозяйственной системы можно отметить тот факт, что в каждой из них присутствует система управления персоналом (или кадровая составляющая) как одна из основных подсистем общей системы. Это является закономерным. Так как известно, что деятельность любого промышленного предприятия включает в себя процесс трудоустройства производства, что подразумевает наем на работу рабочей силы, соответствующей квалификационной подготовки, ее дальнейшее обучение и переподготовка в случае необходимости, а также формирование условий для оптимального ее использования.

Производственно-хозяйственная система а также все ее составляющие (вещественная и личностная) находятся под влиянием различных факторов внешней среды. Современный уровень развития общества обуславливает быстрые изменения техники и технологии, что приводит к изменению требований, предъявляемых к рабочей силе, направления профессиональной и специализированной подготовки, квалификационному уровню и другим характеристиками рабочей силы. Существуют как объективные, так и субъективные факторы оказывающие влияние на изменение состава рабочей силы (например, в организации в связи с текучестью кадров изменяется состав работников,

изменяется система трудовой мотивации персонала организации, каждый сотрудник проходит свой процесс непрерывного повышения квалификации и т.д.). Все выше перечисленное, обуславливает необходимость постоянного управленческого и руководящего воздействия на состав персонала организации, а также на структуру рабочих мест в организации.

Современная наука определяет управление персоналом как особый вид управленческой деятельности, который направлен на коллектив предприятия в целом и каждого отдельного сотрудника в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что основу управления персоналом представляет собой процесс системного планомерно организованного воздействия на базе взаимосвязанных организационных, экономических и социальных мер на систему создания, распределения и перераспределения кадров в организации, на формирование условий для максимально эффективного использования профессиональных качеств персонала, направленного на достижение оптимальных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разностороннего развития кадров.

В системе управления персоналом большое значение занимают методы управления персоналом. Авторы дают разное определение данному понятию. Так, например, по мнению А.П. Егоршина методы управления персоналом представляют собой определенные способы руководящего влияния на персонал организации с целью эффективного управления производством. Он выделяет экономические, административные, психологические и социологические методы управления [3].

Административные методы как правило называю «методом кнута». власть, дисциплина и взыскания являются базовыми элементами административных методов воздействия. Принято выделять пять способов административного воздействия:

- организационные воздействия;
- распорядительные воздействия;
- дисциплинарная ответственность и взыскания;
- материальная ответственность и взыскания;
- административная ответственность и взыскания.

В противоположность административным методам управления персоналом выделяют экономические методы, которые называют «методом пряника». Экономические методы представляют собой такой способ управленческого воздействия на персонал, который основан на использовании экономических законов и денежных

выплат. Экономические методы включают в себя: плановое ведение хозяйства, хозяйственный расчет, оплату труда, рабочую силу, рыночное ценообразование, ценные бумаги, налоговую систему, факторы производства.

В основе социологических методов управления персоналом лежат различные способы мотивации и определенное групповое воздействие на персонал посредством мнения большинства. Определение назначения и статуса человека в коллективе, выявление лидеров, привлечение их к процессам управления, установление взаимосвязи между мотивацией человека и конечными результатами их деятельности, обеспечение эффективных коммуникаций и устранение деструктивных конфликтов – все это и многое другое регулируют социологические методы управления. Социологические методы состоят из социального планирования, методов исследования личностных качеств персонала, морали коллектива, партнерства, соревнования, общения, переговоров, конфликтов.

Психологические методы представляют собой своеобразный «метод убеждения». В их основе лежат знания психологии личности и внутреннего

душевного мира человека. Психологические методы предполагают впри принятии конкретного управленческого решения и рассмотрения различных управленческих ситуаций организовывать эффективные коммуникации, учитывать «чужие» ошибки, применять различные методы управленческого воздействия на каждого конкретного сотрудника с учетом его личностных особенностей. Основными элементами психологических методов являются: понятие личности, типы личности, темперамент, черты характера, направленность личности, интеллектуальные способности, методы познания, способы психологического воздействия, поведение, чувства, эмоции, стрессы [4].

В целом можно сказать, что эффективность управления персоналом, наиболее полная реализация поставленных целей во многом зависят от выбора вариантов построения самой системы управления персоналом предприятия, познания механизма его функционирования, выбора наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми.

Список литературы.

1. Ивановская, Л.В., Свистунов, В.М. Обеспечение системы управления персоналом на предприятии. М.: ГАУ, 2011. – 543 с.
2. Генкин, Б.М., Кононова Г.А, Кочетков В.И.; под ред. Б.М. Генкина. Основы управления персоналом: учеб. для вузов.- М.: Высшая школа, 2011. - 383 с.
3. Егоршин, А.П. Управление персоналом. – 6 –е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2011. – 1100 с.
4. Кибанов, А.Я., Захаров, Д.К. Организация управления персоналом на предприятии. М.: ГАУ, 2010. – 352 с.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Зарубо Анна Игоревна

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Основными особенностями современной мотивации труда являются: обогащение содержания труда, стремление сделать его более содержательным и творческим, оптимальное вовлечение работников во все этапы производственного процесса (от планирования до контроля качества и расходов), создание широких возможностей для повышения квалификации (служебного продвижения), расширение производственной автономии работников, участие их в акционировании капитала (прибылях), укрепление социальных взаимосвязей в трудовых коллективах.

Все это находит отражение в развитии систем заработной платы: в повышении роли повременной оплаты труда, в широком распространении

поощрительных и гибких систем оплаты труда, систем вознаграждения за квалификацию и личных заслуг, по труду и собственности, учитывающих финансовые результаты деятельности фирм. Наряду с тарифными ставками (должностными окладами) используется система дополнительных доходов, источниками которых могут быть себестоимость (фонд заработной платы), прибыль, внутрифирменное социальное страхование и др. [10, С.40].

Отечественные и зарубежные руководители предприятий понимают, что стимулы высокопроизводительного труда надо искать внутри фирмы, им приходится идти путем проб и ошибок, самостоятельно определяя наиболее подходящие и действенные методы организации поощрения.

Но на зарубежных предприятиях процесс перехода от жесткой модели управления трудом (концепция Тэйлора) к модели соучастия (основанной на современной мотивации качества трудовой жизни и гуманизации труда) начался намного раньше.

Разумное использование их опыта в отечественной практике позволит избежать ряда нежелательных явлений, соответствующих реалиям рыночной экономики, и сократить время разработки.

Сущность заработной платы проявляется в ее функциях: сохранение и развитие рабочей силы (воспроизводственная), стимулирующая, социальная. В прошлые годы наблюдалась тенденция уравнительности в оплате труда различных групп работников без достаточного учета их трудового вклада, квалификации и условий труда. В 1970-1980-е гг. коэффициент дифференциации доходов практически оставался неизменным. В доходах населения зарплата была главным и преимущественным источником. На ее долю в разные годы приходилось от 75 до 90% всех доходов [2].

С переходом к рынку положение изменилось: усилилась межгрупповая, межфирменная, отраслевая, районная и региональная дифференциация доходов. Кроме того, рост дифференциации в переходный период был связан с тем, что оплата труда части населения производилась по прежней системе. При этом в стране уже появился новый общественный слой (менеджеры, предприниматели, банкиры, владельцы недвижимости и др.), действующий по законам рыночной экономики и получающий высокие доходы. В целом переход к рыночным отношениям в России характеризуется обнищанием значительной доли населения (60%).

Для разработки политики и программ по повышению оплаты труда необходимо уточнять источники и экономические основы оплаты труда. В истории экономической мысли можно выделить три концепции.

Классики политэкономии определяли заработную плату на основе теории трудовой стоимости, как особую форму стоимости и цены рабочей силы.

Второй подход выражает позицию теоретиков рыночной экономики XX в., определявших цену труда по соотношению спроса и предложения на рынке труда.

Третий подход – социалистический: за равный труд – равная оплата [1].

Теорию зарплаты как цены особого товара – рабочей силы, можно использовать на практике, но со значительными оговорками, при наличии

достаточных условий в экономике и социальной сфере. Так как, во-первых, Международная Организация Труда одним из краеугольных принципов своей работы после 2-ой мировой войны, еще в 1948 г. установила, что нельзя считать труд товаром. Во-вторых, в России еще нет рынка труда и не известно, когда он появится. В-третьих, даже в банковской сфере и других относительно высокодоходных отраслях никому из работников не платили по стоимости и цене рабочей силы – платят в несколько раз меньше. В-четвертых, отсутствует свобода выбора сферы, отрасли труда и предприятия в условиях кризиса и безработицы в большинстве отраслей хозяйства. Если нет свободы спроса, то не может быть и свободы предложения труда. В-пятых, профсоюзы России ослаблены борьбой за выживание и не могут пока оказывать воздействия на работодателей на уровне требований профсоюзов развитых стран.

Следует признать несостоятельным представлением части политиков и профсоюзных кадров о возврате к единой государственной тарифной оплате труда. Ее трудно назвать социалистической ни по характеру, ни по форме, ни по уровню. В СССР существовала государственно-система оплаты труда с ее хронически низким потолком и жесткими ограничениями в целях экономии на трудовых доходах ради накопления и развития производства. Это была вынужденная система, устаревшая для СССР еще в середине 60-х годов и тормозившая ее экономическое развитие.

В экономической науке в последние десятилетия разрабатывается новый подход к пониманию роли человеческого фактора и труда в экономике – теория человеческого капитала. В рамках этой теории заработная плата понимается как цена за вложение в производство особого фактора – человеческого капитала

Низшая граница оплаты труда определяется расходами на воспроизводство трудового капитала. Любому работодателю ясно, что если работник нездоров или не обладает достаточными профессиональными навыками, то труд невозможен и принесет лишь издержки, а не доходы. Значит, расходы на питание, одежду, жилье, отдых, на профессиональное обучение работника должны возмещаться из заработной платы [1].

Профсоюзы и работодатели согласуют состав и цену приобретения потребительской корзины (набор благ и услуг, необходимых для нормального воспроизводства работоспособности) на очередной период коллективного договора или отраслевого тарифного соглашения. Существует официальная практика согласования состава и цены потребительской корзины.

Дополнительный заработок в виде премий или части прибыли зависит от величины вклада человеческого капитала в доходы предприятия. Интеллектуальная собственность, предпринимательские секреты и риск, репутация работника и его положение (статус) в организации учитываются в системах материального поощрения персонала.

Методологически и теоретически можно признать лидирующую концепцию неэкономии, под которой понимают:

- 1) следующий за постиндустриальным этап цивилизованного развития;
- 2) цивилизованную модель глобальной системы, опосредованную новым набором ценностей;
- 3) гармоничный симбиоз техногенных и внесистемных факторов (этнонациональных, культурных, морально-этических и т.п.) для воспроизводства качества жизни [2].

Данной концепции соответствуют и складывающиеся системы оплаты труда в развитых странах.

Системный подход к разработке стратегии мотивации персонала в сочетании с применением прогрессивных инструментов анализа информации о трудовых ресурсах и экономических результатах деятельности компании значительно повышает качество управленческих решений по человеческому капиталу, особенно его использование для улучшения финансовых показателей. План разработки стратегии мотивации персонала в обобщенном виде включает семь этапов [1].

1. Анализ деловой среды. Влияние основных внешних факторов (экономических, географических, нормативно-законодательных, политических, трудовых, хозяйственных) на человеческий капитал компании и принятие связанных с ним управленческих решений.

2. Оценка модели бизнеса компании. Определение корпоративных целей, конкурентной среды и ключевых факторов деятельности.

3. Исследование основных факторов, влияющих на человеческий капитал. Определение роли трудовых ресурсов и модели взаимоотношений с персоналом (включая оплату труда, организацию управления, трудовые функции, информационные потоки и базы, механизм принятия управленческих решений) в реализации корпоративной стратегии.

4. Качественная и количественная оценка человеческого капитала. Определение направлений стимулирования с помощью качественных и количественных методов изучения человеческого капитала. Иначе говоря, необходимо выяснить, что считают объектами стимулирования работники и менеджеры, и что является объектами стимулирования в действительности. Изучение влияния рыночной среды на эффективность управления человеческим капиталом.

5. Определение приоритетов и явных провалов в управлении человеческим капиталом. Комплексный взгляд на человеческий капитал для выработки оптимальной стратегии мотивации, развития и стимулирования персонала в зависимости от стратегических целей компании, то есть платить *нужным* людям *нужную* заработную плату за *нужные* результаты и в *нужное* время.



Рисунок 1 - Модель социального партнерства и стратегии мотивации персонала по труду и вложениям человеческого капитала

6. Разработка плана мероприятий. Оценка динамики доходности инвестиций в мотивацию персонала, осуществимости и рисков реформы оплаты труда. Цель этапа разработки состоит в формировании устойчивой и последовательной стратегии мотивации, способной позитивно

повлиять на текущие финансовые результаты и одновременно обеспечить конкурентные позиции компании в будущем.

7. Реализации мероприятий и мониторинг результатов. Распространение информации о мероприятиях, управление их реализацией и прочие

меры по обеспечению стратегической направленности процесса, включая разработку стратегической карты человеческого капитала.

Принципиальная модель социального партнерства и вознаграждения за труд в современном бизнесе заключается в пропорциях вложения человеческого капитала и материальных активов с соответствующим распределением дохода

Список литературы.

1. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 368 с. (С. 244–314)
2. Мандрица В.М. Российское предпринимательское право. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/д: «Феникс», 2009. - 554 с.

фирмы (рис.1). В тех отраслях экономической деятельности, где на первый план выходят интеллектуальные способности человека, как раз оплата идет по человеческому капиталу, а не просто по труду. Этот вывод подтверждается и практикой стимулирования оплаты труда в странах-лидерах научно-технического прогресса.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Слюнченко Анна Михайловна

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ

к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Фещенко Валентина Владимировна

Высококвалифицированный кадровый состав на предприятии является первостепенной составляющей в организации любого бизнеса. Он является главнейшим производственным активом, а в ряде сфер деятельности единственным. В связи с постоянным расширением современного рынка спрос на такой ресурс постоянно растет, а в связи с этим и появляются новые требования к управлению персоналом.

Сегодня не только поиск, подбор и привлечение, но и адаптация, обучение сотрудников, управление их развитием, лояльностью, эффективностью, а также удержание специалистов – является ключевыми направлениями деятельности современной кадровой службы компании.

Стоит отметить, что это не зависит от размера компании и сферы деятельности. Абсолютно все фирмы сегодня должны серьезно подходить к вопросу кадровой политики.

Управление персоналом применительно к организационной структуре предприятия в современных условиях носит название HR-менеджмент. И так, эффективное руководство кадрами – это, в первую очередь, правильная, четко выстроенная система использования кадровых ресурсов компании. При наличии оптимального количества квалифицированных сотрудников такая система позволяет достигать поставленных бизнес-целей в кратчайшие сроки и с минимальными затратами. Она помогает увеличивать продуктивность работы, расширять инновационную деятельность, повышать удовлетворенность клиентов, обеспечивать целостность бизнес-процессов.

Информационная технология сферы управления предъявляет самые высокие требования к человеческому фактору, оказывая принципиальное влияние на квалификацию специалиста, содержание его труда, физическую и умственную нагрузку, профессиональные перспективы и уровень социальных отношений. Рассматривая влияние информационных технологий на изменение кадровой политики предприятия, можно отметить следующие результаты в определенных поставленных задачах:

1. При подборе кадров используется Интернет, расширяется возможность нахождения специалиста, в том числе и в других регионах или странах. Следствие этого – усовершенствование трудовых процессов.

2. При анализе резюме используются аудио-технологии, Интернет, сканирование. Результат – оперативность и оптимизация технологии решения задачи.

3. Собеседование также можно проводить с помощью Интернета, что оптимизирует трудовой процесс в кадровой сфере.

4. Отбор претендентов на вакантные рабочие места можно проводить с помощью компьютерного тестирования и используя Интернет, что сокращает риск принятия на работу некомпетентного человека, сводит к минимуму риск вхождения в коллектив работника, не соответствующего принятым на предприятии корпоративным нормам. Следствие – сохранение устойчивого благоприятного климата в коллективе и стабильность всех трудовых процессов.

5. Задача в обучение и переобучение кадров может быть выполнена с использованием систем

мультимедиа и Интернет-ресурсов. В этом случае происходит индивидуализация процесса обучения, возможность дистанционного обучения и вовлечение в этот процесс различные социальные группы населения. Следствие — изменение структуры занятости и политики обучения

6. Составление должностных инструкций с помощью автоматизированных систем изменяет структуру занятости, формирует политику оплаты труда.

Основная задача управления — координация деятельности подразделений для наиболее эффективного их использования, поэтому информационные технологии активно внедряются в процессы управления кадрами и призваны совершенствовать их в направлении оптимизации затрат на персонал и повышения эффективности управления предприятием в целом за счет рационального использования его кадрового потенциала [1].



Рисунок 1 - Составляющие процесса управления трудовыми ресурсами фирмы

Основной вопрос, которым может задаться каждый предприниматель, как же создать такую систему?

Основная проблема в современном мире, с которой сталкиваются HR-менеджеры, специалисты по работе с персоналом – это большая трудоемкость управления, огромное количество задач, функций, процессов, которыми необходимо оперативно и качественно управлять. На рисунке 1 представлены основные процессы управления трудовыми ресурсами на предприятии.

Анализируя работу современной кадровой службы, можно отметить следующие функции, без выполнения которых ее деятельность сводится к нулю [2]:

1. Разработка и реализация кадровой стратегии на основе планирования, прогнозирования, оценки потребностей компании в HR-ресурсах.

2. Управление численностью работников, в том числе – наймом: поиском, привлечением и подбором (отбором, набором) кандидатов, соискателей.

3. Управление адаптацией новых сотрудников, недавно принятых на работу.

4. Управление знаниями (в том числе – подготовкой, обучением, развитием) работников.

5. Управление качеством, компетентностью (компетенциями), а также конкурентоспособностью работников.

6. HR-менеджмент организационных изменений.

7. Управление вознаграждением, оплатой труда, премированием персонала, льготами и компенсациями, а также материальной и нематериальной мотивацией.

8. Управление затратами (расходами) на кадры.

9. Управление движением, переводом и высвобождением кадров.

10. Управление карьерой (в том числе – профориентацией и переквалификацией) и ее планированием.

11. Управление здоровьем и безопасностью персонала, его социальным развитием (в том числе – питанием, физической культурой, страхованием и т.п.).

12. Контроль за рабочим временем сотрудников (тайм-менеджмент).

13. Управление результативностью, производительностью, эффективностью персонала.

14. Работа с кадровым резервом.

Несомненно, этот перечень не ограничивается перечисленными пунктами, в каждый из них входят свои составляющие, а постоянно меняющиеся рыночные условия дополняют все новыми и новыми задачами и проблемами.

В таком случае на помощь приходят автоматизированные системы управления персоналом (так называемые, HRM-системы). Они

помогают вывести работу кадровых служб на новый, более высокий уровень.

Специальные системы автоматизации управления персоналом созданы для качественного управления человеческими ресурсами с помощью оптимизации всех процессов кадровой деятельности. Речь идет о новейших информационных технологиях (ИТ) в области

Human Resources Management (HRM). Современная ИТ-система автоматизации управления персоналом позволит свести в единое информационное пространство, упростить, сделать более удобной и эффективной работу отдела кадров.

Рассмотрим разновидности подобных автоматизированных HRM-систем на рисунке 2.



Рисунок 2 - Классификация и функционал HRM-систем

Решения первого уровня зачастую представляют собой предварительно настроенный, так называемый «коробочный» продукт. Но их низкая функциональность и невозможность дальнейшей настройки существенно ограничивают круг потенциальных пользователей.

Автоматизированные HRM-системы второго уровня – это гибкие самостоятельные решения, которые обладают большим управленческим функционалом, различными инструментами для ведения грамотной кадровой политики. Это комплексные программно-аппаратные продукты, которые можно постоянно развивать, дополнять, дорабатывать под потребности бизнеса.

Список литературы.

4. Гутгарц Р.Д. Использование новых информационных технологий в управлении кадрами // Менеджмент в России и за рубежом», №1, 2013. – С. 23 – 28 .
5. Информационные технологии управления: Учебное пособие / Под ред. Ю.М.Черкасова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 216 с. - (Серия «Высшее образование»).

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шатрова Юлия Ивановна

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда

в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование,

высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов, и как результат - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Под трудовыми ресурсами понимают часть населения, обладающую физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной деятельности.

Исходя из сказанного, к трудовым ресурсам относятся:

1) население в трудоспособном возрасте за исключением инвалидов войны и труда I и II групп и неработающих лиц, получающих пенсии на льготных условиях;

2) работающие лица пенсионного возраста;

3) работающие подростки в возрасте до 16 лет.

По российскому законодательству подростки до 16 лет принимаются на работу по достижении ими 15-летнего возраста в исключительных случаях. Допускается также, в целях подготовки молодежи к труду, прием на работу учащихся общеобразовательных школ, профессионально-технических и средних специальных учебных заведений по достижении ими 14-летнего возраста с согласия одного из родителей или заменяющего его лица при условии предоставления им легкого труда. Не причиняющего вреда здоровью и не мешающего процессу обучения.

Все трудовые процессы, выполняемые работниками торговых предприятий разделены на два разных по своей природе и содержанию вида:

- связанные со сменой форм стоимости товара;
- обусловленные продолжением процессов производства в сфере обращения.

Первый вид труда обеспечивает смену форм стоимости и включает в себя процессы купли-продажи, обслуживания покупателей, ведения учета и отчетности, организации рекламы и др.

Второй вид труда включает в себя такие трудовые процессы, как транспортировка, фасовка, хранение, подсортировка, погрузка, выгрузка товаров и др.

Оба вида труда взаимосвязаны и составляют основу организации торгово-технологического процесса. Таким образом, *первая отличительная особенность труда* на торговых предприятиях — его двойственный характер.

Вторая отличительная особенность в том, что труд, связанный с продолжением производства в сфере обращения, занимает большой удельный вес в общей сумме трудовых процессов. Главная причина данного явления - низкая оснащенность техникой торговых предприятий. Как правило, большинство процессов, связанных с преобразованием промышленного ассортимента в торговый; фасовкой; подсортировкой, т.е. с предпродажной обработкой товаров, производится вручную. Большие затраты живого труда - негативный фактор, тем более что около 80% запятых в торговле - женщины (например, в розничной торговле в среднем за смену приходится перемешать в зависимости от размера магазина от 3 до 15т груза).

Третья особенность труда в торговом бизнесе в том, что труд, связанный со сменой форм стоимости довольно однообразен и вместе с тем требует большого нервного и физического напряжения. Это обусловлено целым рядом причин: во-первых, организация торгово-технологического процесса не предполагает или сильно ограничивает свободу проявления инициативы работником; во-вторых, недостаточная компьютеризация предприятий торговли приводит к тому, что аналитические, учетные, статистические расчеты производятся вручную.

Четвертая особенность труда на торговых предприятиях - значительное влияние на него вероятностных факторов. Интенсивность покупательских потоков в течение дня, зависящая также от месторасположения предприятия; значительные колебания спроса по товарным группам, и прочие факторы в одних случаях приводят к неизбежным простоям работников, а в других - к очень высокой нагрузке и резкому повышению напряженности труда.

Пятая особенность труда в торговых предприятиях заключается в том, что конечным результатом труда является не продукт, а услуга.

Показатели по труду используются непосредственно при анализе хозяйственной деятельности предприятий и планировании. Ряд показателей по труду используют для планирования решений мотивационного характера (показатели, связанные с оплатой труда).

Целью анализа трудовых показателей является определение основных направлений экономической работы по выявлению резервов экономии труда, заработной платы и возможностей дополнительного выпуска продукции, нового ассортимента изделий за счет роста производительности труда. При этом обычно анализируют такие показатели, как обеспеченность персоналом, квалификационный состав работающих, движение персонала, должностное движение персонала, использование

рабочего времени, использование фонда заработной платы, производительность труда, трудоемкость продукции.

Анализ этих показателей сводится в основном к анализу отклонений значений фактических данных от плановых показателей. Он дает возможность руководителю определить направление дальнейшей деятельности в тех подразделениях предприятия, где произошло отклонение соответствующих показателей.

В условиях рынка меняются роль и место трудовых показателей, получают распространение новые показатели, для конкретных предприятий разрабатываются свои показатели, учитывающие особенности производственных циклов. В условиях рыночной экономики, когда нет существенного влияния государства на формирование заработной платы работников предприятий различных форм собственности, а особенно частных, для предпринимателей более важно знать, сколько было затрачено труда на производство одной единицы продукции. Кроме того, значение этого показателя в каждые периоды времени необходимо сравнивать со значением этого показателя у конкурентов. Таким образом, в современных условиях на первый план выходят не показатели, характеризующие численность персонала предприятия, фонд заработной платы, среднюю заработную плату и др., а показатель величины расходов на персонал, отнесенный к единице продукции.

Показатель, характеризующий расходы на персонал, является интегральным показателем, который включает в себя все расходы, связанные с функционированием человеческого капитала. К этим расходам относятся затраты на заработную плату, выплаты работодателя по различным видам социального страхования, расходы предприятия на социальные выплаты и льготы, на содержание социальной инфраструктуры, на обучение, переобучение и повышение квалификации персонала предприятия, на выплату дивидендов и покупку льготных акций. В странах с развитой рыночной экономикой базовые расходы (расходы на заработную плату) обычно составляют менее половины общих расходов на персонал.

Установление допустимой величины расходов на персонал становится отправной точкой для планирования и анализа всех других показателей по труду. Если на конкретном предприятии величина расходов на персонал превышает такие расходы, установившиеся у конкурентов, то дальнейшая деятельность такого предприятия представляется проблематичной и должна ориентироваться на устранение причин этого перерасхода, если этот перерасход не являлся политикой фирмы по

привлечению наиболее квалифицированных кадров с соответствующего рынка труда.

Показатели по труду редко рассматриваются во взаимосвязи между собой, и как факторы, которые характеризуют и влияют на значения других экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия. Так, если выбрать рассмотренный выше показатель, характеризующий расходы на персонал, за результирующий показатель, и рассмотреть его зависимость от некоторых других трудовых показателей, которые в данном случае будут являться факториальными, то можно решать оптимизационную задачу по снижению издержек предприятия на труд. При этом надо учитывать ряд ограничений, которые связаны со структурой самого предприятия, уровнем заработной платы, установившейся на рынке труда по отдельным категориям работников и др. Решение этой задачи поможет выработать экономисту предприятия оптимальные значения трудовых показателей, а руководителям всех уровней и возможность разработать стратегию дальнейшей деятельности. Недостатком определения значений показателей таким методом является то, что в различные периоды изменяются ограничения, накладываемые на целевую функцию. Поэтому необходимо пересчитывать данные показатели. А эффект от выполнения этих показателей может быть не существенен в краткосрочные периоды.

Как было отмечено выше, можно рассматривать влияние показателей по труду на показатели, характеризующие хозяйственную деятельность предприятия. Анализ показателей по труду занимает в управлении как бы срединное место между функциями сбора и обработки информации, с одной стороны, и функциями принятия решений по планированию, организации управления и функционирования, контролю и стимулированию, с другой. Для более быстрой реакции руководящих органов предприятия со времени поступления информации об изменении того или иного показателя, до принятия конкретного решения, необходимо создание комплексной системы управления персоналом предприятия. Эта система должна учитывать все взаимосвязи основных трудовых показателей, их зависимость от других экономических показателей, а также возможное влияние трудовых показателей на них. Комплексная система управления персоналом должна включать в себя менеджерские информационные системы коммуникации и контроля, которые обеспечивали бы достаточно быстрое поступление информации об изменении участвующих в системе показателей по труду.

На современном этапе развития информационных систем возможно создание такого

рода систем на конкретных предприятиях. Кроме того, можно предположить, что на уровне отдельного предприятия руководство получает достаточно достоверную информацию обо всех изменениях, касающихся данного предприятия. Руководству предприятия необходимо выбрать целевые параметры и различные экономические показатели деятельности предприятия (в том числе и трудовые), значения которых руководство намеревается изменить в планируемом периоде. Предполагается, что для каждой целевой переменной руководство фирмы, предприятия может задать планируемую величину (желаемый уровень). Плановая величина этих переменных может вырабатываться на основе решения оптимизационных задач, на основе значений аналогичных показателей у конкурентов, оценок экспертов, политики дальнейшего развития фирмы и др.

После этого необходимо произвести отбор параметров управления. Таковыми должны быть показатели, которые могут влиять на изменение целевых параметров. В данном случае в качестве параметров управления предполагается выбирать трудовые показатели. Система упрощается, если число параметров управления совпадает с числом плановых параметров.

На основе статистической информации, полученной по отчетам фирмы за прошедшие

периоды, можно построить вектор-функцию зависимостей плановых параметров от параметров управления. На уровне отдельного предприятия количество целевых параметров сравнительно невелико, и поэтому, осуществлять контроль за их значениями всем звеньям управления достаточно просто (напр., контроль за показателями численности персонала может осуществлять кадровая служба предприятия). Если в рамках решения конкретных задач управления число этих параметров увеличивается, то возможно перераспределить функции контроля за изменением того или иного показателя дополнительным службам предприятия. Необходимо отметить, что перераспределение функций контроля за показателями возможно на достаточно крупных предприятиях.

Таким образом, анализу трудовых показателей принадлежит важная роль в совершенствовании организации заработной платы, обеспечении ее прямой зависимости от количества и качества труда, конечных производственных результатов. В процессе анализа выявляются резервы для создания необходимых ресурсов роста и совершенствования оплаты труда, введения прогрессивных форм оплаты труда работников, обеспечивается систематический контроль за мерой труда и потребления.

Список литературы.

1. Кравченко Л.М. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник для вузов. – Мн.: Выш. шк., 1995.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: Учебное пособие. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1999.
3. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. Учебник под редакцией Л.А. Брагина, Т.П. Данько. М., Инфра, 2001. 560 с.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Махоткина Ольга Александровна

ОПЫТ МЕНЕДЖМЕНТА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАЗВИТЫХ ЗАПАДНЫХ СТРАН

*к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Фещенко Валентина Владимировна*

Изучение менеджмента человеческих ресурсов на российских предприятиях в современных условиях, по-нашему мнению, совершенно невозможно без учета соответствующего опыта развитых Западных стран в данной области.

В последнее время в США и европейских странах с учетом японского опыта разработаны различные модели управления, в центре внимания которых находится человек. Как правило, такие модели содержат следующие блоки:

- персонал организации;

– тщательный учет знаний и способностей работников при назначении их на ключевые должности в фирме;

– стиль и культура деловых взаимоотношений в данной организации;

– долгосрочные цели развития фирмы.

Стратегические концепции управления кадрами в промышленно- развитых странах рассматривают работников как решающий фактор сохранения конкурентоспособности и нацелены на подготовку кадров в соответствии с изменяющимися

требованиями рынка и с учетом введения новых технологий.

По мнению многих зарубежных исследователей главными моментами в работе с персоналом должны стать:

– «ресурсная ориентация, т. е. использование индивидуальных способностей работников в соответствии со стратегическими целями организации (в первую очередь для овладения новыми технологиями);

– интеграция стремлений, потребностей и запросов работников с интересами организации» [4].

Основной вывод различных исследований проблем управления персоналом состоит в том, что «внимание к кадрам и методам управления их совместной деятельностью повышается в условиях высокоавтоматизированных технологий. Стратегическими направлениями в этой области становятся максимальное использование технических возможностей, гуманизация труда и всемерное развитие инициативы сотрудников. При этом необходимо исходить из таких концепций:

– социальные инновации важны так же, как и технологические;

– капитал нужно инвестировать не только в передовую технологию, но и в подготовку и обучение кадров;

– координацию активности сотрудников надо обеспечивать через средства коммуникации и взаимопонимание;

– проблемы необходимо решать совместными усилиями коллектива, при преобладающем кооперативном стиле работы» [1].

Фирменная кадровая политика должна осуществляться после структурного анализа профессионально-квалификационного состава персонала. Структурный анализ персонала базируется на учете уровня квалификации, возрастного состава, продолжительности трудового стажа работников, соотношения количества мужчин и женщин, занятых на предприятии. Другим важным элементом кадровой политики фирмы является определение эффективности использования рабочего времени в течение трудового дня, коэффициента текучести рабочей силы и др.

Действенными средствами обеспечения притока рабочих кадров могут служить проведение конкурсов среди желающих занять вакантные места и выделение стипендий способным студентам университетов и колледжей.

После структурного анализа рабочей силы осуществляется планирование использования человеческих ресурсов в компании. Вначале составляется баланс непосредственного

производительного труда, на основании которого определяется объем трудовых затрат, необходимых для изготовления продукции. Затем устанавливается объем трудовых затрат в период планирования без учета степени завершенности выпускаемых изделий. Исходя из количества трудовых дней, продолжительности рабочего дня и объема трудовых затрат в расчете на одного рабочего можно легко установить масштабы использования рабочей силы на предприятии.

В американских компаниях деятельность кадровых служб по управлению персоналом строится на основе так называемого анализа работ. О требуемой для этого квалификации говорит содержание такого анализа: работники кадровых служб составляют и подробно описывают все существующие в фирме виды работ, которые выполняются рабочими, служащими заводоуправлений, отделов сбыта, руководителями подразделений и участков. Описание работ состоит из двух частей. В первой определены обязанности исполнителя: что он должен делать с различного рода данными (собрать, рассортировать, проанализировать, сравнить и т. д.) и людьми (руководить, инструктировать, убеждать, оказывать какие-либо услуги, вести переговоры и т. д.); какими методами он должен выполнять работы, с помощью каких машин и оборудования и какими материалами, предметами и т. д. Во второй части описания работ устанавливаются требования к исполнителю: образование, опыт, ответственность, необходимость взаимоотношений со служащими компании и внешних организаций, руководства и надзора, физические и умственные усилия, условия труда. На основе реестра подробно описанных работ для их исполнителей составляются так называемые спецификации (должностные инструкции, аналитические карты, профессиограммы и др.

Цель предпринимательской деятельности, по определению японских специалистов, заключается в постоянном развитии трудовой мотивации, основанной на том, что вся жизнь человека с первых дней трудовой деятельности и до пенсии, благополучие его семьи тесно связаны с преуспеванием фирмы, в которой он работает, с личным усердием и преданностью делу (целям) фирмы.

Руководство каждой японской фирмы в высшей степени требовательно и придирчиво относится к отбору, приему, обучению, воспитанию кадров специалистов и управленцев. Этот процесс осуществляется так.

1. Примерно за 6 месяцев до окончания учебного года в средних и высших учебных заведениях фирмы вывешивают объявления с указанием

количества лиц, подлежащих приему на работу в следующем году (с 1 апреля). Одновременно представители фирм анализируют состав учащихся выпускных курсов, ведут переговоры с наиболее перспективными из них и выдают индивидуальные приглашения на работу.

2. В конце учебного года выпускники приходят в выбранные ими фирмы и сдают письменный экзамен, построенный так, чтобы оценить профессиональную подготовку и общеобразовательный уровень кандидата.

3. Успешно сдавшие экзамен кандидаты проходят собеседование: в небольших фирмах - непосредственно с директором, в крупных - с представителем отдела кадров, начальником отдела кадров, главой фирмы.

4. Прошедшие собеседование кандидаты принимаются в фирму, однако не приступают непосредственно к своим обязанностям; для них организуется специальный курс обучения и воспитания, призванный быстро и рационально адаптировать их к стилю и методам работы в фирме.

Основные характеристики социально-психологического стиля управления в японских фирмах - большой выбор должностей и гибкая система назначения; сплоченность коллектива; инициативность и творческий труд; забота и внимание работников; совместное владение информацией; соблюдение пяти принципов работы («пяти си»); трудовая мораль; взаимное доверие; дальновидность. Рассмотрим наиболее существенные из этих характеристик.

В Японии не применяются отбор и назначение работников на должности со строго очерченным кругом обязанностей, с четко определенными профессиональными и личностными качествами.

В подавляющем большинстве случаев специальность, полученная в университете, не имеет значения для карьеры работника в фирме. Как правило, поступающий в фирму должен пройти все ступени должностной иерархии начиная с самой нижней (курьер, рабочий) и постоянно переходя из подразделения в подразделение. Считается, что «это помогает работнику, достигшему соответствующего уровня, осознать и учитывать интересы и потребности всех сотрудников фирмы. Кроме того, система постепенного продвижения и ротации кадров формирует высококвалифицированных специалистов широкого профиля, компетентных практически во всех областях деятельности фирмы. Этому же способствует и отсутствие жесткой регламентации должностных обязанностей - для каждого работника устанавливается только «ядро» его функций и предоставляется свобода творчества

в выборе форм и методов их выполнения при четкой постановке общей конечной цели» [2].

Область, не перекрываемая «ядрами» функциональных обязанностей каждого конкретного работника, является общим полем деятельности, сферой совместного труда. Такие обязанности в каждом конкретном случае может выполнить любой свободный в данный момент работник. Подбор подразделения по принципу «команды» предполагает не только полную совместимость, но и взаимную дополняемость одного работника другим. В западной модели менеджмента каждый работник имеет строго определенный круг обязанностей, за выполнение которых следует поощрение, а за невыполнение - наказание. В японской же системе все работники трудятся сообща, выполняя те или иные функции по мере возникновения необходимости в них. При оценке коллективного труда менеджеры избегают отрицательных характеристик, поступая по принципу: «преследовать не того, кто виноват, а то, что плохо». Такая нацеленность группы на работу неизбежно порождает инициативу, создает благоприятную организационную и психологическую среду, повышает сплоченность малых групп, развивает взаимопомощь.

Трудовая мораль, являясь синтетическим понятием, подразумевает отношение к делу, сотрудникам, фирме, а также общий стиль работы. Она пронизывает все уровни организационной системы фирмы. Наиболее ярко трудовую мораль на японском предприятии характеризует общепринятый порядок внутрифирменного поведения при возникновении экономических трудностей:

- прекращаются сверхурочные работы и затраты на их оплату;
- прекращается наем новой рабочей силы;
- уменьшается заработная плата, начиная сверху, причем высокооплачиваемые работники, как правило, сами подают заявления об уменьшении своей заработной платы;
- максимально возможное количество сотрудников переводится в дочерние фирмы и на родственные предприятия;
- руководство фирмы обращается к персоналу с призывом добровольно уволиться, получив при этом значительный размер выходного пособия;
- только если все указанные действия оказываются недостаточными и положение фирмы продолжает ухудшаться, она может прибегнуть к сокращению работников.

Соблюдение пяти принципов работы («пяти си») является одним из элементов трудовой морали. Эти принципы заключаются в следующем [3]:

- избавиться от ненужных предметов на рабочих местах;
- правильно располагать и хранить нужные предметы;
- поддерживать порядок и чистоту на рабочем месте;
- поддерживать постоянную готовность рабочего места к проведению работ;
- усвоить правила дисциплины и соблюдать все перечисленные принципы.

"Безукоризненное выполнение этих принципов всеми работниками фирмы вырабатывает у них необходимую ориентировку на производственный процесс, создает условия для эффективной деятельности персонала" [54, с. 85].

Принцип совместного владения информацией обеспечивается благодаря:

- комплексному характеру квалификации каждого работника как по горизонтали, так и по вертикали; каждый работник может исполнять обязанности практически всех работников одного с ним уровня в данном и смежном подразделениях, нижестоящих работников, а также большое количество обязанностей непосредственного руководителя;
- широкой информированности всех работников об оперативных-тактических задачах и стратегических целях фирмы, что в сочетании с интегрированной квалификацией позволяет каждому работнику осмыслить свою роль и место в фирме, идентифицировать свои цели с целями фирмы, принять участие в их достижении;
- системе пожизненного найма, при которой затраты на обучение, повышение квалификации, стажировку за границей каждого сотрудника и полученные им знания становятся общим достоянием, а не его личным ноу-хау, которое он может предложить другой фирме на более выгодных условиях.

Все перечисленные элементы японского менеджмента подкрепляются общенациональной системой оплаты труда и социальных выплат. Несмотря на относительную сложность и многофакторность, эта система непосредственно связана с отношением каждого работника к труду, целями деятельности фирмы. В ней можно выделить четыре основные части, специфичные по назначению и методам формирования: прямые выплаты (базовые ставки и надбавки); косвенные выплаты (компенсации); бонусы (премии); пенсионные выплаты.

Единой тарифной сетки в Японии не существует, и каждая компания, организация, учреждение разрабатывает свою сетку тарифных разрядов (рангов). Разряды могут быть дифференцированы по группам персонала (например, менеджеры,

служащие, рабочие), в каждой из которых существует определенное количество разрядов.

Отличительная особенность тарификации в Японии состоит в том, что учитывается широкий круг критериев: кроме сложности выполняемых работ и уровня ответственности работников за результаты учитываются условия труда и физическая нагрузка, душевное напряжение, опытность, способность к самостоятельным решениям, сообразительность, внимание и др.

«Перетарификация работников проводится ежегодно в октябре. В результате каждый работник по истечении определенного времени работы в фирме (как правило, через 4-5 лет) по итогам собеседования с экспертом-социологом, работником отдела кадров или по решению непосредственного руководителя получает балльную оценку своих способностей по каждому из критериев, предусмотренных в карте. По сумме баллов устанавливаются разряд и соответствующий ему размер второй части базовой ставки» [11, с. 37].

В Японии, как и в других развитых странах, обязательным элементом управления трудом является его нормирование, на основе которого организуются производственные и трудовые процессы, планируются производство, сбыт продукции, необходимые численность и занятость рабочих, рассчитываются производственные мощности, в связи с чем нормирование труда выступает одним из важнейших факторов повышения продуктивности производства. Несмотря на постоянно возрастающий уровень механизации и автоматизации производства, труд как категория производственной деятельности человека продолжает существенно влиять на конечные результаты, а потому актуальным остается и нормирование живого труда.

В литературе по вопросам организации и использованию человеческих ресурсов или "человеческого капитала", первенство неизменно отдается Японии. К примеру, на страницах журнала "Ю.С. ньюс энд уорлди рипорт" даются характеристики среднего американского и японского рабочего. Анализ показывает, что по мнению 10 ведущих специалистов по вопросам управления США: "среднего" японского рабочего + "среднего" американского рабочего: проявляет более высокую заботу о качестве; отличается большим трудолюбием; честнее относится к работе; в большей мере предан компании; имеет более высокий общеобразовательный уровень; более надежен в работе; более склонен к сотрудничеству с коллегами; более инициативен; более амбициозен; имеет более высокий уровень профессиональной подготовки.

Как отмечает профессор К. Пиджельс, целью японского предпринимателя является использование в самой полной мере мастерства, таланта и способностей каждого работника. Японский менеджмент видит в своих работниках те ресурсы, которые могут принести экономическую прибыль, если персонал обучать и использовать в соответствии с максимум возможностей. Это согласуется с тем, что японские компании используют операционную стратегию, т.е. стратегию, непосредственно относящуюся к производственному процессу.

В использовании и развитии ЧР японские компании предпочитают, чтобы их работники были "генералистами", т.е. имели широкий опыт и знания, соответствующие целям и интересам

именно этой компанией, в то время, как в США компании ищут специалистов, знания и опыт которых могут быть использованы в любой другой компании на данном виде работ.

Итак, изучение опыта кадрового менеджмента Западных стран, показывает что эффективная кадровая политика строится на следующих принципах: полное доверие сотруднику и предоставление ему максимальной самостоятельности; в центре экономического управления стоят не деньги, а человек и его инициатива; результат деятельности предприятия определяется степенью сплоченности коллектива; имеет место максимальное делегирование функций управления сотрудникам; развитие мотивации работников.

Список литературы.

1. Алавердов А.Р. Управление кадровой безопасностью организации: Учебник. - М.: Маркет ДС, 2013. – 176 с.
2. Белецкий Н.П. Управление персоналом. 2-е изд. - М.: Современная школа, 2011. – 448 с.
3. Симонова И.Ф. Некоторые аспекты формирования системы управления развитием персонала организации / И.Ф.Симонова, Л.М.Дудаева // Управление персоналом. - 2011. - № 1. - С. 16 - 18.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Грищенко Виктория Юрьевна

ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

В современном мире, в связи с техническим прогрессом все большее значение в работе специалистов отдается технике(машинам). в следствие чего мотивация работников с каждым годом снижается, но при всем этом является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, имеющегося кадрового состава. Основной целью процесса мотивации является получение максимальной отдачи от использования имеющихся человеческих ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия. Для мотивации сотрудников предприятия сегодня используют как финансовые, так и нематериальные методы вознаграждения. Между тем, определенной картины о соотношении отдельных аспектов мотивационной сферы сотрудников и наиболее эффективных методов управления ими ни теория менеджмента, ни практика управления персоналом не дает.

Необходимо отметить, что системы мотивации и стимулирования труда работников предприятия, становится продуктивной лишь в том случае, когда ее реализация осуществляется на основе четких целей и определенных процедур, а руководители и

специалисты имеют достаточный уровень квалификации, также разработаны документы, регламентирующие все основные направления работ в данной сфере.

Актуальность темы данной работы заключается в том, что путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно сделать попытку разработать некую эффективную систему методов управления человеком. Для чего необходимо знать, как возникают те или иные мотивы и какими способами, мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Мотивация представляет собой процесс создания системы условий или мотивов (motif – фр. побудительная причина, повод к тому или иному действию), оказывающих воздействие на поведение человека, направляющих его в нужную для организации сторону, регулирующих его интенсивность, границы, побуждающих проявлять добросовестность, настойчивость, старательность в деле достижения целей.

Мотивация определяется как движущая сила человеческого действия, где в основе находится взаимосвязь потребностей, мотивов и целей человека. Без мотива, цели и потребности не происходит не одно действие разумного человека.

Трудовой мотив - это непосредственное побуждение работника к деятельности (работе), связанное с удовлетворением его потребностей. Мотив труда формируется только в том случае, когда трудовая деятельность является, если не единственным, то основным условием получения блага. Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей [2].

Формирование мотива труда происходит в том случае, если в распоряжении субъекта управления имеется необходимый набор благ, соответствующий социально обусловленным потребностям человека. Для получения благ требуются личные трудовые усилия работника. Трудовая деятельность позволяет работнику получить эти блага с меньшими материальными и моральными издержками, чем любые другие виды деятельности, и приносит большее удовлетворение.

Мотивы, движущие человеком, чрезвычайно сложны, подвержены частым переменам и формируются под воздействием целого комплекса внешних и внутренних факторов - способностей, образования, социального положения, материального благосостояния, общественного мнения и т.п. Поэтому прогнозирование поведения членов коллектива в ответ на разные системы мотивации весьма затруднительно.

Поскольку потребности вызывают у людей стремление к их удовлетворению, то руководители должны создавать такие ситуации, которые бы позволили работникам чувствовать, что они могут удовлетворить свои потребности посредством определенного типа поведения, приводящего к достижению целей организации. Во всех случаях знание истинных мотивов поведения работника поможет избежать потери хорошего специалиста, предупредить возможный конфликт в коллективе.

Таким образом, целью мотивации является формирование комплекса условий, побуждающих

человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели с максимальным эффектом.

Функция мотивации заключается в том, что она оказывает влияние на трудовой коллектив организации в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественного воздействия, коллективных и индивидуальных поощрительных мер [2].

Сущность мотивации заключается в том, чтобы персонал организации выполнял работу в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, с принятыми управленческими решениями.

Таким образом, мотивация труда - важнейший фактор результативности работы, и в этом качестве она составляет основу трудового потенциала работника, т.е. всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность.

Очевидно, что связь мотивации, стимулирования труда и результатов труда опосредствована приобретенными навыками труда - потребностями, ценностями, мотивами, стимулами, но именно трудовая мотивация - источник трудовой деятельности личности.

Изучение потребностей человека привело к появлению содержательных теорий мотивации, в основе которых лежит утверждение, что главным мотивирующим фактором является психологический, а не материальный.

Американский психолог Ф.Герцберг сформулировал двухфакторную мотивационно-гигиеническую теорию на основе данных интервью, полученных на различных рабочих местах, от разных профессиональных групп и в разных странах. Интервьюируемых просили описать ситуации, в которых они чувствовали удовлетворенность или, наоборот, неудовлетворенность работой. Ответы опрошенных были классифицированы по группам. Изучая собранный материал, Герцберг пришел к выводу, что удовлетворенность и неудовлетворенность работой вызываются различными факторами (Таблица 1). Он доказал, что удовлетворение потребностей не усиливает мотивацию к труду.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на удовлетворенность в работе

Гигиенические факторы	Факторы-мотиваторы
Способ управления	Достижения
Политика компании	Признание успеха
Отношения с непосредственным руководителем	Работа как таковая (интерес к работе и заданию)
Условия труда	Ответственность
Заработная плата	Продвижение по службе
Отношения с сотрудниками	Профессиональный рост
Отношения с подчиненными	Творческий рост
Статус	Безопасность

Применение концепции Герцберга предполагает двухстадийный процесс для управления удовлетворенностью и мотивацией работников. Сначала менеджерам необходимо обращаться к гигиеническим потребностям, обеспечить удовлетворение относительно базисных потребностей работников и снять их неудовлетворенность. Когда эти условия удовлетворены, то у работников не будет неудовлетворенности работой, и они не будут заинтересованы уклоняться от работы или работать плохо. Далее менеджеры могут переходить ко второй стадии и обращаться к удовлетворению более важных потребностей-мотиваторов.

Мотивация и стимулирование труда, как факторы эффективности деятельности персонала предприятий неразрывно связаны.

Применяемые в современной практике системы стимулов достаточно разнообразны и зависят от множества условий как объективного характера (экономическое положение в стране, уровень безработицы, цены, состояние социального страхования и т.п.), так и от более частных обстоятельств (квалификационный уровень сотрудников, их чисто человеческие черты, возраст, психологический климат). Стимулирование труда предполагает создание условий, при которых в результате активной трудовой деятельности работник будет трудиться более эффективно и более производительно, т.е. выполнит больший объем работ, чем было оговорено заранее. Здесь стимулирование труда создает условия для осознания работником, что он может трудиться более производительно, и возникновения желания, рождающего, в свою очередь, потребность, трудиться более производительно.

Система стимулов и мотивов должна опираться на определенную базу - нормативный уровень трудовой деятельности. Сам факт вступления работника в трудовые отношения предполагает, что он за заранее оговоренные вознаграждения должен выполнять некоторый круг обязанностей. В этой ситуации для стимулирования нет еще места. Здесь сфера контролируемой деятельности и работают мотивы избегания, связанные со страхом наказания за невыполнение предъявленных требований. Таких наказаний, связанных с потерей материальных благ должно быть как минимум два: частичная выплата вознаграждения или разрыв трудовых отношений. Система стимулирования вырастает как бы из административно-правовых методов управления, но не заменяет их, т.к. стимулирование труда эффективно в том случае, если органы управления умеют добиваться того уровня, за который платят. Цель стимулирования - не только побудить человека работать вообще, а побудить его делать

лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями.

Как показывают многочисленные опросы, проведенные на различных предприятиях, самыми эффективными поощрениями работающие считают материальные: улучшение жилищных условий, денежные премии, путевки в дома отдыха, ценные подарки. Применение материально-денежных стимулов позволяет регулировать поведение объектов управления на основе использования различных денежных выплат и санкций [4].

Основной частью дохода наемного работника является заработная плата, основные формы - повременная заработная плата устанавливается в зависимости от проработанного времени. Сдельная заработная плата зависит от объема выпущенной продукции и ее качества. На нее влияют: совершенствование нормирования труда, внедрение научной организации, модернизация рабочих мест, перегруппировка рабочей силы, сокращение излишнего персонала, усиление заинтересованности в более сложном и квалифицированном труде.

Для мотивирования труда, заинтересованности работника в более высокой производительности, повышении качества труда, повышении ответственности за результаты труда вводят различные системы льгот и доплат. Доплатам свойственны черты поощрительных форм материального стимулирования. Таким образом, доплата является формой вознаграждения за дополнительные результаты труда, за эффект полученный на конкретном участке. Доплаты же получают лишь те, кто участвует в достижении дополнительных результатов труда, дополнительного экономического эффекта. Доплаты в отличие от тарифа не являются обязательным и постоянным элементом заработной платы. Увеличение размера доплат зависит главным образом от роста индивидуальной эффективности труда конкретного работника и его вклада в коллективные результаты. При снижении показателей работы доплаты могут быть не только уменьшены в размере, но и полностью отменены.

Доплаты рассматриваются как самостоятельный элемент заработной платы, и занимает промежуточное положение между тарифной ставкой и премиальными выплатами. Увеличение размера доплат зависит главным образом от роста индивидуальной эффективности труда конкретного работника и его вклада в коллективные результаты. При снижении показателей работы доплаты могут быть не только уменьшены в размере, но и полностью отменены.

Важнейшим направлением материально денежного стимулирования является премирование. Премия стимулирует особые повышенные

результаты труда и ее источником является фонд материального поощрения. Цель премирования - улучшение, прежде всего, конечных результатов деятельности, выраженных в определенных показателях. Премия в своей части имеет неустойчивый характер. Ее величина может быть большей или меньшей, она может вообще не начисляться. Эта черта очень важная, и если она ее теряет, то премия утрачивает свой смысл.

Центральное место в поощрительной системе занимает размер премии. Он определяет связь результатов труда с увеличением размера поощрения. Эффективность применяемой системы премирования работник видит в величине денежной суммы, полученной в виде премии.

Также материальным стимулированием могут быть бонусы, которые постепенно входят в практику многих компаний, заменяя ранее дискредитировавшую себя по различным причинам тринадцатую зарплату. Бонусам, в отличие от тринадцатой зарплаты, предшествует оценка или аттестация персонала [4].

Моральные стимулы представляют собой такие средства привлечения людей к труду, которые основаны на отношении к труду как высшей ценности, на признании трудовых заслуг как главных. Они не сводятся только к поощрениям и наградам, применение их предусматривает создание такой атмосферы, такого общественного мнения, морально-психологического климата, при которых в трудовом коллективе хорошо знают, кто и как работает, и каждому воздается по заслугам. Такой подход требует обеспечения уверенности в том, что добросовестный труд и примерное поведение всегда получает признание и положительную оценку, принесут уважение и благодарность. Наоборот, плохая работа, бездеятельность, безответственность должны сказываться не только на уменьшении материального вознаграждения, но и на служебном положении и моральном авторитете работника [1].

Для эффективного применения моральных стимулов необходимо:

1) наличие положения о статусах морального поощрения и знание их работниками;

2) шире использовать разнообразные формы морального поощрения в интересах развития творческой инициативы и активности;

3) моральное поощрение подкреплять мерами материального стимулирования, обеспечить правильное взаимодействие материальных и моральных стимулов, непрерывно их совершенствовать в соответствии с новыми задачами, изменением в содержании, организации и условиях труда;

4) о каждом моральном поощрении работника широко информировать трудовой коллектив;

5) вручать награды и объявлять благодарности в торжественной обстановке;

6) поощрять работников своевременно - сразу после достижения определенных успехов в труде;

7) развивать новые формы поощрения и устанавливать строгую моральную ответственность каждого работника за порученное дело;

8) анализировать действенность стимулирования;

9) точно соблюдать установленный порядок внесения записей о поощрении в трудовые книжки работников.

Таким образом, можно сказать, что система мотивации персонала может быть основана на самых разнообразных методах, выбор которых зависит от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Основными тенденциями развития системы мотивации и стимулирования труда персонала в современных условиях являются: ориентация на стратегические подходы, внимание к внутренним мотивам трудовой деятельности, реализация партисипативного подхода к мотивационному процессу, активное развитие экономических и социально-психологических методов стимулирования и др.

Список литературы.

1. Щёкин Г.В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента. Киев: МАУП, 2013. - 400 с.
2. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда. Москва: ЮНИТИ, 2007. - 407 с
3. Омелянюк А.М. Управление процессами мотивации труда. - Брест: Изд-во БГТУ, 2012. - 344 с
4. Щукин В. Как организовать оптимальную систему оплаты и стимулирования труда // Управление персоналом, 2009. - № 12. - С. 28-31.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Белякова Виктория Николаевна

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА

*к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Фещенко Валентина Владимировна*

Постоянно возрастающий уровень техногенных рисков требует системного подхода к управлению в области охраны труда.

Главная цель государственной политики в области охраны труда – сохранение жизни и здоровья работников в процессе их трудовой деятельности [1].

Для достижения этой цели необходимо создать стройную систему управления охраной труда (СУОТ) и обеспечить четкое функционирование всех составляющих ее звеньев – субъектов управления как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов и муниципальных образований.

Объектами управления являются предприятия, организации, учреждения, где практически решаются вопросы сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

Под системой управления охраной труда в организации понимают часть общей системы управления организацией, обеспечивающей управление рисками в области охраны здоровья и безопасности труда, связанными с деятельностью организации [2].

В организациях формируются свои СУОТ, направленные на реализацию требований охраны труда, обеспечение его безопасности.

Система представляет собой организационную структуру, осуществляющую деятельность по планированию, распределению ответственности, разработке, внедрению и достижению целей, анализу результативности политики и мероприятий по охране труда в организации.

Руководитель организации, отвечающий за охрану труда, в соответствии с установленными нормативными требованиями, обеспечивает разработку, внедрение и функционирование СУОТ в основном с помощью специалистов по охране труда. В задачи последних входят организация выполнения работниками требований охраны труда, контроль за их соблюдением, профилактика несчастных случаев и профзаболеваний, предупреждение воздействия на работающих опасных и вредных производственных факторов, информирование работодателя и работников по вопросам охраны труда, а также распространение и пропаганда передовых достижений в области охраны труда.

Деятельность службы охраны труда в основном направлена на предотвращение рисков в течение рабочего процесса и включает мероприятия по

предотвращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний.

Основными причинами производственного травматизма и профессиональных заболеваний являются:

1) износ основных фондов и низкий технический уровень используемых технологий. Внедрение безопасного оборудования – один из основных путей решения проблем безопасности труда. В последние десятилетия обновление и реконструкция основных фондов предприятий находились на низком уровне. Это объясняется отсутствием у предприятий денежных средств для модернизации и реконструкции производства, поскольку государством проводилась политика жесткого централизованного распределения средств. Затраты планировались на строительство новых предприятий, а для обновления действующего производства средств не хватало. В настоящее время инвестиционная деятельность государства практически прекращена. Несмотря на изменения в государственной инновационной политике, направленные на предоставление больших прав самим предприятиям в распределении средств на обновление основных производственных фондов, в условиях нестабильной экономики и дефицита средств производства на отечественном рынке это не решает проблемы. В ближайшие годы на большинстве промышленных предприятий 80 - 90 % оборудования будут физически и морально устаревшими. Физическое разрушение производства неизбежно вызывает рост аварийности, ухудшение качества производственной среды, повышение тяжести и напряженности труда, а следовательно, и рост производственного травматизма и профессиональных заболеваний;

2) ухудшение обеспечения средствами индивидуальной защиты, нарушения надежности работ средств и систем коллективной защиты. В середине 80-х годов проблемы обеспечения работающих спецодеждой и средствами индивидуальной защиты не существовало. Исключением составлял недостаточный уровень качественных характеристик отдельных видов спецодежды и средств индивидуальной защиты. На территории РФ производилось более 1000 наименований этой продукции. Однако за последние 5 лет объем производства снизился. Сократилось также производство сравнительно

недорогих, следовательно, не приносящих ощутимой прибыли изготовителям средств индивидуальной защиты. Отсутствие или недостаток этих средств часто является одной из причин несчастных случаев на производстве. Кроме того, стремление предприятий к приобретению дешевой не сертифицированной продукции повлекло за собой возникновение многочисленных кустарных производств, выпускающих спецодежду и другие виды средств индивидуальной защиты, не отвечающих требованиям охраны труда, не обеспечивающих защиту от вредных и опасных производственных факторов. На 40 -80 % удовлетворена потребность предприятий в приборах, средствах контроля, аппаратуре аварийной сигнализации и вентиляционном оборудовании. Предприятия химической и нефтехимической промышленности нуждаются в приборах сигнализации об аварийных ситуациях. Их отсутствие или ненадежная работа привела к росту смертельных несчастных случаев в 2,5 раза в химической и нефтехимической промышленности и в 2 раза – в электротехнической;

3) отсутствие в ряде случаев нормативной, осведомляющей и регулирующей информации. Управление безопасностью труда должно опираться на мощную информационную базу. Законодательная и нормативная информация по охране труда должна быть доведена до сведения всех работодателей и работников. Эта задача до сих пор не решена. В то же время в большинстве документов нет четкого разграничения прав, обязанностей и ответственности участников производственного процесса от рабочего до работодателя. Большинство нормативных актов, положений и требований нуждаются в изменениях и дополнениях. Многие документы не пересматривались более 15 лет. В настоящее время действуют около 1000 нормативных правовых актов, утвержденных до 1980 года. Необходимо совершенствовать систему разработки новых и координировать работу по пересмотру действующих нормативно правовых актов и контролировать их качество;

4) массовые нарушения технологической и производственной дисциплины. Падение уровня технологической и производственной дисциплины привело к массовому нарушению требований безопасности. Одной из характеристик причин травматизма является употребление алкоголя, на которую приходится до 10 % травм со смертельными и тяжелыми исходами.

Нарушения технологической и производственной дисциплины, влияющие на безопасность работающих и противопоаварийную устойчивость производства и промышленных

объектов, обусловлены следующими причинами: не сформированы новые структуры и организационные связи в управлении безопасности труда в условиях рыночных отношений; отменены в большинстве отраслей ведомственные нормативные документы, регламентирующие систему обеспечения безопасности труда, в том числе и в особо опасных условиях, т.е. отсутствуют элементы безопасной организации производства; сокращается численность специальных инженерных служб, обеспечивающих безопасность труда, а предприятия с малой численностью работающих таких специалистов в штате не имеют; не предусмотрено на правовом уровне разделение ответственности в обеспечении безопасности на производстве между государством и работодателем; отсутствуют организационные и структурные связи в области безопасности труда по вертикали от производителя до ответственных за развитие отраслей промышленности на уровне федеральной власти; не отражаются вопросы компетенции, полномочий и ответственности за безопасность на производстве в положениях о министерствах и комитетах, в учредительных документах предприятий, коллективных договорах между администрацией и трудовым коллективом; необходимы разработка и принятие нормативных актов по вопросам соблюдения дисциплины работниками и занятыми на особо опасных промышленных производствах, в том числе с определением мер дисциплинарной ответственности за нахождение на рабочем месте в состоянии алкогольного опьянения;

5) низкий уровень культуры производства, социальной активности и профессиональной подготовки работников. В РФ большое число предприятий ориентировано на добычу и первичную переработку природных ресурсов и в основном находятся в районах с неблагоприятными природно-климатическими условиями. Эти предприятия оснащены морально и физически устаревшим оборудованием, имеют отсталую технологию и низкий уровень организации труда. Работы проводятся в неблагоприятных условиях труда. Характерной особенностью являются физические перегрузки. Четвертая часть работников, занятых в промышленности, работают в топливно-энергетических, химико-лесных и металлургических комплексах. Здесь, по данным Госкомстата РФ, право на льготную пенсию имеют 70 – 90% работников, а на дополнительный отпуск – 45 – 65%, что негативно характеризует условия труда. Вопросы условий и охраны труда не были приоритетными в социальной политике государства, поэтому накопившиеся проблемы привели к кризису в производственной сфере,

организации труда и трудовой мотивации работников. Большое число несчастных случаев на производстве происходит из-за низкого уровня знаний требований охраны труда. Развитие системы обучения и повышения квалификации в области охраны труда по экспертным оценкам позволит сократить производственный травматизм до 30%;

б) снижение ответственности, требовательности к контролю за соблюдением норм и правил по охране труда. Слабая правовая база в области охраны труда привела к снижению ответственности и ослаблению контроля.

На многих предприятиях нарушена единая система профилактической работы должностных лиц, сокращаются или ликвидируются службы охраны труда, не проводится трехступенчатый контроль соблюдения требований безопасности труда. Не работает технологическая цепочка по охране труда: конструкторские разработки, планы организации работ, система надзора и контроля. Выпускаемое оборудование в большинстве своем не отвечает требованиям систем стандартов безопасности труда. Практически не проводятся межведомственная экспертиза и сертификация оборудования;

7) несоблюдение режимов труда и отдыха, резкое сокращение медицинских осмотров. Использование финансовых ресурсов на компенсации и льготы, а не на организацию здоровых и безопасных условий труда, вызвала рост числа рабочих мест с вредными и опасными условиями труда, где на соблюдение режимов труда и отдыха работники и работодатели внимания практически не обращают. Интересы работника сведены до узкой мотивационной установки – заработать. У работодателя также отсутствует мотивация в активизации работ по охране труда. Государство, как третий социальный субъект в области охраны труда, еще не обрело статус полноправного и ответственного субъекта трудовых отношений. Поэтому система обеспечения благоприятных режимов труда и отдыха будет активной при формировании правильных мотивационных установок в области охраны труда всех трех социальных субъектов. Сокращение медицинского контроля состояния здоровья работающих способствует развитию профзаболеваний, поскольку нарушается регулирование экспозиционных доз вредных факторов и интеллектуальных нагрузок на человека. С учетом биологического воздействия вредных производственных факторов на организм работающих имеется возможность строить профилактику развития заболеваний с учетом максимального сохранения здоровья. Сокращение медицинских осмотров затрудняет дальнейшее проведение

профилактических мероприятий и опережающей терапии ущерба здоровья работающих.

В результате производственного травматизма и профессиональных заболеваний наряду с моральным имеет место экономический ущерб, который определяется потерей рабочего времени от травм и заболеваний, льготами и компенсациями за неблагоприятные условия труда, снижением производительности труда, а также объема и качества выпускаемой продукции, срывом производственных планов и графиков поставок, простоев, повреждением оборудования и различными разрушениями элементов производственных зданий, затратами на проведение расследования несчастных случаев, амбулаторное клиническое лечение и реабилитацию пострадавших, а также потерями вследствие текучести кадров.

Для изменения сложившегося положения в области охраны труда необходимо решить следующие задачи:

1. Найти пути стимулирования расширения объемов производства сертифицированных изделий и не допустить поставку не сертифицированных средств защиты.

2. Усовершенствовать систему статистической отчетности о состоянии производственного травматизма, профессиональной заболеваемости, условий труда. Необходимо обеспечить сбор требующейся информации от всех организаций и отраслей экономики для создания баз данных с целью углубленного анализа состояния дел по указанным вопросам и разработки прогнозных моделей управления процессами в сфере охраны труда. Кроме того, в нашей стране длительно действует неправильно сформировавшееся отношение к оценке производственного травматизма. В соответствии со сложившейся и документально оформленной практикой расследования и учета несчастных случаев на производстве основной акцент делается на смертельных и тяжелых несчастных случаях, меньший - на легких травмах и совсем не принимаются во внимание (не расследуются и не учитываются) микротравмы и, следовательно, не подвергаются анализу и управлению опасные факторы и риски. В конечном итоге это приводит к серьезному искажению статистики несчастных случаев. Так, например, уровень смертельного травматизма в Российской Федерации от двух до девяти раз выше, чем в промышленно развитых странах, а общий травматизм, напротив, во столько же раз ниже, чем в тех же странах. В стране не учитываются микротравмы и практически невозможно провести анализ микротравм и рисков из-за отсутствия узаконенных методик и положений

(стандартов). Вместе с тем западные и отечественные исследования показывают, что одному смертельному случаю предшествуют 10 - 30 тяжелых травм, около 100 - 300 легких (с потерей трудоспособности на один день и более), порядка от одной до трех тысяч микротравм или 10-30 тысяч опасностей, которые имеются на производстве.

3. Ускорить разработку новых и пересмотр действующих нормативных актов по охране труда и информировать об этом предприятия.

4. Искоренять формализм в обучении и проверке знаний по охране труда руководителей и специалистов организаций. Не допускать формального вручения им удостоверений о прохождении обучения и проверке знаний по

охране труда без глубокой и всесторонней проверки знаний по тематике проведенного обучения. Руководители и специалисты любого направления деятельности должны разбираться в вопросах, которые представляют опасность для работающих. Если Федеральным законом «Об основах охраны труда в Российской Федерации» одним из основных направлений государственной политики в области охраны труда предусмотрено обеспечение приоритета сохранения жизни и здоровья работников, то это должно быть прямой обязанностью каждого руководителя.

5. Найти способы и методы психологического преодоления недооценки работодателями важности должности специалиста по охране труда [3].

Список литературы.

1. Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 181-ФЗ «Об основах охраны труда в Российской Федерации».
2. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 12.0.006-2002 «Система стандартов безопасности труда. Общие требования к управлению охраной труда в организации».
3. Состояние и проблемы охраны труда в Российской Федерации // Справочник специалиста по охране труда, № 10, октябрь 2001 г.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шатрова Юлия Ивановна

ВИДЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ТОРГОВЛЕ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Для работников предприятия оплата труда в виде заработной платы является их личным доходом, который должен соответствовать личному вкладу в результаты деятельности предприятия. Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата - это сумма денег, которую получает работник за свой труд за определенный период времени.

Реальная заработная плата показывает, какое количество предметов потребления и услуг можно купить за номинальную заработную плату при данном уровне цен и тарифов.

Оплата труда – это основная форма распределения, представляющая собой часть совокупного общественного продукта, предназначенного для индивидуального потребления.

Выделяют следующие виды оплаты труда:

1. Основная оплата труда относительно стабильна и учитывает уровень квалификации работников, сложность и ответственность их работы, условия, интенсивность труда.

2. Дополнительная оплата труда является величиной переменной и зависит от результатов труда и результатов хозяйственной деятельности предприятия торговли в целом. Дополнительная оплата труда является величиной переменной и

зависит от результатов труда и конечных результатов деятельности предприятия в целом. Она включает премии, различного рода доплаты и выплаты; позволяет устанавливать связь между оплатой труда, результатами индивидуальной работы и деятельности предприятия торговли в целом.

Заработная плата начисляется различными способами. Традиционно в торговле применяются две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная. Причем как повременная, так и сдельная форма оплаты труда применяются в сочетании с различными премиальными системами, которые придают заработной плате гибкость, подвижность и чувствительность к конечным результатам хозяйственной деятельности.

Повременная оплата труда (еще ее называют оплатой за отработанное время) применяется в виде простой повременной, повременно-премиальной, почасовой и главным образом зависит от квалификации работника и отработанного времени. То есть повременная оплата начисляется в соответствии с должностным окладом или тарифной ставкой за фактически отработанное время.

Условия применения повременной оплаты труда:
- отсутствует возможность увеличения выпуска продукции;

- производственный процесс строго регламентирован;
- функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса;
- функционируют поточные и конвейерные типы производства со строго заданным ритмом;
- увеличение выпуска продукции может привести к браку или ухудшению ее качества

Применяются следующие виды повременной оплаты:

1. Простая повременная оплата предполагает только выплаты в соответствии с установленным окладом (тарифной ставкой).

2. Повременно-премиальная система оплаты включает в себя наряду с должностным окладом (тарифной ставкой) и премию, которая позволяет устанавливать зависимость между величиной заработка и результатами деятельности предприятия или организации в целом.

3. Почасовая оплата труда предполагает иной (в отличие от традиционно применяемого) учет отработанного времени (по получасам), и изменений в штатной структуре.

Наиболее часто встречаются простая повременная и повременно-премиальная формы заработной платы.

Труд определенной части работников торговых организаций и предприятий оплачивается сдельно. Сдельная оплата представляет собой оплату в зависимости от объема выполненных работ в стоимостном или натуральном выражении по заранее установленным расценкам (в последнем заключается основное отличие сдельной оплаты от так называемых бестарифных схем). Чаще всего сдельная оплата применяется в розничной торговле для стимулирования объемов реализации, реже — в оптовой торговле и для работников неторговой деятельности.

Условия применения сдельной оплаты труда:

- существуют количественные показатели работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника;
- имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- существуют возможности у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;
- существует необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении выработки продукции или объемов выполняемых работ, имеется возможность технического нормирования труда.

Сдельная оплата бывает индивидуальной и коллективной (бригадной).

При индивидуальной сдельной оплате заработная плата отдельного работника зависит от

его выработки и величины сдельных расценок. При коллективной (бригадной) сдельной оплате труда заработная плата определяется исходя из выработки коллектива (бригады) в целом и сдельной коллективной расценки. Другими словами, заработная плата выделяется суммарно на коллектив (бригаду) в целом. Дальнейшее ее распределение осуществляется внутри коллектива (бригады) по утвержденным заранее критериям.

Сдельная оплата труда в торговых организациях и предприятиях имеет следующие системы: прямую сдельную и сдельно-премиальную. Прямая сдельная оплата труда предусматривает оплату по твердым неизменным расценкам, при этом заработок работника (или коллектива работников) изменяется пропорционально изменению выработки. Премирование при прямой сдельной оплате труда не предполагает. Прямая сдельная оплата труда начисляется путем умножения числа единиц произведенной (реализованной) продукции на сдельную расценку за единицу продукции. Для определения расценки по этой системе дневную тарифную ставку, соответствующую разряду работника, делят на число единиц произведенного (реализованного) за смену продукта или на норму выработки. Торговые предприятия могут устанавливать расценку за 1000 руб. (100 руб.) товарооборота путем деления месячных окладов продавцов на среднемесячный товарооборот по годовому плану в расчете на всех работников.

При сдельно-премиальной системе оплаты труда величины заработка определяются в зависимости от объема выполненной работы по расценкам и с учетом премий за определенные достижения, за выполнение и перевыполнение заранее определенных конкретных количественных и качественных показателей.

В настоящее время в торговых организациях и предприятиях используются следующие виды сдельных расценок:

- а) коллективная (бригадная) сдельная оплата;
- б) индивидуальные сдельные расценки:
 - товарные расценки;
 - расценки мелкой розницы;
 - расценки на тысячу единиц принятой стеклотары;
 - расценки за количество проданных товаров;
 - процент с выручки и т.п.

В реальной экономике могут встречаться и иные формы оплаты труда работников, которые в значительной степени являются комбинацией перечисленных выше форм оплаты.

Выбор форм оплаты труда зависит от ряда факторов: характера оборудования, особенностей технологического процесса, требований к качеству, наличию и использованию ресурсов. На каждом

конкретном предприятии в зависимости от характера выпускаемой продукции, наличия тех или иных технологических процессов, уровня организации производства и труда применяется та или иная форма заработной платы. Например, сдельная оплата труда может быть неэффективной, если применять только сдельно-премиальный или сдельно-прогрессивный вариант, но если использовать аккордную систему, эффективность возрастает. На одном и том же предприятии в зависимости от выпуска конкретного вида

продукции по цехам, выпуска различных деталей по цехам до сборочного цеха варианты применения оплаты труда также могут быть различны.

В условиях рынка нет той строгой регламентации, которая была характерна для плановой экономики, поэтому предприниматель, руководство предприятия могут проверить любой из существующих вариантов оплаты труда и применять тот, который в наибольшей степени соответствует целям предприятия.

Список литературы.

- Брагин Л.А., Данько Т.П. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация – М.: ИНФРА-М, 2001г.
5. Горфинкель В.Я., Купряков Е.М. Экономика предприятия – М.: Банки и биржи, издательское объединение «ЮНИТИ», 1996г.
6. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник практикум, 3-е издание – М.: Финансы и статистика, 2006г.
7. Чечевицын Л.А. Экономика предприятия, 4-е издание - Ростов-на-Дону, «Феникс», 2005г.

СЕКЦИЯ 4. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Трошина Светлана Ивановна

ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

научный руководитель: к.п.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Фомин Николай Васильевич

Становление рыночных отношений способствует формированию мобильности, гибкости экономических субъектов экономики при принятии решений, требует от них быстроты реакции на изменение рынка.

Как и в других сферах, категория «развитие» в отношении экономики представляет собой противоречивый процесс, который может иметь противоположные направления. Развитие экономики происходит неравномерно, включает периоды роста и спада.

При уточнении понятия «устойчивое развитие экономики отрасли» мы будем учитывать различные аспекты применения термина «устойчивость».

Экономическую устойчивость можно понимать как наличие возможностей и их использование для нейтрализации воздействий и условий, ухудшающих параметры траектории развития [2].

К системным свойствам, характеризующим связь отрасли с внешней средой, определяющим способность отрасли к устойчивому развитию, относят: взаимозависимость отрасли и внешней среды, степень самостоятельности отрасли, открытость отрасли, совместимость отрасли с другими системами внешней среды (макро- и микросреды, составляющими инфраструктуры). Системными свойствами, характеризующими параметры развития отрасли, определяют: непрерывность развития отрасли; альтернативность путей развития отрасли; синергичность отрасли как системы; способность отрасли к адаптации в меняющихся условиях внешней среды; инновационный характер развития отрасли; уровень стандартизации процессов функционирования отрасли, степень их инерционности.

Нами сделана попытка сформулировать изменения наиболее общих стратегических тенденций развития экономики отраслей в условиях перехода к устойчивому развитию (таблица 1). Необходимость предложенной классификации вызвана тем, что широкое разнообразие в сочетании ключевых факторов производства, определяющих динамику развития той или иной отрасли, не позволяет оценивать результаты этого развития по унифицированной методологии [5].

Организация функционирования отрасли осуществляется посредством экономического механизма, который в общем виде может быть определен как система экономических отношений хозяйствующих субъектов. С учетом того, что каждый субъект тоже представляет собой определенный механизм, понятие экономического механизма функционирования отрасли будет определено как система связей и отношений субъектов отрасли с присущими им механизмами этих связей.

В работе А.П.Градова «Национальная экономика» предложена модель субстанциональной национальной экономики как системы экономических механизмов, которые в своем взаимодействии обеспечивают равновесие механизма между производством и потреблением. Понимая отрасль как структурную составляющую экономики страны, мы предполагаем, что сущностную основу экономики отрасли представляет собой совокупность этих же механизмов [1].

Устойчивое развитие экономики отрасли – это развитие по обозначенной траектории для достижения заданных ориентиров [4].

Так, достижение генерального ориентира устойчивого развития экономики – максимального удовлетворения потребностей людей – достигается при определенных параметрах механизма равновесия между производством и потреблением. В свою очередь, это равновесие определяется следующими механизмами:

1. механизм равновесия между отраслью и международной средой
2. механизм равновесия между отраслью и национальной экономикой
3. механизм равновесия между отраслью и средой существования
4. механизм действия закона конкуренции
5. механизм экономических циклов
6. механизмы мультипликаторов
7. механизм превращения капитала в доход и дохода в капитал
8. механизм государственного регулирования

[3].

Таблица 1 – Сравнительные характеристики развития и устойчивого развития отрасли

Параметры	Развитие	Устойчивое развитие
Базовые условия функционирования отрасли	Наличие устойчивого предложения сырья, основных технологий. Динамический баланс в правовой и социальной системе.	Наличие технологий, обеспечивающих снижение потребления сырья на единицу конечной продукции. Социальное партнерство.
	Возрастающий спрос удовлетворяется увеличивающимися объемами производства путем ценовой политики, предложением товаров – заменителей при цикличности (сезонности) производства.	Возрастающий спрос удовлетворяется на базе принципов социально-этичного маркетинга при многообразии предлагаемых предметов, услуг и форм потребления, с использованием вторичных и восстанавливаемых ресурсов в условиях гибкой ценовой политики.
Структура отрасли	Наличие достаточного количества конкурирующих продавцов и покупателей, диверсификация продукции в условиях преимущественно вертикальной интеграции при сохранении барьеров и структуры затрат на входе в отрасль.	Присутствие большого числа продавцов и покупателей с открытым доступом к международным ресурсам. Выравнивание уровней и количества входных барьеров, близость объемов и структуры отраслевых затрат, преобладающая горизонтальная (сетевая) интеграция.
Поведение отрасли	Товарная ценовая конкуренция с учетом качества продукции и услуг. Локальность гибкости и внедрения новшеств. Агрессивная реклама. Стремление к поглощению или устранению конкурентов. Производственная интеграция.	Конкуренция качества и потребительских свойств при гибкой ценовой политике, сокращение времени исполнения. Нарастание темпов процессов сотрудничества, интеграции. Участие сообщества в распределении результатов.
Результативность функционирования отрасли	Эффективность производства достаточна для обеспечения воспроизводственного процесса. Технологическое обновление. Достаточная для сохранения жизненного уровня занятость. Регламентированное минимальное распределение результатов.	Результат производства сбалансирован на воспроизводственный, технологический и жизненный процесс при минимальном ущербе для окружающей среды и максимальном вовлечении восстанавливаемых ресурсов. Квалификационная занятость. Гармоничное сочетание интересов личности и общества при потреблении результатов.
Государственная политика	Поддержка индивидуального и корпоративного предпринимательства, региональная автономия и эгоцентрический федерализм, правовое регулирование отношений субъектов. Многочисленность налогов, ограниченное регулирование цен, ограниченная монополия.	Поддержка интегрированных структур, сетевых организационных инноваций, сотрудничество власти с бизнесом, в том числе коллективное стимулирование инфраструктурного развития. Согласованные налоги, единые правила отношений с бизнесом, современное государственное регулирование, активное информационно-маркетинговое обеспечение.

Действуя одновременно, обуславливая и взаимно дополняя друг друга, эти механизмы определяют параметры устойчивости экономики отрасли. Определение общего перечня таких параметров является более чем проблематичным по причинам, многофакторности процесса развития экономики отрасли и специфичности условий, присущих некоторым отраслям (таблица 2) [1].

Каждый из приведенных нами механизмов имеет свою систему параметров и их значений,

характеризующих устойчивость развития экономики отрасли.

На наш взгляд можно сделать следующий вывод: управленческие решения должны рассматриваться как исходные моменты целой последовательности неизбежных экономических явлений. Должны быть даны характеристики и значения параметров завершающих явлений в каждом механизме, а также предусмотрены и исследованы возможные влияния этих завершающих явлений друг на друга. Особого исследования требует механизм государственного

регулирования как совокупность действий по потребностей без нарушения тенденций разумному и допустимому вмешательству в устойчивого развития отрасли. функционирование перечисленных нами механизмов, для обеспечения общественных

Таблица 2 - Механизмы устойчивого развития экономики отрасли

Механизмы	Роль в обеспечении устойчивого развития экономики отрасли	Функциональное значение в обеспечении устойчивого развития экономики отрасли
Механизм равновесия производства и потребления	Обеспечение растущего, сбалансированного потребления на фоне снижения удельного потребления невозобновимых ресурсов	Поддержание уровня жизни населения
Механизм равновесия между отраслью и международной средой	Переход колебаний национального дохода и занятости от одной страны к другой. Рост экспортных заказов означает увеличение занятости и доходов в данной стране. Следовательно, подъем спроса через механизм мультипликатора, что одновременно означает и рост спроса на импортируемую продукцию	Интеграция отрасли в мировую экономическую систему
Механизм равновесия между отраслью региона и национальной экономикой	Сбалансированность параметров и результатов	Обеспечение сегмента отраслевого регионального производства в национальной экономике
Механизм действия закона конкуренции	Процесс повышения качества продукции и услуг, снижения их удельной стоимости, объективный процесс «удаления» из обращения продукции несоответствующих уровней качества и цены	Повышение качества результатов деятельности отраслей в рыночной среде
Механизм экономических циклов	Регулярное ускоряющееся обновление основных видов ресурсов и технологий	Поддержание стабильности национальной экономики
Механизм мультипликаторов	Приращение автономных расходов вызывает волну первичных, вторичных, третичных и других приростов доходов в отрасли и экономике в целом	Динамичное перераспределение ресурсов
Механизм превращения капитала в доход и дохода в капитал	Поддержание достаточного уровня ресурсов для устойчивого развития	Ресурсное обеспечение простого и расширенного воспроизводства
Механизм государственного регулирования	Вмешательство в механизм функционирования рынка для обеспечения такого уровня совокупного спроса, который бы соответствовал наиболее полному использованию производственных мощностей и занятости	Обеспечение общественных потребностей на базе устойчивого развития отрасли

Список литературы.

1. Градов А.П. Национальная экономика: Курс лекций. – СПб: Специальная литература, 2012. – с. 87.
2. Мантатов В.В. Стратегия разума: экологическая этика и устойчивость развития. – Улан-Удэ, 2011. – с. 38 – 40.
3. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд-во МГУ, 2010. – с. 56 - 58.
4. Столерю Л. Равновесие и экономический рост. – М., 2010. – с. 64.
5. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М., ИНФРА-М., 2013. – с. 98.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Ляпкина Анастасия Олеговна

КАСКО И ОСАГО НА ПУТИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

*научный руководитель: ассистент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шведова Екатерина Евгеньевна*

Количество владельцев личного автотранспорта непрерывно возрастает и одновременно все менее безопасным становится дорожное движение. Удары, столкновения и серьезные аварии в таком потоке машин неизбежны. Поэтому так важно застраховать себя и свой автомобиль от возможных рисков. Страхователь – будь-то физическое или юридическое лицо – после вступления в действие страхового полиса защищен от большинства неприятностей на дороге [1].

В настоящее время страховой рынок меняется и совершенствуется. Изменения не обошли и автострахование. Рассмотрим 2 проблемы автострахования на сегодняшний день:

1. Страхование КАСКО и ОСАГО;
2. Переход обязательного автострахования ОСАГО на вмененное страхование.

ОСАГО – обязательное страхование автомобильной гражданской ответственности (автогражданка). Отсутствие полиса ОСАГО при вождении влечет наложение штрафа на водителя. Кроме обязательной страховки, существуют и добровольные виды, которые охватывают более широкий спектр опасностей и услуг по их возмещению.

Оформляя полис ОСАГО, водителю стоит знать, что он призван уменьшить расходы в результате ДТП. Основное преимущество ОСАГО – это относительно простой процесс получения страховой выплаты. В первую очередь необходимо оформить ДТП в ГИБДД, чтобы получить все требуемые справки и постановления. Далее следует в установленный срок уведомить об инциденте страховую компанию и ожидать ее решения. Если компания отказала в компенсации или размер выплаты кажется клиенту заниженным, то предусмотрена возможность защищать свои финансовые интересы в суде.

Тарифы на полис ОСАГО устанавливаются законом и одинаковы для всех компаний, предоставляющих страховые услуги.

Страхование по автогражданке не охватывает всех интересов и рисков участников дорожного движения. Страховщики предлагают водителям другие полисы с широким перечнем рисков. Самый распространенный вид добровольного автострахования – КАСКО. Оно может быть полным и частичным.

В случае полного полиса КАСКО владелец транспортного средства получает возмещение при любом ущербе (ДТП, различные повреждения, вандализм, пожар, стихийные бедствия и т.д.), при угоне или краже частей.

При частичном КАСКО владелец машины сам определяет перечень угроз, от которых желает застраховать свой транспорт. Но если он заплатит за страховку от ДТП, а произойдет угон, то кражу машины никто не возместит. Также нужно учитывать то, что автострахование КАСКО распространяется только на машину, ущерб здоровью пассажиров и повреждения груза в стоимость страховки не включаются.

Тарифы полиса КАСКО устанавливаются компаниями-страховщиками. Стоимость страховки зависит от таких факторов, как возраст и стаж водителя, марка и цена автомобиля, год выпуска, мощность двигателя, наличие противоугонных систем и сигнализации и т.д. [4].

Существует множество моментов, из-за которых автовладельцы отдают предпочтение КАСКО. Среди них можно выделить:

1. Страхование значительного числа рисков (пожар, угон, кража, дорожно-транспортное происшествие и другие).

2. Страховую сумму, которая в большинстве случаев приравнивается к рыночной стоимости автомобиля и выплачивается при наступлении страхового случая. При этом вычитается размер франшизы и амортизации износа за время договора.

3. Срок действия договора и график страховых выплат выбираются клиентом.

4. Стоимость оформленной страховки не превышает стоимости самого простого ремонта.

К 2020 году в России может не остаться обязательных видов страхования. Такое предложение Минфин заложил в стратегию развития страхового рынка, внесенную в правительство, сообщает зам. главы ведомства Алексей Моисеев. Вместо ОСАГО чиновники предлагают ввести вмененные типы страхования.

Согласно концепции, предлагается поэтапно отказаться от обязательных видов страхования.

Ведомство предлагает к 2020 году поэтапно трансформировать все обязательные виды страхования во вмененные - не только ОСАГО, но и недавно запущенное страхование ответственности перевозчиков пассажиров (ОСГОП) и опасных производственных объектов (ОПО) [3]. Вместо

обязательного страхования с единым тарифом будет закон, который установит, что такой-то риск должен быть застрахован. Впрочем, концепция напрямую не предполагает сворачивание обязательных видов страхования.

Первым шагом Минфина в отказе от обязательного страхования станет либерализация тарифов по ОСАГО.

На мой взгляд, в сегодняшних условиях - это совершенно неприемлемо. В связи с этим произойдет сговор крупнейших страховых компаний, который повлечет за собой повышение тарифов. А вследствие этого многие автовладельцы не получают выплаты от страховых компаний, так как не будет единого закона о страховых выплатах. В связи с этим появление новых видов страхования приведет к росту напряженности в обществе [2].

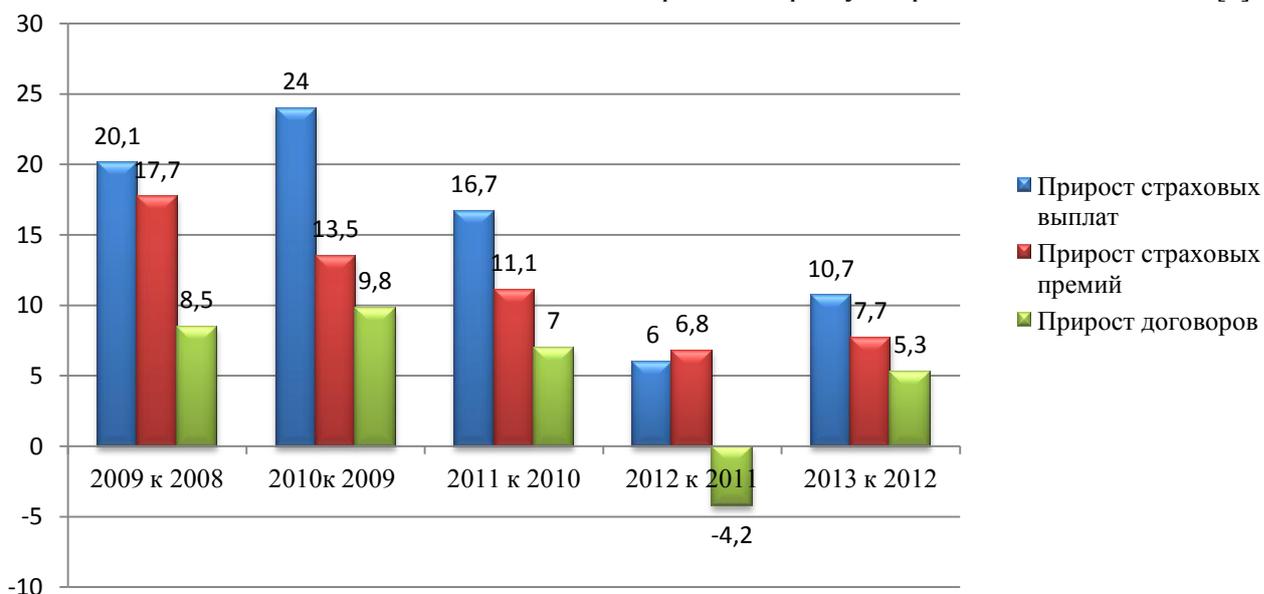


Рисунок 1 - Прирост договоров, страховых премий и выплат по ОСАГО.

Мы считаем, что либерализация тарифов по ОСАГО приведет к росту цен. Так как она станет ловушкой для страхового рынка. Если разрешить страховым компаниям устанавливать цены на тарифы по ОСАГО, то это приведет к конкурентной борьбе между страховщиками.

В следствии этого рынок может стать нерегулируемым, что приведет к уходу с рынка многих страховых компаний. А выплаты за эти компании, вынуждены будут осуществлять союзы. Поэтому в конечном итоге пострадают интересы страхователей.

Следовательно, мы считаем, что тарифы по ОСАГО должны быть едиными. Так как возникновение разницы тарифов может привести к дальнейшему обострению в обществе.

Поэтому, мы не согласны с предложением Алексея Моисеева, так как наш страховой рынок абсолютно не готов работать без государственного регулирования.

Для того, чтобы разобраться в необходимости обязательного страхования ОСАГО, рассмотрим и проанализируем развитие рынка ОСАГО в России за период 2006-2013 гг.

По итогам работы страховщиков ОСАГО в России за 2013 год число заключенных договоров

составило 37,1 миллион, что на 5,3% больше показателя 2012 года.

Совокупный объем собранной страховой премии за 2013 год составил 92,6 (млрд. руб.), что на 7,7% больше 2012 года. Страховые выплаты составили 53,8 млрд. руб., что на 10,7% больше, чем в прошлом году.

Страховщикам заявлено 2,35 млн. страховых случаев (+14% к уровню прошлого года), урегулировано 2,29 млн. страховых случаев (+17% к 2012 г.).

Ключевыми направлениями деятельности Российского Союза Автостраховщиков, как профессионального объединения участников российского рынка ОСАГО, в 2013 году были следующие:

1. Реализация системы прямого возмещения убытков (ПВУ).
2. Нормотворчество в сфере автострахования, в том числе: разработка предложений по изменению законодательства; совершенствование правил профессиональной деятельности; подготовка предложений по изменению страховых тарифов.
3. Добровольная аккредитация экспертов-техников.
4. Работа с обращениями граждан.

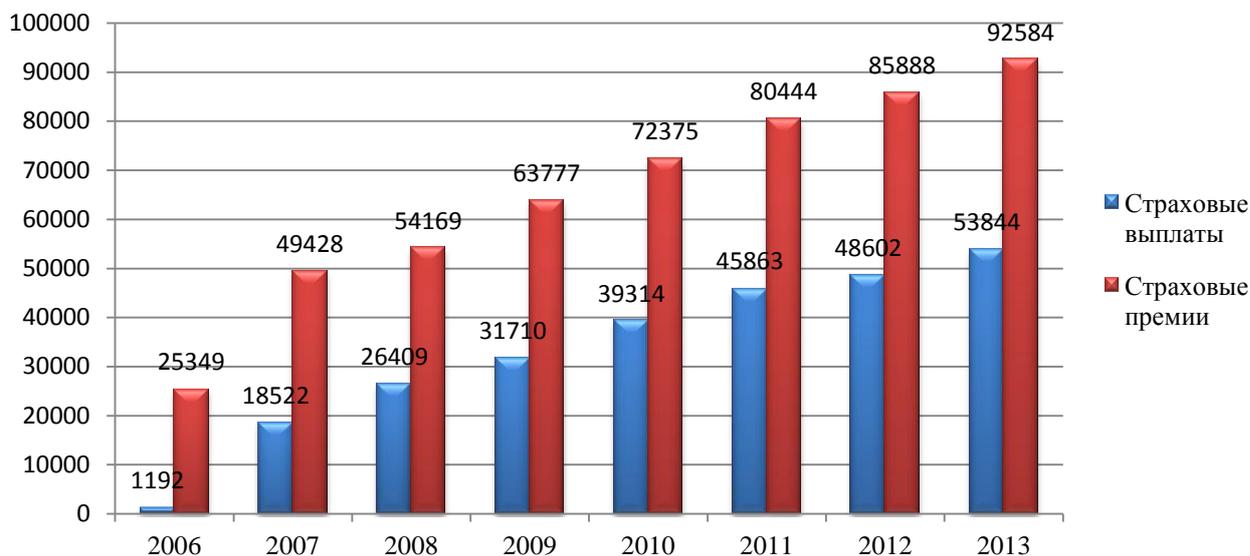


Рисунок 2 – Страховые премии и выплаты по ОСАГО.

5. Урегулирование взаимной задолженности членов Союза по требованиям «КАСКО-ОСАГО».
6. Осуществление компенсационных выплат.
7. Взыскание денежных средств по задолженности членов РСА.
8. Совершенствование информационных технологий.
9. Реализация проектов в области безопасности дорожного движения.

10. Участие в международной системе «Зеленая карта».

В рамках системы ПВУ за 2013 г. было урегулировано 16,4% убытков от общего количества убытков по ОСАГО, выплачено 7,2 млрд. руб. Необходимо отметить, что по убыткам, урегулированным в рамках прямого возмещения, наблюдается меньшее количество жалоб клиентов, поступающих в РСА.

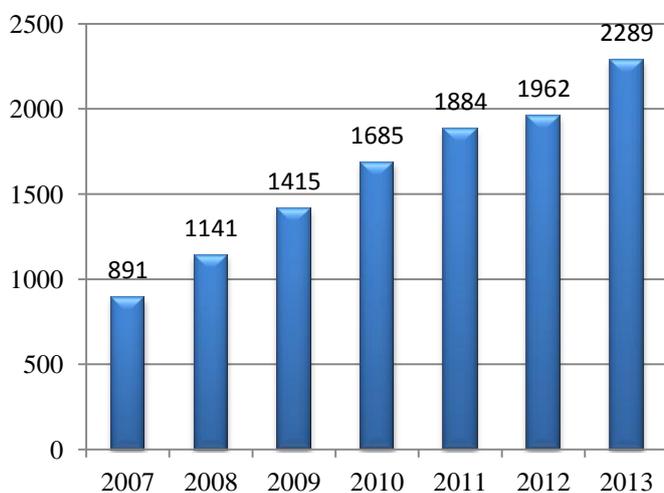


Рисунок 3 – Число потерпевших, получивших возмещение по ОСАГО

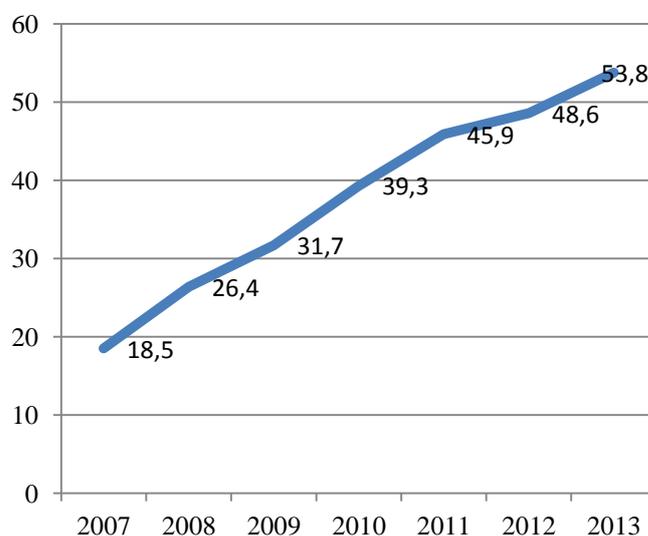


Рисунок 4 – Объем выплат по ОСАГО

Если по полисам ОСАГО, урегулированных традиционным путем, отношение количества жалоб к количеству урегулированных убытков составило 0,49%; то аналогичный показатель по ПВУ – более чем в 2 раза меньше (только 0,23%). Из чего можно сделать вывод, что ПВУ отвечает своим задачам, то есть способствует повышению уровня клиентского сервиса.

В рамках работы по добровольной аккредитации экспертов-техников при РСА в 2013 году было рассмотрено 118 заявлений, представленных экспертами-техниками на аккредитацию. 65 экспертов-техников аккредитовано при РСА, в т.ч. продлена аккредитация при РСА (сроком на 3 года) 33 экспертам-техникам. Отказано в аккредитации – 53 экспертам-техникам.

Приступила к работе созданная 1 июля 2013 года Комиссия по урегулированию требований КАСКО-ОСАГО. За менее чем годичный период своей деятельности Комиссия провела 18 заседаний, в ходе которых было рассмотрено 78 вопросов, связанных с неисполнением Правил КАСКО-ОСАГО.

Размер взаимной задолженности по требованиям КАСКО-ОСАГО членов РСА снизился на 24%. Если по состоянию на 30.06.2013 г. он составлял 5,55 млрд. руб., то по состоянию на 31.03.2012 г. он снизился до 4,21 млрд. руб.

Продолжается активная деятельность по осуществлению компенсационных выплат из фондов РСА. Совокупный размер компенсационных выплат достиг 9,5 млрд. руб., количество рассмотренных требований – 233,9 тыс., средний размер компенсационной выплаты – 42,3 тыс. руб.

Список литературы.

1. Кузнецова И.А. Страхование жизни и имущества граждан: Практическое пособие. М.: Дашков и К, 2008.
2. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование – М.: Инфра-М, 2008.
3. Волошин М.В. КАСКО против ОСАГО: что победит? // Юридическая и правовая работа в страховании. - М.: БДЦ-пресс, 2007, № 1.
4. <http://www.consultant.ru> Консультант [Электронный ресурс].

Успешно продолжается работа российских страховщиков в Международной системе «Зеленая карта». Количество выданных ими полисов в декабре 2012 года превысило 200 тысяч.

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что ОСАГО - незаменимо и обязательное страхование в России необходимо.

Оптимальным вариантом является покупка обоих полисов – и ОСАГО, и КАСКО, причем желательно, в одной страховой компании, специалисты которой подберут набор требуемых услуг. Это позволит страхователям получить значительную скидку при подписании двойного договора страхования, а так же получить гарантию на надёжную защиту не только своего имущества, но и своей жизни.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Таранов Владимир Константинович

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

Рынок труда является одним из важных индикаторов, по которому можно судить о национальном благополучии страны в целом и регионов в частности. Рынок труда представляет собой систему социально - экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный, непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда. Большая роль на современном российском рынке труда отведена государству. Государство проводит активную политику в области содействия занятости населения, которая является механизмом регулирования рынка труда. Данная политика представляет собой разработку и внедрение федеральных целевых программ, направленных на развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защиту национального рынка труда, создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека [1].

Анализ основных показателей развития рынка труда Брянской области представлен в таблице 1.

По данным таблицы 1 видно, численность экономически активного населения изменялась

хаотично, но не значительно. В 2013 году она составила 638,5 тыс. человек, что на 5,8 тыс. человек или на 0,9% меньше показателя предыдущего года. Максимальная занятость была отмечена в 2006 году и составила 660,7 тыс. чел. В течение всего рассматриваемого периода, наибольшая занятость приходится на мужчин, которая носит убывающий характер.

Всего в экономике в 2013 году численность занятого населения составляла 605,1 тыс. человек, большинство из которых составили женщины (310,5 тыс. чел.). На 2007 год приходится наибольший рост занятости (составивший 616,7 тыс. чел.), который впоследствии не был превзойден, вследствие экономического кризиса и присущей ему экономической нестабильности.

В 2013 году уровень безработицы составил 33,3 тыс. чел., что на 0,6 тыс. чел. превышает показатель 2012 года, который почти в равной степени приходится на мужчин и женщин. В 2009 году наблюдается скачок роста безработных, численность которых составила 68,2 тыс. чел., что в 2 раза превышает показатель отчетного года. В органах государственной службы занятости из

представленных данных на 2013 год тенденция снижения данного показателя, зарегистрировано лишь 7,0 тыс. чел., большинство относительно начала исследуемого периода. из которых приходится на женщин. Наблюдается

Таблица 1 - Численность экономически активного населения, занятых и безработных, тысяч человек

Показатель	Года								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность экономически активного населения - всего	650,1	660,7	659,2	654,0	636,5	650,5	644,3	644,3	638,5
- мужчины	328,5	330,3	330,8	329,1	321,4	333,2	328,6	328,2	327,3
- женщины	321,6	321,6	328,4	324,9	315,2	317,3	315,7	316,2	311,2
- в том числе:									
- занятые в экономике – всего	606,2	615,9	616,7	611,8	568,4	598,6	598,8	611,7	605,1
- мужчины	304,7	303,7	306,8	304,4	278,4	301,8	303,0	310,2	310,5
- женщины	301,5	312,3	309,8	307,4	290,0	296,8	295,8	301,5	294,8
безработные – всего	43,9	44,8	42,5	42,2	68,2	51,9	45,5	32,7	33,3
- мужчины	23,8	26,6	24,0	24,8	43,0	31,4	25,7	18,0	16,8
- женщины	20,1	18,2	18,5	17,5	25,2	20,5	19,8	14,7	16,6
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (на конец года) - всего	12,2	11,8	8,8	9,2	16,4	11,7	9,9	8,2	7,0
мужчины	4,0	4,2	3,5	3,7	7,9	5,1	4,2	3,4	3,0
женщины	8,2	7,6	5,3	5,5	8,5	6,6	5,7	4,8	4,0

В целом анализируя регистрируемый рынок труда Брянской области можно отметить, что большая часть вакансий заявленных в службу занятости поступает от предприятий обрабатывающих производств, сельского хозяйства, оптовой и розничной торговли, учреждений образования и здравоохранения, строительных организаций.

Спрос на рабочие профессии составляет более 80 процентов от общего количества заявленных вакансий, а доля граждан, имеющих рабочие профессии, обратившихся в службу занятости за содействием в поиске подходящей работы, составляет около 55 процентов.

Наибольшим спросом у работодателей по-прежнему пользуются:

в промышленном комплексе – инженеры, технологи, механики, токари, слесари, электрики, электрогазосварщики, станочники, наладчики;

в строительном комплексе – инженеры, мастера, технологи, штукатуры, плиточники, бетонщики, плотники, столяры, машинисты экскаватора;

в агропромышленном комплексе – агрономы, ветеринарные врачи, зоотехники, дояры, телятницы, механизаторы, водители, трактористы.

Для стабилизации ситуации на региональном рынке труда Управлением государственной службы

по труду и занятости населения Брянской области реализуется государственную программу «Содействие занятости населения и государственное регулирование социально-трудовых отношений и охраны труда в Брянской области» (2014 – 2020 годы).

Приоритеты государственной программы определены в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации, Законом Российской Федерации от 19 апреля 1991 года № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации», федеральными и региональными нормативными правовыми актами в сфере занятости, социально-трудовых отношений и охраны труда.

Основными целями государственной программы являются:

- реализация государственной политики в сфере социально-трудовых отношений и охраны труда;

- содействие в трудоустройстве и обеспечение социальной поддержки безработных граждан;

- улучшение условий и охраны труда и, как следствие, снижение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости на территории Брянской области;

- создание условий и содействие добровольному переселению соотечественников, проживающих за рубежом в Брянскую область.

В таблице 2 представлены ожидаемые результаты реализации программы.

Таблица 2 – Ожидаемые результаты реализации программы «Содействие занятости населения и государственное регулирование социально-трудовых отношений и охраны труда в Брянской области» (2014–2020 годы)

Наименование показателя (индикатора)	Целевые значения показателей (индикаторов)								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Уровень регистрируемой безработицы в среднем за год, %	1,4	1,2	не > 1,2	не > 1,2	не > 1,2	не > 1,1	не > 1,1	не > 1,1	не > 1,1
Коэффициент напряженности на рынке труда на конец года, чел.	1,2	0,7	не > 0,8	не > 0,8	не > 0,8	не > 0,7	не > 0,7	не > 0,7	не > 0,7
Удельный вес трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы в органы службы занятости, %	73,7	72,6	71,0	69,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0
Количество трудоустроенных незанятых инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места, чел.	98	141	145	145	-	-	-	-	-
Количество женщин, прошедших профессиональное обучение или получивших дополнительное профессиональное образование в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, чел.	136	138	169	195	195	195	195	-	-
Отношение числа занятых в экономике региона к численности населения региона в трудоспособном возрасте (мужчины 16-59 лет, женщины – 16-54 года), %	63,3	74,9	74,9	74,9	74,9	74,9	74,9	74,9	74,9
Удельный вес численности высококвалифицированных работников в общей численности квалифицированных работников в регионе, %	22,4	23,6	24,0	25,0	26,0	28,0	30,0	32,0	33,4

Согласно данным таблицы, ожидаемый уровень регистрируемой безработицы в среднем за год будет носить убывающий характер. В 2017 году этот показатель не будет превышать 1,1 % и сохранит свои позиции вплоть до 2020 года. Коэффициент напряженности на рынке труда к 2020 году не превысит 0,7 чел., что соответствует показателю 2013 года. Удельный вес трудоустроенных граждан, обратившихся в органы службы занятости с 2016 года по 2020 г. не будет превышать показатели отчетного периода и составит 70%. Количество трудоустроенных инвалидов к 2015 году, как и в 2014 году составит 145 чел., что на 4 чел. меньше, чем в 2013 году. Количество женщин, прошедших профессиональное обучение в период отпуска по уходу за ребенком к 2015 году составит 195 чел., что превышает показатели предыдущих лет. Отношение числа занятых в экономике региона к численности населения региона в трудоспособном возрасте в 2013 году, как и в последующих

прогнозах составит 74,9%, что на 11,6% больше, чем в 2012 году. Удельный вес численности высококвалифицированных работников в регионе будет увеличиваться и по прогнозам на 2020 год составит 33,4%

Несмотря на усилия, предпринимаемые государством и Управлением по труду и занятости населения Брянской области мероприятия по стабилизации положения на рынке труда носят точечный характер. Поэтому на наш взгляд необходима координация действий всех подразделений и ветвей государственной власти. Нужна активная политика государства, направленная, в первую очередь, на создание и модернизацию рабочих мест, развитие альтернативных видов занятости, малого бизнеса, социальной и инженерной инфраструктуры, формирование мотивации у населения, привлечения работников в эту сферу экономики. Это неизбежно повлечет за собой увеличение государственных

расходов по сравнению с теми, которые несет государство в настоящее время, ограничиваясь лишь материальной поддержкой незначительной

части безработных и представлением простейших услуг по подбору рабочего места, иногда обучению через государственную службу занятости.

Список литературы.

1. <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/Rynok-truda.php>>Рынок труда<
2. О занятости населения в Российской Федерации: ФЗ от 19.04.1991 г. № 1032-1 (в ред. Федер. Законов) [Электронный ресурс]/ Офиц. сайт Федеральной службы по труду и занятости. – М. – 2006. – Режим доступа: <http://www.rostrud.info>.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Бахлаева Юлия Алексеевна

АТТЕСТАЦИЯ КАДРОВ: ЦЕЛИ АТТЕСТАЦИИ КАДРОВ И РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

Аттестация кадров – кадровые мероприятия, призванные оценить соответствие уровня труда, качеств и потенциала личности требованиям выполняемой деятельности. Главное назначение аттестации – выявление резервов повышения уровня отдачи работника.

Одно из основных требований, предъявляемых к процедурам аттестации – это объективность оценки сотрудника. Объективность, как правило, противопоставляют субъективности, которая довольно часто считается злом, ведущим к непоправимым ошибкам. Субъективность, как правило, связывается с индивидуальными особенностями личности человека.

Ориентированный на задачу руководитель заинтересован главным образом в достижении успеха в поставленной задаче, рискуя иметь плохие межличностные отношения с подчиненными. Для него успех в решении задачи есть способ повысить самооценку.

Ориентированный на межличностные отношения руководитель, рассматривает отношения как средство выдвинуться и завоевать уважение членов группы. Руководители различных личностно-стилевых типов при оценке сотрудников так же ориентируются на различные характеристики последних. Так, при оценке наименее предпочитаемого сотрудника руководителя, ориентированные на межличностные отношения давали ему более высокие оценки, чем руководители, ориентированные на задачу.

Субъективность, таким образом, в данной модели может быть представлена, как готовность ценить и замечать одно, не замечая другого. Отсюда следует, что субъективность руководителя при аттестации персонала, может привести к одностороннему, в обыденной речи субъективному, восприятию сотрудника и как следствие к неверным кадровым решениям. Именно эта причина лежит в основе многочисленных приемов направленных на

повышения объективности получаемых результатов.

Таким образом, субъективность руководителя с одной стороны может привести к односторонней оценке сотрудника. С другой же стороны, субъективность руководителя в определенных ситуациях является залогом эффективного руководства. Справедливо возникает вопрос: при чем тут эффективность руководства, когда речь идет об аттестации персонала и влиянии субъективности руководителя на точность оценки сотрудника? Каким образом связаны между собой процедуры аттестации персонала и руководство коллективом подчиненных?

Всем известно, что основная задача аттестации персонала – это оценить соответствие уровня труда, качества и потенциала личности требованиям выполняемой деятельности. Но такая оценка проводится не ради самой оценки. Она проводится для того, чтобы на ее основе принять верное кадровое решение о поощрении (наказании), перемещении или обучении сотрудников.

Иными словами, основной целью аттестации, так же как и других кадровых мероприятий, является приведение человеческого ресурса в соответствие со стратегией фирмы.

Стоит отметить, что влияние субъективности непосредственного руководителя на результаты аттестации персонала предотвращаются следующими способами:

- используется перекрестная оценка сотрудника – один сотрудник оценивается несколькими экспертами и несколькими методиками;
- игнорируются крайние оценки – самая низкая и самая высокая, чтобы избежать специального «заваливания» или «подтягивания» сотрудника кем-то из аттестационной комиссии;
- используется дифференциация оценок – оценка сотрудника осуществляется по трем направлениям: личностно-деловые качества, требуемые знания и умения, результаты труда. По каждому

направлению оценку дает соответствующий специалист или группа специалистов.

Другими словами, роль руководителя в системе аттестации персонала минимизируется, дабы уменьшить влияние его субъективности на итоги аттестации.

Субъективность руководителя может конструктивно влиять на эффективность руководства группой. Руководитель определенного типа, оказываясь в группе с соответствующим уровнем ситуативного контроля, становится максимально эффективным. Думается, что аттестационное собеседование, построенное на основе «вероятностной модели руководства», позволит руководителю более эффективно управлять своими сотрудниками.

Говоря о самой процедуре аттестации, на первоначальном этапе формируются цели. На этапе выработки цели определяются:

1. Собственно цель и ее конкретизация (подцели). Чем четче определены цели, тем легче построить процедуру. Если цель невозможно описать, последующая деятельность становится бессмысленной.

2. Как будут применяться результаты. Для начала целесообразно охарактеризовать кратко ситуацию в организации (например, планируется реструктуризация компании и расширение бизнеса, внедрение новых условий работы). Данную информацию следует использовать для планирования человеческих ресурсов. Можно оценить, способен ли каждый конкретный сотрудник приспособиться к новым условиям, следует ли производить увольнения, перемещения, можно ли с существующим коллективом решить поставленные задачи и т.п.

3. Прежде чем приступить к процедуре, стоит задуматься, как результаты будут обобщаться и анализироваться. Аттестация, как и любой сбор информации, предполагает дальнейшую ее обработку. Если этот фактор не учтен, процедура работы с информацией может оказаться чрезмерно затянутой и дорогостоящей (особенно в крупных организациях).

После того как определена цель проведения аттестации и выбран метод, стоит просчитать, во что обойдется процедура аттестации. Сделать это достаточно просто - умножить количество планируемых человеко-часов (на подготовку и проведение) на почасовую заработную плату, прибавить к этому недополученную прибыль (так как во время аттестации работник не будет выполнять основные должностные обязанности), прибавить организационные расходы (печать бланков, обработка материалов). Если полученная сумма представляется разумной, можно начинать

подготовку. Если цель не оправдывает средства, стоит пересмотреть масштабы аттестации, число и ранг вовлеченных в процедуру менеджеров, подобрать более простые методы.

Когда окончательное решение принято, необходимо:

Подготовить Положение об аттестации. Имеет смысл проконсультироваться с юристом, так как возможные изменения (должность, оклад) в результате аттестации должны быть юридически грамотно оформлены.

Ознакомить заранее всех сотрудников с целями, датой и методом аттестации, чтобы избежать естественного страха и негативного отношения. Подчеркнуть положительные моменты аттестации.

Составить план аттестации (подготовка, проведение, анализ результатов).

Обязательно предусмотреть обратную связь - каждый сотрудник имеет право знать о результатах своей аттестации и, в случае несогласия, обсудить спорные моменты с руководителем.

Процесс аттестации кадров можно разделить на четыре основных этапа:

1. Подготовительный этап: подготовка приказа о проведении аттестации, утверждение аттестационной комиссии, подготовка и размножение документации, информирование трудового коллектива о сроках и особенностях аттестации.

2. Формирование состава аттестационной комиссии и его утверждение: директор по персоналу (председатель), начальник отдела кадров (зам.председателя), руководитель подразделения, где проходит аттестация (член), юристконсульт (член), социальный психолог (член).

3. Основной этап: организация работы аттестационной комиссии по подразделениям предприятия, оценка индивидуальных вкладов работников, заполнение анкет, компьютерная обработка результатов.

4. Заключительный этап: подведение итогов аттестации, принятие персональных решений о продвижении работников, направлении на учебу, перемещении или увольнении сотрудников, не прошедших аттестацию.

От аттестации освобождаются руководители и специалисты, проработавшие в данной должности менее года, беременные женщины, женщины, имеющие ребенка до года и др.

Субъект оценки - лицо, группа лиц, орган, которым предопределено право проводить оценку работников. Чаще всего в качестве субъекта оценки выступает аттестационная комиссия. Аттестационная комиссия возглавляется председателем, (в состав входят члены комиссии и секретарь). В качестве членов комиссии

привлекаются руководящие работники, ведущие специалисты различных структурных подразделений предприятия, представители общественности (профсоюза), эксперты высококвалифицированные специалисты, уполномоченные для проведения оценки. В качестве экспертов могут выступать, работники данного подразделения, хорошо знающие аттестуемого. Состав аттестационной комиссии не более 5 - 6 человек.

Среди работников предприятия проводится разъяснительная, работа о задачах аттестации, ознакомление с методикой проведения, порядком подготовки необходимых документов. График проведения аттестации доводится до работников не менее чем за один месяц до начала аттестации, а документы в комиссию должны представляться не менее чем за две недели аттестации. Это чаще всего аттестационный лист и отзыв-характеристика.

Аттестационный лист содержит объективную информацию о работнике: образование, стаж работы по специальности на предприятии, в должности и т.д. Данная информация готовится работниками кадровой службы.

Оценка работы аттестуемого принимается с учетом: личного вклада в выполнение планов работы предприятия, совершенствованию организации труда и производства, соблюдение трудовой дисциплины, квалификации и исполнения должностных обязанностей, установленных в соответствии с квалификационным справочником должностей служащих.

На основании этого, с учетом обсуждения в отсутствие аттестуемого открытым голосованием дает одну из следующих итоговых оценок:

- а) соответствует занимаемой должности;
- б) соответствует занимаемой должности при условии улучшения работы и выполнения рекомендаций аттестационной комиссии с повторной аттестацией через год;
- в) не соответствует занимаемой должности.

Руководство предприятия, общественных организаций и отдел кадров подводят итоги аттестации, разрабатывают план работы с кадрами руководителей и специалистов на следующий аттестационный период.

Аттестационные комиссии по окончании аттестации подводят итоги и представляют руководителю предприятия отчет с анализом расстановки трудовой активности аттестованных кадров. Выводы и предложения по дальнейшему совершенствованию работы с кадрами и организации проведения аттестации.

Наиболее сложным процессом с научной и практической точки зрения является разработка

системы оценки рабочих мест, выбор базы оценки соответствия рабочего места нормативам.

Окончательное решение об аттестации (неаттестации) рабочего места принимается при соблюдении следующих условий:

- рабочее место считается аттестованным, если полностью отсутствуют нулевые оценки по перечисленным коэффициентам;
- каждый из групповых интегральных показателей имеет значение не ниже 0, 9;
- рабочее место, на котором не соблюдено хотя бы одно из указанных условий, считается неаттестованным;
- рабочие места, организационно-технический и экономический уровни которых оцениваются ниже 0, 6, подлежат ликвидации.

Заключительным этапом аттестации является анализ итоговых результатов и разработка мероприятий, направленных на совершенствование самого процесса аттестации, замену отдельных критериев, которые не полностью отражают действительно достигнутый организационно-технический уровень рабочего места. Анализируются затраты, необходимые для рационализации рабочих мест, а также технические и финансовые возможности предприятия, отдела для рационализации рабочих мест.

Результаты аттестации заносятся в аттестационный лист государственного служащего. Аттестационный лист подписывается председателем, заместителем председателя, секретарем и членами аттестационной комиссии, присутствующими на заседании и принимавшими участие в голосовании. С аттестационным листом федеральный государственный служащий знакомится под расписку.

Аттестация является важным этапом заключительной оценки персонала за период времени. Аттестация - это процедура систематической формализованной оценки соответствия деятельности конкретного работника стандарту выполнения работы на данном рабочем месте в данной должности.

У процедуры аттестации есть свои противники и приверженцы. Аргументы каждой из сторон достаточно весомы. «Менеджер и так постоянно оценивает своих сотрудников. Зачем нам проводить аттестацию? Она отнимает много сил, способна разворошить коллектив, и неизвестно, что мы получим», - считают первые. Замечание справедливое: если не знаешь, зачем, - лучше не беришь.

Формализованная система позволяет повысить эффективность самой системы оценки. Кроме того, она подходит не только для отдельного сотрудника и его руководителя, но и отвечает интересам

организации в целом. Большинство специалистов справедливо полагают, что аттестация - один из наиболее эффективных инструментов управления персоналом. Аттестация позволяет:

определить внутри организации стандарты деятельности и критерии оценки (на подготовительном этапе) - без этого аттестация не имеет смысла;

провести диагностику персонала;

выявить «болевы точки»;

определить ценность сотрудников не только для подразделения/группы, но и для организации;

обоснованно принимать управленческие решения, особенно связанные со стратегическими

задачами организации и процессом внедрения изменений.

Роль аттестации возрастает, когда усиливается государственный и общественный контроль за соблюдением прав человека, социальных гарантий работника и, наоборот, снижается, когда государственные гарантии прав человека слабеют или они фактически игнорируются.

Результат аттестации всегда в известной мере субъективен, несет на себе отпечаток личности того, кто аттестует, иначе это была бы уже не аттестация, а просто измерение параметров.

Список литературы.

1. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. – СПб., 2013.
2. Габричидзе Б.Н., Колонда В.И. Принцип профессионализма в государственной службе// Государство и право. – 2014. № 12.
3. Егоршин А.В. Управление персоналом. -Н.Новгород, НИМБ, 2012.
4. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учебное пособие для студентов вузов. – М., 2012.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Антипова Дарья Сергеевна

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Прудников Сергей Петрович*

Малый и средний бизнес является важнейшей составляющей развития рыночной экономики. Процесс развития предприятий, относящихся к малому и среднему бизнесу, сложен и многообразен, поскольку зависит от степени государственного участия в поддержке предприятий данного типа, от степени конкуренции в соответствующих отраслях, от степени изменения потребительских предпочтений и пр. При этом малый и средний бизнес является источником многих социальных и экономических благ: помогает решать проблемы, связанные с трудоустройством населения, повышает эффективность производства, стимулирует развитие здоровой конкуренции и является одним из источников пополнения бюджета. Так же, малый и средний бизнес – это развитие уровня специализации в предпринимательской среде в различных отраслях экономики (сфере обслуживания, производственной сфере).

Сравнивая некоторые показатели развития субъектов малого и среднего бизнеса в России со странами Евросоюза и азиатскими странами становится понятно, что Россия в общемировом пространстве занимает не главенствующее место (рисунок 1).

Данные показатель является отражением, таких проблем, как нехватка финансирования,

административные преграды, растущая стоимость арендной платы, отсутствие четких формулировок в законодательстве, и самое главное дефицит квалифицированных кадров.

Решая вопрос предпринимательства на государственном уровне, летом 2013 года было рассмотрено предложение о предоставлении мелким предпринимателям двухгодичных налоговых каникул. После этого было предложение, предоставлять налоговые льготы, тем, кто впервые регистрирует свой бизнес, что помогло бы увеличить количество малых и средних предприятий, выходящих из тени, т.е. уменьшить количество людей, не законно занимающихся предпринимательской деятельностью. Так по данным Росстата, в 2013 уровень теневой занятости в предпринимательской деятельности составлял до 19% от экономически активного населения. Один из самых массовых оттоков в незаконную предпринимательскую деятельность состоялся в первых кварталах 2013, число предпринимателей достигла уровня 2007 года. Данное явление рассматривается, как одна из причин повлекших, замедление темпов роста страны[4].

С 2014 года произошло снижение страховых взносов для предпринимателей, и, главное, то, что они теперь зависят от суммы доходов. Данная мера,

по прогнозам правительства, должна вернуть смягчить финансовую нагрузку для 20% «потерянных» предпринимателей, и сможет зарегистрированных ИП[5].



Рисунок 1. Состояние малого и среднего бизнеса

Концентрация проблем развития малого и среднего предпринимательства обусловлена рядом факторов: ростом страховых взносов,

сокращением количества занятых и др. (рисунок 2).

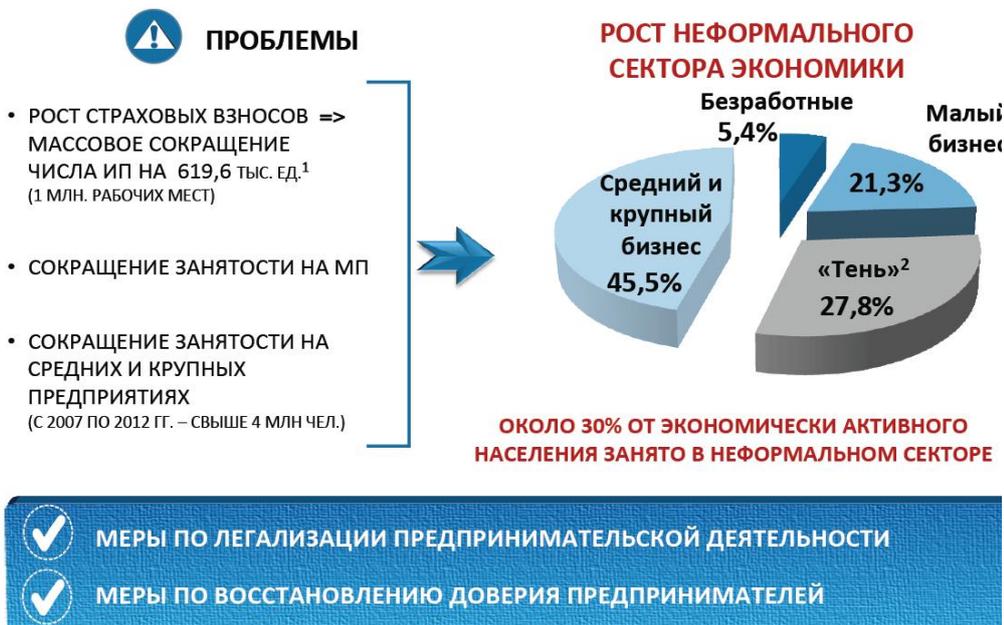


Рисунок 2. Проблемы и пути решения развития малого и среднего предпринимательства

¹ С декабря 2012 г. по январь 2014 г. число ИП сократилось с 4,1 млн. ед. до 3,5 млн. ед.

² Около 22,8 млн. человек

В налоговом законодательстве предусматривается теперь несколько налоговых режимов. В будущем предлагают увеличить максимальный размер дохода, что упростит переход на упрощенную систему налогообложения до 150 млн рублей [1].

Таким образом, данные меры помогли бы увеличить число средних и малых предпринимательств по стране, на 2 миллиона. Минфин выступил против данных приложений, но

согласился с тем, что сами предложения хорошие, просто нуждаются в доработке, так как может начаться регистрация уже существующих предприятий для ухода от налогов. И если решения о предоставлении налоговых каникул примут, то это будет распространяться только на инновационные и производственные предприятия, которые имеют более важное значения для экономического развития нашей страны.

На данный момент средний бизнес укрепился в таких направлениях, как сетевой ритейл, сознание билбордов, микрозаймы, медицина, информационные технологии, овощи и мясо переработка. Эти направления имеют инновационный характер, и поэтому им отводится отдельная роль в экономики нашей страны.

Так же необходимо отметить, что у МСБ появилась уникальная возможность доступа к госзакупкам: государственные и муниципальные заказчики обязаны размещать не менее 15% заказов у малого бизнеса. Так в 2015 году данный показатель должен достигать до 18%, а в 2018 году - до 25%. Были отменены ограничения по перечню закупаемых товаров, работ и услуг, начальная цена контракта увеличена до 20 миллионов.

Стоит отметить, что помимо законов поддерживающих предпринимателей принимаются законы, которые отталкивают развитие предпринимательства на шаг, то и два назад. Например, последствие от закона о малой приватизации и преимущества упрощенной системы налогообложения фактически сводятся к нулю с введением налога на недвижимое имущество. Судя по последним поправкам, внесённым в Налоговый кодекс, такой налог с 2015 года будут обязаны платить предприниматели, которые работают по упрощенной системе налогообложения.

В этом году для поддержки МСБ из федерального бюджета было выделено 21,5 млрд рублей, на 1,5 млрд больше, чем в 2013 году. В данном случае речь идет о субсидиях, которые распределяются по регионам пропорционально количеству объектов предпринимательства[5].

В 2013 году большее внимание было обращено не на прямое финансирование, а на развитие предприятий осуществляющих поддержку МСБ (гарантийных и микрофинансовых фондов, бизнес-инкубаторов и промышленных парков).

В настоящее время, по-мнению, экспертов развитию системы предпринимательства может поспособствовать выдача выгодных кредитов. Но на рынке кредитования, в связи со сложившейся ситуацией в мире, таких тенденций не наблюдается.

Аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА» отмечают, что банки более охотно выдают кредиты, имеющие краткосрочный период, при этом основное количество клиентов из торгового сектора. В данной ситуации страдают производственные предприятия, которым необходимы долгосрочные кредиты для модернизации. Это создает опасность для экономики, так как происходит ограничение роста не торгового сектора, и соответственно, сдерживает

рост инноваций. Например, в Швеции долгосрочные кредиты составляют до 86%, в то время как в России такой показатель не только меньше, но в сторону увеличения разрыва[2].

Минэкономразвития разрабатывает механизмы кредитования МСП по целевой ставке не выше 10% годовых, ориентированные преимущественно на средний бизнес. Для этого Внешэкономбанк планирует привлечь средства Фонда национального благосостояния (ФНБ). Собственно, это и есть тот самый резерв, за счёт которого планируется достичь 50-процентного роста инвестиций в основной капитал средних предприятий в 2014–2016 годах.

Трудности у предпринимателей возникают не только, из-за налоговых ставок, но и из-за налогового бремени. Государство для решения этой проблемы, развивает механизм предоставления гос. гарантий при осуществлении предприятиями МСБ инвестиционных проектов: в регионах работает сеть гарантийных организаций, а буквально в мае создано Агентство кредитных гарантий, которое предположительно обеспечит гарантии кредитов на 880 млрд рублей в ближайшую пятилетку. В данный момент, рейтинговое агентство «Эксперт РА», исходя из опроса топ-менеджеров банков, предполагается снижения спроса на кредитные услуги, в основном он произойдет в строительном и обрабатывающем секторе предпринимательства.

Стоит затронуть так же настрой самих предпринимателей, так центр конъюнктурных исследований Высшей школы экономики посчитал индекс экономического настроения в 1 квартале 2014 года. Он составил 97,1 пункта. Это значение ниже среднего долгосрочного уровня (100) свидетельствует о преобладании неблагоприятного делового климата в экономике страны.

Но, не смотря на все меры, пока в России средний и малый бизнес развит слабо. Международный валютный фонд считает, что российскую экономику трудно освободить от рецессии, учитывая отрицательный рост ВВП России второй квартал подряд.

Доля в ВВП России МСБ все еще 20%, аналогичный в Германии, Великобритании, Франция имеет более высокий показатель 50–60%, но наибольших успехов добилась Италия 80%.

В качестве приоритетных мер регулирования можно предложить следующие (рисунок 3).

Ключевыми показателями результативности при реализации мер будет являться: снижение барьеров для входа в секторы экономики и рост стимулов для муниципалитетов, обеспечивающих развитие малого и среднего бизнеса.

СРОЧНЫЕ МЕРЫ

- ВВЕДЕНИЕ **ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПОДХОДА** ДЛЯ РАСЧЕТА СТРАХОВОГО ВЗНОСА ДЛЯ ИП (для ИП с низким доходом – возврат к предыдущему принципу расчета исходя из 1 МРОТ)
- **ПРОДЛЕНИЕ ЛЬГОТНОЙ СТАВКИ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ (20%)** ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРАХ ДО 2018 ГОДА

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ



Список литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Юлия Синяева Минфин не одобрил налоговые каникулы для бизнеса//Российская газета №905 (27)-2014г
3. <http://www.banki.ru/>
4. <http://www.gks.ru/>
5. <http://minfin.ru/ru/>

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шилин Дмитрий Максимович

ПОКАЗАТЕЛИ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

В рыночной экономике образование рассматривается как отрасль хозяйства, производящая нематериальные блага, а именно образовательные услуги.

Одной из первоочередных задач совершенствования управленческого учета в образовательных учреждениях является разработка методов расчета себестоимости образовательных услуг. До недавнего времени себестоимость образовательных услуг определялась централизованно государством. В связи с переходом учебных заведений на новые условия хозяйствования большинство нормативных документов или морально устарело или недостаточно проработаны. В таких условиях определение себестоимости образовательных услуг приобретает особую актуальность и является проблемой каждого конкретного учреждения [1].

Под себестоимостью образовательных услуг понимаются выраженные в денежной форме суммарные затраты всех видов ресурсов: основных фондов, материалов, топлива, энергии, труда, используемых непосредственно в процессе

обучения учеников, а также для сохранения и улучшения условий работы преподавателей и обслуживающего персонала. Состав затрат, включаемых в себестоимость услуг, определяется государственным стандартом, а методы калькулирования – самим учебным заведением [2].

Себестоимость это минимально допустимая цена на услугу. В себестоимости находят отражение расходы по оплате труда и выплате стипендий, расходы на информационно-методическое обеспечение, обслуживание материально-технической базы, социально-культурное обеспечение, командировки и служебные разъезды, а также другие текущие расходы.

Отдельной проблемой является исследование влияния расходов учреждения по основным средствам на себестоимость образовательных услуг. Это связано с тем, что амортизация по объектам, приобретенным за счет бюджетных средств, не начисляется. В тоже время как и в госбюджетных учреждениях, начисляется износ основных средств. Право выбора метода определения норм износа у

руководителя учреждения отсутствует, а износ начисляется по утвержденным нормам.

В связи с этим, необходимым этапом проводимых исследований является обоснование возможности отнесения расходов по основным средствам бюджетных организаций на себестоимость образовательных услуг.

Определение себестоимости зависит от отраслевой специфики предприятия, а также от особенности организации его производства. В этой связи в представляемом проекте объектом исследования является также учебный процесс. Организация образовательного процесса представляет собой большую, сложную, открытую

динамическую систему, выражаемую бесконечным разнообразием состояний, поведений, отношений и связей.

Конкретное содержание каждого показателя учебного процесса зависит от подхода к организации образовательной деятельности, особенностей организационной структуры и модели управления вузом, в том числе, методики расчета себестоимости.

Рассмотрим классификацию методов расчета себестоимости подготовки учащихся образовательных учреждений (рис. 1).

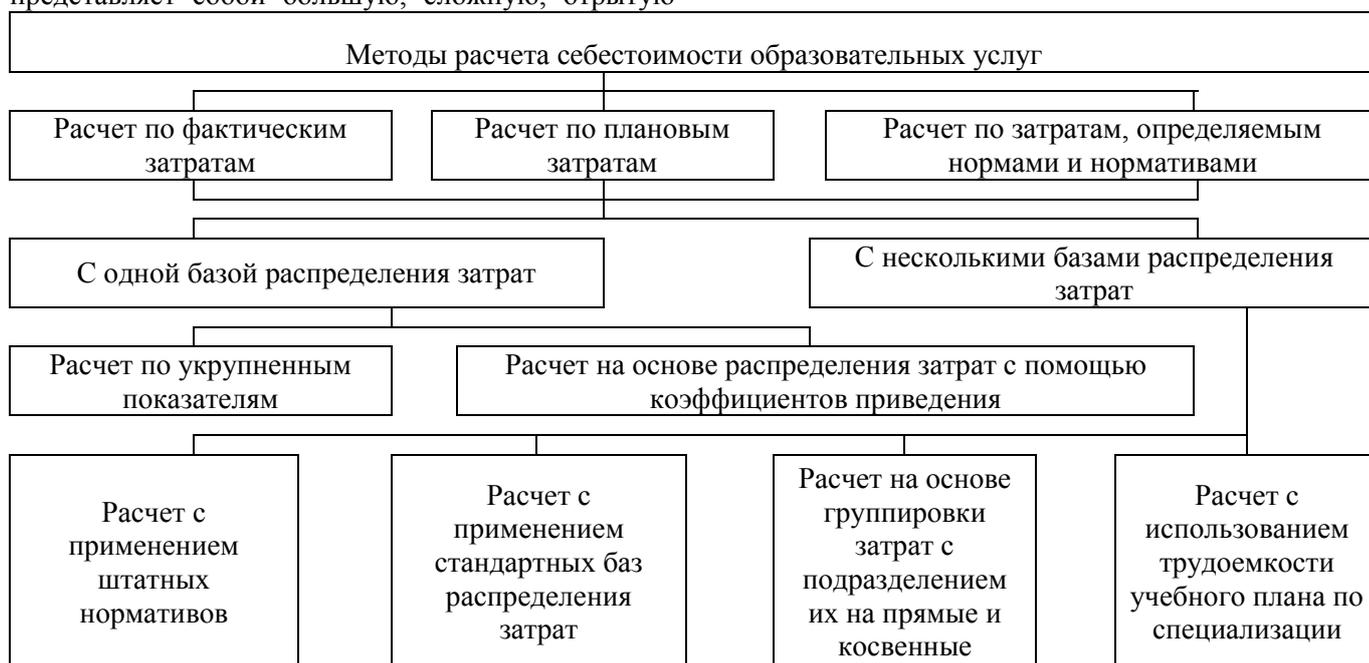


Рисунок 1 - Классификация методов расчета себестоимости образовательных услуг

Как видно из рисунка при определении себестоимости образовательных услуг применены три основных признака классификации:

- характер используемой исходной информации (по факту, по плану и по утвержденным нормам);
- количество применяемых баз распределения затрат между объектами калькулирования, под которыми понимаются обучающиеся различных категорий (с одной или несколькими базами распределения затрат);
- характерные особенности методов (опора на: численность обучающихся, которая может быть приведена к дневному обучению; на штатные нормативы; на стандарты по статьям расходов; на удельную трудоемкость учебного плана по специальности подготовки).

Для выделения существенных параметров и переменных, которые наилучшим образом характеризуют связь с расчетом себестоимости,

необходим экспертный подход или предварительное моделирование ситуации.

При формировании показателей и проведении анализа себестоимости различают: производственную себестоимость, полную себестоимость, отражающую производственную себестоимость и управленческие расходы.

Затраты на производство образовательных услуг планируются и учитываются по первичным экономическим элементам и статьям расходов.

Группировка по первичным экономическим элементам позволяет разработать смету затрат, в которой определяются общая потребность учреждения в материальных ресурсах, сумма амортизационных отчислений основных фондов, затраты на оплату труда и прочие денежные расходы учебного заведения. Эта группировка используется для согласования плана по себестоимости с другими разделами для планирования оборотных средств и контроля за их использованием. По экономическим

элементам ведется бухгалтерский учет и составляется денежный отчет по общей сумме расходов на образовательный процесс.

Группировка затрат по экономическим элементам показывает материальные и денежные затраты учебного заведения без распределения их по выпускаемым направлениям. По экономическим элементам нельзя, как правило, определить себестоимость подготовки одного ученика.

Группировка затрат по экономическим элементам включает в себя:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальное страхование;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты, не распределенные по

элементам [3].

В каждый элемент включаются однородные по своему содержанию расходы.

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на обучение, которая характеризуется:

- соотношением живого и овеществленного труда;
- долей отдельного элемента или статьи в полных затратах;
- соотношением между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами, между производственными и управленческими расходами, между прямыми и косвенными затратами и пр.

Наряду с группировкой затрат по экономическим элементам, затраты на производство планируются и учитываются по статьям расходов (статьям калькуляции):

- оплата труда служащих;
- начисление на фонд оплаты труда;
- мягкий инвентарь и обмундирование;
- оплата горюче-смазочных материалов;
- командировочные и служебные разъезды;
- транспортные услуги;
- услуги связи;
- оплата содержания помещений;
- оплата отопления и технологических нужд;
- оплата потребления газа;
- оплата потребления электрической энергии;
- оплата водоснабжения;
- коммунальные услуги;
- текущий ремонт зданий и сооружений;
- приобретение и модернизация

непроизводственного оборудования и предметов длительного пользования.

Группировка затрат по статьям расходов позволяет определить затраты по местам их возникновения, установить, во что обходится учебному заведению обучение учеников.

Планирование и учет себестоимости по статьям расходов необходимы для того, чтобы установить, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости, по каким направлениям ее можно снизить.

Себестоимость подготовки одного ученика определяется путем составления калькуляций, в которых показывается величина затрат на эту подготовку.

Различают плановую, нормативную и отчетную калькуляции. В плановой калькуляции себестоимость определяется путем расчета затрат по отдельным статьям, а в нормативной — по действующим в данном учреждении нормам. Отчетная калькуляция составляется на основе данных бухгалтерского учета и показывает фактическую себестоимость подготовки учеников, благодаря чему становятся возможными проверка выполнения плана по себестоимости в целом и выявление отклонений от плана.

В связи с объективными причинами (среди них отсутствие потребности в проведении таких расчетов) отсутствует более или менее обоснованная методика для расчета себестоимости подготовки одного выпускника. Особые трудности возникают в тех случаях, когда обучение на коммерческой основе происходит в тех же помещениях и с использованием того же оборудования, что и обучение бюджетного контингента, так как создается впечатление того, что все эти объекты эксплуатируются бесплатно. Поэтому возникает объективная необходимость проведения анализа состава затрат, разработки удобной для проведения дальнейших расчетов их группировки, выбора базы для распределения непрямых затрат и разработки алгоритма.

В зависимости от назначения все виды затрат можно подразделить на следующие группы:

- затраты на учебный процесс;
- затраты на культурно-массовую и спортивно-оздоровительную работу;
- затраты, связанные с работой самостоятельных подразделений (общешитие, учебно-производственный магазин, учебно-производственная столовая, мастерские);
- прочие затраты.

Возможность выделить эти элементы в составе общего объема затрат при существующей системе бухгалтерского учета расходов определяется организационной структурой образовательного учреждения. Группировка статей затрат в первую очередь должна быть ориентирована на решение задачи контроля целевого расходования средств бюджетного финансирования.

Список литературы.

1. Аминов Н.А. Концепция эффективности работы школы. – М: Инфра-М, 2013. – С.421.
2. Балыхин Г. А. Финансовое и нормативно-правовое обеспечение системы образования в России // Экономика образования, 2012. - №2. - С. 25-30.
3. Егоршина А.П. Менеджмент, маркетинг, экономика образования: Учебное пособие. – Н.Новгород: НИМБ, 2011. – 624 с.

ученик 10 класса МБОУ СОШ №41 г. Брянска

Климочко Богдан Витальевич

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ЗАВОД ЗАО «УК «БМЗ»»

*научный руководитель: учитель истории и обществознания
МБОУ СОШ №41 г. Брянска
Афони娜 Ольга Петровна*

Брянский машиностроительный завод (ЗАО «УК «БМЗ», входит в состав ЗАО «Трансмашхолдинг») относится к старейшим и одним из самых крупных предприятий транспортного машиностроения в Российской Федерации. В 2013 году Брянский машиностроительный завод отметил свой 140-летний юбилей.

Градообразующее предприятие – Брянский машиностроительный завод - ведёт свою историческую летопись с 1873 года. Начиная свою деятельность, в ту пору как Брянский рельсопрокатный, железоделательный и механический завод, он расположился в девяти верстах от Брянска, в глухом лесу у слияния рек Болвы и Десны. Учредителями «Общество Брянский рельсопрокатный, железоделательный и механический завод» выступили П. И. Губонин и В. Ф. Голубев. Начальная фаза строительства завода легла в большей части на плечи В.Н. Тенишева - практически самого активного руководителя предприятия.

Общество владело Брянским заводом и Александровским Южно-Российским заводом в г. Екатеринославе (Днепропетровске) – построенным в 1885 г. вблизи громадных залежей угля и руды для изготовления чугуна, выплавки стали, производства рельсов [1].

Первоначально завод выпускал рельсы и рельсовые скрепления из производимого им железа, а с 1877 - сталь (чугун для выплавки поступал с 1889 г с Александровского завода в Екатеринославе). В России, обзаводившейся железными дорогами, рельсы являлись ходовым товаром. За конъюнктурой внимательно следил князь Тенишев. До конца 1874 года на заводе прокатали 174 тысячи пудов рельсов, год спустя – уже 776 тысяч пудов. Как только в железнодорожное строительство стали входить стальные, рельсы (вместо железных), Тенишев начал добиваться правительственного заказа на 1800 тысяч пудов этих рельсов. Получив его в 1876

году, акционеры тут же приступили к устройству сталеплавильных печей системы Сименс-Мартена, и через год уже поставили 334 тысячи пудов стальных рельсов. А в 1878 году стали закладывать печь по выплавке стали бессемеровским способом.

На предприятии налаживается одно из ведущих в России металлургических производств, которое в 1880 году (через семь лет после начала строительства завода!) произвело три миллиона пудов стали. Стальные рельсы заняли 73 процента валового выпуска продукции в 1878-1880 годах. По выплавке стали Брянский завод в Бежице выходит на второе место после Путиловского в Петербурге, на его долю приходится треть стали, выплавляемой в России.

В результате сокращения железнодорожного строительства в середине 1880-х годов завод перешел к механическому производству: выпускал вагоны, мостовые конструкции, листовое железо и сталь, сортовое железо, рельсы и т. д. Начато строительство судов и паровозов, а также производство снарядов и другого военного снаряжения. Из броневой стали, выплавленной на заводе, строятся боевые корабли и, в том числе, знаменитый броненосец «Потемкин». В 1892 пущены первые две доменные печи, в 1899 введена в строй Центральная электрическая станция. В 1902 металлургическое производство прекращено, завод переспециализирован на вагоно- и паровозостроение, выпуск другой машиностроительной продукции. С 1906 производил сельскохозяйственное оборудование и машины, с 1908 - краны и подъемные машины.

К 1913 на предприятии было занято 11 650 рабочих, сумма производства составила 13,8 млн. руб., При заводе имелся поселок с населением 25 тыс. человек.

Следует отметить, что Брянский завод отличало не только высокое качество и большое количество выпускаемой продукции, но и ее новизна, что неоднократно отмечалось современниками.

В 1900 году на Всемирной выставке в Париже мир был удивлен брянским паровозом с шестью движущимися осями и сочлененной рамой. Спустя три года американцы по лицензии начали выпускать их у себя.

В 1908 году был создан самый мощный и экономичный в мире паровоз того времени, развивавший скорость до 120 км в час.

Черноморский флот, в том числе броненосец «Потемкин», одевался брянской броней. Этому предшествовала победа в конкурсе над англичанами. Их броня оказалась хуже.

Около 50 золотых медалей на выставках завоевали сельскохозяйственные машины: плуги, лобогрейки, сеялки, дисковые бороны [1].

Во время первой мировой войны завод работал по заказам правительства, выпуская военную продукцию.

После Октябрьской Социалистической революции в ноябре 1917 г. акционерное общество Брянского завода оказалось не способным вести свои предприятия и расплачиваться с рабочими и служащими. При дальнейшем оставлении предприятий в руках общества они обречены на неизбежную остановку, что не может быть допущено по государственным соображениям, поэтому акционерное общество Брянского завода со всеми принадлежащими ему предприятиями объявляется государственной собственностью.

17 февраля 1918 года самый крупный в крае Брянский завод с его 17 тысячами рабочих был национализирован. Национализация позволила начать его государственное финансирование. В правление предприятия были введены представители, как технического персонала, так и рабочих.

В это время в стране острой оставалась проблема трудовой дисциплины. Поэтому в мае 1918 года на заводе были разработаны знаменитые «Брянские правила». Они утверждали принцип единоначалия на производстве и обязывали рабочих исполнять распоряжения начальства. Устанавливалось строгое начало и окончание работ, а митинги и собрания в рабочее время запрещались. За нарушение трудового распорядка вводились наказания — вплоть до увольнения. В условиях продолжавшейся анархии на производстве эти правила были первым ростком нового отношения к хозяйствованию. «Брянские правила» стали образцом для рабочих многих других заводов. 9 мая 1918 года в трудных условиях нехватки топлива и сырья завод возобновил работу. На нем начали изготавливать и ремонтировать паровозы и вагоны, выпускать снаряды, гвозди, проволоку и т.п.

Брянский завод в годы гражданской войны и иностранной военной интервенции был почти

полностью переключен на выполнение оборонных заказов. По ее окончании, 18 февраля 1921 года Совет Труда и Оборона (СТО) счел необходимым прекратить на заводе постройку новых бронепоездов, а освободившуюся рабочую силу, технические средства и топливо использовать для пуска плужного цеха, который должен был выполнять заказы Главного управления сельскохозяйственного машиностроения (Главсельмаша) и чрезвычайной комиссии «Электроплуг». Постановлением СТО Брянскому заводу был передан заказ на изготовление 20 балансирных плугов. Заказ был успешно выполнен и испытан под Петроградом 23 сентября 1921 года. Затем этот агрегат электроплуга был доставлен на поле Бутырского хутора под Москвой и испытан 22 октября 1921 года. Труд рабочих завода был очень высоко оценен, до 70 человек были награждены орденами Трудового Красного знамени, денежными и натуральными вознаграждениями.

Активно развивался завод и в годы второй пятилетки (1933 – 1937 гг.). Основной вид продукции завода - это паровозы и вагоны. За 10 лет первых двух пятилеток из цехов «Красного Профинтерна» вышло более 1.600 локомотивов различных серий, начиная от небольшого маломощного паровоза серии «ОВ» и кончая мощными усовершенствованными типами машин «Э» (модернизированный), «ЭУ» (усиленный), «ЭМ» (мощный) и «ЭР» (реконструированный).

В мае 1936 года завод получил от правительства новый заказ: приступить к серийному выпуску мощных товарных паровозов серии «СО» («Серго Орджоникидзе»), оборудованных тендерами-конденсаторами. Такие паровозы начали производиться в стране впервые. Паровозы «СО» должны были совершить полную революцию в паровозном хозяйстве. Они могут проходить 1000 километров пути без набора воды, расходуя ее в 20 раз меньше, чем обычные паровозы, набирающие воду через каждые 60—70 километров.

Существенно увеличилась и число работающих на заводе – до 25 000 человек [1].

Успешно работал завод и в годы третьей пятилетки, закончить которую помешала Великая отечественная война. Завод был эвакуирован в Красноярск, быстро было организовано производство оборонной продукции. В последующем, на базе эвакуированного завода был создан «Сибтяжмаш» (Сибирский завод тяжелого машиностроения).

В Бежице завод начал восстанавливаться сразу после освобождения в сентябре 1943. В 1945 г. завод меняет своё название и становится Брянским паровозостроительным заводом.

К 1946 году завод был почти полностью восстановлен, были построены и новые корпуса и в 1946 г. был уже собран первый послевоенный паровоз. В 1947 году было изготовлено 30 мощных локомотивов, в 1948 году - свыше 60.

Наряду с этим завод выпускал изотермические вагоны, оборудование для черной металлургии, запасные части к сельхозмашинам и другую продукцию. Постепенно восстанавливая предприятие и осваивая новые виды продукции, завод уже к 1951 году вышел на довоенный уровень производства.

Сложную задачу пришлось решать в годы пятой пятилетки (1951 – 1955 гг.) коллективу завода. С пятидесят первого года он прекратил выпуск паровозов. Предстояло освоить производство паровых турбин, энергопоездов, изотермических вагонов и другой продукции. Это потребовало перестройки производственного процесса, ввода дополнительных площадей, установления современного уникального оборудования, организации новой технологии. В связи с этим возникла необходимость в переквалификации многих рабочих и инженерно-технических работников.

Первая паровая турбина мощностью 12 тысяч киловатт была выпущена 25 сентября 1951 года. Новой производственной победой коллектива явилось создание первого энергопоезда. В апреле 1954 года он вышел из ворот завода и был направлен к месту своего назначения. До конца года машиностроители выпустили еще три энергопоезда, в 1955 году - 10, в 1956 - 13 и в 1957 - 17.

Успешно было выполнено и такое важное задание, как проектирование и выпуск первого в СССР рефрижератора с машинным охлаждением.

В шестой пятилетке (1956 – 1960 гг.) производится дальнейшее расширение производства. На Брянском машиностроительном заводе (так стал называться с 19 октября 1956 г. Брянский паровозостроительный завод) вступили в строй тепловозный и экспериментальный цехи, началась подготовка производства мощных судовых дизелей. Было освоено производство маневровых тепловозов и в июле 1958 г. был выпущен первый тепловоз ТЭМ-1.

В седьмой пятилетке (1961 – 1965 гг.) на заводе начинается выпуск мощных судовых дизелей по лицензии датской компании «Бурмайстер и Вайн». Было освоено производство судовых дизелей мощностью 9000 лошадиных сил, а в ноябре 1965 года были завершены заводские испытания дизеля мощностью 13500 лошадиных сил. В 1963 году изготовлены два опытных образца рефрижераторной секции с машинным охлаждением с электрическим отоплением. В 1965

году изготовлено 30 тепловозов ТЭМ-4 с электрической передачей мощностью 1000 л.с. в экспортном тропическом исполнении.

В восьмой пятилетке (1966 – 1970 гг.) завод продолжал развиваться, производство оснащалось современными средствами механизации и автоматизации, модернизировалось имевшееся оборудование, внедрялись прогрессивные технологические процессы, увеличивать выпуск продукции. Осваивается производство новых изделий в том числе – создание дизеля отечественной конструкции ДБ-10 (ДБ – Дизель Брянский). Готовится к выпуску дизель ДБ-15 мощностью 21000 лошадиных сил.

В девятой пятилетке (1971 – 1975 гг.) завод должен был наращивать мощности по производству судовых дизелей и рефрижераторных вагонов – дизелей в 1,3 раза, рефрижераторных вагонов - в 2,1 раза. В 1973 году Брянский машиностроительный завод был награжден орденом Ленина за высокие производственные показатели и в связи со своим 100-летним юбилеем.

Десятая (1976 – 1980 гг.) и одиннадцатая (1981 – 1985 гг.) пятилетки прошли для завода под знаком расширения производства и освоения новых изделий. Намечалось создать девять видов усовершенствованных машин, в том числе маневровый тепловоз, два типа дизель-электростанций, два типа дизелей. Надо было довести выпуск тепловозов до 500 штук в год [1].

В 1982 г в целях повышения эффективности управления производствами завод преобразовали в производственное объединение (ПО БМЗ). На второй срок была переаттестована на «Знак качества» дизель-электростанция ПЭ6 и впервые аттестованы новые типы судовых дизелей ДБ21 мощностью 21 600 л.с. и ДБ22 мощностью 16 800 л.с. Был изготовлен опытный образец дизель-электростанции ПЭ8, проведены испытания вагона типа «сэндвич», разработана техническая документация на судовой дизель ДБ27 мощностью 5 400 л.с. Весной 1984 г. на заводе был произведен пробный запуск первого тепловозного дизель-генератора 10-Д100.

Перестройка, начатая в 1985 году, ставила задачей перевод производства на рыночные отношения, и с 1 января 1988 года ПО БМЗ перешло на самофинансирование и хозрасчет.

С 1985 по 1989 год в объединении обновлено, освоено производство 10 образцов новой техники, соответствующих мировому уровню.

1989 год был урожайным на обновление для дизелестроителей. Они освоили дизели ДБ35, ДБ38, ДБ42. Последний из них - первенец из серии машин двенадцатого поколения «супердлинноходовых».

Тепловозостроители поставили на производство экономичные, с лучшими тяговыми показателями машины ТЭМ15, ТЭМ17.

В 1990 году производство товаров народного потребления перешло на вторую модель хозрасчета. Было дано право самим распределять остаточный доход среди работающих.

С 1990 года на рефрижераторных вагонах для контроля и управления начала применяться микропроцессорная техника.

В 1991 году создан первый отечественный образец рельсошлифовального комплекса. Начат выпуск новой серии супердлинноходовых дизелей ДБ44, ДБ46.

1992 год. Созданы тепловозы серии ТЭМ16, ТЭМ18. Получило дальнейшее развитие вагоностроение, выпущены двухкамерные вагоны-холодильники и рефрижераторные контейнеры.

1993 год. Освоено производство вагонов-контейнеров для перевозки зерна, выпущен электровагон-весы для доменного производства.

1993 год машиностроители встретили событием исторического для них значения: объединение «Брянский машиностроительный завод» преобразовано в акционерное общество открытого типа.

Однако ситуация в стране продолжала ухудшаться, стали нарушаться кооперация предприятий, работать приходилось в условиях острого дефицита денежных, материальных ресурсов и энергоносителей. В поиске выхода из создавшейся сложной ситуации Советом директоров в 1996 году было принято решение о реорганизации структуры акционерного общества с разделением функций и ответственности подразделений. В 1998 году закончена структурная перестройка и создано 15 дочерних обществ.

За следующие два года коллективу ОАО удалось стабилизировать обстановку: прекращено падение производства, сохранены квалифицированные кадры и основные фонды, пересмотрена экономическая политика в области формирования цен, себестоимости, стимулирования труда.

В 2000 – 2008 гг. ситуация на заводе оставалась достаточно стабильной – росло производство вагонов и маневровых тепловозов, готовилось производство магистральных тепловозов.

В 2009 году Брянский машиностроительный завод столкнулся с большими трудностями в получении заказов, из-за чего были приняты непопулярные меры по сокращению персонала на

производстве и в настоящее время на предприятии трудится более 6 800 человек. Тем не менее, завод продолжает работать и развиваться, уже в 2011 г. пришлось солидно наращивать мощности по выпуску вагонов, набирать кадры, чтобы выполнить заказы на изготовление полувагонов.

В настоящее время нет спроса на судовые дизеля, поэтому на базе дизельного производства, на заводе организуется механообрабатывающее. Это позволит эффективно использовать имеющиеся там станки. Кроме того, предполагается дополнить имеющееся новым механообрабатывающим оборудованием и организовать всю мехобработку в дизельном корпусе.

Инвестпрограмма завода охватывает все направления, но большая часть программы связана с расширением производства маневровых и магистральных тепловозов, удельный вес которых в общем объеме производства составит в будущем более 50 процентов. Предполагается приобретать новые обрабатывающие центры, лазеры, гибочное оборудование, машины термической резки металла, - весь комплекс оборудования, чтобы оснастить вновь создаваемое централизованное производство на предприятии.

В результате проводимых мероприятий завод по-прежнему является одним из крупнейших в стране предприятий транспортного машиностроения. В 2013 г. на заводе выпущено 4500 штук хопперов и полувагонов, 15 магистральных тепловозов и 170 маневровых, начат выпуск зон и узлов к эскалаторам, идет работа над опытным образцом газопоршневого тепловоза. Разрабатываются гибридный и двухдизельный локомотивы. Общий объем произведенной продукции в 2012 г. превысил 16 миллиардов рублей, в бюджеты всех уровней БМЗ перечислил налогов на общую сумму 1 миллиард 200 миллионов рублей, являясь одним из крупнейших налогоплательщиков Брянской области [1].

20 июля 2013 года одному из пионеров транспортного машиностроения России Брянскому машиностроительному заводу исполнилось 140 лет. Сложившийся в крупнейшее предприятие тяжелой индустрии, завод внес существенный вклад в техническое оснащение железнодорожного и морского транспорта страны. Сейчас, несмотря на все трудности, завод продолжает оставаться одним из крупнейших предприятий страны – производителей продукции транспортного назначения.

Список литературы.

1. Брянский машиностроительный завод: 140 лет: дайджест / сост. Г.Г. Ларченко; отв. за вып. Г.И. Кукатова; ГБУК «Брянская областная научная универсальная библиотека им. Ф.И. Тютчева».- Брянск: ГБУК «Брянская областная научная универсальная библиотека им. Ф.И. Тютчева», 2013.- 294 с.: ил.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Литовка Александр Сергеевич

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОСОБЫЙ ВИД УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Современный мир не может обойтись без кризисов. То и дело мы слышим, как кризис пагубно воздействует на развитие государства, завода, фирмы и даже семьи. Любой из кризисов индивидуален, у каждого своя суть. Критическая ситуация имеет определённую область воздействия. Каждый день происходят ситуации, которые приводят к спаду в развитии, будь то большой завод или небольшая фирма.

Мировой опыт, особенно в условиях современного глобального экономического кризиса, показывает, что негативные последствия рисков можно снижать и из кризисов выходить с минимальными потерями, если есть соответствующие специалисты, структуры и стратегии. Современный менеджмент решает большое количество вопросов управления, но антикризисное управление это отдельная отрасль, которую следует взять под особый контроль и разрабатывать новые механизмы выхода из кризисных ситуаций.

Управление социально-экономическими системами и является антикризисным управлением на всём жизненном цикле системы. Умение менеджеров распознавать приближающийся кризис определяет эффективность принятия мер по его устранению.

В начале становления рыночных отношений под антикризисным управлением понимали выход из неожиданно возникшей кризисной ситуации, когда отсутствует возможность строить планы. Вероятность успеха зависит от личностных качеств руководителя.

Практика показала, что антикризисное управление не может ограничиваться простым выживанием организации. По мере развития рыночной экономики под антикризисным управлением стали понимать комплекс действий, направленный на предотвращение кризисной ситуации, ослабление остроты кризиса, устранение его негативных последствий с меньшими потерями.

Своевременное выявление кризисной ситуации было следующим этапом в развитии антикризисного управления. Таким образом, антикризисное управление – деятельность по принятию управленческих решений и осуществлению мероприятий по диагностике, предупреждению, нейтрализации, и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях

экономики, недопущению их в будущем. Большое внимание должно уделяться мерам по предупреждению и диагностике кризисных и рискованных ситуаций, которые оказывают эффективное положительное воздействие на развитие организаций и современной экономике.

Необходимость антикризисного управления определяется целями развития социально-экономических систем и существованием опасности возникновения кризиса.

Антикризисное управление можно рассматривать применительно к:

- отдельным организациям и объединениям, действующим в условиях рынка;
- организациям, не связанным с риском;
- экономике административных образований;
- В их рамках можно управлять:
- активами (пассивами);
- этапами бизнес-процесса (сбыт, производство, снабжение);
- программами защиты имущества и безопасности бизнеса;
- кадрами (включая вопросы формирования кадровой политики, социальные вопросы, отношение с профсоюзами);
- отношениями с акционерами, партнёрами, органами государственной власти;
- программами информационной поддержки (доведение до сведения трудового коллектива, широкой общественности информации о планах, методах и принципах управления);
- другое [1].

Многозначность экономического, особенно управленческого понимания этой категории обуславливается двойственной природой любого кризиса, который одновременно созидает и разрушает, т.е. формирует предпосылки и подготавливает условия для дальнейшего развития и освобождает от прежней стратегии бизнеса.

Теории, акцентирующие внимание на разрушительной функции кризиса, предлагают воспринимать его как ситуацию, остро угрожающую существованию организации и требующую немедленной локализации и преодоления, чтобы сохранить, прежде всего, материальную основу организации для продолжения производственно-хозяйственной

деятельности при остром дефиците оборотных средств [1].

Антикризисное управление отличается от обычного управления тем, что направлено на предотвращение кризиса, вывод организации из зоны нестабильности и обеспечения устойчивого и динамичного развития.

Антикризисное управление можно рассматривать как относительно самостоятельную совокупность антикризисных элементов системы регулярного управления. При антикризисном управлении необходимо исходить из следующих предпосылок:

- кризисы можно предвидеть, ожидать, вызывать;
- кризисы можно ускорять и отодвигать;
- к кризисам необходимо готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов;
- кризисами можно до определённого предела управлять [2].

На уровне организации антикризисное управление решает следующие группы задач:

1. Первая группа – методологическое обоснование антикризисных решений:

- финансово-экономических;
- правовых;
- организационных;
- социальных;
- психологических.

2. Вторая группа – создание системы антикризисного управления:

- формирование органов управления;
- организация процесса управления;
- преодоление конфликтов;

3. Третья группа – информационное обеспечение антикризисных мероприятий:

- поиск и анализ информации;

– прогнозирование наступления кризисных ситуаций;

– диагностика состояния организации;

– анализ и оценка кризисной ситуации определение её причин.

4. Четвёртая группа – разработка и реализация мер по предупреждению кризиса или снижению степени его опасности, уменьшение негативных последствий и сохранению хозяйствующего субъекта:

- формирование программы финансового оздоровления;
- реструктуризация;
- инновационная политика;
- инвестиционная программа;
- маркетинговая программа;
- ликвидация последствий кризиса;
- поиск источников и путей посткризисного развития экономической системы.

5. Пятая группа – осуществление антикризисных мероприятий в сферах:

- управления персоналом;
- антикризисного PR;
- профилактики и разрешения конфликтов;
- управления кредиторской и дебиторской задолженностью.

6. Шестая группа – осуществление процедур:

- досудебной санации;
- арбитражного управления;
- ликвидации [3].

Поскольку каждый кризисный процесс не только имеет тенденцию к расширению, но и порождает новые сопутствующие ему процессы, то чем раньше будут применены меры, тем большими возможностями к восстановлению будет располагать организация.

Список литературы.

1. Веснин В.Р., Юрьева Т.В. Антикризисное управление: учебно-практическое пособие. Евразийский открытый институт, 2011. - 212с.

2. Глущенко В. В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление - 2011, 88с.

3. Згонник Л.В., Антикризисное управление. Учебник. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» - 2010, 208с.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Осипенко Нина Викторовна

ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Горбова Татьяна Михайловна*

В условиях становления и развития рыночных отношений все большее значение придается анализу и изучению отраслевой структуры экономики. В современной экономике всё более высокие требования предъявляются к функционированию хозяйствующих субъектов. Обеспечение устойчивости отраслей хозяйства в целом, представляет собой осознанную цель комплексного прогрессивного развития.

На сегодняшний день, ученые выделяют пять основных групп отраслей: «первичный сектор», который охватывает отрасли, «извлекающий продукт природы», включающий в себя сельское хозяйство, добывающую промышленность, «вторичный» - обрабатывающую промышленность и экономическую инфраструктуру, и «третичный сектор» - это сектор услуг. Закономерностью изменения в отраслевой структуре является последовательный переход от высокой доли сельского хозяйства, добывающей, обрабатывающей отраслей к технически относительно несложным производствам (легкая, пищевая промышленность), далее от капиталоемких отраслей к наукоемким производствам на базе высоких технологий. Соотношение между выше названными секторами постоянно менялось в пользу третичного, с точки зрения их вклада в создание ВВП и доли занятости населения. В последние десятилетия для всех развитых стран огромное значение имеют финансовая сфера, средства связи, науки, образования, медицины, транспорта, коммуникации и т.д. [5]

Факторами, определяющими экономический потенциал отрасли, являются объем, структура и технический уровень производимых товаров и услуг; сырьевое обеспечение, ресурсное обеспечение, уровень развития технологий производства, диверсификация и связь с другими сферами экономики. Уровень экономического развития отрасли, в свою очередь, определяет целый ряд показателей: производство на душу населения, структура отрасли, доход на одного работающего, уровень социального развития, показатели экономической эффективности (степень использования основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов и т.д.).

В отраслевой структуре хозяйства Российской Федерации, на сегодняшний день пока сохраняются

диспропорции: повышенное значение имеют ресурсные отрасли экономики; приоритетными остаются топливные отрасли, в то время как инфраструктурный и агропромышленный комплексы испытывают серьезные трудности в своем развитии; сохраняется высокая концентрация и монополизация производства.

Стоит помнить о том, что большое влияние на характер отраслевой структуры национальной экономики оказывает научно-технический прогресс. Он приводит к тому, что некоторые отрасли исчезают или же стагнируют, а другие, например атомная энергетика, активно развиваются. Отличительной особенностью является возникновение смежных отраслей экономики – нефтехимической, ракетно-космической и т. д.

Как уже было отмечено, современная отраслевая структура национальной экономики России характеризуется преобладанием топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Он является одной из наиболее капиталоемких отраслей, в связи с чем происходит отток капитала от других отраслей. Ориентация ТЭК на международный рынок делает Россию зависимой от мирового колебания цен. В результате чего более половины ВВП страны формируется от продажи ресурсов. Преобладание добывающих отраслей экономики негативным образом сказывается на общих темпах развития национальной экономики. Доминирование ТЭК препятствует развитию наукоемких отраслей экономики.[3]

Экономические условия отрасли меняются под действием особого рода сил, которые вызывают или сдерживают развитие того или иного изменения. Наиболее влиятельные из этих сил носят название движущих, потому что они определяют природу происходящих изменений макросреды отрасли. Определяют особенности развития отрасли, ее специфичность. Рассмотрим некоторые из них:

1. Изменение в долговременной скорости роста. Данный фактор влияет на соотношение спроса и предложения, на условия вхождения и выхода с рынка, на характер и интенсивность конкуренции. Устойчивый рост спроса привлекает новые компании и усиливает конкуренцию. На сужающемся рынке усиливается конкурентное давление, ожесточая борьбу за долю рынка и вызывая приобретения и слияния, в результате чего

происходит консолидация отрасли при уменьшении участников.

2. Изменения в составе потребителей, появление новых способов использования товаров. Выделенные силы меняют характер конкуренции, поскольку изменяется ассортимент товаров, изменяются прежние и появляются новые системы сбыта; возникают новые методы продвижения.

3. Инновации в продуктах. Внедрение новых товаров расширяет клиентскую базу, дает новый импульс развитию отрасли и приводит к дифференциации товаров конкурирующих компаний.

4. Технологические изменения. Технологические новинки коренным образом изменяют ситуацию в отрасли, создавая возможности для производства новых и более качественных товаров при меньших издержках и открывая новые перспективы для отрасли в целом.

5. Маркетинговые инновации. Приемы маркетинга повышают интерес к товарам, увеличивают спрос в масштабах отрасли, усиливают дифференциацию компании и снижают себестоимость продукции.

6. Вход или выход на рынок крупных компаний. Появление на рынке нового мощного конкурента всегда меняет условия конкуренции: меняется не только расстановка сил среди игроков, но и характер конкуренции. То же самое происходит и при выходе из отрасли крупной компании: меняется структура конкуренции в отрасли, обостряется конкурентная борьба оставшихся компаний.

7. Глобализация в отрасли становится движущей силой в тех отраслях, где:

- для достижения экономии на масштабе компаниям необходимо расширять рынок своей продукции за пределы страны;

- низкая цена является ведущим фактором захвата рынка;

- крупные компании в поисках новых рынков стараются закрепиться в как можно большем количестве стран;

- основные природные ресурсы или материалы поставляются из разных стран. [1]

Мировая экономика начала XXI века характеризуется становлением нового общества, так называемого общества знаний, в котором ключевое значение приобретают умственная сила людей и технологии, обеспечивающей многократное ее возрастание. Человечество приближается к переходу в инновационную фазу развития. Отличительной ее особенностью и фундаментальной основой является повышенное внимание к знаниям, как к непосредственной производительной силе и главному

производственному ресурсу. Закономерна и актуальна проблематика эффективности использования накопленных человечеством знаний, стимулов и условий значительного расширения спроса на новые технологии, а также их влияния на социальную и экономическую действительность.

В современном обществе последние десятилетия, в научной литературе используется термин: "knowledge economy" - "экономика знаний". Один из подходов, к определению этого понятия, рассматривает "экономику знаний" как совокупность отраслей, характеризующихся более значительным удельным весом человеческого капитала по сравнению с материальными элементами. В этих отраслях технологическая реализация знаний играет решающую роль, а производство знаний является источником экономического роста. [2]

"Экономика знаний" является основной предпосылкой, фактором и источником развития глобализации. Вышеперечисленные признаки позволяют определить "новую экономику" как процесс становления и развития мирового хозяйства, носящий глобальный характер, при котором социальный прогресс и экономический рост достигаются путем использования нового фактора производства - постоянно обновляемых знаний.

8. Изменение в издержках и прибыли. Увеличение либо сокращение разрыва между издержками и прибылью у основных конкурентов может радикально изменить характер конкурентной борьбы в отрасли. [4]

9. Влияние законодательных изменений.

10. Изменение общественных ценностей и образа жизни. Возникновение новых социальных проблем, изменение общественного мнения и стиля жизни – мощный источник перемен в отрасли.

11. Снижение неопределенности и риска в бизнесе. Растущая отрасль обычно характеризуется отсутствием подробной информации о параметрах рынка, поэтому привлекает склонных к риску игроков. Если «компаниям-пионерам» сопутствует успех, в отрасль устремляются и более осторожные игроки (поздние последователи), обычно из числа крупных, финансово устойчивых компаний, ищущих выгодные возможности для инвестирования в растущие отрасли.

Стоит помнить, что место любой страны в современном мире определяется качеством человеческого капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве.

Таким образом, на отрасль оказывают влияние многие факторы, но лишь некоторые из них можно квалифицировать как движущие силы в том смысле,

что именно они определяют особенности развития отрасли.

Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей.

В общем плане отраслевая структура промышленности характеризует уровень и степень и индустриального развития страны, и технического, а так же экономической самостоятельности страны и производительности общественного труда.

Список литературы.

1. Горбачев М.С. и др. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. М.: Альпина Паблишер, 2003. – 144 с.
2. Костюк В.Н. Специфика экономики, основанной на знаниях //Общественные науки и современность, 2010.
3. Настенко А.Д., Васина Т.В. Прогнозирование отраслевого и регионального развития. – М.: Гелиос АРВ, 2012.
4. Шафранов А. Экономический рост как основа повышения эффективности производства // Экономист. – 2008. – № 4. – С.81–85.
5. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М., ИНФРА-М., 2011. – 98 с.

В конечном итоге стоит помнить о том, что ухудшение отраслевой структуры отрицательно сказывается на эффективности общественного производства. Отсюда можно сделать вывод, что государство всегда должно уметь управлять структурными сдвигами в экономике, в том числе и в промышленности, для достижения своих ближайших и дальних перспектив.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Муллин Александр Сергеевич

БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Исходя из статистики, в последнее время значительно увеличилось количество компаний, идущих к банкротству, результат которого - полное или частичное прекращение деятельности. Оба варианта обычно связаны с проблемой в финансовой сфере. Из-за нестабильной ситуации в нашей стране существует необходимость понятия всей серьезности данной проблемы, её последствий, и принимать меры, чтобы избежать это негативное влияние.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона о банкротстве под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Необходимо знать ряд основных процедур для понятия банкротства, которые связаны с восстановлением платежеспособности компании – должника:

– финансовое оздоровление - процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

– внешнее управление - процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности. Однако, в отличие от первой процедуры, в данном случае полномочия руководителя должника полностью прекращаются с передачей полномочий внешнему управляющему.

– конкурсное производство - это процедура, которая направлена на консолидацию имущества должника, за счет которого будет произведено соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

В настоящее время в одночасье банкротами становятся редко, хотя крупные неудачные сделки могут даже востребованным и устойчивым предприятиям подорвать финансовое состояние и благополучие. Как правило, неплатежеспособность (неспособность расплатиться с долгами) нарастает постепенно. Долги нарастают и накапливаются как снежный ком, потом обрастают штрафами, пенями, исполнительными листами, неустойками и со временем доходят до критической точки, после которой предприятие объявляется банкротом. В неустойчивом финансовом положении предприятие может находиться годами, не если действовать правильно и уверенно, то можно избежать банкротства.

Чтобы избежать банкротства, необходимо понимание состояния и объективный анализ предприятия. В случае неутешительности данного анализа, необходимо разработать план мероприятий, направленных на вывод предприятия из кризиса. Оценка и анализ финансового состояния предприятия - довольно таки сложная задача для управленца.

Пунктом 2 ст. 3 Федерального закона о банкротстве установлены новые признаки банкротства организаций и индивидуальных предпринимателей. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или), обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [1].

Для расчета показателей финансового состояния организации используются данные бухгалтерского баланса. Если в результате проведения соответствующих расчетов и анализа ситуации будут выявлены негативные тенденции состояния экономики организации, необходимо разработать план финансового оздоровления, предусматривающий осуществление ряда мероприятий.

Обычно в таких случаях руководство в спешке начинает принимать различные антикризисные меры, тогда как компания в принципе уже на грани банкротства. А ведь негативного развития событий можно было бы избежать, если бы руководство немного раньше обратило внимание на контрольные индикаторы состояния бизнеса.

Наиболее очевидный и яркий признак наступления кризиса - затруднения при расчетах с кредиторами. Также к предупредительным звоночкам относятся:

- значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности;
- нехватка оборотных средств (особенно денежных);
- перепады в производственном цикле.

Основной задачей антикризисного управления является предупреждение и устранение подобных симптомов. Чтобы этого добиться, руководство должно первым делом задуматься об оценке стоимости имущества компании.

На первом этапе санации необходимо провести инвентаризацию основных фондов, незавершенного строительства, склада, дебиторской и кредиторской задолженности.

Следующим шагом является проверка того, правильно ли оформлены права собственности на объекты недвижимости и земельные участки. При

этом нужно различать избыточные и непрофильные активы.

Избыточными являются активы, которые компания не использует по прямому назначению на момент инвентаризации и оценки, и не будет использовать в дальнейшем.

Под непрофильными активами понимаются такие активы компании, которые не участвовали, и в дальнейшем не будут участвовать в технологическом процессе. К ним относят объекты жилищно-коммунальной сферы, учебные специализированные учреждения, подсобные сельскохозяйственные предприятия, учреждения здравоохранения и т. д.

Если компания сможет достаточно быстро выявить непрофильные активы, то она может довольно быстро и без ощутимых потерь для бизнеса их продать. Кроме того, избыточные активы (как правило, специализированные объекты) могут быть переведены в режим консервации. Это актуально, если они старые и не могут больше эксплуатироваться. Также их можно списать и утилизировать, а освободившийся после этого земельный участок, например, продать или сдать в аренду.

Весьма эффективно выявление и оценка избыточных, непрофильных активов и дебиторской задолженности на предприятии. Это позволяет определить возможные источники погашения возникшей задолженности предприятия.

Особое внимание следует уделить анализу нематериальных активов. Их, как правило, не учитывают в процессе санации. Но для многих предприятий они очень значимы и соизмеримы с основными фондами [2].

В основном предприятия владеют активами в виде результатов интеллектуальной деятельности (РИД). В их состав могут входить проекты, техническая документация, технические архивы, информационные базы и т. д. Указанные РИД в основном не оформляются как объекты интеллектуальной собственности, на них отсутствуют охранные документы (патенты, свидетельства на зарегистрированные в установленном порядке базы данных и т. д.). Если провести инвентаризацию РИД, включить их в оборот, правильно оформить на эти объекты документацию, то они станут серьезным резервом для компании. Например, если фирма продаст лицензию на использование такого объекта интеллектуальной собственности, то она сможет дополнительно пополнить свои оборотные средства. Однако если на РИД не оформлены охранные документы, то их на баланс поставить нельзя.

После того как проведены инвентаризация и оценка активов, компания может их реализовать, например:

- продать активы на открытом конкурсе;
- внести имущество в уставный капитал вновь создаваемых с кредитором или иным инвестором совместных предприятий;
- продать дебиторскую задолженность, в том числе просроченную;
- реализовать имущество на закрытых торгах (в случае согласия комитета кредиторов);
- выделить из состава предприятия дочернее зависимое общество и передать в него избыточные или непрофильные активы;
- создать инновационные предприятия, целью которых будет получение дохода от коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности санлируемого предприятия.

Все вышеизложенные варианты реализации активов таким или иным образом используют при проведении процедуры санации. Успешность их проведения в основном зависит от скоординированных действий непосредственно руководства предприятия, оценщика и кредитора, привлекаемых к этим работам [3].

Мировая практика выработала достаточно много различных способов реализации нефункционирующих активов. В данный момент наиболее актуальны аукционы — открытые и закрытые, «балковая» распродажа (распродажа целиком), секьюритизация активов и т. д. Эти меры применяют для конкретных видов имущества. Каждая из них является достаточно эффективным способом оздоровления компании.

Во многих странах с хорошо развитой рыночной экономикой приняты специальные законы, которые направлены на предотвращение банкротства на досудебной стадии с использованием ряда различных процедур.

Статья 30 Федерального закона о банкротстве хотя и имеет обязательный характер, но по большому счету фактически только содержит призыв к учредителям (участникам) должника, собственнику имущества должника — унитарного предприятия, органам государственной власти и местного самоуправления принимать своевременные меры по предупреждению

банкротства организаций. При этом обязанность вышеуказанных лиц не подкрепляется мерами государственного воздействия в случае ее несоблюдения.

Следует обратить внимание на то, что положения ст. 31 Федерального закона о банкротстве позволяют предоставить должнику при наличии установленных законодательством признаков банкротства безвозмездную финансовую помощь в размере, достаточном для восстановления его платежеспособности. Предоставление финансовой помощи может сопровождаться принятием на себя должником или иными лицами обязательств в пользу лиц, предоставивших финансовую помощь. Из представленной формулировки следует, что должник совершенно не обязан принимать на себя обязательства в ответ на помощь со стороны. Однако не стоит забывать о том, что предоставление и получение безвозмездной финансовой помощи зачастую чревато рисками гражданско-правового и налогового характера.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что для предотвращения банкротства и его предупреждения на ранних стадиях необходимо систематически проводить анализ финансового состояния организации. Одним из наиболее действенных методов избегания банкротства является оптимизация активов предприятия.

Анализ цифр делает очевидным, что наблюдение работает более или менее нормально, в целом достигаются цели, которые ставятся для данной процедуры. Финансовое оздоровление как процедура нежизнеспособно. Для благополучного выхода из банкротства участники процесса склонны использовать мировое соглашение. Ликвидационная процедура конкурсное производство дает такой же абсолютный показатель оздоровлений, как и изначально реабилитационные процедуры.

В целом можно сказать, что хотя действующее законодательство о банкротстве и имеет на данный момент множество противоречий и пробелов, но оно постоянно совершенствуется и можно надеяться, что законодатель все же создаст оптимальный правовой механизм проведения предприятиями процедуры несостоятельности (банкротства).

Список литературы.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»
2. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 258 с.
3. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. - М.: ОМЕГА-Л, Москва, 2012. - 451 с.

студент 2 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Фомичев Илья Александрович

ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ, ФРАНЦИИ, ГЕРМАНИИ, США

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Золотовалютные резервы – это резервы иностранной валюты и запасы золота страны, которые находятся в Центральном Банке государства. Эти средства находятся в руках правительства страны, которые в свою очередь осуществляют кредитно–денежное регулирование. При наибольшей необходимости, эти средства могут направляться на погашение дефицита в платежном балансе страны. Золотовалютные резервы используются, для инвестиционных проектов, а так же для погашения внешней и внутренней задолженности государства. Важным показателем для страны является размер запасов золота. Его величина охарактеризована государством владеющим золотым активом,

которое осуществляет постоянные платежи, и относятся к внешним расчетам.

Целью золотовалютного резерва является, выполнение роли антикризисного резерва для страны, а так же поддержание и регулирование курса национальной валюты. Так же золото является прямым средством оплаты, имея внушительные запасы золота, оно обеспечивают экономическую независимость страны.

До начала первой мировой войны, около 40% золота в мире находилось в обращении, но война значительно подорвала экономику разных стран. После окончания войны, спрос на золото существенно вырос, и именно это повлекло за собой «огосударствление» золотых запасов.

Таблица 1 - Объем золотых запасов на 2014 год

Страна	Процент от всего золотовалютного резерва страны	Золото, в тоннах
США	71,7%	8133,5
Германия	67,8%	3386,4
Италия	66,7%	2451,8
Франция	65,6%	2435,4
Китай	1,1%	1054,1
Россия	8,9%	1040,7

1. Россия.

Все полученное и добываемое страной золото является стратегическим запасом в большей мере в монетах и ювелирных изделиях, частично составляют золотой запас России. Это является официальным золотовалютным резервом страны.

К 1914 году, золотовалютный запас Российской империи составлял 1400 тонн, но из – за начавшейся первой мировой войны, а так же гражданской войны и государственного переворота, большая часть золота перетекла в другие страны или бесследно исчезла.

К началу 1928 году золотой запас СССР составлял всего 150 тонн.

После прихода к власти Иосифа Сталина, золотовалютный запас СССР, стал быстро расти, к 1941 году он составил 2800 тонн. В свою очередь, достигнув исторического минимума. Великая Отечественная Война, а так же быстрое восстановление страны после разрухи повлекли за собой большие затраты, и запас золото существенно

иссяк. К моменту смерти Иосифа Сталина в 1953 году, запас золота был восполнен, и составлял 2500 тонн.

В следующие десятилетия, золотовалютный запас страны истощался, и к началу 1991 года, он составлял всего 290 тонн.

К 2014 году золотовалютный запас России составлял 468,4 млрд долларов. Эта цифра является шестым показателем, среди всех стран мира. На столько значительная сумма, допускает сравнительно безболезненно переносить экономический кризис, а так же вкладывать в долговременные многообещающие проекты.

2) Франция.

Говоря о Франции, во время XIX в. существовал (биметаллизм). Франция издала закон в 1803 году по которому золото и серебро свободно чеканились, а монеты обоих металлов владели неограниченной силой законного платежа средства. По меркам Франции из 1 килограмма чистого золота изготовлялось 3100 франков, из 1 килограмма серебра – 200 франков. Ценностное соотношение золота и серебра, являлось 1:15,5. Объективно говоря соотношение рыночной стоимости этих металлов в разное время уклонялось от стоимости

которое государство установило для золота и серебра. В конечном результате в бумажном обращении Страны, то золото вытесняло серебро, то серебро вытесняло золото.

Франция в 1865 году возглавила монетный Латинский союз, а спустя некоторое время в 1873 года, прекратило чеканку серебра, сохранив чеканку за золотом.

В 1914 году, издали закон который отменил размен банкнот Банка Страны на золото, тем самым предоставив ему право издания банкнот с принудительным курсом. Во время первой мировой войны, золото ушло из обращения, все это было заполнено неразмненными банкнотами, преобразовавшимися в бумажные деньги. Выпуск бумажных денег, был использован для того чтобы оплатить военные расходы страны.

В период с 1913 – 1918 года инфляция во Франции процветала, количество бумажных денег в обращении выросло с 5,7 до 31,1 миллиарда франков, а суммы вкладов на существующие счета в ключевых коммерческих банках возросло с 4,6 до 8.1 миллиарда франков.

Инфляция во Франции после войны просуществовала дольше чем в странах с капиталистическим строем, до 1926 года. Объясняется это тем, что страна после войны отстраивала почти все области, которые подверглись нападению, и тем самым истощила бюджет, которые она покрывала путем инфляции. При всем этом инфляция достаточно прямо использовалась, для финансирования компаний.

В 1926 году началась стабилизация франка, бюджет страны был уравновешен с помощью дополнительных сборов.

Под конец 1939 года, по начало сентября 1944 года, денежное обращение Франции усилилось с 151 миллиарда франков до 642 миллиардов.

В период Великой Отечественной Войны инфляция во Франции усугублялась, молниеносным упадком выпуска и товарооборота в результате экономического спада, которая вызвала фашистская оккупация. Индекс продукции сократился в 2,7 раза. После войны инфляция была тесно связана с дефицитом бюджета страны, который был вызван большими военными расходами, и расходами государственного регулирования экономики.

В 1958 году наступила девальвация, это была седьмая по счету, золото к франку снизилось до на 17,5%, уменьшилось 161 раз по сравнению с 1914 годом. Покупательные способности франка была в 180 раз меньше по сравнению с 1928 года. Перед началом Великой Отечественной войны, курс доллар к франку составил 37,5 франка, а в 1958 году равнялся 493,7 франка.

В 1960 году была проведена (деноминация), которая выражалась в полном укреплении франка, теперь новый «тяжелый» франк стоял, как сто старых франков, и поддерживался золотом в виде 0,18 грамм, а курс доллара составлял 4,937.

К 2000 году Франция занимала 4 место, а золотовалютный запас страны составлял 2930,4 тонны, то есть 94,5 миллиардов долларов.

К 2015 году Франция занимает 5 место, с общим показателем в объеме золота в 2435,4 тонны.

3) Германия.

В 70 годы XIX века, в Германии не существовало единой денежной системы, в Бремене существовал золотой талер. Другие единицы такие как луидоры, фридрихсдора, дукаты и другие опираются на параллельную двойную систему биметаллизма, кроме этого в обращении были бумажные деньги и банкноты.

Создание Германской империи привело к появлению единой денежной единицы – рейх марок, в котором содержалось 0,358423 грамм золота.

В период начала Первой мировой войны, был отменен золотомонетный стандарт и был остановлен размен Рейхсбанка на золото.

Существовавшая денежная система в Германии была одним из главных источников финансирования войны. В военное и после военное время высокоактивно использовались бумажно – денежные эмиссии, и последовавшие за собой последствия в виде гиперинфляции в государстве.

В 1923 году осенью объемы бумажных денег достигли 496 квинтиллионов марок, а по сравнению с довоенным временем рейхсмарка обесценилась до 1,6 триллионов раз. Проведенная денежная реформа в 1924 году привела к тому, что рейхсмарка менялась в соотношении 1:1 триллионов старых марок. В то время в Германию был введен золотодевизный стандарт, то есть существовала валютная зависимость государства от стран победителей.

Рейхсмарка была обеспечена на 40% золотом и чистой валютой. Во время Великой депрессии золотодевизный стандарт Германии был ликвидирован и установлена система кредитных денег.

Во время Великой Отечественной войны количество денег в государстве возросло более чем в шесть раз, то есть с 10,4 до 73 миллиардов марок, а так же в 1939 году банкноты Рейхсбанка прокрыли казначейские векселя. После второй мировой войны в Германии царил анархия, беспорядок и разруха, территория государства была разделена на четыре оккупационные зоны (советская, французская, английская и американская). В 1948 году 21 июня западная оккупационная власть провела специальную

денежную реформу по итогу которого страна поделилась на две части, а так же была введена новая денежная единица – Дойче Марк. В 1950 – 1960 годах формировался золотой запас Германии, страна имела крупные торговые излишки, которые в то время оплачивались золотом. Физическое перемещение золота в Германии производилось достаточно редко, потому что это было не надежно и дорого, особенно в после военное время. А так же перед второй мировой войной многие страны перемещали свое золото в США, дабы сохранить золотые слитки от нацистов, это золото и по сей день остается в недрах Форт – Нокса. Именно таким путем и образовался золотой запас Германии в США.

В наше время перемещать золото в Германию дорого для этого потребуются новые помещения для сохранения золота, содержать охрану, а так же оплатить перевозку.

В начале 2000 годов во Франкфурте-на-Майне все же построили дополнительное хранилище для золота, и из Англии было привезено 930 тонн золота, которое заново переплавили в более новейшие слитки.

К 2015 году Германия занимает второе место в списке золотовалютных резервов, их запас составляет 3384,2 тонны.

4) США.

Одна из многих особенностей денежной системы США представляла собой

наличие биметаллизма, которые поддерживали не только имеющие влияние собственники серебряных рудников, но и другие мелкие и средние промышленники, которых интересовало не только повышение товарных цен, но и стремление снизить свои размеры реальных задолженностей. В 1873 приняли закон о том, что денежной единицей США являлся золотой доллар, за этим законом последовала отмена чеканки серебра. Но единомышленникам биметаллизма в скором времени удалось возобновить не только чеканку серебра, но и покупку серебра казначейством. Все же в этой гонке победил монометаллизм. Начиная с 1900 года был выпущен документ о золотом стандарте, который подкрепил национальную валюту золотом в размере 1,50463 грамма.

В 1913 году создали систему эмиссионных банков – ФРС. Территорию США разделили на 12 округов, в каждый из них входил федеральный резервный банк с капиталом в 4 миллиона долларов. Деньги банков или резервные билеты, разменивались на золотые монеты и обеспечивались золотом на 40%, а 60% оставшихся были векселя принимаемые на срок до трех месяцев.

Во время Великой Депрессии главной чертой денежной система США являлось сохранение

золотомонетного стандарта. В после военное время, золотовалютный запас страны вырос, что сохранило систему размена денег на золотые монеты. Но в конечном итоге золотой стандарт прекратил свое существование, по причине все того же кризиса 1929 – 1939 года, и доллар девальвировался на 41%. В 1934 году 31 января был принят акт, о том, что доллар не должен превышать 60% золотого содержания. Золотое содержание было снижено с 1,50463 до 0,888671. По акту о золотом резерве произошло огосударствление золотых запасов США, а так же золотые сертификаты обменяли на весь золотой запас федеральных резервных банков. В последствии создали стабилизационный фонд с капиталом в 2 миллиарда долларов. Он предназначался для урегулирования курса доллара, государственных ценных бумаг и иностранной валюты, а так же для валютной вражды против Англии, это означает, что за счет средств фонда доллар скупал фунты стерлингов, тем самым вызывая понижение курса национальной валюты.

За счет перехода от золотого стандарта к свободной конвертации, национальная валюта стала видом мировых денег. В последнее время появилось много информации о том, что у США осталось не так много золота как было раньше, потому что государство распродало его, отдал под залог в качестве финансового поручителя. Германия потребовала обратно свое золото, но США отказал им в этой операции, объяснив это тем, что такая процедура может затянуться до 2020 года.

На сегодняшний момент золотовалютный запас разных стран находится в Форт Ноксе, доллар является одной из главной резервной валютой, и многие страны продолжают хранить золото валютные резервы в долларах. Сегодня США, уверенно занимает первое место в списке золотовалютных резервов, их запасы составляют 8133,5 тонн.

Мировые запасы золота (43 тыс. т)



Источник: US Geological Survey

Подводя итог всего вышесказанного, мне бы хотелось отметить значимость золота, как в наше время, так и века назад. Золото нисколько не потеряло свою ценность, даже наоборот выросло в

цене. Говоря о Бреттон-Вудской конференции и создании МВФ, то эта система действует и по сей день. Хоть и денежные системы ушли от привязки к золоту, но мы все равно зависимы от него хотя бы потому, что в кризис золото поддерживает экономику и не дает ей рухнуть. Золото всегда

считалось секретным резервом страны, потому что оно уникально тем, что в небольшом объеме вмещает большую ценность, поэтому его легко перемещать, и благодаря всем этим качествам золото всегда обеспечивало стабильность денег.

Список литературы.

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Золотой_резерв
2. <http://fb.ru/article/149291/zolotovalyutnyiy-rezerv-rossii-razmer-struktura-dinamika>

ученица 9 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Косарева Анастасия Вячеславовна

МЕСТО МУЗЕЕВ-УСАДЕБ В СИСТЕМЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

научный руководитель: учитель истории

МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Селифанова Алла Яковлевна

Музей-усадьба - группа ансамблевых или средовых музеев, созданных на основе музеефикации архитектурного, ландшафтного и хозяйственного комплекса усадеб.

Большинство современных музеев-усадоб - мемориальные музеи, посвященные жизни и творчеству выдающихся деятелей истории, науки, культуры. В основном музеефицируются дворянские усадьбы, однако есть в музейном мире усадьбы, принадлежавшие представителям других сословий - купцам, разночинцам, крестьянам. В России в настоящее время действуют около 45 музеев-усадоб и 103 музея-заповедника (идентичное им по характеру деятельности учреждение, но имеющее, как правило, большую территорию). Музей-усадьбы играют важную роль в сохранении культурного наследия Российской Федерации. Они обеспечивают комплексную охрану и эффективное использование наследия. Благодаря созданию музеев-усадоб удается сохранить объекты культурного и природного наследия как целостные историко-культурные и природные комплексы.

Музей-усадьбы играют важнейшую роль в формировании привлекательного образа России за рубежом. Музей-усадьбы являются центрами международного и отечественного туризма. Это наиболее привлекательные объекты для посещения российскими и зарубежными туристами. Общая посещаемость музеев-усадоб в 2014 году превысила 10 млн. человек.

С развитием культурно-познавательного туризма и деятельностью музеев-усадоб комплекс историко-культурного и природного наследия начинает восприниматься как особый и чрезвычайно значимый социально-экономический ресурс для развития экономики в регионах. В среднем музей-заповедник обеспечивает занятость свыше 70

человек, а сопутствующая занятость в смежных производствах и сфере услуг составляет около 250 человек. Крупные музей-усадьбы оказывают услуги в сфере культуры и туризма на десятки миллионов рублей, они фактически являются крупнейшими предприятиями и налогоплательщиками в бюджеты органов местного самоуправления.

В настоящее время необходим взгляд на культурное наследие – как на особый экономический ресурс региона. В рамках такого подхода наследие понимается не просто как совокупность движимых и недвижимых объектов, требующих постоянных мер по их сохранению, оно может одновременно рассматриваться и как особый ресурс и даже отрасль специализации историко-культурной территории. В этих условиях можно говорить об экономической программе использования наследия.

Музей-усадьбы как культурные центры. Музей-усадьбы непосредственно выполняют функции культурно-просветительного обслуживания населения. Концентрируя кадры работников культуры, материальную базу культурно-просветительного комплекса, активно осваивая методики работы с населением, музей-заповедники фактически становятся крупными центрами культурной работы. На их базе ведется не только обслуживание посетителей, но и постоянная культурно-просветительная работа с местным населением, с детьми.

Научно-образовательное значение музеев-усадоб. Научно-образовательная деятельность музеев-усадоб создает предпосылки для выполнения ими функций региональных просветительских и научных центров. Эти функции могут включать в себя проведение обучающих курсов и лекционных программ силами

специалистов музеев-заповедников, организацию совместных образовательных программ с местными школами и другими учебными заведениями, активное содействие краеведению. Научно-образовательная деятельность музея-усадьбы не только способствует популяризации объекта наследия, но и создает своеобразную базу его экономической специализации, позволяет выйти на внешний рынок с собственным самобытным продуктом или услугой.

Музеи-усадьбы как центры туризма. Это очень важная часть современного экономического использования памятников истории и культуры. Привлекательность объекта наследия увеличивает туристский поток, в туристские программы и проекты вкладываются финансовые средства, часть которых может и должна быть использована на содержание объекта наследия. В этом заключен важный аспект проблемы «развития туризма для целей сохранения наследия».

Следует отметить, что этот экономический потенциал российских музеев-усадоб реализован далеко не в полной мере.

В современной экономической ситуации музеям-усадобам целесообразно развивать собственные туристские службы, организовывать не только экскурсии, но и полноценную туристскую деятельность. При этих условиях музей сможет получить намного больший доход с одного

посетителя, оставлять эти средства на реставрацию объектов наследия, собственное развитие.

Очень важно для организации культурно-познавательного туризма обеспечить сотрудничество разных музеев, сформировать маршруты, связанные одной нитью, но проходящие по нескольким объектам в разных регионах России (литературная, исторические параллели и пр.). Это объединение, несомненно, намного повысит туристский потенциал историко-культурного наследия.

В совместных программах развития отрасли туризма и системы музеев-усадоб целесообразно учесть следующие направления:

- методическую помощь музеям в организации собственной туристской деятельности и партнерство по строительству малых гостиниц на территории музеев, приспособлению под эти цели исторических памятников;

- всемерное содействие школьному краеведению;

- разработку государственных региональных программ развития туризма с целью сохранения и использования культурного наследия на территории субъектов Российской Федерации;

- формирование специального фонда на восстановление объектов наследия из отчислений от доходов туристских организаций (как в целом по стране, так и в субъектах федерации).

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Кулякова Марина Николаевна

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Итак, интернет-торговля (электронная коммерция) - термин, используемый для обозначения коммерческой активности в сети Интернет.

Объектом Интернет-торговли являются товары, услуги, информация и др., в нашем исследовании – это торговля детскими товарами. Примерами электронной коммерции могут быть Интернет-магазины, платежные системы и др. В данной работе большой степени акцент сделан на Интернет-магазинах.

Интернет-магазин – это электронная торговая площадка (сервер), принадлежащий юридическому или физическому лицу, чья электронная почта и другие реквизиты, необходимые для ведения торговли, находятся в открытом доступе. Деятельность Интернет-магазина регулируется законодательством страны пребывания.

В Интернет-магазине могут быть представлены: наименование предметов детских товаров, цены на

них, их описания и изображения; электронные адреса, обеспечивающие покупателю возможность заказа интересующих товаров; правила и способы оплаты покупок товаров и их доставки покупателю; сведения о гарантиях, правилах возврата (обмена) товаров и другие данные, необходимые для соблюдения законных прав покупателей. Благодаря особенностям организации Интернет-торговля для магазинов может дать определенные преимущества, по сравнению с обычными, например: существенное расширение территории ведения торговли; увеличение числа потребителей (покупателей); увеличение конкурентоспособности; индивидуализация заказчиков и товаров для них; снижение издержек.

Понятия Интернет-торговля в российском законодательстве не существует. Однако определения Интернет-торговли приводятся в различных источниках, анализ их сущности и содержания позволяют полагать, что ее основные

положения отражены в нескольких действующих законодательных актах, таких как: Гражданский кодекс РФ, ФЗ «О защите прав потребителей», Постановлении Правительства РФ №612 от 27.09.2012 г. «Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом». Исходя из вышеизложенного, целесообразно для дальнейшего исследования принять один из вариантов понятия Интернет-торговли, опубликованного Агентством маркетинговых исследований «Маркет Аналитика».

Объем рынка Интернет-торговли в России в 2012 году составил 12 млрд. \$ (что составляет 1,9% от 670 млрд. \$ на рынке ритейла России), его ежегодный рост составляет 25-30%. Такие данные были получены в ходе исследования «Интернет-торговля в России 2013», проведенного компанией RBK Money.

На конференции The Moscow Times (20 марта 2014 года) исполнительный директор Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), Виталий Жигулин презентовал следующие итоги 2013 года e-commerce в России: количество онлайн-покупателей - 30 миллионов человек, что составляет около 50% от общего числа пользователей интернета; прирост покупателей за 2013 год - 13% или 4 миллиона человек; в России более 30000 интернет-магазинов; объем интернет-торговли по итогам 2013 года – 17 миллиардов долларов [9].

Столь высокие темпы развития объясняются продолжающимся ростом уровня интернетизации, а также увеличением числа российских интернет-пользователей, для которых интернет становится

удобным каналом не только для обмена информацией, но также и для покупок разнообразных товаров и услуг. Подтверждением тому служит статистика ФОМ, согласно которой, уже 59% россиян пользуются Интернетом хотя бы раз в месяц, а 48% ежедневно.

Среди молодежи число пользующихся Интернетом составляет около 90%, однако дети сами не являются заказчиками и покупателями товаров для детей, хотя учет их мнения с каждым годом растет.

Заказчиками и покупателями являются родители детей в возрасте от 25 до 45 лет, их доля в числе Интернет пользователей составляет около 48% (TNS, февраль 2013). Это указывает на то, что для развития Интернет-торговли товарами для детей, наряду с другими направлениями, необходимо существенно увеличить количество интернет пользователей среди родителей.

Несмотря на рост интернет-продаж, Россия по-прежнему отстает от Европейских стран. Для сравнения, в Америке этот показатель равен 78%, а в Германии 83%. Предполагается, что к 2018 году в России эта отметка превысит 80%.

С 2007 года наблюдается бурный рост по количеству Интернет-магазинов. За 6 лет с 2007 по 2014 г. количество Интернет-магазинов выросло 6,5 раз. За двухлетний период с 2010 по 2012 год число ритейлеров в Рунет выросло более чем в 2 раза. По прогнозам платформы InSales, в 2015 году количество участников рынка электронной коммерции в РФ увеличится еще на 19-20%.

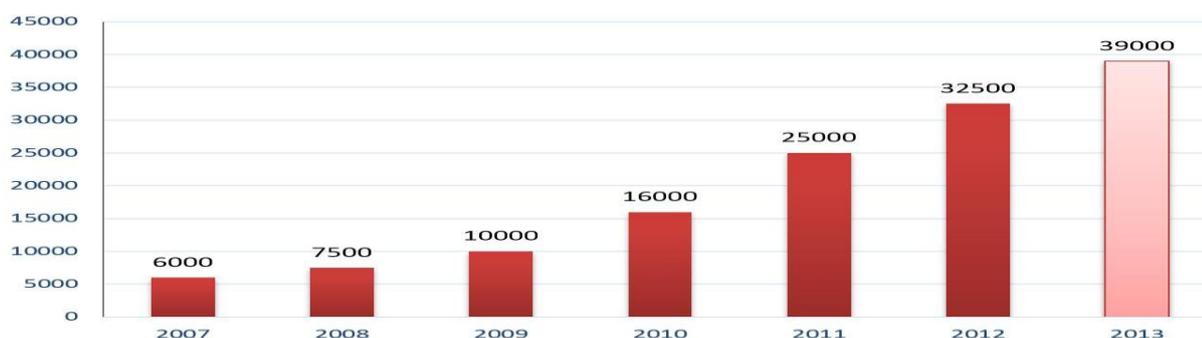


Рисунок 1 - Количество Интернет-магазинов, работающих в B2C сегменте e-commerce в России, тыс. шт

Начало активной Интернет-торговли в сегменте детских товаров было положено в 2000-2002 годах. К настоящему времени данный канал продаж активно развивается. Согласно результатам исследования РБК.research «Российский рынок Интернет-торговли детскими товарами 2013», на сегодняшний день интернет как канал продаж занимает по разным оценкам от 6% до 7% от всего оборота рынка детских товаров. По мнению экспертов, в долгосрочной перспективе онлайн-

торговля детскими товарами может составить от 15% до 20% всего рынка детских товаров. Сегментом детских товаров правят мелкие Интернет-магазины (более 1000 магазинов), доля оборота которых составляет около 50% рынка. Топ-10 игроков при этом занимают менее 25% рынка [12].

На рынке Интернет-торговли детскими товарами можно выделить следующих крупных игроков (табл.1):

Таблица 1. Основные Интернет-магазины по количеству подписчиков в социальных сетях на российском рынке товаров для детей (тыс.чел.)

Бренд	Вконтакте	Facebook	Twitter
Detmir.ru	71 847	10 111	-
Babysuper.ru	46 798	411	16
Ozon.ru	35 615	23 058	6 564
Mamalish- shop.ru	31 070	-	-
Budumamoy.ru	7 986	59	38
7nuan.ru	7 676	-	-
Kupi- kolyasku.ru	5 750	171	361
Mladenec- shop.ru	4 744	1 373	12

Несмотря на бурный рост Интернет-торговли на рынке товаров для детей в России, существует ряд проблем, сдерживающих развитие данного канала продаж.

Основными из них являются:

1. Логистика (не полностью квалифицированный персонал транспортных компаний, плохие дороги, слаборазвитая транспортная сеть).

2. Проблема доверия - отсутствие у потенциальных покупателей полной и достоверной информации об онлайн-торговцах. В России до сих пор нет документов, регламентирующих интернет-торговлю. Данный вид торговли регламентируется теми же нормативно-правовыми актами, что и обычная розничная торговля. В настоящее время в Государственной Думе рассматриваются два законопроекта, посвященных этой сфере деятельности.

3. Сложность оплаты - москвичи могут оплатить товар по факту получения, тогда как, жители других городов вынуждены вносить предоплату. Также существуют сложности с выбором системы оплаты.

В основном используется банковский перевод, следовательно, добавляется определенная сумма к цене товара. Это влияет на скорость и стоимость доставки товара.

4. Посещение сайта с целью получения информации о товарах; сегодня Россия находится на первом месте в мире по количеству покупателей, которые делают свой выбор в интернете, а покупают в обычных магазинах (88%), в Европе в среднем 72%, в США - 51%.

Детские товары входят в число 5 самых продаваемых товарных категорий (рис.1). В общей структуре Интернет-торговли товары для детей показывают существенный прирост - с 11,3 млрд. рублей в 2011 году до 23,8 млрд. рублей в 2012 году. В структуре продаж детских товаров через интернет преобладают детская одежда (19,5%), игрушки (14,5%), подгузники (10,4%), развивающие игры (9,6%), детская обувь (7,9%), детское питание (7,7%). Детские книги, коляски, мебель и детская косметика составляют от 3,7 до 4,7% [13].

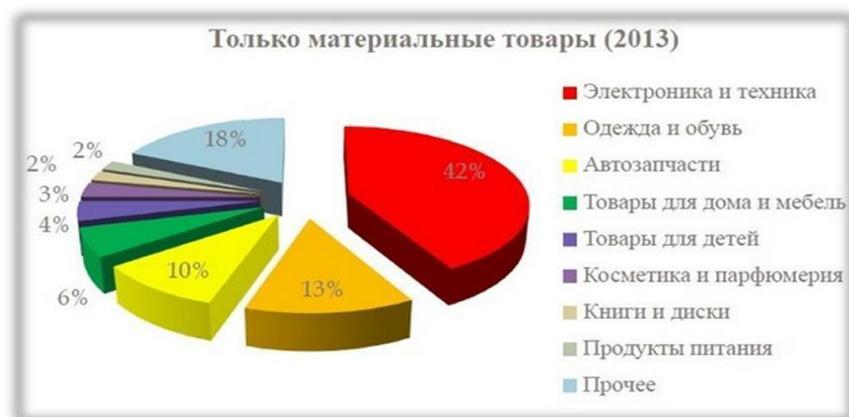


Рисунок 1- Структура российского рынка Интернет-торговли товарами в 2013 г., % от объема рынка в стоимостном выражении

Перспективность Интернет-торговли продиктована увеличением аудитории интернет-пользователей, растущим доверием к этому каналу продаж, ростом инвестиционной активности в

отрасли. В то же время действуют факторы, сдерживающие рост рынка интернет торговли детскими товарами в России. Это логистические проблемы, особенно в регионах,

характеризующихся невысоким качеством почтовых услуг, неразвитостью банковской системы и платежных систем, нехваткой квалифицированных специалистов по маркетингу и логистике. В регионах не решены проблемы доставки, существуют серьезные проблемы со складскими помещениями.

К негативным факторам стоит отнести также относительно длительный срок возврата инвестиций. Несмотря на все существующие проблемы, рынок интернет торговли детскими товарами бурно развивается и в скором времени изменит структуру розничного бизнеса. Очевидно, что обеспечение эффективного развития электронной коммерции - это одна из насущных государственных задач.

Таким образом, проведенные исследования позволяют определить основные направления дальнейшего совершенствования Интернет-торговли детскими товарами в России, которыми могут быть:

- дальнейшее развитие правовой базы Интернет-торговли, законодательное определение его сущности, содержания и места в торговой системе России;

- последовательное развитие всей инфраструктуры в целом и Интернет-сетей с целью охвата всех регионов России;

- существенное увеличение интернет проникновения по России в целом, в субъектах Российской Федерации в частности, а особенно среди населения в возрасте от 25 до 50 лет, то есть родителей детей;

- увеличение числа и эффективности работы Интернет-магазинов, как больших супермаркетов, так и маленьких торговых точек;

- организация всех видов контроля над деятельностью Интернет-магазинов, в том числе контроль над электронным документооборотом, который ныне не существует;

- повышения доверия граждан к Интернет-торговле и защита их прав.

Список литературы.

1. РосБизнесКонсалтинг / Российский рынок Интернет-торговли детскими товарами 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949989426502.shtml> (дата обращения: 11.04.2014).

2. Гитт М. Золотой век Интернет-торговли, или кому в интернете жить хорошо // Современная торговля – 2014. – №12 – С.8-11

3. Елфимов В. Тенденции и положительный опыт российской онлайн-торговли - 2013 // Современная торговля – 2014. – №2 – С.15-14.

4. Шарубина Е. В России на игрушки тратят в разы меньше, чем на Западе, поэтому нам есть куда расти // Современная торговля – 2012. – №8. – С.22-25

5. Бизнес в Интернете. Итоги интернет-торговли 2013 года. URL: <http://www.akit.ru/e-commerce-russia-2013/> (дата обращения: 28.03.2014).

6. Фонд Общественное мнение <http://fom.ru/SMI-i-internet/10872> (дата обращения: 20.07.2014).

7. Стратегия развития индустрии детских товаров до 2020 г. URL: <http://government.ru/docs/2438> (дата обращения: 28.03.2014).

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Павлюкова Ксения Владимировна

МЕДИЦИНА - БЕСПЛАТНАЯ ИЛИ ДОСТУПНАЯ?

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

Наболевшая тема последних лет - платная медицина. Казалось бы, имея страховой медицинский полис, услуги должны быть бесплатными, но... не всегда.

В самом главном документе, гарантирующем нам наши права, - Конституции - написано, что медпомощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения гражданам нашей страны должна оказываться бесплатно (статья 41).

Медицина никогда не была бесплатной. Это одна из самых дорогостоящих отраслей современной жизни. Лекарства, оборудование в больницах и поликлиниках появляется не бесплатно, врачам и медсестрам надо платить зарплату. Обучение врачей, повышение квалификации и т.д., как правило, тоже стоит немалых денег - а ведь многие из нас жалуются на то, что медицинское образование в России оставляет желать лучшего.

Другими словами, медицинское обслуживание населения стоит огромных денег. Как Вы думаете,

откуда эти деньги берутся? Большинство почему-то считает, что за здравоохранение платит (или должно платить) государство. Да, такое было в Советском Союзе, что, в общем-то, было неплохо. Однако, качество медицинской помощи в СССР было так себе, хотя эта самая помощь действительно была доступной.

Сейчас у каждого гражданина РФ есть полис обязательного медицинского страхования (ОМС). Страховой медицинский полис (полис) обязательного медицинского страхования (ОМС) — документ, гарантирующий получение бесплатной медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования на всей территории Российской Федерации по программе обязательного медицинского страхования. Отчисление в ФОМС составляет 5,5% от зарплатного фонда предприятия, ее выплачивает работодатель.

Неработающие граждане, пенсионеры и дети также имеют полис ОМС. Правда, деньги в Фонд обязательного медицинского страхования за них перечисляет государство, исходя из каких-то там тарифов.

Фонды ОМС бывают разные - государственные и частные. К сожалению, до последнего времени нельзя было выбрать себе ФОМС, но, говорят, с новым Законом о здравоохранении такое станет возможно.

Так или иначе, ФОМСы, вне зависимости от форм собственности, аккумулируют эти самые страховые взносы, оборачивают их как могут, а то, что остается - перечисляют больницам и поликлиникам, компенсируя тем самым расходы на лечение застрахованных людей.

Сейчас в здравоохранении началась реорганизация, которая может усугубить ситуацию. Если раньше практически все деньги, которые зарабатывали клиники от платных услуг, шли в бюджет, то теперь государство разрешило медучреждениям оставлять их у себя и использовать на своё усмотрение.

Всё же качество медицинской помощи по ОМС вынуждает большинство людей платить дважды. Многие думают, что из-за нехватки денег в здравоохранении. Но денег в российском здравоохранении хватает. Как рапортует Минфин, в 2013 году доходы ФОМС составили почти 900 млрд рублей и даже образовался профицит 22 млрд рублей. В 2014 году планируют доход ФОМС на уровне 1,2 трлн рублей, в 2015 году – 1,44 трлн рублей. В 2014 году, если принять численность населения России за 142 млн человек, на одного гражданина придется почти 8,5 тысячи рублей, или \$250. Если сложить все затраты ФОМСа, частных страховых компаний (дополнительного медстрахования) и деньги, которые пациенты платят в кассу или в карман, то сумма существенно превысит \$250.

С 1 января 2012 года произошло разделение медучреждений по всей стране на три вида: казённые, бюджетные и автономные. Казённые (такими учреждениями стали туберкулёзные, онкологические, психиатрические диспансеры), как и прежде, финансируются из бюджета. Туда же они должны будут отдавать всю выручку от платных услуг.

Таблица 1 - Сведения о доходах муниципальных учреждений здравоохранения города Брянска по приносящей доход деятельности за 2012-2014годы, тыс. рублей

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
1. Доходы от предоставления платных медицинских услуг, всего: в том числе	26015,8	61594,8	67083,7
лечебно-диагностические	10406,3	27917,7	34212,7
реабилитационные	208,1	815,9	995,7
проведение медосмотров и экспертиз	6035,7	9087,3	6383,4
протезно-ортопедические	4422,7	10471,1	13416,7
зубопротезной помощи	4943,0	12518,9	12075,1
2. Доходы не связанные с оказанием платных медицинских услуг	40935,1	51914,0	52067,4
3. Всего доходы учреждений	66950,9	113508,8	119151,1

Бюджетным и автономным медучреждениям (первыми будут считаться больницы, поликлиники, а ко вторым будут относиться, к примеру, диагностический центр и областная

стоматологическая поликлиника) повезло больше. И тем и другим разрешат оставлять у себя все деньги, заработанные на платных услугах. При этом объём таких услуг в бюджетных медучреждениях и

расходы контролируются руководящими органами здравоохранения. А вот автономным предоставлено больше самостоятельности - к примеру, они могут, не спрашивая разрешения у департамента здравоохранения, закупать оборудование или выплачивать сотрудникам премии.

В системе здравоохранения города Брянска функционируют 21 муниципальное учреждение здравоохранения:

МУЗ «Городские больницы, МУЗ «Городские поликлиники, детские городские больницы, родильный дом, стоматологические поликлиники; городская станция скорой медицинской помощи, клинично-диагностическая поликлиника.

Все платные медицинские услуги, предоставляемые медицинскими учреждениями города Брянска, представлены в виде групп:

- профилактической,
- лечебно-диагностической,
- реабилитационной,
- протезно-ортопедической,
- зубопротезной помощи,
- проведение медосмотров и экспертиз.

Как видно из данных таблицы, значение доходов от представления платных медицинских услуг в финансовом обеспечении муниципальных учреждений здравоохранения города Брянска возрастает. Таким образом, более половины объема финансирования учреждений здравоохранения города Брянска осуществляется за счет доходов от оказания платных медицинских услуг.

Основные направления развития системы здравоохранения:

1. Необходимо сделать как можно более прозрачной систему обязательного медицинского страхования. Каждый человек должен четко знать о размере своих взносов в ОМС, состоянии текущего счета, а также иметь возможность на них влиять. Например, любой из нас может выбрать по вкусу Фонд ОМС, увеличить или уменьшить сумму

страховых взносов, в зависимости от потребности в медицинском обслуживании.

2. У человека появится интерес к собственному здоровью и желание за ним следить. Куришь, есть риск развития серьезных заболеваний или вероятность получения травмы - плати больше за ОМС.

3. Счет в Фонде ОМС обязательно должен быть накопительным. Допустим, если в течение нескольких лет не болеешь, ведешь здоровый образ жизни и, как следствие, ходишь к врачу только на профилактические осмотры - ты можешь получить свои деньги обратно. Или они, хотя бы, не должны пропадать в неизвестном направлении.

4. Необходимо пересчитать существующие МЭСы(медико-экономические стандарты). Всем ясно, что никакого лечения они не покрывают, но из-за государственных субсидий никто не торопится их менять. Оплата по МЭСам должна полностью компенсировать расходы на лечение пациента.

5. Как только МЭСы станут рентабельными для государственных больниц и поликлиник, появится интерес к работе по системе ОМС у частных медицинских учреждений. Следовательно, в здравоохранении возникнет конкуренция, от которой пациенты только выиграют.

6. Заработную плату врача нужно рассчитывать не по часам отсидки на рабочем месте, а по реально выполненной работе - количеству пациентов и проведенному лечению. Причем у пациентов обязательно должен быть выбор, к кому пойти лечиться и кому отдать свои страховые деньги. Среди врачей будет битва за пациентов, от которой последние только выиграют.

7. Согласитесь, деньги должны получать только те, кто действительно хорошо работает. Пациент, в данном случае, голосует рублем и несет свои деньги (пусть страховые) туда, где ему нравится. У медицинских учреждений появится стимул улучшать качество медицинского обслуживания и отношение к пациентам.

студентка 3 курса филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Савельева Лидия Викторовна

ЛИКВИДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Ликвидность ценной бумаги - это способность любого актива в минимальные сроки в достаточном объеме и с минимальными издержками быть обмененным на наиболее ликвидный актив. Самым высоко ликвидным активом являются деньги. Поэтому иначе под ликвидностью ценной бумаги

понимается ее способность быть легко обмененной на деньги, т.е. быть проданной.

Ликвидность ценных бумаг - очень важная характеристика. Она зависит от типа ценных бумаг. Существуют ценные бумаги с вполне определенной степенью ликвидности, которая определяется самой сущностью ценной бумаги. Например, вексель

является безусловным обязательством должника вернуть указанную в нем сумму кредитор по его требованию в определенный срок либо по желанию кредитора в любой срок до погашения в зависимости от формы векселя. Поскольку вексель является безусловным обязательством должника и, если в нем указан определенный срок платежа, его можно свободно продавать до срока любому покупателю и должнику, должник при этом не освобождается от своих обязательств.

Облигация также является долговым обязательством, согласно которому должник обязуется по истечении определенного срока вернуть кредитор определенную сумму средств, выкупив облигацию с доплатой определенной премии в виде дисконта либо фиксированного по срокам процента.

Акция не является обязательством эмитента перед акционерами по обратному выкупу ее. Эмитент акций не обязан по требованию или по истечении определенного срока возратить акционеру вложенные средства. Вследствие этого акция является ценной бумагой повышенного риска. Поэтому такая ее характеристика как ликвидность имеет важное теоретическое и практическое значение.

Если акцию всегда можно продать или купить, это характеризует ее с самой лучшей стороны. Такие акции будут пользоваться постоянным спросом. Для акционерного общества, эмитирующего такие акции, это относительно дешевый способ привлечения денежных ресурсов, поэтому в ликвидности акций, прежде всего, должен быть заинтересован эмитент. Для эмитента важен процесс обратной ликвидности - обмен акций на деньги. Неликвидные активы не представляют интереса для инвестора. На плечи эмитента ложится основная забота по поддержанию ликвидности своих бумаг. Это выражается в его эффективной работе, также это заключается в тщательном отборе инвестиционных посредников, совместной с ними разработке программы поддержания ликвидности. Основное внимание в этой программе должно быть уделено котировке акций (объявлению на определенные ценные бумаги «цены продавца» и «цены покупателя», по которым компания обязуется их продавать и покупать).

Ликвидность акции важна с точки зрения разбора доходности инвестиций в этот инструмент и при формировании портфеля инвестиций. К портфелю инвестиционных фондов применяется требование оптимизации его с точки зрения ликвидности. Но понятие ликвидности, необходимое для применения в оптимизационных моделях, не разработано. Ликвидность той или иной акции определяется чаще всего экспертным путем.

Ликвидность важна с точки зрения возможности перелива денег из одного актива в другой, обещающий больший доход. В этом плане ликвидность - это возвратность вложенных денег с приростом. Для каждого инвестора при выборе объектов инвестирования важны следующие факторы:

1) технология возврата вложенных средств и риск полной потери инвестиций;

2) минимальный объем средств, которые возможно возратить одномоментно;

3) минимальный срок, по истечении которого можно возратить вложенные деньги в полном объеме, а также срок, в течение которого возможно возратить инвестиции по частям;

4) издержки, которые возможно понести при ликвидации таких акций, либо прибыль, которую можно приобрести;

5) отношение руководства эмитента к вопросу поддержания ликвидности собственных акций.

В современных условиях широкого применения экономико-математических методов и ЭВМ важной является возможность формализации различных критериев, оценивающих положение ценных бумаг на рынке, в т.ч. и такого критерия, как ликвидность. Предложенные нами параметры можно рассматривать как показатели меры ликвидности. Эти параметры использованы при разработке методики оценки ликвидности ценных бумаг.

С точки зрения самой возможности возврата вложенных средств в качестве важнейших критериев выступают:

1) возможность продажи акций во вторичном обороте;

2) возврат средств при ликвидации предприятия в случае его банкротства.

Возможность возврата средств путем продажи акций на вторичном рынке представляет собой качественный критерий, который фиксирует наличие или отсутствие сделок с данными акциями на рынке ценных бумаг в биржевом или внебиржевом обороте. Причем в целях данного критерия важно, чтобы на рынке фиксировались фактические сделки.

Возврат затраченных на покупку акций средств при ликвидации предприятия в случае его банкротства представляет собой как качественный, так и количественный критерий. С качественной стороны инвестору необходимо получить ответ на вопрос о возможности банкротства предприятия. В этом смысле полезно исследовать его хозяйственное состояние, динамику показателей и выявить вероятность банкротства. Существуют методы оценки с известной долей достоверности вероятности банкротства предприятия.

Количественная оценка возможности возврата вложенных средств заключается в том, чтобы безошибочно определить реальную долю материальных ценностей, которая приходится на одну акцию. На этот вопрос позволят дать ответ данные фундаментального анализа.

С точки зрения инвестора, формирующего портфель инвестиций, весьма важно достоверно знать, какой объем средств можно вкладывать в тот или иной актив, учитывая вероятную необходимость возврата в будущем вложенных средств в денежной форме в полном объеме (причем при высокой вероятности возникновения такой необходимости точный момент ее появления трудно прогнозируем). Подобное жесткое требование предъявляется к управляющему взаимного фонда. Часть активов фонда необходимо держать в ликвидной форме, чтобы быстро превратить эту часть в деньги, которые необходимы для выкупа собственных акций у акционеров.

Таким образом, объем средств, которые инвестор готов вложить в акции одного эмитента, определяется, прежде всего, предпочтениями самого инвестора. Существует две больших группы инвесторов: профессионально действующие на рынке ценных бумаг и вкладывающие средства в акции того или иного эмитента, формируя свой портфель с целью получения доходов от держания акций и инвесторы, приобретающие акции других эмитентов с целью перекрестного владения, поглощения или получения контроля над предприятием. Институциональными инвесторами, профессионально работающими на рынке ценных бумаг, являются инвестиционные компании, большинство из которых составляют инвестиционные фонды, в т.ч. взаимные фонды. В первую очередь для этих институтов важна мера ликвидности акций с точки зрения ее объема. Объем инвестиций может ограничиваться возможностями самого инвестора.

В зарубежной практике для подобного рода институтов установлены жесткие ограничения на инвестиции своих средств в активы одного эмитента. Это требование по диверсификации вложений установлено и действующим законодательством России для отечественных инвестиционных фондов. Оно ограничивает инвестиции фонда, направляемые в акции одного эмитента, пятью процентами общих активов. Это ограничение можно рассматривать и в качестве аргумента меры ликвидности акций данного эмитента.

Еще один фактор, влияющий на ликвидность ценных бумаг, — отношение руководства эмитента к проблеме поддержания ликвидности собственных акций. Это весьма важный фактор, который

необходимо учитывать при определении меры ликвидности ценных бумаг. Обычно высокой ликвидностью отличаются те ценные бумаги, эмитент которых уделяет пристальное внимание вопросу поддержания их ликвидности. Этот вопрос весьма важен для приватизации российских предприятий. Ценные бумаги с низкой ликвидностью редко привлекают инвестора. Поэтому руководители приватизированного предприятия, не обеспокоенные жизнью своих акций на вторичном рынке, рискуют остаться без дополнительных инвестиций в нужный момент.

Таким образом, на ликвидность ценных бумаг на рынке влияет целый ряд различных факторов. Определяя меру ликвидности тех или иных бумаг, необходимо учитывать риск полной потери инвестиций, среднесуточный оборот ценных бумаг на рынках, минимальный объем средств, который необходимо вернуть одномоментно, минимальный срок, в течение которого вложенные инвестиции могут вернуться, экономическую цену времени, в течение которого инвестиции «работали», а также отношение эмитента к поддержанию ликвидности собственных акций.

Еще одним подходом в рамках технического анализа ценных бумаг является графический анализ. В рамках этого подхода реализуется оптимизация инвестиционного портфеля с точки зрения доходности и риска. Множество портфелей с различным соотношением риска и доходности, помечаемые на графике образуют кривую эффективных портфелей

Все приведенные методы анализа ценных бумаг в рамках фундаментального и технического подходов с помощью колоссального научного аппарата позволяют инвестору рассчитать оптимальные направления инвестиций, снизить риск своих вложений и повысить их доходность. Одно лишь только перечисление различных методов убеждает в том, что инвестиционный процесс превращается во все более сложную профессиональную деятельность. Рядовому инвестору из-за недостатка времени и специальных знаний становится все сложнее ориентироваться в стихии финансовых рынков.

Под регулированием рынка ценных бумаг понимают упорядочение деятельности на нем всех участников и сделок между ними со стороны уполномоченных организаций.

Внутреннее регулирование - это подчиненность участников рынка ценных бумаг (эмитентов, инвесторов, профессионалов) собственным нормативным документом, т.е. уставу, правилам и стандартам осуществления деятельности.

Внешнее регулирование - это подчиненность деятельности данной организации нормативным

актом государства, других организаций, международным соглашением.

Различают также следующие виды регулирования:

- 1) государственное регулирование;
- 2) общественное регулирование;
- 3) рыночный надзор;
- 4) саморегулирование.

Нормальное функционирование рынка ценных бумаг наряду с информационной, депозитарно-клиринговой и регистраторской инфраструктурой обеспечивает также регулятивная инфраструктура. Она включает в себя следующие подсистемы:

- 1) регулятивные органы, т.е. органы государственного регулирования и саморегулируемые организации;
- 2) регулятивные (законодательные, регистрирующие, лицензионные, контрольные и т.д.) функции и действия;
- 3) правовое обеспечение, т.е. законодательная и нормативная база деятельности фондового рынка;
- 4) этика рынка ценных бумаг

Роль государства в регулировании рынка ценных бумаг сводится к следующим функциям:

1. Идеологическая и законодательная функции (концепция развития рынка, программа ее реализации, управление программой, законодательные и нормативные акты для запуска и развития рынка, установление требований к участникам, операционных и учетных стандартов).

2. Стимулирующая функция (создание эффективного механизма перераспределения денежных ресурсов в наиболее важные и значимые секторы экономики).

3. Административная функция (прямое административное регулирование рынка, применение санкций).

4. Контрольная и надзорная функции (контроль за экономической безопасностью рынка, регистрация и контроль за входом на рынок, регистрация ценных бумаг, надзор за финансовым состоянием инвестиционных институтов, принятие мер по их оздоровлению, контроль за соблюдением правовых и этических норм).

5. Арбитражная функция (разрешение споров между участниками рынка через систему судебных органов).

Таким образом, являясь одним из основных регуляторов фондового рынка, государство способствует выполнению таких задач, как:

- создание системы информации о состоянии рынка ценных бумаг обеспечение ее открытости для инвесторов;
- формирование системы защиты инвесторов от потерь (в том числе государственные или смешанные схемы страхования инвестиций);

- предотвращение негативного воздействия на фондовый рынок других видов государственного регулирования (монетарного, валютного, фискального, налогового);

- предупреждение чрезмерного развития рынка государственных ценных бумаг, отвлекающего часть денежного предложения инвестиционных ресурсов на покрытие непроизводительных расходов государства.

Кроме регулятора, государство выступает также в качестве участника рынка ценных бумаг, т.е.:

- 1) является эмитентом облигаций федеральных, субфедеральных и муниципальных займов в лице органов федеральной, субфедеральной муниципальной власти;

- 2) является инвестором на рынке фондовых инструментов как владелец закрепленных в федеральной и муниципальной собственности Пакетов акций приватизированных предприятий;

- 3) выполняет функции профессионального участника в лице Центрального банка РФ, являющегося посредником в размещении государственных ценных бумаг и в лице Российского фонда федерального имущества, организующего аукционы по продажам акций приватизированных предприятий.

К органам государственного регулирования рынка ценных бумаг относятся:

Высшие органы власти - Государственная Дума, Президент, Правительство; Государственные органы министерского уровня - Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, Министерство финансов РФ, Центральный банк РФ, Государственный комитет по антимонопольной политике, Государственный страховой надзор.

ФКЦБ имеет следующие основные полномочия:

1. Идеология и координация

- разрабатывает основные направления развития фондового рынка;

- координирует деятельность других государственных органов на рынке ценных бумаг.

2. Установление правил

- устанавливает правила и стандарты работы на рынке ценных бумаг, требования к его участникам, включая технические функции:

- учет, отчетность, регистраторская, депозитарная и расчетно-клиринговая деятельность.

3. Лицензирование, аттестация и регистрация • лицензирует все виды деятельности на рынке ценных бумаг и специализированные организации на нем;

- регистрирует ценные бумага нерезидентов и иностранных государств.

4. Контроль и надзор

- контролирует деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, создаваемых ими

организаций, а также эмитентов; по вопросам выпуска ценных бумаг;

- направляет им обязательные предписания.

5. Информационное раскрытие

- обеспечивает публичное раскрытие информации о российском рынке ценных бумаг (его участниках, эмитентах, ценных бумагах и т.д.).

6. Образование и исследования

- устанавливает квалификационные требования для лиц, ведущих профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг;

- содействует развитию образования и организует исследования в этой области.

Министерство финансов на рынке ценных бумаг является государственным органом регулирования этого рынка, а также выполняет все функции эмитента по выпуску государственных - на федеральном уровне ценных бумаг. В качестве последнего Минфин РФ разрабатывает условия выпуска ценных бумаг, заключает договора на их первичное размещение, оказывает организационно-техническое воздействие в создании первичного и ликвидного вторичного рынков государственных долговых обязательств, создает систему льгот, определяет цены вторичного размещения и т.п.

Центральный банк России также является государственным органом регулирования фондового рынка, с одной стороны, а с другой - профессиональным участником, активно ведущим операции с ценными бумагами.

В соответствии с Законом «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности», а также нормативными актами Банка России, им выполняются определенные функции по регулированию рынка ценных бумаг, а именно: установление для банков правил совершения операций на рынке ценных бумаг, учета и отчетности по сделкам с фондовыми инструментами, лицензирование, регулирование и контроль операций банков с ценными бумагами (в настоящее время такие операции признаны банковскими и включены в обще банковскую лицензию, поэтому получение специальной лицензии не требуется), регистрация выпусков ценных бумаг банков, регулирование совместно с Минфином РФ выпуска и обращения государственных ценных бумаг, ведение реестра ценных бумаг банков, регистрация и ведение реестра акционерных обществ-банков, подготовка специалистов по ценным бумагам через систему банковского образования.

Кроме этого, в соответствии с Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» Банк России регулирует обращение ценных бумаг, валютных ценностей, как части банковских, так и небанковских операций. Значительная часть

вышеперечисленных регулирующих функций передана Центральным банком РФ своим территориальным управлениям.

Такие важнейшие функции и задачи государственного регулирования фондового рынка, как: создание единой нормативно-правовой базы, способов и параметров регулирования рынка; обеспечение защиты прав участников рынка от недобросовестности, мошенничества; обеспечение открытости информации; отказ от привилегий для отдельных участников рынка, - осуществляются путем прямого вмешательства в функционирование рынка ценных бумаг.

Меры косвенного воздействия государства на фондовый рынок осуществляются через систему налогообложения, денежную политику, государственные капиталы и государственную собственность и ресурсы.

Под общественным регулированием понимают воздействие общества на участников рынка ценных бумаг посредством механизма общественного мнения. Причиной некоторых регулирующих действий со стороны государства или саморегулируемых организаций нередко является именно общественный резонанс.

Рыночное регулирование - настройка процесса движения фондового капитала под влиянием действия закона стоимости и цен. Рыночное регулирование тесно связано с рыночным надзором, основным смыслом организации которого является поддержание справедливого и эффективного рынка ценных бумаг, соблюдение этики фондового рынка. Этика фондового рынка как элемент регулятивной инфраструктуры рынка ценных бумаг представляет собой правила добросовестной профессиональной деятельности, основанные на общечеловеческих моральных и нравственных нормах, понимании значимости общественных интересов и необходимости признания и соблюдения в практической деятельности правопорядка всеми профессиональными участниками рынка. С этой целью к организаторам торговли предъявляются требования по разработке мер для предотвращения манипулирования ценами и использования инсайдерской информации.

Под манипулированием ценами понимают действия участников торгов, направленные на создание ложных ценовых ориентиров с целью ввести в заблуждение участников фондового рынка, что в конечном итоге приводит к дестабилизации рынка ценных бумаг.

К основополагающим принципам ведения бизнеса на фондовом рынке относятся:

- честность и справедливость;

- надлежащее исполнение профессиональной деятельности;

-обеспечение высокой квалификации персонала организаций - профессиональных участников;
- получение информации о клиентах;
- предоставление информации клиентам;
- регулирование конфликта интересов, под которым следует понимать отсутствие независимости профессионального участника рынка в результате объективных и субъективных обстоятельств (например, финансовое участие профессионального участника в делах клиента).

Поддержание стабильности рынка с помощью рыночного надзора состоит в следующем:

- идентификация манипулирования рынком, использования инсайдерской информации и нарушений правил торговли; -

- обоснование манипулирования рынком;

- информирование регулирующих органов с целью расследования состоявшихся нарушений, а также в профилактических целях;

- контроль за соблюдением правил добросовестной профессиональной деятельности на фондовом рынке, добросовестной работы с клиентами, ведения внутреннего учета профессиональных участников рынка; -

- контроль за соблюдением норм раскрытия информации всеми участниками рынка, добросовестной деятельности в рекламе на финансовых рынках.

Саморегулирование рынка ценных бумаг осуществляют саморегулируемые организации. Саморегулирование представляет собой систему санкций со стороны саморегулируемых организаций к нарушениям нормативных требований и стандартов. Саморегулирование является частью системы многоуровневого контроля за деятельностью на фондовом рынке.

Саморегулируемые организации являются добровольным объединением профессиональных

участников фондового рынка, действующим на основе федеральных законов на принципах некоммерческой организации.

Основными признаками саморегулируемой организации являются:

- добровольное объединение;

- членство - профессиональные участники рынка ценных бумаг;

- функции - саморегулирование, установление формальных правил ведения бизнеса;

-отношения с государством - государство передает организации часть своих функций.

Цели саморегулируемых организаций:

- обеспечение условий профессиональной деятельности;

- защита интересов владельцев ценных бумаг и других членов организации;

- установление правил и стандартов проведения операций с ценными бумагами и контроль за их соблюдением;

- разработка программ подготовки профессионалов рынка ценных бумаг.

Организация, созданная профессиональными участниками рынка ценных бумаг, приобретает статус саморегулируемой на основе разрешения, выданного Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг. Саморегулируемая организация регулярно представляет в ФКЦБ отчеты о своей деятельности и другую необходимую информацию. В России к саморегулируемым организациям относятся Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР - контролирует осуществление участниками брокерской и дилерской деятельности) и профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД - участвует в лицензировании регистраторов и контроля за их деятельностью).

Список литературы.

1. Комаров, В.А. Инвестиционная составляющая экономики стран СНГ/Финансы, учет, аудит. / В.А. Комаров – 2011. №7-8. С. 13 – 16; № 9. С. 9 – 12.
2. Кугаенко, А.А. Синтез динамических моделей народного хозяйства и методы прогнозирования социально-экономических процессов. / А.А. Кугаенко – М.:Прометей, 2012. – 294 с.
3. Левкович, А.П. Мировой рынок ссудных капиталов: структура и механизм функционирования: Лекция. / А. П. Левкович – Мн.: БГЭУ. 2012. – 46 с.
4. Маркин, А.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. / А. М. Маркин – М.: Перспектива, 2012 – 235 с.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Кухарева Полина Валерьевна

МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

Становление рыночных отношений способствует формированию мобильности, гибкости

экономических субъектов экономики при принятии решений, требует от них быстроты реакции на

изменение рынка. Одновременно становится все более востребованной такая сущностная составляющая процесса развития экономики, как устойчивость, в том числе, отдельных отраслей. Исследованию проблем развития экономики посвящены многие работы отечественных и зарубежных ученых. При этом изучение явления устойчивости, его взаимосвязи с проблемами отдельных территорий и отраслей остается одной из актуальнейших задач на сегодняшний день. Решение этой задачи позволит на государственном, региональном и отраслевом уровнях сформулировать параметры системы государственного регулирования, соответствующие современной рыночной среде и специфике региона.

Как и в других сферах, категория «развитие» в отношении экономики представляет собой противоречивый процесс, который может иметь противоположные направления. Развитие экономики происходит неравномерно, включает периоды роста и спада. Возможно и выделение форм развития, включающих количественные и качественные изменения, положительные и отрицательные тенденции экономических процессов. Экономическое развитие может изучаться только в динамике, на среднесрочных и долгосрочных временных интервалах. Вероятно, в связи с трудностями измерения процесса экономического развития, в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, хотя он является лишь одним из возможных направлений экономической динамики. Например, в ходе экономического цикла в равной мере возможны и периодически сменяют друг друга стадии спада, депрессии, оживления и роста. Несмотря на большой интерес ученых - экономистов и политиков к проблемам экономического развития, единства мнений по поводу классификации типов развития экономики, системы показателей уровня ее развития пока не сложилось. К основным показателям развития экономики относят производство продукции на душу населения, отраслевую структуру национальной экономики, показатели экономической эффективности. Система этих показателей непрерывно обновляется с каждым последующим этапом развития экономики и мирового сообщества в целом.

Факторами, определяющими экономический потенциал отрасли, являются объем, структура и технический уровень производимых товаров и услуг; сырьевое обеспечение, ресурсное обеспечение, уровень развития технологий производства, диверсификация и связь с другими сферами экономики. Уровень экономического развития отрасли, в свою очередь, определяет

целый ряд показателей: производство на душу населения, структура отрасли, доход на одного работающего, уровень социального развития, показатели экономической эффективности (степень использования основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов и т.д.).

К системным свойствам, характеризующим связь отрасли с внешней средой, определяющим способность отрасли к устойчивому развитию, относят: взаимозависимость отрасли и внешней среды, степень самостоятельности отрасли, открытость отрасли, совместимость отрасли с другими системами внешней среды (макро - и микросреды, составляющими инфраструктуры). Системными свойствами, характеризующими параметры развития отрасли, определяют: непрерывность развития отрасли; альтернативность путей развития отрасли; синергичность отрасли как системы способность отрасли к адаптации в меняющихся условиях внешней среды; инновационный характер развития отрасли; уровень стандартизации процессов функционирования отрасли, степень их инерционности.

В отрасли, как области производственно - экономической деятельности субъектов, производящих аналогичные товары и услуги, действует система различных связей и отношений между субъектами. Категория, которая определяет организацию системы связей и отношений, выступает как «...система организации системы» и определяется термином «механизм». Организация функционирования отрасли осуществляется посредством экономического механизма, который в общем виде может быть определен как система экономических отношений хозяйствующих субъектов.

С учетом того, что каждый субъект представляет собой определенный механизм, понятие экономического механизма функционирования отрасли будет определено как система связей и отношений субъектов отрасли с присущими им механизмами этих связей.

Устойчивое развитие экономики отрасли - это развитие по обозначенной траектории для достижения заданных ориентиров. Иначе говоря, в рамках понятия устойчивости развития, изменение параметров системы связей и отношений общих и частных механизмов функционирования отрасли происходит в заданных границах.

Так, достижение генерального ориентира устойчивого развития экономики - максимального удовлетворения потребностей людей - достигается при определенных параметрах механизма равновесия между производством и потреблением. В свою очередь, это равновесие определяется следующими механизмами:

- механизм равновесия между отраслью и международной средой;
- механизм равновесия между отраслью и национальной экономикой;
- механизм равновесия между отраслью и средой существования;
- механизм действия закона конкуренции;
- механизм экономических циклов;
- механизмы мультипликаторов;
- механизм превращения капитала в доход и дохода в капитал;

- механизм государственного регулирования. Действуя одновременно, обуславливая, и взаимно дополняя друг друга, эти механизмы определяют параметры устойчивости экономики отрасли. Определение общего перечня таких параметров является более чем проблематичным по причинам, многофакторности процесса развития экономики отрасли и специфичности условий, присущих некоторым отраслям (таблица 1).

Таблица 1 - Механизмы устойчивого развития экономики отрасли

Механизмы	Роль и обеспечение устойчивого развития экономики отрасли	Функциональное значение в обеспечении устойчивого развития экономики отрасли
Механизм равновесия производства и потребления	Обеспечения растущего, сбалансированного потребления, на фоне снижения удельного потребления невозобновляемых ресурсов	Поддержание уровня жизни населения
Механизм равновесия между отраслью и международной средой	Переход колебаний национального дохода и занятости от одной страны к другой. Рост экспортных заказов означает увеличение занятости и доходов в данной стране, что одновременно означает и рост спроса на импортируемую продукцию	Интеграция отрасли в мировую экономическую систему
Механизм равновесия между отраслью региона и национальной экономикой	Сбалансированность параметров и результатов	Обеспечение сегмента отраслевого регионального производства в национальной экономике
Механизм действия закона конкуренции	Процесс повышения качества продукции и услуг, снижение их удельной стоимости, объективный процесс «удаления» из обращения продукции несоответствующих уровней качества и цены	Повышение качества результатов деятельности отраслей в рыночной среде
Механизм экономических циклов	Регулярное ускоряющееся обновление основных видов, ресурсов и технологий	Поддержание стабильности национальной экономики
Механизм мультипликаторов	Приращение автономных инвестиций в отрасли вызывает прирост доходов в отрасли и экономии в целом	Динамичное перераспределение ресурсов
Механизм превращения капитала в доход и дохода в капитал	Поддержание достаточного уровня ресурсов для устойчивого развития	Ресурсное обеспечение простого и расширенного воспроизводства
Механизм государственного регулирования	Вмешательство в механизм функционирования рынка для обеспечения такого уровня совокупного спроса, который бы соответствовал наиболее полному использованию производственных мощностей и занятости	Обеспечение общественных потребностей на базе устойчивого развития отрасли

Каждый из приведенных механизмов имеет свою характеризующих устойчивость развития систему параметров и их значений, экономики отрасли. Любое управленческое

решение в области экономической деятельности должно приниматься пониманием характера взаимосвязи и взаимовлияния этих механизмов. Например, величина ставок таможенных пошлин зависит от конкурентной ситуации на рынках ввозимых товаров, обусловленной действием механизма равновесия между производством и потреблением; фазой экономического цикла, уровнем отраслевой эффективности, и т.д. С другой стороны, величины таможенных пошлин оказывают существенное влияние на цены товаров, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Это, в свою очередь, влияет на соотношение спроса и предложения, на склонность населения к потреблению и сбережению, что отражается на величине мультипликаторов, темпах роста

производства. Таким образом, управленческие решения должны рассматриваться как исходные моменты целой последовательности неизбежных экономических явлений. Должны быть даны характеристики и значения параметров завершающих явлений в каждом механизме, а также предусмотрены и исследованы возможные влияния этих завершающих явлений друг на друга. Особого исследования требует механизм государственного регулирования как совокупность действий по разумному и допустимому вмешательству в функционирование перечисленных нами механизмов, для обеспечения общественных потребностей без нарушения тенденций устойчивого развития отрасли.

Список литературы.

1. Мантатов В.В. Стратегия разума: экологическая этика и устойчивость развития. – Улан-Удэ, 2010. – 76 с.
2. Пономаренко В. Экономика развития// Экономист. – 2013. – № 7. – С.91–101.
3. Столерю Л. Равновесие и экономический рост. – М., 2014.
4. Черников Д.А. Темпы и пропорции экономического роста. – М.: Экономика, 2012. – 224 с.
5. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М., ИНФРА-М., 2011.

ученица 10 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Надточий Елена Александровна

ученица 10 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Лебедева Маргарита Анатольевна

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

Россия обладает одним из самых больших в мире потенциалов топливно-энергетических ресурсов.

Ежегодное производство первичных энергоресурсов в России составляет более 12% от общего мирового производства. Сегодня топливно-энергетический комплекс (ТЭК) является одним из важнейших, устойчиво работающих и динамично развивающихся производственных комплексов российской экономики. На его долю приходится около четверти производства валового внутреннего продукта, трети объема промышленного производства, около половины доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений страны.

Эти цифры подчас служат основанием для критики со стороны ряда российских и зарубежных экспертов, которые утверждают, что такая доля ТЭК свидетельствует о сильной зависимости российской экономики от добычи нефти и газа и о том, что наша страна превращается в сырьевой придаток мировой экономики.

Наличие обширных нефтегазовых ресурсов - это в первую очередь естественное преимущество, а не недостаток. Главное - уметь ими рационально распорядиться. В качестве примера достаточно просто сослаться на США, Великобританию и Норвегию, где при разумном использовании, как показывает опыт этих стран, нефтегазовая отрасль стимулирует экономическое развитие и способствует повышению благосостояния населения. Поэтому можно сказать, что российский ТЭК - это "локомотив", а не "игла" для национальной экономики.

В связи с этим государственное регулирование ТЭК распадается на два блока задач. Первый - это обеспечение его стабильного развития на всех этапах - от изучения ресурсного потенциала углеводородного сырья до переработки и транспортировки. Второй - эффективное использование потенциала ТЭК для диверсифицированного развития российской экономики и социальной сферы.

Россия как ключевой игрок на мировом рынке нефти.

За последние годы мировой рынок нефти сильно изменился, и это оказало влияние на всю мировую экономику. Спрос на нефть увеличивался каждый год, и цены росли. Для 2004 г. характерен рекордный рост потребления нефти, который стал одной из причин рекордного роста цен на нефть в текущем году.

В целом за пять лет начиная с 2000 г. потребление нефти в мире выросло на 7,5%. Лидером роста стал Азиатско-Тихоокеанский регион. Нефтяной рынок Европы и стран СНГ по темпам роста отстает и от рынка Азиатско-Тихоокеанского региона, и от рынка Северной Америки. Европа - наш главный рынок сбыта нефти, и необходимо реально оценивать возможность роста сбыта российской нефти на этом рынке.

Таблица 1. Показатели развития основных рынков сбыта нефти в 2000–2004 гг.

Рынок	2004 прогноз млн. т в год	2000–2004 млн. т в год	2004/2000
АТР	1 178,4	125,2	111,9%
Северная Америка	1 268,7	62,9	105,2%
Европа и СНГ	1 036,2	47,7	104,8%
Мир, всего	4 147,8	289,3	107,5%

В настоящее время более 70% роста потребления нефти в мире обеспечивают развивающиеся страны. Среди них лидирует Китай, который за пять лет увеличил потребление нефти на 94 млн. т в год и обеспечил 31% роста потребления нефти в мире.

Промышленно развитые страны за пять лет обеспечили 29% прироста потребления нефти. Лидером по росту потребления среди развитых стран являются США, тогда как Япония, Германия и Италия сократили потребление нефти. По сути, в Европе рост потребления нефти обеспечивали Испания, Австрия, Польша и Голландия.

Добыча нефти в мире с 2000 г. по 2004 г. выросла на 7,1%, то есть ее рост был ниже роста потребления нефти. В 2001-2002 гг. потребление нефти увеличивалось незначительно, и ОПЕК снижала добычу нефти для сохранения ценовой ситуации на рынке.

С 2003 г. добывающие страны фактически сняли ограничения на добычу и экспорт нефти для того, чтобы удовлетворить быстро растущий спрос на нее. Рост добычи нефти в России, Саудовской Аравии и ряде других стран был частично скомпенсирован падением добычи в Северном море, США, Венесуэле, Ираке и в Индонезии, которое было вызвано в первую очередь политическими, подчас военно-политическими и технологическими причинами.

Стабилизация политической обстановки в ряде стран ОПЕК позволит увеличить добычу примерно на 73 млн. т в год. В какой-то мере это компенсирует падение добычи в США и других странах, где оно обусловлено технологическими причинами. Однако для удовлетворения растущего спроса на нефть на мировом рынке необходим рост

экспорта нефти из других стран, в том числе и, может быть, в значительной степени из России.

С 2000 г. по 2004 г. Россия обеспечила самый высокий прирост добычи нефти в мире. Прирост добычи нефти в России был в три раза выше, чем у ОПЕК. В настоящее время Россия является одним из главных факторов стабилизации мирового рынка нефти.

Прогноз положения России на рынке нефти.

Если вспомнить историю, то нетрудно заметить, что в 1987 г. Россия (без других республик СССР) добыла 571 млн. т нефти. Это была самая высокая добыча нефти в одной стране за всю историю нефтяной промышленности мира. За этим последовал период резкого сокращения добычи нефти, но этот период закончился несколько лет назад. Начиная с 1999-2000 гг. добыча нефти в России быстро растет.

Благодаря высоким ценам на нефть на мировом рынке рост добычи превзошел и тот прогноз, который заложен в "Энергетической стратегии России до 2020 года". И в этих новых конъюнктурных условиях прогноз роста добычи нефти в России может быть уточнен.

При средних ценах на российскую нефть на мировом рынке в диапазоне 25-35 долл. за баррель добыча нефти в России может достигнуть к 2020 г. 550-590 млн. т в год, и в первую очередь за счет ввода в разработку новых месторождений.

К настоящему моменту в России открыто и разведано более трех тысяч месторождений углеводородного сырья, причем разрабатывается примерно половина из них. В основном эти ресурсы расположены на суше, более половины российской нефтедобычи и более 90% добычи газа сосредоточены в районе Урала и Западной Сибири.

Большинство месторождений этого района отличаются высокой степенью выработки, поэтому при сохранении его в качестве главной углеводородной базы необходимо развивать и альтернативные регионы добычи.

В долгосрочной перспективе такими приоритетными регионами нефте- и газодобычи являются Восточная Сибирь и Дальний Восток. Их развитие представляется особо важным как с социально-экономической точки зрения, так и исходя из стратегических интересов России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Большое значение имеет развитие таких центров нефте- и газодобычи, как шельф острова Сахалин, Баренцева, Балтийского и Каспийского морей.

Экспорт нефти из России зависит как от добычи нефти, о росте которой уже говорилось, так и от ее потребления на внутреннем рынке. Согласно оценкам экспертов, до 2010 г. темпы роста добычи нефти в России будут выше темпов роста объемов переработки нефти для внутренних нужд. В результате до 2010 г. экспорт нефти из России будет расти. Затем экспорт нефти выйдет на стабильный уровень.

Транспортировка нефти.

Перспектива развития топливно-энергетического комплекса России во многом определяется ее размерами и географическим положением. Россия географически связана со всеми тремя главными рынками сбыта нефти: Европой, США и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

В "Энергетической стратегии России" в этой связи предусмотрено развитие системы магистральных нефтепроводов и морских терминалов для поставки нефти на эти рынки. Для расширения поставок в Европу - Балтийская трубопроводная система (БТС) и порт Приморск мощностью до 62 млн. т в год. Сегодня заканчивается подготовка всех необходимых формальных решений для завершающей фазы этого проекта, и к концу следующего года, я уверен, Приморск и БТС выйдут на свою максимальную проектную мощность.

В 2000 г., когда только начиналась первая фаза и когда 12 млн. т для БТС считалось героическим этапом начала реализации нового проекта, сегодня мы уже имеем мощность в 50 млн. т, и это уже воспринимается достаточно спокойно, как нечто почти само собой разумеющееся. Чтобы продолжить традицию, в следующем году БТС выйдет на финальную мощность до 62 млн. т.

Для выхода на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона задействована система нефтепроводов Тайшет-Тихий океан и терминала для налива танкеров дедвейтом 300 тыс. т в бухте Перевозная. Общая мощность системы достигает 80 млн. т в год. Сейчас идет активная фаза экспертизы технико-экономического обоснования этого проекта. С учетом сроков, отпущенных законодательством на этот процесс, надеюсь, что до конца года все формальные решения Правительства по структуре, этапам, объемам реализации восточного проекта Тайшет - Тихий океан уже будут приняты.

Таблица 2. Мощность магистральных нефтепроводов и морских терминалов для экспорта и транзита нефти из России за пределы СНГ, в млн. т/год

Транспортная система	2003	2005	2010	2015	2020
БТС-Приморск	30	62	62	62	62
Прочие порты Северо-Западного направления	6	15	15	15	15
МНП «Дружба»	63	66	66	66	66
МНП АК «Транснефть» с выходом к портам Черного моря	63	63	63	63	63
КТК	20	28	67	67	67
Тайшет-Тихий океан			30	50	80
Западная Сибирь–Тимано-Печора–Мурманск				50	80
ВСЕГО	182	234	303	373	433

Для выхода на рынок США в долгосрочной перспективе планируется строительство системы нефтепроводов Западная Сибирь - побережье Баренцева моря. Мощность этой системы к 2020 г. может также составить до 80 млн. т в год.

Эти параметры, эти мощности транспортных систем связаны как с перспективами добычи российской нефти, так и теми процессами интеграции, которые проходят на постсоветском пространстве. В первую очередь я имею в виду

ЕЭП, по которому наша совместная работа с МИД России по перспективным балансам топливно-энергетических ресурсов с Казахстаном как с основной ресурсной базой, с Украиной и Белоруссией как со странами транзита. И расчетные консолидированные ресурсы позволяют нам говорить и о реализации Северного направления на побережье Баренцева моря.

Кроме того, ожидается рост транзита нефти из Казахстана через Каспийский трубопроводный

консорциум (КТК) до 67 млн. тонн в год (1,3 млн. баррелей в сутки).

В результате реализации всех крупных, упомянутых и неупомянутых средних и мелких проектов пропускная способность экспортных магистральных нефтепроводов и морских терминалов России к 2010 г. должна вырасти до 303 млн. т в год (6,1 млн. баррелей в сутки).

Нефтяные компании России реализуют собственные проекты увеличения экспорта нефти из России. Например, "ЛУКОЙЛ" через терминал в Астрахани по Каспийскому морю поставляет нефть в Иран по схеме земещения. "Роснефть" организует поставки нефти в Мурманск танкерами по Северному морскому пути, растет экспорт нефти с острова Сахалин.

Поэтапная реализация всех проектов развития инфраструктуры транспорта в России позволит обеспечить стабильный рост поставок нефти на мировой рынок.

Рынки сбыта нефти.

Главным рынком российской нефти остается Европа. В настоящее время в Европу направляется 93% всего экспорта нефти из России. В эту оценку включены как рынки стран Северо-Западной Европы, Средиземного моря, так и стран СНГ.

Поставки нефти на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона постепенно растут. На этом рынке преобладают поставки нефти в Китай, они же обеспечивают и основной прирост. На американском рынке основным потребителем российской нефти являются США, но эти поставки не играют заметной роли.

В будущем главным рынком сбыта нефти для России останется Европа. Россия будет обеспечивать необходимый рост поставок нефти в Европу, но при этом за счет достаточно интенсивного роста добычи нефти планируется и укрепление позиций России на рынках АТР и США.

Внутренние потребности России в нефти.

Помимо поставок на внешний рынок российский ТЭК полностью удовлетворяет внутренние потребности экономики и населения, которые

сегодня составляют около трети от совокупной добычи углеводородов.

Однако, несмотря на отсутствие дефицита энергетического сырья и продуктов переработки, цены на внутреннем рынке растут вслед за мировыми. С начала года автомобильный бензин подорожал примерно на 40%. И, естественно, это вызывает серьезное беспокойство у российских потребителей.

Проблема роста цен на бензин, на топливные ресурсы имеет, безусловно, комплексный характер. При ее решении возникает вопрос: должны ли внутрироссийские цены следовать за мировыми и постепенно приближаться к ним или внутреннее ценообразование должно происходить по своей внутренней логике с учетом страны - нетто-экспортера этих ресурсов?

Не следует думать, что в росте цен на нефтепродукты повинен исключительно монополичный сговор на внутреннем рынке. Нефтяники не могут не следовать за мировой конъюнктурой и не считаться с понижением рентабельности своей работы на внутреннем рынке. В нынешней ситуации такие меры, как внутренние интервенции, биржевые инструменты, и даже ужесточение антимонопольного законодательства могут иметь только ограниченный эффект. Основным баланс определяется двумя инструментами государственного налогового регулирования: рентными платежами и фискальными позициями на внешнем контуре (экспортными пошлинами). Сегодняшние внутренние рентные платежи привязаны российским законодательством к ценам мирового рынка и обуславливают ту динамику внутренних цен, которую мы наблюдаем, при этом минимизируя регулятивное воздействие экспортных пошлин на внешнем контуре. Правда, нынешняя система задавалась в принципиально иных ценовых условиях на мировых рынках. Сегодня, когда ценовой коридор на рынке нефти пробит, возможно, следует вновь вернуться к этому вопросу.

ученица 10 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Сердюкова Дарья Дмитриевна

ученица 10 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Крамарь Анастасия Андреевна

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

«...торговля-это изобилие мира; торговля порождает торговлю; торговля распределяет пестует промышленность, а промышленность природные богатства мира и создает новые формы

богатства, о которых ничего не знала сама природа; торговля... можно сказать, обеспечивает работой человечество» Даниэль Дефо, 1728 г.

В современных условиях ни одна страна мира не может обойтись без внешней торговли. С помощью нее национальная экономика взаимодействует с другими хозяйствами, что непосредственно воздействует на развитие одной и другой экономики. Благодаря этому мы можем рационально использовать ресурсы имеющиеся на нашей планете. Существуют так же проблемы, для решения которых недостаточно сил одной страны. Примером такой ситуации может служить кризис на Украине. С помощью внешней торговли национальная экономика взаимодействует с хозяйствами других стран мира она является основным каналом, с помощью которого мировой рынок через посредничество мировых цен влияет на национальное производство, диктуя конкурентные технико-экономические параметры производства, уровень затрат, стандарты качества, критерии эффективности.

Всемирная торговая организация призвана регулировать отношения между странами-участницами, подавлять протекционизм как на национальном, так и региональном уровне. Имеет силу при принятии решений международного характера.

В России контролирующими органами в области Международной торговли являются: Министерство по антимонопольной политике, Министерство экономического развития торговли и Государственный таможенный комитет. Все эти органы контролируют развитие экономических отношений и условия выполнения обязательств.

Международная торговля включает в себя экспорт и импорт товаров, сумма которых называется товарооборотом, а соотношение между ними торговым балансом. Проанализируем экспорт Российской Федерации в последнее десятилетие (рисунок 1).

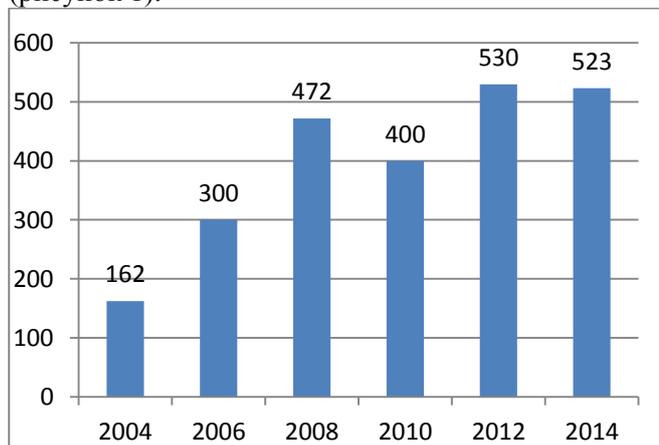


Рисунок 1 - Экспорт товаров и услуг Российской Федерации в 2004 – 2014 годах, в млрд. долл. США

Из приведенных на рисунке 1 данных видно, что объем экспорта в 2014 г. составил \$523,3 млрд

В статье экспорта вошли: нефть и нефтепродукты, природный газ, металлы, древесина, химические вещества, а также спектр гражданской и военной техники.

Основные партнеры России по экспорту:

- Нидерланды
- Германия
- КНР
- Италия
- Турция
- Украина
- Белоруссия

Проанализируем экспорт Российской Федерации в последнее десятилетие (рисунок 2).

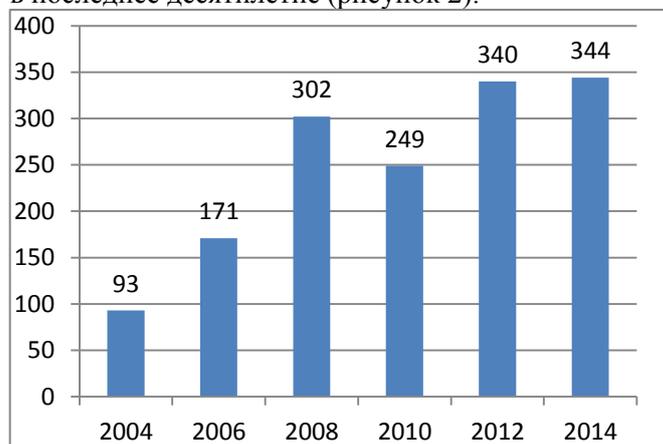


Рисунок 2 – Импорт товаров и услуг Российской Федерации в 2004 – 2014 годах, в млрд. долл. США

Из приведенных на рисунке 2 данных видно, что объем импорта в 2014 г. составил \$344,3 млрд

Статьи импорта: половину импорта РФ составляют продовольственные товары, которые страна не может производить по объективным причинам. Это кофе, чай, какао, пальмовое масло, орехи и некоторые фрукты: бананы, цитрусовые, виноград, абрикосы. Брендированный алкоголь, мясо, морепродукты, молочные продукты, овощи, машины и оборудование, транспортные средства.

Основные страны-партнеры по импорту:

- Германия
- Италия
- Китай
- Турция
- Швейцария
- Польша
- США

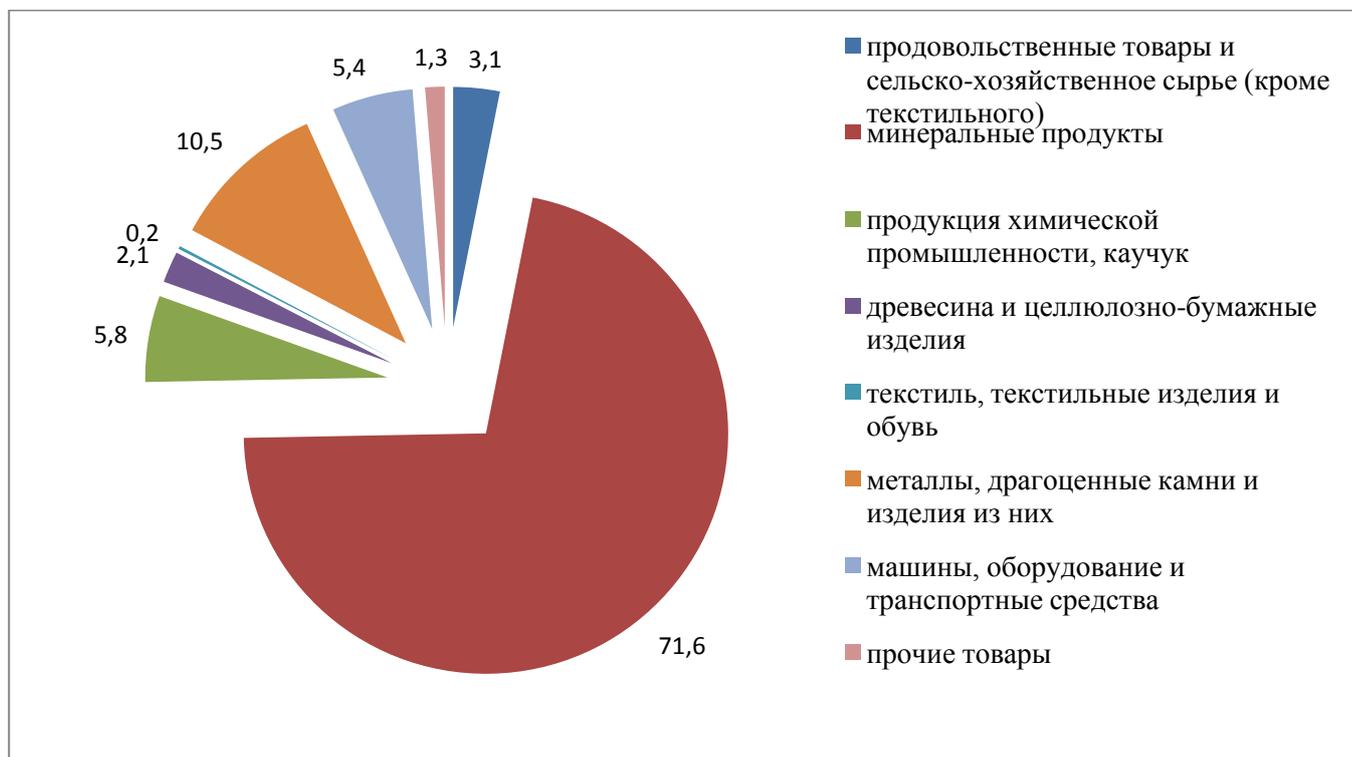


Рисунок 3 - Товарная структура экспорта РФ, в %

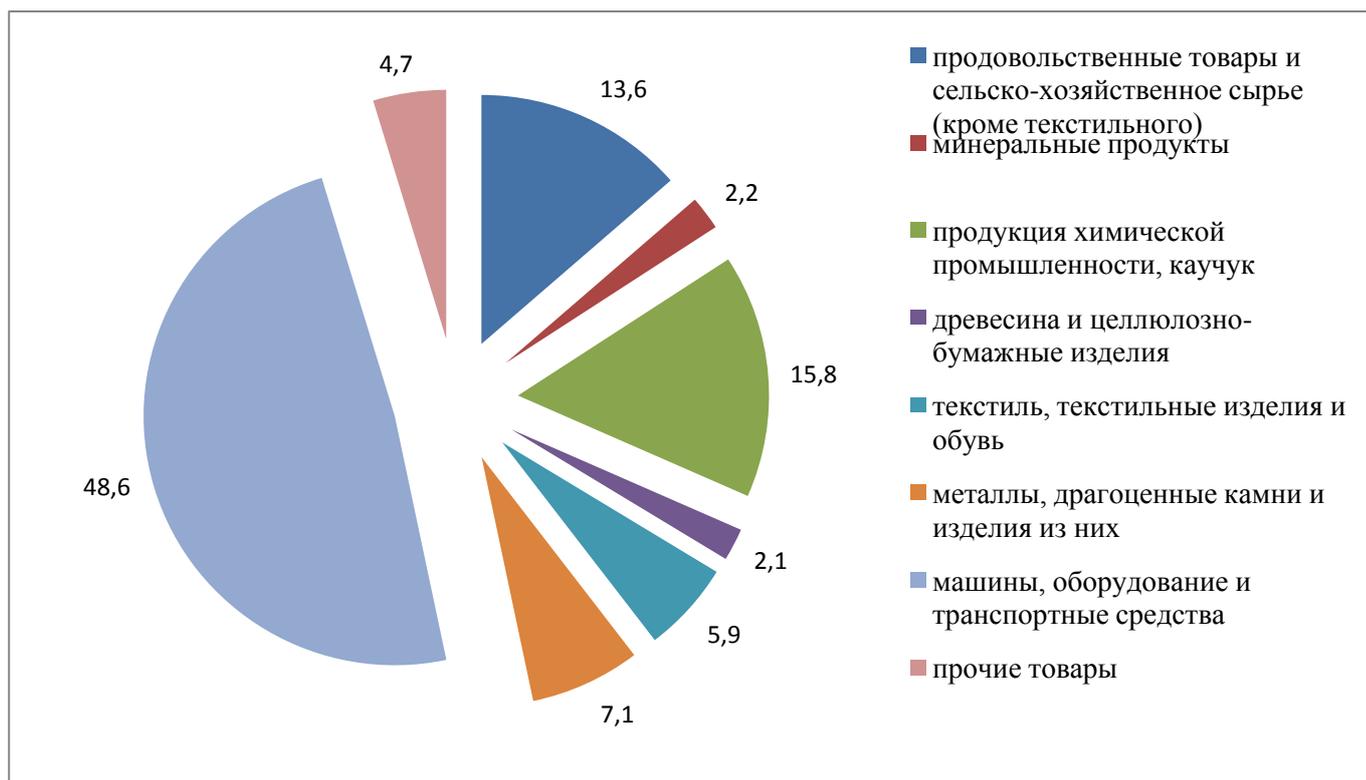


Рисунок 4 - Товарная структура импорта РФ, в %

Из представленных на рисунке 3 данных видно, что в товарной структуре экспорта РФ основную долю занимают минеральные продукты – 71,6%, на долю металлов, драгоценных камней и изделий из них приходится 10,5%, продукция химической промышленности, каучук занимает 5,8%, машины, оборудование и транспортные средства – 5,4%. А на

долю продовольственных товаров и сельско-хозяйственного сырья приходится 3,1%.

Из представленных на рисунке 4 данных видно, что в товарной структуре импорта РФ особое место занимает машины, оборудование и транспортные средства 48,6%. На долю химической промышленности приходится 15,8%. На продовольственные товары и сельско-

хозяйственное сырье приходится 13,6%. Металлы, драгоценные камни, изделия из них составляют 7.1%. На долю текстильных изделий и обуви выпало 5,9%

Основными экономическими партнерами Российской Федерации являются:

1.Китай

2.Нидерланды

3.Германия

4.Италия

5.Япония

На рисунке 5 представлен объем товарооборота РФ в международной торговле.

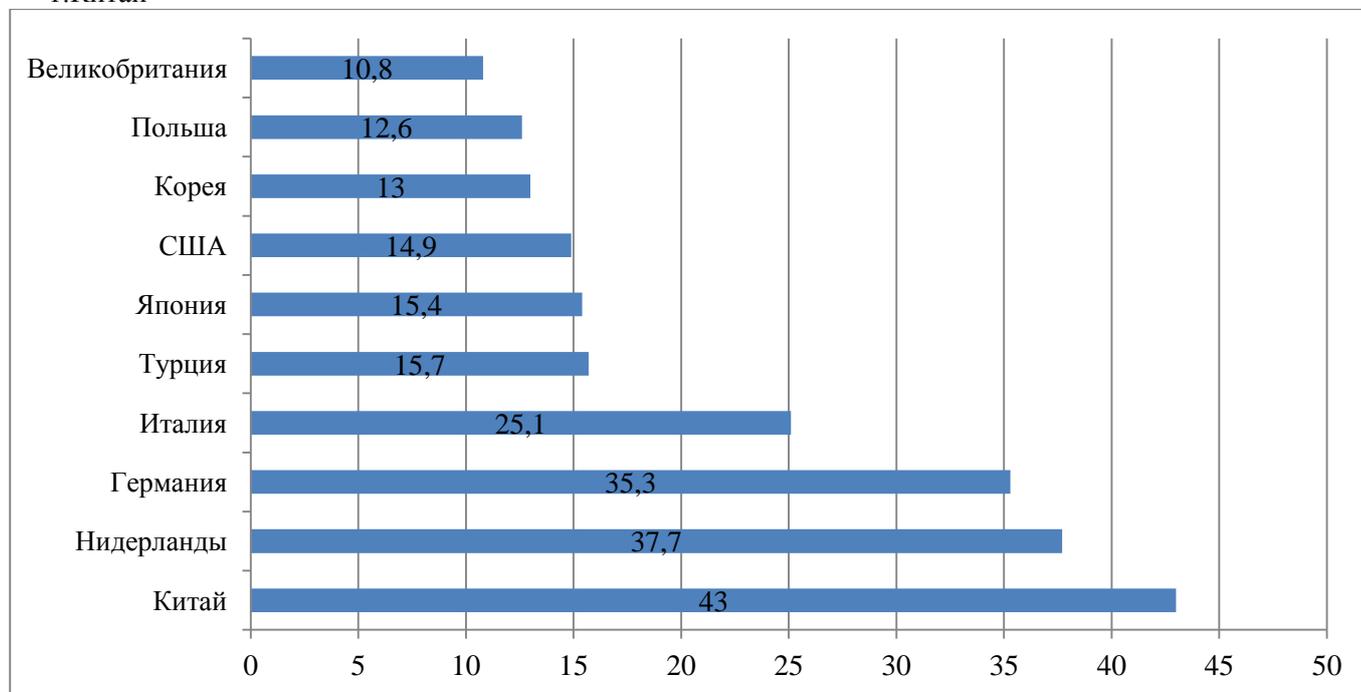


Рисунок 5—Объем товарооборота РФ в международной торговле, в млрд. долл. США

К основным факторам, стимулирующим развитие международной торговли, относятся:

1. Увеличение спроса на новых рынках. Растет уровень жизни населения, увеличивается кол-во потребителей. Иностранные компании выявляют платежеспособные возможности на растущих рынках и расширяют там свою деятельность, продавая все больше продукции.

2. Рост спроса на иностранные продукты. Процесс глобализации и интернационализации способствует увеличению спроса на зарубежные товары

3. Устранение торговых барьеров. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), считающее, что все его члены одинаковы и на этой основе с ними строятся равноправные экономические отношения. В ряде регионов государства создали свободные торговые территории (зоны, оффшоры).

4. Экономия на масштабах. Оптимальный выпуск продукции связан с масштабным производством, централизованное производство позволяет получить более низкие затраты на единицу продукции в размере, который позволяет покрыть собой рост логистических издержек

5. Специализированная поддержка. Организации концентрируются все чаще на своих ключевых компетенциях, а остальные виды деятельности передают на аутсорсинг.

6. Рост объемов сервисных услуг на национальных рынках. Концентрация на сервисных услугах по предпродажному и после продажному обслуживанию, сопровождение в эксплуатации вплоть до конечной утилизации после морального и физического износа.

7. Интеграция цепи поставок. Интеграция работает на обеспечение более плавного и оперативного перемещения продукции от поставщиков начального уровня до конечных потребителей.

8. Рост спроса на поставщиков. Потребители повышают спрос и требования к поставщикам: на операции «точно в срок», комплексное качество, стратегические союзы, массовое производство на заказ.

9. Изменения логистических приемов. Развитие контейнеризации (разные типоразмеры, применяемые материалы, жесткие, мягкие и т. д.), отсрочка коммерческих операций до полной доводки продукции в конечных точках цепи

поставок позволяет гибко реагировать на спрос потребителей.

10. Улучшение коммуникаций с потребителями. Спутниковое телевидение, Интернет и мобильные каналы коммуникаций помогают потребителям лучше разбираться в продукции, изготавливаемой за пределами их регионов проживания.

Список литературы.

1. <https://ru.wikipedia.org>
2. <http://www.vestifinance.ru/infographics/4544>
3. <http://www.interfax.ru/business/261593>
4. http://www.ng.ru/itog/2012-12-29/1_wto.html

В заключении следует отметить, что мировая торговля занимает одну из главных ролей в развитии государств и глобализации мира. Поэтому грамотная политика государства в области экономики ведет к рациональному развитию международной торговли и стабилизации на мировом рынке.

студентка 2 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Федорова Ольга Александровна

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Брянская область - это субъект Российской Федерации, который расположен в Центральной России к юго-западу от Москвы, на границе с Украиной и Белоруссией. Город Брянск является областным центром. Брянская область имеет границу на севере со Смоленской областью, на юге

- с Черниговской и Сумской областями Украины, на западе - с Гомельской и Могилевской областями Белоруссии, на востоке - с Калужской и Орловскими областями и на юго-востоке - с Курской областью. Рассмотрим подробнее на карте:



Образование Брянской области произошло 5 июля 1944 года выделением из Орловской области части районов, которые располагались примерно в границах ранее существовавшей Брянской губернии. Численность населения области на 2015 год составляет 1 232 885 человек. Брянская область располагается в западной части Восточно-Европейской равнины и занимает среднюю часть бассейна реки Десны, а так же лесистый водораздел между ней и рекой Окой. Брянской области

характерен умеренно континентальный климат. Приблизительно четверть общей территории области покрыта лесами разнообразных типов. Издавна территория Брянщины была заселена славянскими племенами. В XII-XIII вв. Брянский край был в составе Черниговского, далее Новгород-Северского княжеств. С 1356 года Брянские земли были во власти Великого княжества Литовского, а после Речи Посполитой. В начале XVI века, по итогам Благовещенского перемирия 1503 года, край

вошел в состав Московского государства. С 1709 года вся восточная часть Брянщины относилась к Киевской губернии, а так же с 1719 года была в составе Севской провинции этой губернии, которая в 1727 году вошла в Белгородскую. В 1778 году было образовано Орловское наместничество, куда были переданы уезды упраздненной Севской провинции, при этом были изменены границы уездов, а также образовались новые. В XVIII-XIX вв. началось экономическое оживление края. Появилась заводская промышленность. В конце XVIII в. В восточной части Брянщины И.А. Мальцов масштабно развивает заводское дело. Он основывает ряд стекольных предприятий, а в начале XIX в. скупает все металлургические заводы края и создает Мальцовский фабрично-заводской округ, который охватывал также части Жиздринского и Рославльского уездов.

1 апреля 1920 года- образование Брянской Губернии, которая просуществовала до 1 октября 1929 года, когда она была включена в состав Западной области. 27 сентября 1937 года Западная область была упразднена приказом ЦИК РСФСР и разделена на Смоленскую и Орловскую области. Нынешняя территория Брянской области вошла в состав Орловской. В августе-октябре 1941 край был оккупирован немецко-фашистскими войсками, что нанесло ему колоссальный ущерб. После освобождения края в 1943 году были проведены огромные восстановительные работы.

Брянская область была образована Указом Президиума Верховного Совета СССР 5 июля 1944 года. В состав области были включены города Брянск, Бежица и Клинцы, Брасовский, Брянский, Выгоничский, Гордеевский, Дубровский, Дятьковский, Жирятинский, Жуковский, Злынковский, Карачевский, Клетнянский, Климовский, Клинецовский, Комаричский, Красногорский, Мглинский, Навлинский, Новозыбковский, Погарский, Понуровский, Почепский, Олнединский, Севский, Стародубский, Суземский, Суражский, Трубчевский, Унеческий районы, выделенные из состава Орловской области.

Брянская область – район развитой и многосторонней промышленности и интенсивного сельского хозяйства. Для Брянской области одной из важнейших целей является создание эффективного и конкурентоспособного аграрного производства, которое способно обеспечить повышения качества жизни всего населения области. По итогам за 2012 год объем производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств составил 35,9 млрд. рублей, а за 2013 год – 38,4 млрд. рублей. Основываясь на этих показателях и прогнозах можно ожидать еще большего

увеличения объема производства продукции сельского хозяйства в 2014 и 2015 году.

В Брянской области высокий индекс производства продукции животноводства, что обусловливается реализацией крупных инвестиционных проектов в отрасли мясного скотоводства и птицеводства. Самым масштабным является проект, который реализует ООО «Брянская мясная компания», по производству высокопродуктивного мясного поголовья крупного рогатого скота и его переработке. Также данная компания имеет еще один проект в отрасли птицеводства. Эту же отрасль удачно развивает ЗАО «Куриное Царство-Брянск». Значительное развитие получила отрасль свиноводства. ООО «Брянский мясоперерабатывающий комбинат» реализует крупный проект в Выгоничском районе по строительству свиноводческих комплексов, которые будут производить до 35 тысяч тонн мяса в год.

С 2008 года в области реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Осуществляется финансовая поддержка производителей сельскохозяйственных товаров всех категорий из областного и федерального бюджетов для увеличения производства продукции сельского хозяйства и для достижения целевых показателей программы.

Рассмотрим подробнее предприятие ООО «Брянская мясная компания» (далее ООО«БМК»), которое входит в структуру агропромышленного холдинга «Мираторг». Все предприятия, входящие в состав холдинга осуществляют полный цикл производства: от поля до прилавка магазина.

Такая структура дает возможность быть независимым от конъюнктуры различных рынков сырья, изменения цен на отдельные виды сырья, оптимизировать себестоимость продукции и минимизировать возможные риски. Агропромышленный Холдинг «Мираторг» контролирует качество производимой продукции и обеспечивает эффективность на всех этапах производства. Он является крупнейшим отечественным производителем свинины и ведущим оператором на рынке мяса и полуфабрикатов в России.

На фермах «Мираторга» в Брянской области выращиваются коровы как молочной, так и мясной породы. От привычных в средней полосе стойловых представителей крупного рогатого скота, коровы мясной породы во все времена года находятся на открытом выпасе, и уход за ними совершенно другой. Данная порода крупного рогатого скота называется абердин-ангусская и была специально

выведена в Шотландии. Абердин-ангусы легко переносят изменения температуры, они не болезненные и спокойные, что очень важно при их внушительных размерах. Зимний рацион для них составляют технологи по кормам, так как питание должно быть сбалансированным, чтобы скот мог набирать вес даже в холодное время года. Два раза в день сотрудники осматривают скот. В случае болезненного вида какой-либо коровы, её сразу же изолируют от стада в отдельное помещение, где и проходит осмотр ветеринара. Также зимой проводится плановая прививочная компания.

Все территории около ферм патрулируют группы охотников, чтобы избежать нападения волков. Данная порода КРС не требует к себе большого внимания. Так, например, на ферме «Рубча» Жирятинского района содержится почти четыре тысячи голов КРС, при этом работает всего 27 сотрудников, включая охрану.

«БМК» инвестировала один миллиард рублей в высокотехнологичный комплекс мясопереработки Case-Ready, увеличив мощности по производству полуфабрикатов из говядины в потребительской упаковке на 8% - до 5 тонн в сутки. Этот комплекс включает в себя восемь линий по производству

готовых для приготовления полуфабрикатов, каждая из которых спроектирована специально для мясоперерабатывающего комбината, и использует самые современные решения в сфере весового, дозирующего и упаковочного оборудования.

Предприятие соответствует лучшим мировым стандартам технической оснащенности, экологической и промышленной безопасности и ветеринарного контроля. В Брянской области для увеличения мощности производства было подписано кредитное соглашение на сумму 425,8 млн. долларов США между Внешэкономбанком (далее ВЭБ) и ООО «БМК». Реализация проекта позволит увеличить производительность до 120 тыс. тонн высококачественного мяса говядины в год. За счет кредитных средств ВЭБа будет осуществляться строительство 31 новой фермы, дополнительно приобретено 90 тыс. голов маточного высокопродуктивного скота и закуплена сельскохозяйственная техника для заготовки корма, а также обеспечено введение в оборот более 200 тыс. га сельскохозяйственных земель для создания собственной кормовой базы.



Успешно развивается и предприятие ООО «Брянский бройлер», которое так же входит в структуру агропромышленного холдинга «Мираторг». Оно вывело инкубаторий на максимальную производственную мощность 1,5 млн яиц в неделю. «Мираторг» в первом квартале 2014 года запустил в Брянской области производство мяса птицы полного цикла мощностью 100 тыс. тонн охлажденной продукции

в год. Инвестиции в проект составили более 25 млрд руб., из которых 700 млн руб. направлено на высокотехнологичный инкубаторий.

Помимо этого, Брянская область заняла пятую позицию в России по валовому сбору картофеля в 2014 году, собрав 1123,4 тыс. тонн.

По государственной программе развития сельского хозяйства в 2015 году Брянские аграрии получают из федерального бюджета почти 440 млн.

рублей. В антикризисном плане правительства так же были прописаны меры поддержки фермеров. Предположительно будет дополнительно выделено до пятидесяти миллиардов рублей из федерального бюджета.

С начала текущего года вступил в силу Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 467-ФЗ «О внесении изменения в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»

Проанализировав ситуацию Брянской области за последние годы, можно сделать вывод о том, что сельское хозяйство успешно развивается.

Список литературы.

1. <http://selcom.ria-link.ru/>
2. <http://www.miratorg.ru/default.aspx>
3. <http://www.kray32.ru/history.html>

Возделываются поля, увеличивается продукция сельского хозяйства, соответственно увеличивается количество готовой продукции на рынке. Также увеличиваются вложения в сельское хозяйство. Благодаря развитию предприятий, увеличивается количество рабочих мест. Предприятия организуют прохождение практик, стажировок студентов и трудоустройство молодых специалистов. В настоящее время наращиваются обороты собственного производства сельскохозяйственной продукции, в связи с чем уменьшается зависимость от импорта.

студентка 3 курса филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске

Горохова Кристина Анатольевна

РИСКИ ИНВЕСТОРА И ЭМИТЕНТА В РАБОТЕ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадова Елена Михайловна*

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери.

Существование риска связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущее. Исходя из этого, следует выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит и с принятием решений вообще. Следуя вышесказанному, стоит также отметить, что категории риск и неопределенность тесно связаны между собой и зачастую употребляются как синонимы. Однако, между этими понятиями есть определённые различия.

Во-первых, риск имеет место только в тех случаях, когда принимать решение необходимо (если это не так, нет смысла рисковать). Иначе говоря, именно необходимость принимать решения в условиях неопределённости порождает риск, при отсутствии таковой необходимости нет и риска.

Во-вторых, риск субъективен, а неопределённость объективна. Например, объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объёме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению спектра рисков для участников проекта. Например, риск, порожденный неопределённостью вследствие отсутствия маркетингового исследования для

инвестиционного проекта, обращается в кредитный риск для инвестора (банка, финансирующего этот инвестиционный проект), а в случае не возврата кредита в риск потери ликвидности и далее в риск банкротства, а для реципиента этот риск трансформируется в риск непредвиденных колебаний рыночной конъюнктуры., причём для каждого из участников инвестиционного проекта проявление риска индивидуально как в качественном, так и в количественном выражении.

Риск присутствует практически во всех сферах человеческой жизни, поэтому точно и однозначно сформулировать его невозможно, т. к. определение риска зависит от сферы его использования (например, у математиков риск это вероятность, у страховщиков это предмет страхования и т. д.). Неслучайно в литературе можно встретить множество определений риска.

В зависимости от основной причины возникновения (базисный или природный признак), риски делятся на следующие категории: природно-естественные, экологические, политические, транспортные и коммерческие. Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результата отданной коммерческой сделки.

В рыночной экономике постоянно наблюдаются изменения цен товаров, ценных бумаг, процентных ставок. Поэтому участники рынка ценных бумаг

подвергаются риску потерь вследствие неблагоприятного развития конъюнктуры. Данный факт заставляет их, во-первых, прогнозировать будущую ситуацию, во-вторых, страховать свои действия.

Под риском при осуществлении операций на рынке ценных бумаг понимается возможность наступления события, влекущего за собой потери для инвестора.

Потери при инвестировании часто объясняются легкомысленным отношением вкладчиков к потенциально допустимым рискам. Это события, которое могут привести к развороту рынка против инвестора. Например, если вы рассчитываете получить за год на акциях 30% , но в реальности получаете только 5% или и вовсе теряете часть своего капитала - это и есть риск.

Риск имеет две составляющих: размер вероятности и его колебание. С размером все понятно – чем больше его отклонение, тем выше риск. Если же инструмент для инвестирования указывает на стабильный доход в $10\% \pm 1\%$, то это называется низкорисковый инструмент.

Если доход колеблется от -20% по +50% – это уже высокорисковый инструмент. Однако кроме такого размера колебаний на величину риска может влиять негативные события. Необходима оценка рисков инвестирования.

Формирование и удержание портфеля корпоративных акций связано с принятием ряда достаточно серьезных рисков. В приведенной ниже таблице перечислены основные риски, связанные с акциями.

Таблица 1- Виды рисков и их описание

Рыночные риски	
Ценовой	Основной рыночный риск, связанный с удержанием портфеля корпоративных акций. В настоящий момент может быть оценен в привязке к некому общему фондовому индексу, (например, индексу РТС) с помощью «альфа-бета» модели. Целесообразным может быть (особенно при моделировании стрессовых ситуаций) использование дополнительных отраслевых индексов - нефтегазовые компании, энергетические компании, компании телекоммуникационного сектора и т.д.
Кредитные риски	
Прямой кредитный риск (риск дебиторской задолженности)	Данный риск в первую очередь возникает при осуществлении сделок купли/продажи на условиях предоплаты или встречных платежей. В основном этот риск связан со сделкой продажи бумаг в РТС на стандартных условиях, когда продавец должен перерегистрировать бумаги на покупателя до получения от него денежных средств. Для срочных сделок прямой кредитный риск может возникнуть в случае возникновения выигрыша по сделке из-за переоценки акций, данный риск характерен для срочных операций на всех торговых площадках. Естественно, прямой кредитный риск также характерен для внебиржевого рынка акций.
Непрямой кредитный риск	Данный риск связан с возможностью возникновения непокрытой задолженности контрагента по срочной сделке (выигрыша). В случае неисполнения контрагентом своих обязательств по сделке или просто отказа от сделки данная сумма обратится в явный или вмененный убыток. Т.к. исполнение срочных сделок никем не гарантируется - непрямой кредитный риск характерен для срочных операций на любой торговой площадке. Оценка суммы, подверженной непрямоу кредитному риску, производится методами, используемыми для оценки рыночного риска, в первую очередь за счет оценки волатильности покупаемой или продаваемой бумаги, получения VaR-оценок риска.
Кредитный риск эмитента	Приобретение акций (особенно, если оно не осуществляется с целью участия в управлении предприятием) во многом аналогично по своей природе вложениям в долговые бумаги эмитента. Ухудшение кредитного рейтинга эмитента естественно приведет к снижению курса акций. Данный риск целесообразно учитывать, особенно при формировании крупных не диверсифицированных вложений в акции одного эмитента.
Кредитный риск торговой системы	Операции с акциями неизбежно подразумевают размещение бумаг и денежных средств в торговых системах и связанных с ними депозитариях и расчетных палатах.

(депозитария, расчетной палаты)	В случае банкротства любой из данных организаций денежные средства или бумаги могут быть потеряны.
Риск ликвидности актива	
Высокой ликвидностью в настоящий момент обладает весьма ограниченный круг акций (хотя именно они чаще всего составляют основу большинства формируемых портфелей). По акциям с недостаточной ликвидностью данный риск целесообразно учитывать, например, используя в качестве базовой оценки разницу между выставляемыми котировками на покупку и продажу.	
Операционные риски	
<p>Операции с акциями сопровождаются принятием широкого круга операционных рисков, большей своей частью являющихся типичными. В качестве направлений оценки и контроля операционных рисков можно назвать следующие основные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Риски, связанные с заключением сделок - риски заключения сделок с нерыночными котировками, риски ошибок при определении эмитентов приобретаемых/продаваемых акций, риски с купли/продажи акций с ошибочных счетов (при осуществлении брокерской деятельности), заключения сделок с нарушением лимитов и т.д. • Риски, связанные с расчетами по сделке - риски технических задержек переводов, указания некорректных реквизитов для переводов и т.д. • Риски, связанные с учетом операций - в первую очередь риски, связанные с некорректным учетом бумаг и денежных средств по различным позициям, при осуществлении брокерской деятельности. 	
Несистематические риски	
<p>Финансовые результаты операций с акциями особенно на коротких промежутках и при недостаточной ликвидности не всегда могут быть описаны в терминах рыночных, кредитных рисков или рисков ликвидности актива. Случайные колебания спроса и предложения по акциям отдельных эмитентов могут привести к возникновению случайных потерь не связанных ни с рынком ни с эмитентом. Риски возникновения такого рода потерь, как правило, относятся к несистематическим. Несистематические риски при отсутствии сильных неучтенных факторов должны минимизироваться при диверсификации портфеля и увеличении горизонта оценки потерь. Оценка таких рисков может производиться путем расчета волатильности несистематических составляющих финансового (коэффициент β "альфа-бета" модели) для отдельных выпусков акций.</p>	

Длительная нестабильность в финансовой и банковской сфере снижает инвестиционную привлекательность акций отечественных эмитентов. Каждому виду операций с данными ценными бумагами присущ определенный уровень риска. Оценка этого уровня риска и сравнение его с уровнем вероятной эффективности операции являются критерием принятия решения как для инвестора, так и для эмитента.

Оценивая направления инвестирования финансовых средств в акции, следует учитывать не только все вышеперечисленные риски, но и сравнивать затраты по сделке с уровнем доходности этих сделок. Такой подход требует проведения расчетов по определению цены акции и дохода по операциям с ними.

Инвесторы без проблем могут переждать просадку в 30%, но если 30% твоего капитала уходит в чужие руки, то очень хочется забыть про всех консультантов и забрать собственные деньги. Очень много людей обычно переоценивает себя, не учитывая все виды рисков инвестирования, так что, перед тем как будете отвечать на этот вопрос, лучше всего разделить полученную цифру пополам.

В наше время есть три способа снизить риск при инвестировании:

1. Не рисковать вообще. Лучше всего отказаться от риска, чем в дальнейшем что-то потерять. Но нужно запомнить, что без риска не будет большого дохода.

2. Уменьшение риска. Для этого необходимо расширить количество финансовых инструментов, разнообразить используемые валютные единицы и т.д..

3. Принятие риска. Нужно согласиться и продолжать рисковать везде. Так вы сможете добиться очень больших результатов, но также можете потерять большие деньги.

Существует несколько видов рисков, связанных с выпуском субфедеральных займов: риск инвестора и риск эмитента.

1) Риск инвестора - это вероятность того, что доход на вложенный капитал окажется меньше предполагаемого. В реальной жизни существует опасность потерять весь вложенный капитал и ничего не получить взамен. Рассмотрим несколько видов рисков:

- риск финансового рынка, когда доходность

вложений в облигации окажется ниже по сравнению с вложениями в другие ценные бумаги из-за изменений ставок процента на финансовом рынке;

- риск инфляции, когда в условиях инфляции, если даже номинальная доходность облигации не подвергается риску, реальная доходность окажется ниже предполагаемой.

- риск «колл» (риск «отзыва» облигации) связан с теми облигациями, при выпуске которых оговаривается возможность их выкупа ранее срока погашения;

- ликвидный риск: облигации, которые инвестор может купить или продать быстро без существенной скидки в цене, считаются ликвидными, а чем сложнее это сделать, тем выше ликвидный риск;

- политический риск - это риск изменений, которые могут снизить возможности заемщика выплатить долги или негативно повлиять на получение инвестором выгоды от покупки долговых обязательств;

- кредитный риск, когда в результате изменения финансового положения эмитента он не может вернуть инвесторам заемные средства;

- риск обмана со стороны эмитента (история финансовых «пирамид»).

2) Риск эмитента при организации займа - это вероятность негативного воздействия различных факторов, которые могут повлиять на успешность его реализации. Различают несколько случаев, при которых займ нельзя считать успешным:

- если значительная часть облигаций не была размещена среди инвесторов или на каком-то этапе принято решение прекратить размещение займа;

- если не достигнуты цели займа, т. е. не реализованы те проекты, на которые администрация занимала деньги;

- если возникли проблемы возврата средств инвесторам;

- если ошибки, совершенные в ходе проведения займа привели к потере доверия инвесторов.

Таблица 2 – Риски эмитента

Риск	Описание риска	Ответственность
Операционно - технический риск	Риск сбоев в работе систем и оборудования, обслуживающих платежный оборот. Риск технических (операционных) ошибок при совершении операций по платежным картам. Риск недостатков систем банковского обслуживания, в том числе таких, как интернет - банк, телебанк и пр. Риск неквалифицированной работы персонала банка-эмитента.	Ответственность несет банк-эмитент вне зависимости от наличия или отсутствия его вины в убытках и (или) вреде, причиненных клиенту.
Риск совершения преступления	Риск совершения преступлений внутри банка (присвоение средств клиентов - ст. 160 УК РФ, пособничества при изготовлении и сбыте поддельных кредитных либо расчетных карт - ст.33, 187 УК РФ, кражи - ст. 158 УК РФ)	Риск перед держателем карты несут непосредственный причинитель вреда (преступник) и банк-эмитент
Риск санкций со стороны регулирующих органов	Риск санкций со стороны надзорного органа (Банк России), платежной системы за нарушения правил эмиссии и обслуживания платежных карт, нарушения банковского законодательства, риск отзыва лицензий на осуществление операций с физическими лицами и т.п.	Ответственность несет банк-эмитент

К рискам эмитентов относятся:

- проектный риск возникает, когда цель займа недостаточно продумана эмитентом, не проведен экономический анализ проекта (в том числе оценка его окупаемости). При выборе цели займа следует исходить из интересов населения. Оправданным считается инвестирование средств в конкретные проекты. Инвестиционный проект, под который проводится заем должен отвечать следующему требованию: оплата долговых обязательств перед инвесторами в необходимом объеме и в требуемые сроки должна обеспечиваться за счет окупаемости инвестиционного проекта. Для снижения

проектного риска необходима совместная работа организаторов займа и привлеченных экспертов по выбору инвестиционного проекта, а именно:

- предварительный отбор инвестиционных проектов. Государство может взять на себя долговые обязательства в том случае, если заемные средства были направлены на создание объектов с длительным сроком эксплуатации, что приведет к росту стоимости земли в городе;

- экспресс-анализ отобранных инвестиционных проектов. На основе главных финансовых показателей оценивается возможность выплаты долговых обязательств за счет средств, полученных

в результате окупаемости проекта, т. е. выбор наиболее подходящего проекта.

- подробный инвестиционный анализ проекта на базе маркетингового исследования, оценка рисков инвестиционного проекта,

- политический риск, обусловлен нестабильностью законодательства - одним из показателей неустойчивости политической ситуации - причина рисков, связанных с любой экономической деятельностью в России.

- рыночный риск: при определении доходности облигаций необходимо, чтобы, с одной стороны, облигации были привлекательны для инвесторов, которые сопоставляют их доходность с доходностью других ценных бумаг, с другой стороны - заемные средства становятся не выгодными для эмитента. Риск непривлекательности для инвесторов может быть вызван следующими причинами: при разработке схемы размещения займа не учтены все возможные группы инвесторов и их интересы; у инвесторов нет открытого доступа к информации о займе; нет адекватной рекламы.

- кадровый риск, может быть связан со следующими причинами: недостаточно высокий

уровень профессионализма участников займа; совмещение различных функций в лице одного участника займа; отсутствие независимых экспертов. Выходом из данной ситуации является привлечение к организации муниципального займа независимых экспертов.

Эмитенты и инвесторы являются основными и непрофессиональными участниками сделок по размещению ценных бумаг. Однако, осуществляя свою деятельность на первичном рынке, они обычно прибегают к услугам агентов по размещению, андеррайтеров, бирж и иных профессиональных участников в целях повышения эффективности инвестиционного процесса. Особую роль на данном рынке играют рейтинговые агентства, оказывающие услуги по присвоению кредитного рейтинга эмитенту и его долговым обязательствам, размещаемым на рынке. Государство в лице федеральных и региональных органов исполнительной власти также может рассматриваться как непрофессиональный участник рынка, выступающий, с одной стороны, в качестве эмитента государственных ценных бумаг, с другой стороны, в качестве регулятора рынка.

Список литературы.

1. Агарков, М.М. Учение о ценных бумагах./ М.М. Агарков– М.: Финстатинформ, 2012. – 262 с.
2. Адекнов, Т.М. Банки и фондовый рынок. Практика. Эволюция./ Т.М. Адекнов– М.Обь. 2012. – 160с.
3. Астахов, В.П. Ценные бумаги./ В.П.Астахов – М.: Аксамит, 2012. -115 с.
4. Беларусь и Россия. Организационно – правовые основы интеграции./ – Мн. Польша, 2012. – 349с.
5. Биржевая деятельность: Учебник для вузов /Под ред. А. Г. Грязновой и др. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 113 с.

ученик 9 класса МБОУ СОШ №67 города Брянска

Панин Александр Евгеньевич

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

Современное промышленное предприятие независимо от состояния экономики, в которой ему приходится функционировать, должно развиваться.

Развитие предприятия заключается как в наращивании его производственного потенциала за счет расширения действующего производства, так и во внедрении новых технологий, производственных участков и линий, а также целых производств. Научное обоснование планирования этих процессов дается в управлении техническим и организационным развитием, т. е. инновационной деятельностью предприятия. Задача состоит в построении данной системы таким образом, чтобы она позволила

осуществлять управление с максимальным эффектом в течение длительного периода жизнедеятельности предприятия для обеспечения его конкурентоспособности и выживаемости.

Рыночные условия развития экономики постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований. Эти преобразования можно осуществить, используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в целях обеспечения высокого качества нововведений. Поэтому в современных условиях важнейшим элементом развития любого предприятия является инновационная политика.

Под инновационной политикой понимают часть социально – экономической политики включающей в себя следующие составляющие:

1) цели, приоритеты инновационной стратегии и механизм ее реализации органами государственной власти;

2) методы воздействия государственных структур на экономику и общество, связанные с инициированием и повышением экономической эффективности инновационных вопросов;

3) освоение результатов научных разработок в целях модернизации экономики, обеспечение прогрессивных структурных преобразований, повышение конкурентоспособности продукции национальной экономики.

Инновационная деятельность на предприятиях и особенно предприятиях пищевой промышленности, должна быть не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а стратегически ориентированной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению и анализу эффективности инноваций.

Инновационный процесс предполагает разработку и освоение новых или значительное изменение существующего производственного процесса или их совокупность. Инновационный процесс может также представлять собой новые или усовершенствованные методы производства, включающие применение нового, более современного производственного оборудования, новых методов организации путем технологического обмена.

Инновации являются исходной базой для повышения конкурентоспособности продукции, расширения и укрепления рыночных позиций, освоения новых областей применения изделий. Предприятия стремятся сформировать конкурентное преимущество за счет осуществления эффективной инновационной деятельности в различных сферах. Эффективная инновационная деятельность включает приобретение дополнительных торговых точек, расширение номенклатуры выпускаемой продукции, освоение новых видов деятельности, расширение круга поставщиков, расширение внутреннего и внешнего рынков, поиски новаторских идей, решений и предприятий-партнеров аналогичного профиля, создание новых объектов, принадлежащих фирме, совместных предприятий по финансированию и внедрению инновационных проектов.

В практике управления предприятиями инновационная деятельность давно играет одну из ключевых ролей. Эффективное использование нововведений является значительным резервом увеличения экономического роста, тесно

связанным с успешными стратегиями роста и конкурентоспособностью фирм [3].

Инновационная деятельность осуществляется в системе научно - исследовательских, проектно-конструкторских, научно-производственных организаций либо соответствующих подразделениях производственных объектов. Профиль инновационной деятельности обуславливает особенности их материально-технической базы и кадрового обеспечения и находится в прямой зависимости от того, какой этап инновационного цикла эта деятельность охватывает. Поэтому в понятие эффективной инновационной деятельности следует включить совокупность материально-вещественных, организационно-экономических условий, кадровую и информационную составляющие, а также процессы непромышленного характера, сопровождающие научно-техническое развитие и экономический рост предприятия.

Таким образом, развернутое определение инновационной деятельности должно включать два аспекта.

Во-первых, это процесс взаимосвязанного поступательного развития науки и техники на основе объективных экономических законов, обусловленный необходимостью постоянного совершенствования производства в результате повышения общественных потребностей. Он предполагает обновление производственной базы путем создания, распространения и практического использования новых научных знаний в хозяйственной практике, направленное на решение проблем комплексного социально-экономического развития общества;

Во-вторых, это использование комплекса элементов, составляющих инновационный потенциал производства. Здесь рассматриваются процессы и явления в области эксплуатации высококвалифицированных научных и производственных кадров, выполняющих работы опытного характера на базе широкого использования существующего производственного потенциала, управленческого персонала, а также меры организационного, социального, экологического, правового плана, обеспечивающие реальную заинтересованность работников различных категорий в масштабах и результатах инновационной деятельности их предприятия.

В общем виде основу инновационной деятельности составляют фундаментальные теоретические исследования, в том числе естественнонаучного характера. Итог таких исследований — научные открытия ранее неизвестных законов развития природы и

общества, объективно существующих явлений и процессов. Затем в ходе дальнейшего изучения возможностей практического применения новых знаний разрабатываются конкретные методы и формы их материализации, овеществления в виде новых продуктов, технологий, приемов организации и управления производством и т. п. Исследования ведутся в различных направлениях, поэтому могут быть получены как положительные, так и отрицательные результаты. Однако последние также имеют практическую ценность, так как расширяют имеющиеся знания о предмете исследования и выражаются в отказе от бесперспективных направлений. На основании данных об уровне развития хозяйственной системы и состояния инновационного и производственного потенциала производится оценка сроков получения реального эффекта от внедрения нового знания в производство.

По мнению ряда авторов (Завлин В.П., Руменцева З.П.), инновационная деятельность предприятия представляет собой практическое использование научной, научно-технической деятельности и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшения производимого продукта.

Ю.П. Анисимов дает четкое определение инновационной деятельности. Инновационная деятельность начинается с генерации и отработки новых научно-технических идей. Кончается выпуском и реализацией наукоемкой продукции, представляющей собой совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга систем и соответствующих им организационных элементов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности. Она включает маркетинговые исследования рынков сбыта, поиск новых потребителей, информационное обеспечение возможной конкурентной среды и потребительских свойств товаров конкурирующих предприятий, поиски новаторских идей, решений и партнеров по финансированию и внедрению инновационных проектов.

Из приведенного определения видно, что осуществление инновационной деятельности является важнейшим условием по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного в практическом использовании, и обеспечению эффективной деятельности предприятия [2].

На предприятиях пищевой промышленности можно выделить следующие направления инновационной деятельности.

1. Технологические инновации. К ним можно отнести применение ресурсосберегающих

технологий, совершенствование технологических процессов с целью сокращения времени производственного цикла без потери качества продукции и другое.

2. Ассортиментные инновации. Сюда можно отнести исследование и разработка новых экологически безопасных продуктов питания, повышение качества продукции, создание продукции повышенной биологической ценности, внедрение стабилизаторов цвето-, вкусо-, аромато-, и структурообразования выпускаемой продукции и качественной красочной упаковки и т.д.

3. К маркетинговым инновациям можно отнести исследование рынков сбыта и поиск новых потребителей, поиск и создание информации о возможной конкурентной среде, поиски партнеров по внедрению и финансированию инновационного проекта [4].

4. Инновационная инфраструктура, которая включает организации, фирмы, объединения, охватывающие весь цикл осуществления инновационной деятельности от генерации новых научно – технических идей до выпуска и реализации наукоемкой продукции [1].

Для успешной работы в рыночных условиях необходимо выявить особенности проведения эффективной инновационной деятельности пищевой промышленности. Она вытекает из особенностей самой пищевой промышленности и развития страны или региона на современном этапе.

Производство пищевых продуктов обладает целым рядом специфических проблем и особенностей:

1. Рынок пищевой продукции обладает высокой емкостью и характеризуется стабильным спросом, что превращает пищевую промышленность в привлекательный объект для инвестиций.

2. Пищевая промышленность относится к категории отраслей, производящих продукцию массового потребления, пользующуюся повседневным спросом населения, что способствует быстрой оборачиваемости средств и окупаемости инвестиций.

3. Наблюдается жесткая конкуренция с зарубежными поставщиками.

4. Развитие пищевой промышленности во многом зависит от сельскохозяйственного производства и от того, насколько эффективно развиваются такие важные отрасли, как растениеводство и животноводство, во многом зависят не только объемы, но качество и ассортимент вырабатываемых пищевых

продуктов, а также ценовая динамика на продовольственном рынке страны.

5. Либерализация международной торговли привела к тому, что импорт продовольственных товаров и сырья для их производства стал для отечественных товаропроизводителей фактором конкуренции на внутреннем рынке.

6. Потребление продуктов питания ограничено рекомендуемыми медицинскими нормами потребления, продовольственному рынку свойственен консерватизм со стороны спроса, в отдельных секторах пищевой и перерабатывающей промышленности насыщение рынка достигло своего предела, что представлено темпами роста производства мукомольно-крупяной, хлебопекарной и макаронной промышленности.

7. В кондитерской, масложировой и других отраслях пищевой промышленности проведено техническое перевооружение, построены новые предприятия, что позволило повысить качество и расширить ассортимент производимой продукции.

8. Мясная, молочная, сахарная отрасли испытывают дефицит отечественного сырья при наличии свободных производственных мощностей, здесь необходимо повышать конкурентоспособность путем увеличения сырьевой базы на основе отечественного производства сельхозпродукции и привлечением масштабных инвестиций в повышение технического уровня предприятий.

9. Конкурентоспособность большинства российских продовольственных товаров на мировых рынках ограничена, но существуют отрасли, чья продукция может успешно конкурировать с импортной как на внутреннем, так и на внешнем рынке, к примеру, пивная, чайная, масложировая, макаронная отрасли.

10. Высокая зависимость от импорта различных сегментов агропродовольственного рынка создает условия для дестабилизации ценовой конъюнктуры и провоцирует рост потребительских цен в торговле.

11. Дисбаланс между темпами собственного производства и регрессивной динамикой импорта

продовольственных товаров и сырья для его производства обостряет степень угрозы для работы отечественных предприятий, ограничивая их возможности сбыта готовой продукции, создавая тем самым барьеры на пути структурной перестройки промышленности.

Огромные масштабы производства в отраслях пищевой промышленности, широкая номенклатура вырабатываемой продукции, высокий уровень внутриотраслевых и межотраслевых связей, расширение взаимодействия со смежными секторами экономики требуют сохранения устойчивого характера экономического развития, что может обеспечиваться только при условии сбалансированности функционирования основных производственных структур, приводящих к снижению издержек производства и повышению эффективности его работы.

Одна из основных черт пищевой промышленности является материализация достижений научно-технической революции в виде неизменно нарастающего потока новых товаров с все более высокими технико-экономическими характеристиками означает постоянное изменение характера требований к продукции и её конкурентоспособности, переоценку ее уровня. Конкурентоспособность продукции перерабатывающей промышленности стала более подвижной величиной, ее составные элементы стали быстрее меняться. В силу этого главные усилия предприятия направляют не столько на захват старых рынков и вытеснение с них конкурентов, сколько по предложению покупателю новых товаров.

Реализация инновационной политики по данным направлениям позволит обеспечить потребности в продукции высокого качества, выявлять предпосылки инновационной динамики, создаст условия для регулярного обновления производства и позволит предвидеть стратегические изменения в экономике, рынке, продукции и спросе, а также разрабатывать необходимые меры реагирования или организационно-экономической, технической поддержки инновационных решений.

Список литературы.

1. Денисов В.П. Законодательное обеспечение продовольственной безопасности РФ // Пищевая промышленность. – 2008. - № 12. - С. 12 – 15.
2. Митюченко Л.С., Шалатонова А.С. Особенности управления инновационной деятельностью промышленных предприятий // Вестник Брянского государственного университета. № 3 (2011). – Брянск: РИО БГУ, 2011.
3. Муниципальная наука: теория, методология, практика / А. Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев и др.; Под общ. ред. В. Н. Иванова; Акад. наук социал. технологий и мест. самоуправления. – М.: Муниципальный мир, 2003. – 288 с.

4. Ушачев И.Г. Особенности продовольственной безопасности России: Проблемы и пути решения. // Пищевая промышленность. – 2009. - № 11.- С. 14 – 16.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Бушуева Екатерина Александровна

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Главным источником бюджетных средств, являющихся основой устойчивого роста экономики и улучшения качества жизни населения, является промышленность. К сожалению, увеличение объема промышленного производства не обеспечивает устойчивый рост экономики в целом, так как из-за отсутствия средств большинство предприятий не смогли обновить технологическую базу. Существует проблема недозагрузки производственных мощностей, из-за чего происходит удорожание себестоимости продукции, по-прежнему низок уровень зарплаты на предприятиях области.

Стратегической целью развития промышленности Брянской области является создание высокоэффективного наукоемкого промышленного комплекса, способного обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции за счет сбалансированной структурной и инновационной политики. В связи с этим предлагается разграничить основные целевые направления совершенствования промышленного сектора на краткосрочный и долгосрочный периоды.

Реализация стратегической цели в среднесрочном периоде будет обеспечена прежде всего за счет активной промышленной политики в отношении традиционных видов деятельности, направленной на сохранение высокого промышленного потенциала и увеличение темпов роста промышленного производства одновременно с увеличением доли добавленной стоимости в выпуске, имеющей оптимальную структуру распределения как с точки зрения устойчивого развития промышленности, так и в социальном аспекте. На этом этапе предполагается расширение существующего рынка сбыта промышленной продукции крупнейших предприятий области. Это будет сопровождаться увеличением вложений в обновление основных фондов, повышение общего уровня качества продукции и управления производством. В этом периоде предполагается создание базы для дальнейшего качественного развития промышленного комплекса.

Реализация стратегической цели на долгосрочную перспективу будет обеспечена за

счет промышленной политики, направленной на повышение конкурентоспособности промышленной продукции за счет увеличения инвестиционных ресурсов в промышленный сектор при одновременном стимулировании увеличения внутренних затрат на научные исследования и разработки, а также за счет внедрения инновационных технологий развития данного сектора экономики.

Стратегическая цель состоит из комплекса подцелей, которые предусматривают:

- увеличение темпов роста производства продукции в промышленности;
- увеличение доли безубыточных предприятий и доли предприятий с положительной рентабельностью и высокой бюджетной эффективностью;
- увеличение доли добавленной стоимости в выпуске продукции;
- увеличение средней заработной платы в промышленном секторе темпами, обеспечивающими ее величину не ниже среднероссийской по соответствующим видам экономической деятельности;
- создание объектов инновационной инфраструктуры;
- повышение производительности труда на основе усиления инновационной активности в промышленном секторе;
- финансовую поддержку расширения производства перспективных конкурентоспособных изделий, производимых на предприятиях области.

Реализация данных подцелей позволит обеспечить рост заработной платы в промышленной сфере экономики, увеличение объема предлагаемого работникам социального пакета, что в совокупности приведет к улучшению жизненного уровня населения Брянской области.

Для достижения заданной цели развития промышленности необходимо обеспечить решение на уровне органов государственного управления следующих задач, а именно:

- активное использование рынка финансовых инструментов (в сфере кредитования, лизинга,

предоставления государственных гарантий, субсидирования);

– применение налоговых режимов стимулирующего характера (введение специальных налоговых режимов, оптимизирующих использование амортизационных отчислений, стимулирующих развитие комплекса НИОКР в промышленном секторе);

– разработка предложений по совершенствованию таможенной политики для целей развития промышленности области;

– повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и ресурсосбережение;

– обеспечение экологической безопасности использования ресурсов;

– участие в разработке и реализации федеральных программ, разработка и реализация региональных и окружных программ развития промышленности;

– развитие в регионе механизмов частно-государственного партнерства и привлечение стратегических инвесторов;

– внедрение инновационных технологий в промышленность;

– формирование инфраструктуры для развития инновационной деятельности в промышленном секторе области;

– решение проблем кадровой политики в промышленности и обеспечение высокого кадрового потенциала.

В результате анализа развития промышленного комплекса Брянской области были определены в качестве приоритетных направлений виды экономической деятельности, уже подтвердившие свою конкурентоспособность:

– производство продукции транспортного машиностроения;

– производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;

– производство продукции лесной, деревообрабатывающей промышленности;

– производство продукции стекольной промышленности;

– производство стройматериалов;

– производство продукции пищевой промышленности.

По данным экспертов Центра макроэкономического анализа и ученых Брянской области, промышленный рост до 2020 года в регионе потенциально возможен за счет развития этих групп производств.

Одним из приоритетных направлений развития промышленности является развитие высокотехнологичных производств

электротехнической и электронной промышленности.

В области создана довольно солидная научно-производственная база, ядром которой являются предприятия оборонно-промышленного комплекса: ОАО НИИ «Изотерм», ОАО «Анод-центр», ОАО «Литий», ФГУП «Брянский электромеханический завод», ЗАО «Группа Кремний ЭЛ», ООО «Тембр», ОАО «Монолит». Потенциал этих предприятий позволяет разрабатывать и осваивать производство новой высокотехнологичной продукции: медицинского оборудования, железнодорожной техники, осуществлять выращивание монокристаллов, производить полупроводники, электронно-лучевые трубки, оснастку и агрегаты для авиационной и автомобильной промышленности, контрольно-измерительную аппаратуру. Этому способствует сохранившаяся с советских времен научно-производственная база этих предприятий. Однако без привлечения молодых специалистов в данную сферу существует угроза утраты отмеченного промышленного потенциала. Из этого следует, что в краткосрочной перспективе необходимо обеспечить подготовку квалифицированных специалистов на базе существующей сети высших, среднетехнических и профессионально-технических учебных заведений. В долгосрочной перспективе инновационное направление в радиоэлектронике должно быть ориентировано на коммерческую реализацию продукции не только на внутривнутрирегиональном, но и на внутривнутрироссийском рынке.

Производство машин и оборудования также является одним из важнейших приоритетов развития промышленного комплекса Брянской области и в перспективе должно сыграть одну из ведущих ролей в инновационном развитии экономики региона. Основной специализацией является выпуск различной техники для транспортного комплекса. В перспективе на основе его будет развиваться производственно-логистический кластер. Дальнейшее развитие и диверсификация машиностроения (прежде всего за счет инвестиционного машиностроения) позволит создать базу для развитого высокоэффективного промышленного комплекса Брянской области.

Основными принципами политики администрации Брянской области по отношению к производству продукции машиностроения должны стать стимулирование сохранения существующей специализации, технологическая модернизация и повышение наукоемкости продукции.

Основными целями государственной региональной поддержки развития машиностроения в регионе являются:

1. Увеличение добавленной стоимости, формируемой региональными машиностроительными предприятиями, и повышение на этой основе конкурентоспособности продукции машиностроения.

2. Увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции машиностроительных предприятий и повышение числа инновационно-активных предприятий.

3. Рост экспорта продукции.

Для достижения указанных целей необходимо стимулирование создания предприятий конечного производства путем:

1. Кооперации предприятий в рамках производственных холдингов при лоббировании региональными властями их активной инвестиционной и производственной деятельности на территории Брянской области.

2. Создания сборочных производств иностранных компаний с предоставлением дополнительных региональных льгот по налогообложению, административному содействию с условием использования продукции и комплектующих местных производителей.

3. Лоббирования интересов предприятий Брянской области при получении заказов на изготовление конечной продукции от крупных производственных холдингов и естественных монополий (РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», Тюменская нефтяная компания, Росавиакосмос и Рособоронэкспорт).

4. Создания системы стимулирования и поддержки инноваций.

5. Обеспечения доступа малых инновационных фирм к финансовым ресурсам венчурного фонда Брянской области.

6. Развития частно-государственного партнерства, разработки конкретных проектов и механизмов партнерства.

7. Формирования в регионе механизмов обмена технологиями и информацией как на корпоративном, так и региональном уровне.

8. Стимулирования развития маркетинга и внешнеэкономической деятельности.

9. Использования новых экономических инструментов налогового и финансового стимулирования инвестиционного развития.

10. Оптимизации законодательной базы в интересах предприятий по выпуску продукции радиоэлектроники и машиностроения, участия в выработке новых технологических стандартов.

11. Совершенствования механизмов взаимодействия бизнеса и органов власти на федеральном, региональном и муниципальном

уровнях в интересах развития социальной сферы, воспроизводства трудовых ресурсов.

Одним из приоритетных направлений развития промышленности Брянской области должно стать более эффективное использование имеющегося минерально-сырьевого и природного потенциала региона.

Анализ состояния минерально-сырьевой базы Брянской области показывает наличие перспективных участков месторождений полезных ископаемых. В то же время состояние минерально-сырьевой базы позволяет поддерживать высокий промышленный потенциал строительной индустрии региона и экспортировать цементное сырье в другие субъекты России. В области разведаны месторождения фосфоритов, фосфоритных титано-циркониевых, стекольных и формовочных песков, цементного сырья, тугоплавких глин, мела для стекольной промышленности, пресных и минеральных подземных вод, строительных материалов (мел для строительных работ, сырье для термолита, кирпично-черепичное, керамзитовое сырье, песчано-гравийный материал и строительные пески), полезных ископаемых для сельского хозяйства (карбонатные породы для известкования кислых почв, торф, сапропели, органические отложения), песчаников. Эти запасы представляют экономический интерес для инвесторов и должны быть востребованы для организации производства цемента, облицовочного кирпича, стекла и других строительных материалов.

Рациональное и наиболее полное использование лесного потенциала области за счет роста объемов производства лесопроductии, повышения ее конкурентоспособности, совершенствования структуры лесопромышленного производства в части увеличения доли продукции глубокой переработки древесины с высокой добавленной стоимостью, вовлечение в переработку значительных ресурсов низкокачественной и лиственной древесины также должно стать приоритетом промышленного развития Брянской области.

Приоритет в развитии промышленности должен принадлежать высокотехнологичным, наукоемким промышленным производствам, ориентированным на обеспечение внутренних потребностей региона, обеспечивающим импортозамещение и экспорт, а также тем субъектам промышленной деятельности, которые обеспечивают наиболее высокий эффект роста производства и занятости. Это могут быть как крупные производственно-интегрированные корпоративные комплексы, так и мелкие и средние высокотехнологичные предприятия, в том числе градообразующие.

Список литературы.

1. Размещение производительных сил России / под ред. В.В. Кистанова, М., 2013, с. 300.
2. Региональная экономика / под ред. Т.Г. Морозовой. Учебник для ВУЗов, М., 2014, с. 289.
3. Стейнер Р. Направления развития промышленности РФ // Вопросы экономики. – 2014. - №9, с. 23-25.
4. Чуев Н.В. Размещение предприятий машиностроения. – М., 2012, с. 189.
5. Шмаров А.И. Машиностроительный комплекс России и его роль в воспроизводственном процессе. – М., 2013.
6. Экономическая география/В.П. Желтиков, Н.Г. Кузнецов, С.Г. Тяглов. Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов н/д: Феникс, 2014, с. 345.

студент 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Маркин Алексей Александрович

РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

В настоящее время туристический комплекс региона не обладает значительными преимуществами, которые позволили бы выделить его в качестве стратегического направления развития Брянской области. В настоящее время предпринимательская деятельность в этой сфере ориентирована в основном на потребности местного населения, и из двух составляющих всего комплекса - внутреннего и въездного туризма - приоритетным будет развитие в Брянской области именно внутреннего туризма.

Услуги туристического комплекса остаются очень традиционными и явно не обладают необходимыми характеристиками, способными поднять эту сферу бизнеса в регионе до уровня туристических регионов России. Отмечается также слабая конкуренция между турпредприятиями. Для дальнейшего роста туристической привлекательности (как для внутреннего, так и для въездного туризма) региона потребуется расширение сферы услуг турпредприятий, создание уникальных туристических предложений, а также повышение качества сервиса и медицинского обслуживания в оздоровительных и профилактических программах, необходимых для улучшения здоровья жителей области.

Основными стратегическими целями развития туристско-рекреационного комплекса в Брянской области являются:

– развитие туристического комплекса, отвечающего современным требованиям к качеству услуг и предложений;

– преобразование существующих и создание новых направлений внутреннего туризма, ориентированного на возможности большинства жителей Брянской области (особенное внимание уделяется реабилитационному, курортно-санаторному и лечебно-оздоровительному направлению);

– развитие потенциала въездного туризма как следствие транспортно-логистического комплекса и географического пограничного положения со странами СНГ.

Внутренний туризм.

При развитии туристического комплекса для внутренних туристов потребуется анализ возможностей гостиничных услуг по обеспечению туристов, улучшение сегодняшних условий, которые, по мнению населения, требуют модернизации. Организация диалога с общественностью может быть полезным инструментом для стимуляции туристической привлекательности региона как для местных, так и внешних туристов.

Направления развития внутреннего туризма.

Санаторно-курортное направление в Брянской области обладает традиционными характеристиками: спортивной и лечебно-оздоровительной. Лечебно-оздоровительная сфера туризма является важной составляющей, которую необходимо развивать для дальнейшей реабилитации жителей региона, пострадавшего от аварии на Чернобыльской АЭС.

1. Оздоровительный и профилактический туризм является самым актуальным направлением, качественное развитие которого необходимо в стратегических целях Брянской области. Рост негативных тенденций в состоянии здоровья населения сохраняется во многом из-за недостаточного выделения средств на здравоохранение. Брянская область нуждается в строительстве новых объектов здравоохранения. Особенно актуально создание (или расширение уже действующих) современных оздоровительных, профилактических и реабилитационных центров для детей (например, онкоцентр).

2. Помимо традиционных форм санаторно-курортного лечения и экскурсионных поездок, в

регионе необходимо развивать экологический (спортивный, охотничий, экстремальный, археологический и геотуризм) туризм на территориях, экологически пригодных и обладающих объектами для оздоровительной профилактики. Именно виды экологического отдыха становятся сегодня все более популярными, особенно среди молодежи. В определенной степени подобные виды внутреннего туризма уже действуют на территории области, но преимущественно все еще носят спонтанный характер.

Гостиничный комплекс (включая дома отдыха, кемпинги) для внутреннего туризма должен ориентироваться на возможности большинства населения, т.е. стоимость услуг должна быть доступна большинству, чтобы стимулировать внутренний туризм и обеспечить региону развитие туристической привлекательности. В особенной степени это касается расширения оздоровительных центров и пансионатов, посещение которых должно быть регулярно доступным для нуждающегося населения. Развитие, направленность и инвестиционная поддержка внутреннего туризма должны стать предметом диалога государственной власти, общественных организаций (в том числе и молодежных) и частного бизнеса. Ориентация местного населения на внутренний туризм развивает национальное самосознание и является государственно важным аспектом развития страны в целом.

Въездной туризм

Список литературы.

1. Российская экономика на современном этапе: стратегия развития, инновационная политика. под ред. И.Я. Каца. - Ульяновск: УлГУ, 2012. - 380 с.
2. Управление риском. Московский Клуб Внутренних Аудиторов. <http://www.iaa-ru.divo.ru/info3.html>
3. Amitabh Bhargava. Credit Risk Management Systems In Banks. - ICICI. Feb 10, 2013, 38 p.

Пограничное положение Брянской области является важным фактором, способным повлиять на успешное развитие въездного туризма, поскольку регион обладает преимуществами для въезда туристов из соседних стран (Украины, Белоруссии, Польши, стран Восточной Европы). Развитие ТЛК в Брянской области как стратегического инвестиционного проекта должно положительно сказаться на туристической индустрии и таким образом решить один из наиболее проблемных вопросов въездного туризма.

Однако туристическая привлекательность не ограничивается хорошо развитой логистической системой. Экологическая обстановка в области (последствия аварии на Чернобыльской АЭС) препятствует интенсивному развитию въездного туризма, который будет оставаться менее инвестиционно привлекательным по сравнению с внутренним.

В настоящее время в Брянской области реализуются несколько ключевых традиционных направлений регионального туризма:

- обзорные экскурсии по городу;
- военно-патриотические экскурсии;
- посещение производств по выпуску местных сувениров и хрусталя;
- конный спорт;
- посещение литературно-исторических памятников;
- образовательно-археологические туры;
- религиозные экскурсии.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Визнюк Анастасия Олеговна

РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Автомобильная промышленность – ведущая отрасль машиностроения, влияющая на процессы экономического и социального развития Российской Федерации. Наличие развитой автомобильной промышленности является важным элементом обеспечения национальной безопасности государства. В отрасли объединено около 250 крупных и средних предприятий и организаций, занято более 800 тыс. человек. Производство автомобильной техники осуществляется в тесной

кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности, что обеспечивает занятость около 5 млн. человек из числа трудоспособного населения.

Становление и развитие автомобильного транспорта и автомобильной промышленности стало явлением XXI века, а уровень автомобилизации – индикатором уровня развития любой страны, в том числе и России.

Последние годы представляют собой период реформ, приведших к резкому изменению основных принципов развития экономики страны и коренным образом повлиявших на результаты деятельности всех ее хозяйственных и производственных отраслей, в том числе автомобильной промышленности. Для нее этот период стал периодом сначала глубокого спада производства, а затем – очень медленного и болезненного подъема.

По причине своей значимости для экономики России состояние дел в автомобильной промышленности стало предметом рассмотрения на заседании Правительства РФ в июне 2014 г., где рассматривалась Концепция развития автомобильной промышленности на период до 2020 г., которая была принята в сентябре 2010 г. Правительством РФ. К тому времени, в 2011-2013 годах, предприятия отрасли достигли устойчивого роста объемов производства. В 2013 году произведено более 1 млн. легковых автомобилей, 57 тыс. автобусов, свыше 172 тыс. грузовых автомобилей. Объем товарной продукции превысил 200 млрд. рублей, доля экспорта составила 12 процентов общего объема производства. Мощности по производству легковых автомобилей были использованы на 78,7 процента, автобусов - на 77,1 процента, грузовых автомобилей – на 38 процентов. Потребности внутреннего рынка автотранспортных средств удовлетворялись отечественными предприятиями автомобилестроения по легковым автомобилям на 70-75 процентов, по грузовым автомобилям и автобусам – на 85-90 процентов.

Главным фактором, обеспечивающим привлекательность отечественной автомобильной техники, является ее сравнительно низкая цена. Однако ввозимая из-за границы в значительных объемах бывшая в эксплуатации автомобильная техника составляет серьезную конкуренцию отечественной продукции.

В российской автомобильной промышленности активно происходят процессы интеграции автомобильных заводов, а также производителей автомобильных компонентов в укрупненные бизнес-группы (например, холдинг «Русские автобусы»).

С участием ведущих мировых автомобильных фирм создаются новые мощности по производству автомобилей и совместные предприятия по изготовлению современных агрегатов, узлов и компонентов автомобилей. Развернуты производства по сборке отечественных автомобилей в ряде иностранных государств.

Действует гармонизированная с европейскими требованиями обязательная сертификация автотранспортных средств и комплектующих изделий в соответствии с принятыми Российской

Федерацией международными обязательствами в этой сфере.

Автомобильная промышленность обладает научным потенциалом, квалифицированными инженерными кадрами и специалистами для создания и внедрения перспективных технологий. Для нужд автомобилестроения широко используются возможности предприятий оборонно-промышленного комплекса. Производство военной автомобильной техники базируется на широкой унификации грузовых полноприводных автомобилей гражданского назначения.

Одной из основных проблем, сдерживающих дальнейшее развитие автомобильной промышленности, является недостаточная активность потенциальных инвесторов. Это в значительной мере определяет отставание отечественной автомобильной техники от современных требований по техническому уровню, надежности, безопасности, экологии и комфорту.

Финансовое положение отрасли можно характеризовать как крайне напряженное.

Низкая рентабельность работы автозаводов сохраняется: в среднем по отрасли – 5–8%.

Уменьшился объем оборотных средств, дефицит которых составляет около трех месяцев производства. Ежегодный объем инвестиций в автомобильную промышленность за период с 2011 по 2014 гг. не превышал 8,3 млрд. руб. в год, а в 2014 г. составил не более 7 млрд. руб. При этом доля собственных средств заводов, инвестирующих в развитие производства, составляла от 84 до 92%. Такое положение нельзя считать нормальным, оно говорит о наличии проблем с привлечением кредитных средств и становится сдерживающим фактором реализации разработанных проектов модернизации предприятий.

В автомобилестроении Российской Федерации сложилась четкая специализация предприятий на выпуск отдельных типов машин. Только «старые» заводы в Москве (ЗИЛ) и Нижнем Новгороде (ГАЗ) выпускают одновременно грузовые и легковые машины. Все остальные специализируются на выпуске отдельных видов и типов машин: грузовых машин среднего тоннажа в Центральном районе (Москва, Брянск), в Волго-Вятском районе (Нижний Новгород), Уральском районе (Миасс), грузовых машин небольшого тоннажа - в Поволжском районе (Ульяновск). Автобусы разной вместительности производят в Центральном районе (Ликино), в Волго-Вятском районе (Павлово), Уральском (Курган). Легковые автомобили высшего класса выпускает Москва, среднего – Волго-Вятский район (Нижний Новгород), малолитражные машины – Поволжский (Тольятти), Центральный район

(Москва), Уральский (Ижевск), а микролитражные – Юго-Западный (Луцк) районы.

Возникнув в силу особенностей своего размещения в центральных районах европейской части бывшего СССР (заводы Москвы, Горького, Ярославля), где имелись наиболее благоприятные условия для организации внутри- и межотраслевой кооперации, автомобилестроение в годы войны и послевоенные годы стало развиваться в новых районах (Уральский, Поволжский). К этому времени в этих районах также сложились необходимые условия для массового производства сложной продукции автомобильной промышленности. Помимо Центрального района в важный район автомобильной промышленности превратился Поволжский, где к действующим заводам в Тольятти и Ульяновске в 1976 г. прибавился Камский завод тяжелых грузовиков в г. Набережные Челны.

Каждый из этих районов имеет свою специализацию (Центральный главным образом на производстве грузовых машин, а Поволжский – преимущественно легковых). Районы автомобильной промышленности формируются на Урале (Ижевск, Миасс, Курган). В восточных зауральских районах страны автомобилестроение только начинает складываться (Чита). Роль зауральских заводов в производстве автомашин еще не велика. В этих районах только формируются те предпосылки, которые обусловили создание районов автомобильной промышленности в европейской части страны.

Автомобильная промышленность включает в свой состав помимо выпуска машин также производство моторов, электрооборудования, подшипников, прицепов и т.д., которые выпускаются на самостоятельных предприятиях.

Автомобильные моторы делают не только сами автозаводы, но и ряд специализированных заводов (Ярославский – для грузовиков, Заволжский – для автозавода в Нижнем Новгороде, Омский, Тюменский, Уфимский – для «Москвичей»).

Большинство этих заводов разместились вне центров автомобилестроения. Они поставляют свою продукцию в порядке кооперации сразу нескольким автозаводам (например, Ярославский – Минскому, Кременчугскому и др., Омский, Тюменский и Уфимский – Московскому и Ижевскому автозаводам).

Основная проблема, без решения которой не может быть ни стабилизации экономики, ни всего остального, это увеличение производства нужных обществу товаров. С ней в автомобильной промышленности сейчас переплелась и другая: сохранить (точнее, спасти от разрушения) производство как самой отрасли, так и имеющееся у

поставщиков комплектующих и материалов, в том числе подшипников. Другими словами, проблема сохранения пока еще не распавшихся, но уже ослабленных коллективов, научной и инженерной инфраструктуры, без которых восстановление (а в последующем – и развитие) отрасли растянется на многие годы.

К сожалению, в ближайшие годы восстановление, а затем и рост объемов производства будут идти не за счет инновационных усилий и других радикальных капиталоемких мер, необходимость которых бесспорна, а главным образом за счет возможностей самой отрасли. Появляются и надежды на то, что правительство все-таки сделает шаги, направленные не на окончательное удушение, а на возрождение и развитие промышленности, прежде всего ее основы – машиностроения. В пользу этого говорит многое: и общественный настрой, и отрезвление ведущих экономистов, постепенно становящихся на позиции здравомыслия, да и хотя бы то, что «дальше ехать некуда». Если же этого не будет, машиностроение, в том числе такая его высокотехническая отрасль, как автомобильная, обладающая, несмотря ни на что, все еще достаточно мощным потенциалом, зачахнет вместе со всеми своими многоотраслевыми кооперантами.

Основная часть предприятий уже проанализировала свои возможности и пути восстановления прежних объемов выпуска продукции, сохранения рабочих мест в новых, исключительно неблагоприятных условиях. Причем сделала это квалифицированно. Гарантия тому – опыт и знания руководства, накопленные десятилетиями работы в сложнейших условиях, без поблажек и льгот по финансированию, материально-техническому обеспечению, уровню вознаграждения и т.п.

Однако нельзя не видеть и того, что уже начались изменения в составе руководства автозаводов, далекие от позитивных и снижающие уровень его компетентности. По данным некоторых источников, директорский корпус, если брать его в целом, пока еще вполне в состоянии поднять нагрузку, в числе которых важнейшая: восстановить трудовые навыки, утерянные коллективами за годы шатаний.

Тем не менее даже самым опытным руководителям придется пересмотреть многие из привычных своих представлений. В частности, отказаться от такого: высокая серийность есть положительный организационно-производственный фактор, ибо она позволяет оснащать производство автоматизированным узкоспециализированным оборудованием, обеспечивать высокие унификацию изделий и их конструктивную долговечность.

Теперь нужен другой взгляд: такое оборудование технологически консервативно, не дает возможности учитывать динамику развития конкурентов, что в условиях рынка смертельно опасно. Хотя, конечно, могут иметь место исключения, вызванные конкретными условиями.

Но большинству предприятий самим предстоит наработать идеи, изыскать ресурсы для восстановления и увеличения объемов производства, создания предпосылок освоения требуемых рынком изделий.

Список литературы.

1. Баршев В., Велетминский И. «Автоспор», «Российская Газета» №104(3773) от 19.05.2014
2. «Концепция развития автомобильной промышленности России», [http:// www.strana.ru](http://www.strana.ru).
3. «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки». Постановление Правительства Российской Федерации от 29.03 2014. «Новые законы и нормативные акты», №16 от 2014г.
4. Пашков В.И. «Автомобильная промышленность России в 2014 г.», «Автомобильная промышленность», 2014, № 3.

СЕКЦИЯ 5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

магистрант 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Бурыкина Алина Олеговна

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИНСТИТУТА УСЛОВНОГО ОСУЖДЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*научный руководитель: канд. юрид. наук, профессор
Климов Михаил Васильевич*

Вопрос о юридической природе института условного осуждения многие годы остается дискуссионным и никогда не получал единообразного толкования. Между тем правильное решение этого вопроса имеет практическое и теоретическое значение. Думается, правильное определение природы условного осуждения помогает раскрыть сущность института, определить основания его применения, условия, которые должны выполняться осужденным в период испытательного срока. При этом, от определения правовой природы любого уголовно-правового института, как, в частности, и института условного осуждения, зависит деятельность правоприменительных органов, связанная с назначением, исполнением наказания и освобождением от него.

В уголовно-правовой науке институт условного осуждения исследовался неоднократно, и ему посвящались диссертации, монографии и многочисленные статьи. В различные годы его изучением занимались А.А. Пионтковский, Г.С. Гаверов, Н.К. Гаджиев, И.М. Гальперин, М.А. Гельдер, А.А. Герцензон, Н.Д. Дурманов, К.К. Кадари, В.А. Ломако, А.С. Михлин, Г.Ф. Поленов, Н.Ф. Саввин, Ю.М. Ткачевский, А.К. Музеник, С.Н. Сабанин, О.В. Филимонов, В.А. Уткин и многие другие [2]. Но, к сожалению, до настоящего времени этот вопрос как в теории, так и в судебной практике не получил единообразного разрешения, а, наоборот, оказался крайне запутанным.

Руководящие начала по уголовному праву РСФСР 1919 г. определяли условное осуждение как освобождение от наказания, Уголовный кодекс РСФСР 1922 г. – как вид наказания, Уголовный кодекс 1926 г. поместил норму об условном осуждении в раздел «Об условном осуждении и условно-досрочном освобождении», Уголовный кодекс РСФСР 1960 г. – в раздел «О назначении наказания и об освобождении от наказания» [8]. Принятие в 1996 г. нового Уголовного кодекса РФ не способствовало прекращению дискуссий о понятии и правовой природе условного осуждения. Положения, регулирующие практическую

реализацию этой меры уголовно-правового воздействия, были помещены законодателем в главу «Назначение наказания». Название главы вызывает неоднозначное понимание сущности условного осуждения – можно воспринимать условное осуждение и как наказание, и как порядок назначения наказания.

На сегодняшний день в правовой литературе можно встретить различные, порой даже противоположные точки зрения на юридическую природу условного осуждения. Одной из них является рассмотрение условного осуждения в качестве особого вида уголовного наказания. Так Д.В. Ривман пишет: «...условное осуждение по своей юридической природе представляет собой особый вид уголовного наказания, которому присущи все отличительные черты наказания и которое способно выполнить и выполняет возложенные задачи покарать и перевоспитать преступника, а также удержать от совершения преступления как его самого, так и других неустойчивых лиц» [6].

Аналогичную позицию занимал М.И. Якубович, который относил условное осуждение к числу мер наказания, находящихся в системе наказаний между безусловным лишением свободы и исправительными работами [10].

Обосновывая такой вывод, сторонники этой позиции находят схожие черты между наказанием и условным осуждением. Общее они видят в том, что условное осуждение является актом государственного принуждения, применяется к лицам, совершившим преступления, содержит в себе элементы порицания и влечет юридическое последствие – судимость.

Указанная трактовка вызывает некоторые сомнения. Общность условного осуждения с наказанием, проявляющаяся в том, что оно полностью обеспечивает цели наказания и содержит элемент принуждения – недостаточный аргумент в пользу того, что условное осуждение является одним из видов наказания. Применение условного осуждения возможно только в том случае, если суд сочтет, что цели назначенного им наказания достигнуты без его реального исполнения.

Осуществление целей наказания начинается и в определенной мере достигается еще до того, как суд постановит считать назначенное наказание условным, чем и определяется возможность достижения целей наказания при условном осуждении.

Главное же, что отличает исследуемый институт от наказания, - это, на наш взгляд, его сущность. Условное осуждение применяется согласно уголовному законодательству в случаях, когда исправление виновного возможно без изоляции его от общества. Уголовно-правовое содержание наказания в виде лишения свободы заключается прежде всего в лишении осужденного права свободного передвижения и распоряжения собой. Таким образом, можно сделать вывод, что условное осуждение исключает возможность причинения осужденному тягот и лишений. Его сущность, полагаем, в испытании, отсюда и термин "испытательный срок". Испытание как сущность условного осуждения выражается в психологическом воздействии на осужденного и имеет целью его исправление.

М.Д. Шаргородский рассматривал условное осуждение как особый порядок отбывания наказания, заключающийся в том, что приговор не приводится в исполнение, если осужденный в течение определенного срока не совершит нового, не менее тяжкого преступления [9]. Такой же позиции придерживался В.А. Ломако, определив условное осуждение как особый порядок применения (реализации) судом назначенного ранее наказания [5].

Такой подход к определению юридической природы условного осуждения нам представляется некорректным. Порядок исполнения приговора регламентируется уголовно-исполнительным и уголовно-процессуальным, а не уголовным законодательством, поэтому определение сущности условного осуждения посредством категорий уголовно-исполнительного и уголовно-процессуального права, на наш взгляд, представляется неверным.

Среди многочисленных точек зрения на правовую природу исследуемого института заслуживает внимание точка зрения, согласно которой условное осуждение рассматривается как отсрочка приведения наказания в исполнение. Основным доводом сторонников указанной позиции является то, что отсрочка исполнения наказания всегда сопутствует условному осуждению, является необходимым его признаком.

Следует отметить, что анализ законодательной регламентации условного осуждения и отсрочки исполнения приговора в части оснований их применения свидетельствует о том, что реализация

указанных институтов требует установления невысокой степени общественной опасности лица, совершившего преступление, поскольку именно в этом случае можно рассчитывать на исправление осужденного без реального отбывания наказания. Как при отсрочке исполнения приговора, так и при условном осуждении суд, назначив наказание, постановляет не приводить его в исполнение под условием, что в течение испытательного срока осужденный должен доказать свое исправление. В случае же «удачи» испытания последствием применения указанных форм уголовно-правового воздействия является освобождение лица от отбывания назначенного судом основного наказания. Разница состоит лишь в процессуальном порядке оформления такого освобождения. В части условий применения указанных институтов, а также в характере возлагаемых судом обязанностей на осужденного, различия, безусловно, имеются, однако, они не являются достаточным основанием полагать, что условное осуждение и отсрочка исполнения приговора «не совпадают, а каждый из них имеет самостоятельное значение» [4].

В этой связи представляется вполне обоснованным предложение авторов теоретической модели уголовного закона о слиянии условного осуждения и отсрочки исполнения приговора в одну меру уголовно-правового воздействия.

Однако на сегодняшний день большинство авторов рассматривают условное осуждение как разновидность освобождения осужденного от отбывания наказания. Сторонниками данной точки зрения являются В.Н. Баландин, Г.С. Гаверов, Н.Д. Дурманов, Г.А. Кригер, С.Н. Сабанин, В.В. Труфанов, Ю.М. Ткачевский, А.К. Музеник, В.П. Малков, О.В. Филимонов, В.А. Уткин и др. [7].

Данные авторы исключают рассматриваемый институт из видов наказания по причине отсутствия в первом элементе кары, страдания, причинения осужденному определенных лишений личного и имущественного характера, которые содержит каждое наказание [1]. Эти ученые, полемизируя со сторонниками отнесения условного осуждения к видам наказания, говорят о том, что условное осуждение лишено карательного момента и потому не может рассматриваться как наказание. Свой подход они аргументируют тем, что какие-либо блага условно осужденного не нарушаются, он остается в той же среде, продолжает заниматься своими обычными делами, а также указывают на то, что условное осуждение не содержится в санкциях статей Особенной части и в изложенной законодателем системе наказаний [3].

Условное осуждение, действительно, содержит признаки освобождения от отбывания наказания. При применении условного осуждения суд

назначает наказание, но не приводит его в исполнение в течение испытательного срока. Освобождение от отбывания назначенного судом основного наказания, как одно из возможных последствий применения условного осуждения, может иметь место только в том случае, если условно осужденный в течение испытательного срока не нарушит условий испытания и тем самым докажет свое исправление. Однако при условном осуждении возможно и иное последствие – реальное отбывание условно осужденным назначенного судом основного наказания в случае нарушения условий испытания. Сущность и социально-правовое значение исследуемого института не зависят от исхода испытания, поэтому представляется неверным определять юридическую природу условного осуждения посредством одного из возможных последствий его применения.

Эта полемика не исчерпывается приведенными точками зрения и высказываниями, каждое из которых не может считаться бесспорным. Авторское видение заключается в том, что по своей сущности условное осуждение является сложным правовым институтом, который действительно содержит отдельные элементы наказания, освобождения от отбывания наказания, отсрочки исполнения наказания и т.д. Этот институт может применяться только после назначения наказания лицу, виновному в совершении преступления. Поэтому представляется целесообразным определять условное осуждение как специфическое уголовно-правовое средство, иную меру уголовно-правового характера. Подобное толкование сущности рассматриваемого института органично вписывается в структуру Общей части УК РФ.

Список литературы.

1. Гладких В.И., Дьяконова С.В. Условное осуждение: правовая природа и проблемы применения: Монография. – М.: Изд-во Международного юридического института, 2009. – 200 с.
2. Иванов Н.Г. Уголовное право России. Общая и Особенная части: Учебник для вузов. / Н.Г. Иванов. – М.: Экзамен, 2012. – 436 с.
3. Игнатов А.Н. Уголовное право России/А.Н Игнатов. – СПб: Питер, 2014. – 612 с.
4. Козаченко И. Я. Уголовное право. Общая часть: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2013. – 720 с.
5. Ломако В.А. Применение условного осуждения. – Харьков, 1976. С. 27.
6. Ривман, Д.В. О юридической природе условного осуждения и участии общественности в перевоспитании условно осужденных / Д.В. Ривман // Вестник ЛГУ. – 1965. – № 23. – С. 144.
7. Скобелин С.Ю. Условное осуждение в отечественном уголовном праве: монография. Тюмень: Тюменский институт повышения квалификации сотрудников МВД России, 2012. 155 с.
8. Тарасов А.Н. Условное осуждение по законодательству России: вопросы теории и практики. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. – 190 с.
9. Шаргородский, М.Д. Советское уголовное право. Часть общая: учебник / М.Д. Шаргородский. – Ленинград: ЛГУ, 1960. – С. 513
10. Якубович М.И. О правовой природе условного осуждения // Советское государство и право. – 1946. – № 11-12. – С. 59.

магистрант 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Нижних Олеся Сергеевна

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ Г. БРЯНСКА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

Федеративный характер Российского государства полагает, что государственную власть в нем осуществляют как федеральные органы, так и органы субъектов Федерации. Разделение полномочий происходит как по горизонтали (три ветви власти: законодательная, исполнительная и судебная), так и по вертикали (между Федерацией и регионами).

Важное место в системе организации государственной власти в условиях федеративного устройства занимает исполнительная власть. В

подтверждение этому имеются следующие основания.

Во-первых, следует отметить, что в исполнительной власти заключено то звено государства, которое во многом организует жизнь каждого народа, она наиболее приближена к народу. Профессор Д.Н. Бахрах в своих трудах отмечал, «она (исполнительная власть. – Прим. автора) необходима для налаживания сложной сети общественных связей в экономической, социально-культурной, административно-политической

сферах, в созидательной и охранительной деятельности. В ней сосредоточена вся реальная практическая работа по осуществлению законов, актов высшего руководства» [1].

Во-вторых, исполнительная власть включает в себя основную массу государственных органов и наибольшее число государственных служащих. Исполнение законов объективно требует осуществления большой по объему распорядительной деятельности. Огромные людские ресурсы, задействованные в системе исполнительной власти, требуют особых рычагов управления по отношению к самим себе.

В-третьих, исполнительная власть обладает огромными финансовыми ресурсами. Только она непосредственно владеет денежными средствами государства и может ими распоряжаться.

В-четвертых, только исполнительная власть обладает возможностями принуждения. Даже судебное решение, вынесенное соответствующей инстанцией, будет реализоваться должностным лицом, которое входит в структуру исполнительной власти.

В-пятых, в условиях развития информационного общества и сложности социальных отношений налицо зависимость гражданина от исполнительной власти, которая проявляется в востребованности социальных услуг. Органы исполнительной власти являются держателями огромных информационных ресурсов, в частности реестр юридических лиц, право на недвижимое имущество. Без владения достоверной информацией гражданин станет легкой добычей мошенника: фирма, заключающая контракт, может оказаться несуществующей; продаваемая квартира – принадлежащей другому собственнику и т.д.

Вопрос об исполнительной власти в Российской Федерации относится к одним из труднейших. Как справедливо отмечает И.Л. Бачило, «реальные характеристики этой ветви власти отражают состояние государственности в данный момент в целом, позволяют оценить потенциал и перспективы государственно-правовых методов разрешения социальных проблем» [2].

Теоретические разработки проблем, связанных с правовым статусом органов исполнительной власти, представляют немалый как научный, так и практический интерес. Совершенствование деятельности органов исполнительной власти на уровне субъектов Российской Федерации представляется достаточно сложной и многоплановой проблемой, требующей глубокого теоретического осмысления и комплексного анализа нормативного материала.

Общеизвестно, что эффективность осуществления исполнительной власти в субъектах

Российской Федерации зависит от их оптимально организованной системы исполнительных органов. Она должна отражать не только реализацию общих принципов организации указанных органов, сформированных на уровне Российской Федерации, но и учитывать особенности административно-политического и социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, которые должны воплощаться в правотворческой и правоприменительной деятельности последних по созданию этой системы, при соблюдении конституционных принципов всеми участниками механизма её организации.

Среди многочисленных проблем, накопившихся в сфере юридической, экономической и социальной наук, являются проблемы всестороннего осмысления организации системы органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также пути совершенствования их деятельности.

Среди вопросов, которые актуальны при рассмотрении основных проблем в деятельности органов исполнительной власти города Брянска, в настоящее время, является проблема нарушения законности нормативно-правовых актов указанных органов. Известно, что в иерархии нормативных правовых актов «нижестоящий» нормативный правовой акт – акт меньшей юридической силы не должен противоречить «вышестоящему» нормативному правовому акту – акту большей юридической силы. Несмотря на это, одним из наиболее распространенных видов нарушений законности являются противоречия нормативных правовых актов органов исполнительной власти законам. В практике подзаконного нормотворчества встречаются и такие нарушения, как отсутствие правовых оснований издания акта; принятие акта во исполнение отмененного федерального закона; неправильный выбор федерального закона в процессе применения акта; нарушение компетенции органа; неправильное использование понятий и терминов; превышение допустимой степени самостоятельности конкретизирующих и дополнительных норм.

Причины нарушений законности в нормативных правовых актах органов исполнительной власти, как города Брянска, так и в других субъектах Российской Федерации, условно можно разделить на субъективные и объективные.

К субъективным причинам относятся: поспешность в рассмотрении и принятии нормативно-правовых актов, нарушение технологии правотворческого процесса, некомпетентность и низкий уровень правовой культуры отдельных разработчиков.

В числе объективных причин противоречий между законами и подзаконными актами, прежде всего, следует указать несовершенство нормативно-правовой базы (пробелы, коллизионные нормы и т.д.), особенно по предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов. На качестве принимаемых актов отражаются такие факторы, как отсутствие единства терминологии, нарушающее согласованность системы правовых актов; неоправданная поспешность подготовки проектов важнейших правовых решений; несоблюдение выработанных практикой правотворчества правил законодательной техники [4].

Способы предупреждения и устранения нарушений законности в нормативных правовых актах органов исполнительной власти города Брянска с известной долей условности можно разделить на законодательные, формально-юридические и организационно-правовые.

К законодательным средствам предупреждения и устранения коллизий относятся те, которые зафиксированы в действующем законодательстве. Особое место принадлежит конституционным механизмам как закрепленным в основных законах – Конституции РФ, так и законах субъекта – Уставе Брянской области.

Особую роль в преодолении противоречий между законами и подзаконными нормативными правовыми актами играют процедуры судебного нормоконтроля, которые служат весьма эффективным способом устранения коллизий [3]. Следует отметить, что на сегодняшний день возможности граждан и их объединений по оспариванию в суде некоторых нормативно-правовых актов ограничены. В частности, это относится к актам органов исполнительной власти и должностных лиц, которые не затрагивают напрямую права и свободу граждан, но могут повлиять на их реализацию.

Формально-юридические способы предупреждения и устранения коллизий между законами и подзаконными нормативными правовыми актами связаны с рядом мер, которые необходимо предпринять на уровне формального права. В отечественной литературе указывается на актуальность следующих мероприятий:

- принятие федерального закона о нормативных правовых актах, предусматривающего упорядочение всей системы действующих в России нормативных актов, создание научно-обоснованных стандартов, определяющих содержание и форму правового акта, обеспечение законности в процессе принятия правотворческих решений и предупреждение издания «бракованных» актов;

- внесение изменений в Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах

организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», касающихся: обязательности рассмотрения органами государственной власти субъектов РФ экспертных заключений территориальных органов юстиции в установленные сроки; обеспечения соответствия региональных нормативно-правовых актов не только федеральному законодательству, но и правилам юридической техники;

- придание Рекомендациям по подготовке законопроектов [7] статуса общеобязательных правил – правовых норм, содержащих унифицированные требования к законопроектам, четкий механизм их реализации и предусматривающих юридическую ответственность за их нарушение;

- разработка программ реализации подзаконных нормативных правовых актов, принимаемых на основе и во исполнение новых законодательных норм;

- установление на уровне федерального закона ответственности за издание всеми органами власти и должностными лицами нормативных правовых актов, противоречащих Конституции РФ и федеральным законам;

- и многие другие.

Организационно-правовые формы предупреждения и устранения нарушений законности в нормативных правовых актах органов исполнительной власти связаны с проведением организационных мероприятий, способствующих минимизации коллизий в нормотворческой сфере. К ним относятся:

- государственная регистрация нормативных правовых актов;

- правовой мониторинг, включая прогнозирование законодательства;

- ведомственная правовая экспертиза законопроектов, нормативных актов органов исполнительной власти субъектов РФ и их проектов в системе органов прокуратуры и юстиции. Особое значение сегодня придается антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов, правовой основой которой стал Федеральный закон от 17.07.2009 № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов»;

- ведение Министерством юстиции РФ федерального регистра нормативных правовых актов субъектов РФ;

- и другие мероприятия.

Одним из немаловажных факторов в совершенствовании деятельности органов исполнительной власти города Брянска служит мониторинг информационного обеспечения

противодействия коррупции в деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Содержание и механизмы преподнесения материала антикоррупционной направленности являются составляющей в деятельности органов государственной власти субъектов РФ в вопросе противодействия коррупции. Правовой мониторинг информационного обеспечения противодействия коррупции в деятельности органов исполнительной власти города есть средство, благодаря которому облегчается работа по созданию единого правового поля или пространства. Мониторинг способствует унификации законодательных инициатив для последующего использования наиболее эффективных из них на всей территории России. Вовремя скорректировав правоприменительную практику и практику деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по введению адекватного механизма информационного обеспечения в сфере противодействия коррупции, оптимизируется система государственного управления в субъектах РФ. Именно поэтому крайне важна корреляция норм федеральных законов и тех правоприменительных мер, которые реализуются органами исполнительной власти субъектов РФ по реализации требований этих законов.

Коррекция уже действующих законодательных актов различных уровней, конечно, важна, особенно если имеются научно обоснованные рекомендации к такому изменению на основе практики их правоприменения. Это должно выражаться в юридически выверенных рекомендациях исполнительным органам государственной власти субъектов РФ [9].

Еще одной немаловажной задачей совершенствования деятельности органов исполнительной власти города Брянска является формирование двусторонней связи между населением города и его Правительством.

Требует оптимизации взаимодействие федеральных органов исполнительной власти, их территориальных органов с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также взаимодействие органов исполнительной власти с гражданским обществом. Центральный вопрос развития законодательства о взаимодействии органов исполнительной власти субъектов РФ и институтов гражданского общества, а также непосредственно граждан – это способы, разновидности взаимодействия, которые в литературе определяются как «совокупность» взаимно обусловленных правоотношений субъектов исполнительной власти представителей гражданского общества, основанных на равенстве, консолидации усилий в области удовлетворения

обоюдно значимых интересов, выраженных в двустороннем или одностороннем порядке» [6].

Методологически важно восприятие области взаимодействия субъекта РФ и гражданского общества в сфере исполнительной власти как системы. Общие каналы взаимодействия складываются как в рамках сотрудничества – взаимно направленного активного взаимодействия, так и взаимодействия, которое предполагает паритетное, диспозитивное положение сторон правоотношений.

Взаимные интересы, определяющие типы взаимодействия, важны для научного анализа целей взаимодействия субъектов, представляющих исполнительную власть и гражданское общество.

Так, одной из целей следует считать упорядочение отношений в сфере проявления активности гражданского общества, что выражается в создании предпосылок взаимодействия и организации процесса взаимодействия на системной долговременной основе.

Если рассматривать целевую характеристику взаимоотношений исполнительной власти и гражданского общества, то достаточно условно можно по наиболее характерным признакам распределить разновидности взаимодействия на группы.

Цель кооперации и стимулирования гражданского общества к решению общих задач гражданского общества и органов исполнительной власти города Брянска предполагает такие виды взаимодействия, как частное партнерство; привлечение к выполнению задач и функций исполнительной власти города Брянска, участие в реализации задач и функций исполнительной власти вышеуказанного субъекта РФ; поддержка некоммерческих организаций.

Цель согласования интересов и получения обратной связи со стороны гражданского общества администрацией города выражается в наличии таких видов взаимодействия, как управленческое консультирование (совещательные органы с участием общественности, общественные консультативные советы, слушания, рабочие группы); переговоры и посредничество; мероприятия в поддержку инициатив в сфере муниципального управления; получение юридически значимых форм общественного одобрения или сведений о степени общественного одобрения.

Город Брянск, как впрочем, и многие другие субъекты РФ, вступил сегодня в принципиально важный этап государственно-правового и политико-экономического развития.

У руководства города есть четкие ориентиры развития, закрепленные в Конституции РФ и Уставе

Брянской области. При их реализации надо помнить и о динамизме государственных и общественных процессов, принимать эффективные решения, которые адекватны действующим социальным законам и тенденциям.

Таким образом, еще одной задачей по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти города Брянска становится укрепление федеративных отношений.

Субъекты Российской Федерации согласно решению Президента России В.В. Путина получают дополнительные полномочия, в том числе и по координации деятельности федеральных территориальных структур исполнительной власти. Важно, чтобы этот процесс был реальным, опирался

на баланс интересов, поддерживался соответствующими нормативными, кадровыми материальными ресурсами.

В то же время, заметно стремление к введению в действие института федерального вмешательства, по крайней мере, и в качестве первого (экспериментального) шага в целях оздоровления финансово-экономической сферы.

Главная цель совершенствования деятельности органов исполнительной власти города Брянска – сделать город самодостаточным, конкурентоспособным на основе объединения политической воли власти и современных технологий в области политики и экономики, науки и образования.

Список литературы.

1. Бахрах Д.Н. Административное право России. Учебник для вузов. М.: Издательство НОРМА, 2000. - 86 с.
2. Бачило И.Л. Исполнительная власть в России. История и современность, проблемы и перспективы развития. К 80-летию Института государства и права РАН / отв. ред. И.Л. Бачило. М.: Новая правовая культура, 2004. 402 с.
3. Замотаева Е.К. Процедуры судебного оспаривания нормативных правовых актов органов исполнительной власти и должностных лиц в Российской Федерации // Исполнительная власть: проблемы организации и деятельности. Вып. 1 / Отв. ред. Е.К. Глушко, М.А. Краснов. М., 2006, С. 121 – 139.
4. Комаров С.А., Козлова Н.В. Оптимизация федерального и регионального законодательства: постановка проблемы и возможные пути решения // Государство, право, управление. 2007: Материалы VII Всероссийской науч.-практ. конф. Ч.1 и 2 / Отв. ред. С.И. Некрасов, М., 2007. - 28 с.
5. Науменко Е.С. Организационно-правовые способы взаимодействия органов исполнительной власти и институтов гражданского общества: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2010. - 10 с.
6. Письмо Министерства юстиции РФ от 23.02.2000 № 1187-ЭР «О Рекомендациях по подготовке и оформлению проектов федеральных законов» (подготовлены Институтом законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ). Доступ из СПС «КонсультантПлюс». 89-95.
7. Чеснокова М.Д. Мониторинг законодательства и правоприменительной практики: опыт субъектов Российской Федерации // Журнал российского права. 2010. № 8. С.23.

Управление Росреестра по Брянской области, г. Брянск

Буренков Кирилл Сергеевич

магистрант 2 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Родный Михаил Петрович

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ЗАЙМА

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Никонец Олеся Евгеньевна*

По общему представлению заем – это получение от заимодавца денег или вещей в собственность заемщика на условиях возврата. Так, по договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества [1]. Таким образом, предметом договора займа могут быть либо денежные средства, либо вещи, определенные

родовыми признаками, то есть вещи, не имеющие индивидуальных, присущих только им черт и потому не отличающиеся от других однородных вещей [2].

Стороны договора – заемщик и заимодавец. Универсальный характер договора займа проявляется в том, что как в роли заемщика, так и в роли заимодавца могут выступать любые субъекты гражданского права. Особый субъективный состав имеет лишь одна разновидность договора займа – государственный заем. Естественно, что лица, обладающие специальной, частичной или

ограниченной дееспособностью (казённые заводы, учреждения, несовершеннолетние и др.), могут совершать заёмные сделки в тех пределах, которые соответствуют их уставным целям или объёму дееспособности, установленному законом. Так, учреждения вправе распоряжаться только доходами от разрешённой им собственником хозяйственной деятельности, а потому могут выдавать займы лишь за счёт этих средств [1]. Поскольку передача денег займа не относится к разряду специфических банковских операций, она не требует получения лицензии Банка России. На этом строится разграничение договора займа, в котором в роли займодавца может выступать любое лицо.

Можно выделить следующие основные черты договора займа, отличающих его от иных договорных обязательств и предопределяющих его в системе гражданско-правовых договоров:

Во-первых, объектом договора займа являются деньги или иные вещи, определяемые родовыми признаками (заменимые вещи). Когда объектом договора займа являются денежные средства, на стороне заемщика возникает денежное долговое обязательство, предметом которого являются действия заемщика по уплате займодавцу денежной суммы, равной полученной от займодавца, а также (если иное не установлено договором займа) процентов годовых за пользование денежными средствами. Согласование сторонами условий о предмете означает, что договором должны быть установлены количество и наименование возвращаемых вещей, их ассортимент, качество и комплектность, порядок проверки указанных вещей на соответствие тем вещам, которые были получены от займодавца, способ доставки указанных вещей займодавцу, порядок и сроки обнаружения недостатков возвращенных вещей, их фиксации и предъявления соответствующих требований заемщику.

Пользование деньгами и вещами, определенными родовыми признаками, со стороны заемщика возможно только путем их потребления. Поэтому на заемщика не может быть возложена обязанность возврата займодавцу по истечении срока использования объекта займа тех же денег или тех же вещей.

Во-вторых, отмеченная специфика объекта договора займа имеет своим следствием то обстоятельство, что пользование деньгами и иными вещами, определяемыми родовыми признаками, которое возможно только в форме их потребления, предполагает наличие у заемщика правомочие по распоряжению объектом договора займа. Для того чтобы заемщик имел возможность распоряжаться

полученными от займодавца деньгами или иными вещами, он должен быть их собственником. В связи с этим по договору займа служащие его объектом деньги или вещи, определяемые родовыми признаками, передаются в собственность заемщика.

В-третьих, договор займа носит реальный характер, т.е. он считается заключенным с момента фактической передачи займодавцем заемщику денег или вещей, определяемых родовыми признаками. Поэтому очень важно иметь в виду, что даже при наличии между заемщиком и займодавцем письменного соглашения, по которому последний взял на себя обязанность предоставить заемщику определенную денежную сумму или количество вещей, на стороне заемщика не возникает право требовать от займодавца исполнения этой обязанности, поскольку само заемное обязательство не может считаться возникшим до момента фактической передачи займодавцем денег или иного имущества в собственность заемщику [3].

В-четвертых, договор займа является односторонним договором. После его заключения, в процедуру которого входит и передача заемных средств. Все обязанности по договору, в том числе и основную из них – вернуть сумму денежного займа или равное количество полученных других вещей того же рода и качества – несет заемщик.

Заемщик приобретает по договору только права [4].

При таких обстоятельствах займодавец приобретает специальное полномочие контроля за соблюдением целевого характера расходования выданных заемщику средств.

При неисполнении условия о целевом использовании занятых сумм либо при нарушении заемщиком контрольных прав займодавца последний вправе потребовать досрочного исполнения договора и уплаты процентов по нему, если иное не установлено соглашением сторон.

Государственный (муниципальный) заем – это договор, заемщиком в котором выступает государство в целом (Российская Федерация), субъект Федерации или муниципальное образование, а займодавцем – гражданин или юридическое лицо [5]. При заключении подобного договора государство сознательно увеличивает свой внутренний долг. В состав государственного долга входят: кредиты, полученные Правительством Российской Федерации, государственные займы, осуществляемые посредством выпуска ценных бумаг от имени Правительства, и другие долговые обязательства, гарантированные Правительством, которое представляет в заемных отношениях государство.

Список литературы.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013)
2. Гражданское право: Учебное пособие / Под ред. Е.А. Суханова. – М.: Волтерс Клувер, 2010
3. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М.: Проспект, 2011
4. Гражданское право: Учебник. Под ред. С.П. Гришаева, Юрист, М., 2004
5. Гражданское право: Т.1 / Под ред. А.Н. Гueva. – М.: Экзамен, 2012

ученик 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Шариков Марк Александрович

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Налогообложение находится на стыке всех социально-политических и экономических интересов общества. От того, насколько рационально определено и рассредоточено между плательщиками налоговое бремя, зависит успех индивидуального и корпоративного бизнеса, а значит, и богатство нации в целом. По содержанию налоговой политики можно судить о типе государства, о прочности его правовых основ и об устремлениях бюрократического аппарата, призванного поддерживать эти основы. Налоги - это мощнейшее орудие в руках тех, кто определяет социально-политических и экономических ценности в государстве.

Для экономики важны содержания и конечные цели действия налогового механизма. В связи с этим, как бы ни называлась форма принудительного, безвозвратного изъятия доли дохода гражданина или предприятия, она всегда будет выражать одностороннее движение денежной формы стоимости от ее создателей к государству. Исторический аспект развития налогообложения поможет читателям понять экономическую сущность нынешних налогов. Платить налоги обязан каждый гражданин, тем самым он вносит посильный вклад в обеспечение цивилизованного образа жизни всей нации. Согласие на тот или иной налоговый регламент дает нация в целом. Следовательно, степень развитие демократического режима - вот тот постулат, на котором основаны тяжесть налогового бремени и полнота реализации фундаментальных принципов налогообложения: справедливость, равноправность, ясность и экономичность налогов. От выбора форм реализации этих принципов зависит, во что будет обращен далее налог - во благо или во зло. Этот выбор мы определяем сами - через нашу волю к экономической свободе и наше желание жить в цивилизованном обществе.

Понятие принципов налогообложения. Латинское слово *princērium* переводится как «основа», «первоначало».

Принципы налогообложения - это базовые идеи и положения, определяющие главные направления государственной политики в сфере налоговой (финансовой) деятельности и закрепленные нормами права. Впервые принципы налогообложения были сформулированы А. Смитом. Английский политэконом выделил, в частности, принципы справедливости, определенности, удобства плательщика при уплате налога и др. Эти принципы сохранили свою актуальность до настоящего времени.

Положения и правила закрепляются законодателем в виде правовых норм, призванные, в свою очередь, направлять деятельность законодателей, налоговых органов и действия налогоплательщиков в сфере налогообложения.

Конституция РФ (ч. 3 ст. 75) предусматривает установление общих принципов, например, принцип всеобщности налогообложения вытекает из конституционного положения, нашедшего отражение в ст. 57. Конституции РФ, которая обязывает каждого уплачивать законно установленные налоги.

1. Принцип справедливости налогообложения

В самом общем смысле справедливость применительно к налогообложению есть форма поведения государства, определяемая равным отношением к налоговым обязанностям и правам всех граждан и организаций.

Данный принцип - базовый в системе принципов налогообложения. Анализ принципа справедливости налогообложения позволяет выделить в нем три таких элемента.

Первый элемент может быть сформулирован так: каждый гражданин обязан оплачивать работу своего государства, так как он и его собственность находятся под его защитой. Граждане обязаны участвовать в поддержке своего государства

сообразно со своими материальными средствами, т.е. соответственно тем доходам, которые каждый получает под охраной государства.

Суть второго элемента: в случае уклонения от уплаты налога отдельными лицами государство принуждает их к этому, изымая из имущества этих лиц необходимую по закону часть. Обязанность платить налоги выступает в качестве безусловного требования государства к каждому лицу (физическому и юридическому), имеющему определенный доход и имущество. Уклоняясь от уплаты налога, гражданин не только нарушает экономические права государства, но также интересы других граждан, поскольку подобное уклонение приводит к необходимости повышения налоговых ставок и возложению на добросовестных плательщиков дополнительных обязанностей.

Третий элемент выражается следующим образом: государственные налоги, распространяясь на граждан и организации, возлагают бремя на одних и предоставляют налоговые льготы другим. Статья 56 НК РФ под налоговыми льготами признает преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и заключающиеся в возможности не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере. Так, граждане освобождаются от уплаты налогов, получая государственные пособия по безработице, беременности и родам. Без этого элемента принцип справедливости налогообложения не обладает полнотой содержания.

В российской юридической науке данный принцип нередко именуют принципом равного налогового бремени.

Налоговое право тесно связано с идеей правового государства. Понятие и содержание налогового права не мыслятся в отрыве от двух основных идей: идеи неприкосновенности личности и идеи неприкосновенности частной собственности.

2. Принцип законности налогообложения

Законность в сфере налогообложения можно определить как точное и неуклонное выполнение всеми субъектами права нормативных предписаний действующего налогового законодательства. Принцип законности - один из наиболее древних принципов налогообложения, логически и юридически вытекающий из принципа справедливости и зафиксированный еще Великой хартией вольностей в 1215 г. Хартия установила, что для взимания налогов королевской властью требуется согласие представительного органа, принимающего решение на основании закона.

Статья 57 Конституции РФ устанавливает, что каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Данная статья усиливается категоричностью п. 5 ст. 3 НК РФ, в

котором говорится: ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, не предусмотренные настоящим Кодексом.

В принципе законности налогообложения выделяются две составляющие. Первая заключается в соблюдении законодателем при разработке и принятии налогового закона базовых идей, положений, принципов налогообложения, требований введения в действие законодательных актов. При этом, закрепляя налог как обязательный платеж для гражданина или организации, законодатель обращает особое внимание на такой существенный элемент налога, как объект налогообложения. Только закон может определить то имущество и тот доход, которые являются объектом налога.

Вторая составляющая принципа законности налогообложения заключается в применении норм налогового права, в неукоснительном выполнении (соблюдении, исполнении, использовании) всеми участниками налоговых правоотношений, включая государство, действующего законодательства.

Итак, реализация принципа законности осуществляется в нормативно-правовых актах, которые ограничивают неправомерные действия и решения государства в налоговой сфере. Этот принцип на конституционном уровне ставит препоны налоговому произволу, создает основы определенного и законного налогообложения.

3. Принцип всеобщности налогообложения

Всеобщность налогообложения может быть сведена к следующей максиме: все классы и сословия, все граждане обязаны уплачивать законно установленные налоги. Известно, что почти до середины XIX в. принцип всеобщности налогообложения не соблюдался в большинстве стран Западной Европы и России. Общество делилось на податные (крестьяне, ремесленники, купцы) и неподатные (духовенство, дворяне) сословия. Но постепенно эта несправедливость преодолевалась.

Освобождение малоимущих от отдельных прямых налогов не является нарушением этого принципа, поскольку такой подход будет способствовать улучшению жизни этих граждан и приближению их доходов к средним.

Принцип всеобщности налогообложения закреплен в ст. 57 Конституции РФ, согласно которой каждый обязан платить законно установленные налоги, и в ст. 8 Конституции РФ, устанавливающей, что каждый гражданин России несет равные обязанности перед обществом. При этом следует указать на весьма важную деталь: в то время как статья 57 Конституции РФ закрепляет налоговую обязанность лишь в отношении

физических лиц, НК РФ распространяет требование всеобщности налогообложения и на организации. Разумеется, НК РФ делает исключения для отдельных граждан.

Например, в соответствии с п. 7 ст. 395 НК РФ освобождаются от уплаты налога на земельный участок физические лица, относящиеся к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока. Подобные исключения, связанные с налоговыми льготами, вполне вписываются в принцип всеобщности обложения и только подтверждают «доброе правило социальной справедливости».

4. Принцип налоговой платежеспособности

Данный принцип предполагает учет фактической способности к уплате налога исходя из экономических возможностей налогоплательщика. Принцип налоговой платежеспособности имеет в финансовой и финансово-правовой литературе и другие названия: «принцип равного налогового бремени», «принцип равномерности налогообложения», «принцип достаточности». Наиболее кратко и понятно сформулировал этот принцип Дж. Ст. Милль: с крупных доходов следует взимать большую долю налога, с небольших - меньшую долю налога. Иначе говоря, принцип налоговой платежеспособности требует, чтобы каждый налогоплательщик платил налог сообразно со своим имущественным положением. Коснулся этого принципа и Н.И. Тургенев, который писал: «Налоги должны быть распределены между всеми гражданами в одинаковой соразмерности, пожертвования каждого на общую пользу должны соответствовать его доходу».

Принцип налоговой платежеспособности ориентирует государство в сфере налогообложения на сопоставление экономических возможностей различных налогоплательщиков и учета той доли свободных средств, которая изымается у них посредством налогов. Месячный доход в 25 тыс. руб., который получен в результате собственного труда налогоплательщика, работающего инженером, врачом, преподавателем, имеющим семью из нескольких человек, должен оцениваться государством в плане взимания с него доли налога иначе, чем доход той же величины, но приносимый процентами на денежные средства, находящиеся на банковском счете.

Пункт 3 ст. 3 НК РФ устанавливает, что «налоги и сборы должны иметь экономическое обоснование и не могут быть произвольными». Еще раньше на принцип налоговой платежеспособности обратил внимание Конституционный Суд РФ, который в Постановлении от 4 апреля 1996 г. указал, что данный «принцип требует учета фактической

способности к уплате налога, исходя из правовых принципов справедливости и соразмерности».

5. Принцип равного налогового бремени

В научной литературе этот принцип часто называют принципом равенства в налогообложении, что не меняет его сущности. Данный принцип является конституционным и закреплен в ст. 57 Конституции Российской Федерации, согласно новелле этой статьи: «Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы». Кроме того, частью 2 ст. 8 Конституции РФ устанавливается, что каждый гражданин несет равные обязанности, предусмотренные Конституцией РФ. В соответствии с этим принципом каждый член общества обязан участвовать в финансировании публичных затрат государства и общества наравне с другими.

Конституционные положения рассматриваемого принципа развиваются в ч. 1 п. 2 ст. 3 НК РФ: налоги или сборы не могут не только устанавливаться, но и фактически взиматься различно исходя из социальных (принадлежность или не принадлежность к тому или иному классу, социальной группе), расовых или национальных (принадлежность либо не принадлежность к определенной расе, нации, народности, этнической группе), религиозных и иных различий между налогоплательщиками.

В связи с этим в развитие этих положений в ч. 2 п. 2 ст. 3 НК РФ запрещено установление дифференцированных ставок налогов и сборов, а также налоговых льгот в зависимости от формы собственности (государственная - федеральная и субъектов Федерации, муниципальная, частная), гражданства физических лиц (граждане РФ, граждане иностранных государств, лица без гражданства, лица с двойным гражданством) или места происхождения капитала.

Исключения из этого принципа направлены на защиту публичных и экономических интересов общества (и государства) и содержатся в ч. 3 п. 2 ст. 3 НК РФ: например, при ввозе товара в Российскую Федерацию из-за рубежа допустимо установление особых видов пошлин либо дифференцированных ставок пошлин в зависимости от страны происхождения товара.

Итак, равенство в налогообложении понимается не как уплата налога в одинаковом размере, а как экономическое равенство плательщиков и выражается в том, что за основу берется фактическая способность к уплате налога на основе сравнения экономических потенциалов налогоплательщиков. Другими словами, равенство в налогообложении понимается как равномерность обложения. Она оценивается на основе сопоставления экономических возможностей

различных налогоплательщиков и сравнения той доли свободных средств, которая изымается у них посредством налогов. То есть речь идет о сравнении налогового бремени, которое несут различные плателъщики.

6. Принцип юридического равенства налогоплательщиков

Следует отличать принцип равного налогового бремени (принцип налоговой платежеспособности) от принципа юридического равенства налогоплательщиков. Если первый берет за основу фактическую способность налогоплательщика к уплате налога, то второй ставит всех налогоплательщиков в юридически равное положение. Пункт 2 ст. 3 НК РФ прямо устанавливает, что «налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев. Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места нахождения капитала».

Исключение сделано для таможенной сферы, где, согласно НК РФ, допускается установление особых видов пошлин либо дифференцированных ставок ввозных таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товара. Такие меры принимаются в качестве ответной реакции на дискриминацию российских товаропроизводителей, для ценовой поддержки отечественных товаров и т.д.

7. Принцип определенности налогообложения

Данный принцип означает, что налог, который должен уплачивать каждый, должен быть точно определен, а не произволен. А. Смит, формулируя правила налогообложения, на первое место поставил определенность податей. Он писал: «Точная определенность того, что каждое лицо должно платить, в вопросе налогового обложения представляется делом столь большого значения, что весьма значительная степень неравномерности составляет гораздо меньшее зло, чем малая степень неопределенности».

В соответствии со ст. 3 НК РФ принцип определенности налогообложения включает в себя следующие требования: при установлении налогов должны быть определены все его элементы; акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить; акты законодательства о налогах и сборах должны быть опубликованы и по возможности стать известными каждому налогоплательщику; все неустраиваемые сомнения и

неясности актов законодательства должны толковаться в пользу налогоплательщика.

Определенность налога выражается прежде всего через язык нормативного акта. Принцип определенности налогообложения требует, чтобы язык налоговых нормативных актов был общедоступен для восприятия и понятен каждому, а не только налоговому инспектору и профессору налогового права.

8. Принцип удобства плателъщика при уплате налога

Именно так этот самый важный технико-юридический принцип сформулировал немецкий ученый-финансист А. Вагнер. Данный принцип означает, что государство должно при построении налога устранить формальности и упростить процедуру уплаты налога, а также приурочить налоговый платеж ко времени получения дохода налогоплательщиком.

Сами акты о налогах, как сказано выше, должны быть для налогоплательщика понятны. Бухгалтерский учет и отчетность не должны отнимать много времени, особенно у субъектов малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Работники налоговых инспекций обязаны помогать отдельным налогоплательщикам составлять декларации. Точнее: налогоплательщик имеет право на такую процедуру уплаты налога, которая бы не стесняла его хозяйственной деятельности и не отнимала массу времени.

9. Принцип стабильности налогового законодательства

С охарактеризованными принципами, и в первую очередь с принципом определенности налогообложения, тесно связан принцип стабильности налогового законодательства. По этому поводу известный специалист по налоговому праву С.Г. Пепеляев заявил: «Налогоплательщик должен точно знать не только условия взимания того или иного налога, но и быть уверенным в том, что эти условия останутся неизменными в течение определенного периода». Закон, который часто меняется, весьма отрицательно действует на психологию налогоплательщика, воспитывает недоверие к государству и способствует уклонению от налогов.

Несомненно, законы о налогах должны изменяться в соответствии с экономическими обстоятельствами, но они, как правило, могут затрагивать правовое регулирование только отдельных налогов и сборов. Общие, концептуальные положения, имеющие место в НК РФ, составляющие его общую часть, должны оставаться неизменными, и внесение в эту часть

корректиров не должно носить «каждодневный характер».

Охарактеризованные принципы являются основными принципами налогообложения, имеющими характер политико-экономических аксиом. Однако допускается возможность выделения и других принципов налогообложения: единства налоговой системы, экономической обоснованности, добровольности уплаты налога налогоплательщиками, ответственности за вину.

Система налогообложения, основанная на принципе справедливости и других принципах налогообложения, - это идеал, к которому любое государство (и общество) стремится на протяжении многих столетий. Наиболее заметно этот идеал стал осуществляться в XVIII-XX столетиях, когда всеобщность налогообложения распространялась во всех государствах на все классы и сословия, был изобретен эластичный подоходный налог, охватывающий любые доходы физических лиц, налог на прибыль организаций и налог на добавленную стоимость, отличающиеся гибкостью и универсальностью.

Изменение состава и высоты налогов вследствие проведения налоговой реформы может самым причудливым образом сказываться на экономике страны, предпринимательстве, населения привести к глубоким коллизиям между поставленными целями и полученными конечными результатами.

Список литературы.

1. Налоговый кодекс
2. Налогообложение: Учеб. пособие. Грисимома Е. Н.
3. Налоги и налогообложение. Сер. «Учебники и учебное пособие». Дуканич Л. В.
4. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение: Учебник.
5. Крохина Ю. А. Налоговое право: учебник - М.:
6. Налоги и налогообложение / Под ред. М. В. Романовского, О. А. Кашина.
7. Худолеев. В. В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие.

Налогообложение - эволюционный процесс, требующий тонкости, деликатности, величайшей осторожности.

В настоящее время положение коренным образом изменилось. Абсолютное большинство населения страны стало платить те или иные налоги, т.е. стало налогоплательщиками. И в связи с этим знание налогового законодательства, налоговая грамотность являются необходимым условием обеспечения успешного продвижения экономических реформ.

Налоговые отношения продолжают регулировать не только принятыми главами Кодекса, но и более чем 20 федеральными законами, а также десятком постановлений федерального правительства, многочисленными инструкциями, методическими рекомендациями и письмами Министерства финансов РФ, Центрального банка РФ, ФНС. Кроме того, в каждом субъекте федерации продолжает существовать большое число законодательных и нормативных актов, регулирующих порядок поставлены следующие задачи:

- раскрыть сущность налогов, принципы налогообложения;
- рассмотреть основные виды и функции налогов;
- проанализировать современное состояние экономики России.

магистрант 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Бурькина Алина Олеговна

ОСНОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ УСЛОВНОГО ОСУЖДЕНИЯ

*научный руководитель: канд. юрид. наук, профессор
Климов Михаил Васильевич*

В юридической науке нет единого мнения о том, что следует признавать основанием применения условного осуждения. Автор представляет различные точки зрения, в том числе и собственную, на основание применения условного осуждения.

Правильное решение вопроса об основаниях назначения условного осуждения позволяет судам избежать ошибок и является одним из условий, обеспечивающих эффективность этой меры уголовно - правового воздействия. Кроме того, для всестороннего уяснения особенностей института условного осуждения, для отграничения его от

смежных институтов необходимо четко понимать основания и правовые условия его применения.

В законе и теории применительно к условному осуждению употребляют термин: его «применение» или «назначение». В ч. 2 и 5 ст. 73 УК РФ указывается, что «при назначении условного осуждения суд учитывает характер и степень

общественной опасности совершенного преступления...», «суд, назначая условное осуждение, может возложить на условно осужденного исполнение определенных обязанностей...» и т. п. В то же время, в ч. 1 ст. 73 УК РФ указано, что суд «...постановляет считать назначенное наказание условным» [3, с. 317].

В уголовно - правовой литературе мнения ученых по вопросу оснований применения условного осуждения разделились.

М. А. Шнейдер полагал, что для применения этого института обязательно наличие особо смягчающих обстоятельств [10]. М. Д. Шаргородский утверждал, что для применения условного осуждения не требуется каких-либо особо смягчающих обстоятельств, ими могут выступать здесь обычные смягчающие обстоятельства, хотя бы одно из них, например, положительная характеристика виновного, совершение преступления впервые, наличие малолетних детей и т. п. и отмечал, что в приговоре суда должны быть указаны конкретные обстоятельства, которые, по мнению суда, снижают степень общественной опасности подсудимого [9].

На наш взгляд, приведенные положения Шаргородского являются правильными – у суда должно быть собственное усмотрение на возможность конкретной личности к исправлению без изоляции от общества, а жесткое указание закона на определенный круг особо смягчающих обстоятельств, полагаем, ограничит судебное усмотрение. Неоспоримо значительна роль особо смягчающих обстоятельств, но они сами по себе не дадут полного представления о совершенном преступлении, личности виновного и обстоятельствах совершенного, думается, что сами по себе смягчающие обстоятельства не могут являться основаниями для применения условного осуждения.

В. А. Ломако видит разрешение проблемы в том, что основаниями условного осуждения является «небольшая общественная опасность деяния и личности виновного, свидетельствующие в своем единстве о нецелесообразности отбывания назначенного ему наказания» [5].

Весьма спорной видится позиция Б. В. Бышевского, А. И. Марцева, А. А. Лиеде, согласно которой условное осуждение должно быть применимо при установлении нецелесообразности отбывания виновным назначенного наказания [2, с. 234]. Нецелесообразность отбывания виновным лицом наказания предполагает, что в конкретном случае для достижения цели исправления осужденного не требуется реального применения к лицу назначенного наказания, достаточно самого факта порицания от имени государства,

соединенного с угрозой реализации наказания, с государственным контролем, наблюдением и воспитательным воздействием. Согласно закону условное осуждение может быть применимо при выводе суда о возможности исправления осужденного без реального отбывания наказания. А прийти к такому выводу суд может, проанализировав все объективно существующие данные о личности, о совершенном преступлении и т.д., предусмотренные законом, которые затем судом и могут быть заложены в основу мотивации условного осуждения. В ином случае, «установление нецелесообразности» допускает свободное ее понимание судами, которое может идти в разрез с установленными нормами закона.

В соответствии с законом применение ст. 73 УК РФ и постановление судом считать назначенное наказание условным возможно, если суд придет к выводу о «возможности исправления осужденного без реального отбывания наказания». Суд оценивает предусмотренные законом обстоятельства, которые и послужат необходимой базой для достижения возможности исправления виновного, то есть для осуществления, согласно ст. 43 УК РФ, целей наказания.

Мотивируемый в обязательном порядке вывод суда о возможности исправления осужденного без отбывания наказания реально, нецелесообразности отбывания им наказания и соответственно применению условного осуждения, согласно ст. 73 ч. 2 УК РФ, должен опираться на учет: характера и степени общественной опасности совершенного преступления, данных о личности виновного, смягчающих и отягчающих обстоятельствах [6, с. 192]. Такая общая и недостаточно конкретная формулировка закона оставляет возможность расценивать условное осуждение как оценочную категорию. Закон не содержит четких оснований применения института, руководствуясь которыми можно было бы однозначно решить вопрос о нецелесообразности реального отбывания наказания виновным. Также остается неисчерпывающим перечень обстоятельств, пре доставляющих суду возможность сделать вывод о большей вероятности исправления виновного при условном осуждении, нежели чем при реальном отбывании наказания. Указанные недостатки оставляют возможность для расширения границ судебного усмотрения и нарушения принципа законности.

В связи с этим заслуживает внимание предложение некоторых авторов разграничить указанные в законе обстоятельства на объективные и субъективные. Так, Г. А. Кригер и Э. А. Саркисова пришли к выводу, что объективные основания, необходимые для применения условного осуждения – небольшая общественная опасность

совершенного преступления, а субъективные – небольшая опасность личности преступника [4].

Соглашаясь с указанной точкой зрения, необходимо отметить, что каждое из этих обстоятельств в отдельности не может быть достаточным основанием для назначения условного осуждения. Такое разграничение разрывает единство одного понятия (основания) и, несомненно, усложняет решение вопроса о применении условного осуждения. Оно может быть неверно истолковано в судебной практике как возможность применения условного осуждения при наличии одних лишь объективных или субъективных обстоятельств, и наоборот. Мы считаем, что эти обстоятельства следует анализировать и оценивать в их совокупности. Только совокупность всех обстоятельств по делу может открыть наиболее полную картину исследуемого преступления, личности виновного и способность личности к исправлению без изоляции от общества.

Многие исследователи, конкретизируя совокупность обстоятельств, учитываемых для установления основания применения условного осуждения, показывают, что их установление должно быть необходимым и достаточным для вывода суда о возможности достижения целей уголовной ответственности без реального отбывания осужденным назначенного ему наказания.

Так, М. Р. Гусейнов под основаниями применения условного осуждения понимал фактический данные, совокупность которых позволяет суду сделать достоверный вывод о возможности исправления виновного без реального

отбывания наказания и прогнозировать его правомерное поведение в дальнейшем [7, с. 71].

По мнению Р. В. Смаевой, при определении оснований применения условного осуждения необходим учет обстоятельств, свидетельствующих о способности осужденного к исправлению и о наличии объективных условий для этого [1, с. 63].

Г. Л. Земляной и Ю. М. Ткачевский более удачно определяют основание применения условного осуждения – как совокупность фактических обстоятельств (условий), необходимых и достаточных для вывода суда возможности достижения целей уголовной ответственности без реального наказания, но в условиях испытания осужденного под угрозой применения назначенного наказания [8]. Однако и в этом случае формулируется не столько причина применения условного осуждения, а называются обстоятельства, которые позволяют сделать вывод о наличии или отсутствии основания применения исследуемой меры уголовно-правового характера.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, следует отметить, что эффективная реализация такой меры уголовно - правового характера, как условное осуждение, возможно при верном установлении оснований применения этой меры.

Основанием применения условного осуждения является вывод суда о возможности исправления осужденного без реального отбывания наказания о возможности личности соблюдать условия жизни в обществе, в социальной среде. Вывод о возможности исправления виновного без реального отбывания наказания должен строиться на основе анализа и оценки всех обстоятельств, имеющих значение по делу, в их совокупности и единстве.

Список литературы.

1. Гладких В.И., Дьяконова С.В. Условное осуждение: правовая природа и проблемы применения: Монография. – М.: Изд-во Международного юридического института, 2009. – 200 с.
2. Иванов Н.Г. Уголовное право России. Общая и Особенная части: Учебник для вузов. / Н.Г. Иванов. – М.: Экзамен, 2012. – 436 с.
3. Игнатов А.Н. Уголовное право России/А.Н Игнатов. – СПб: Питер, 2014. – 612 с.
4. Кригер Г.А. Условное осуждение и роль общественности в его применении. – М., 1963. С. 20.
5. Ломако В.А. Применение условного осуждения. – Харьков, 1976. С. 44.
6. Скобелин С.Ю. Условное осуждение в отечественном уголовном праве: монография. Тюмень: Тюменский институт повышения квалификации сотрудников МВД России, 2012. 155 с.
7. Тарасов А.Н. Условное осуждение по законодательству России: вопросы теории и практики. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. – 190 с.
8. Ткачевский Ю.М. Освобождение от отбывания наказания. М., 1970. С. 45.
9. Шаргородский М.Д. Наказание по советскому уголовному праву. – М., 1958. С. 157.
10. Шнейдер М.А. Назначение наказания по советскому уголовному праву. М., 1957. С. 96.

студентка 3 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Вернигор Алина Александровна

БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

В настоящее время достаточно много говорится о борьбе с коррупцией. Противодействие коррупции становится одной из самых главных задач и приоритетных направлений правовой реформы в СМИ, публичных выступлениях. Разрабатываются различные направления, методы борьбы с коррупцией.

Но чтобы решать проблему, необходимо изучить её истоки, выявить причины возникновения коррупции в России. Корни коррупции следует искать в древней и средневековой истории страны. Можно говорить о том, что корыстные злоупотребления по службе возникли с появлением управляющих (князей) и судей как средство воздействия на их объективность и добросовестность при решении спорных вопросов. Одни из первых законодательных ограничений коррупционных действий были отмечены при Иване III. Иван Грозный ввел смертную казнь в качестве наказания за чрезмерность во взятках. Петром I была введена должность генерал-губернатора. Он ведал как гражданским, так и военным управлением, должен был бороться с судебной волокитой, вправе приостановить исполнение судебного решения. Таким образом, российскими правителями неоднократно принимались попытки борьбы с коррупцией, но они так и не увенчались успехом.

Взятничество имело широкое распространение в первые годы развития Советского государства. Декрет Совета народных комиссаров (СНК) РСФСР от 8 мая 1918 г. «О взятничестве» стал первым в Советской России правовым актом, предусматривавшим уголовную ответственность за взятничество - «лишение свободы на срок не менее пяти лет, соединенный с принудительными работами на тот же срок». Наряду с получателями взятки наказанию подлежали также лица, виновные в даче взятки, подстрекатели, пособники и все прикосновенные к даче взятки служащие. Тем не менее, эффективных преобразований в системе противодействия коррупции не было произведено и в советский период.

В послесоветский период коррупция резко увеличилась, стала агрессивной по отношению к обществу и государству.

Итак, проблема коррупции в России имеет многовековую историю. Данный аспект повлиял на формирование морально - идеологических устоев в обществе. Вследствие чего у населения

выработалась такая привычка, как высокая терпимость всех основных слоев населения к коррупции, сформировалось снисходительное отношение к данному явлению. Коррупция приобрела в России системный характер.

Тем не менее, что в сфере совершенствования антикоррупционного законодательства на современном этапе достигнуты весьма значительные результаты. В настоящее время в нашей стране осуществляется реализация Национального плана противодействия коррупции, а также Федерального закона от 25 февраля 2008 г. «О противодействии коррупции».

Россия в числе первых стран подписала Конвенцию ООН против коррупции, принятую Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.

Однако, на практике значительных улучшений в сфере борьбы с коррупцией не наблюдается. Она является наиболее массовым социальным «недугом» в нашей стране, так как затрагивает практически все сферы жизни общества: политическую, экономическую, судебную и правоохранительную, образовательную и воспитательную сферы, сферу социальной защиты, медицинскую, инвестиционную сферы, сферу международной торговли. Парадоксально то, что одной из областей распространения коррупции является сфера борьбы с коррупцией. Коррупционное поведение стало нормой экономической и правовой культуры.

В настоящее время выделяются два основных направления в борьбе с коррупцией:

1) борьба с внешними проявлениями коррупции, т. е. с конкретными коррупционерами, путем непосредственного воздействия на участников коррупционных отношений любыми законными способами, в том числе и с помощью правового принуждения, в целях пресечения их противоправной деятельности;

Из 35 министерств и ведомств России экспертно установлена пятёрка наиболее коррумпированных:

а) Министерство обороны (а также подведомственный ему Спецстрой);

б) Министерства транспорта (а также подведомственный ему Росавтодор);

в) Министерство экономического развития (и особенно подведомственные ему Росимущество и Росреестр);

г) Министерство здравоохранения и социального развития

е) Министерство финансов (в первую очередь его Департамент бюджетной политики, а также подведомственные ему Росстрахнадзор и Федеральное казначейство).

По официальной статистике Верховного суда РФ, за 2014 год в России было осуждено за получение взятки 1732 человека и в два раза больше взяточдателей: 3456 человек. При этом из числа взяточников было оправдано 2,37%, а из числа взяточдателей только 0,23%, то есть в 10 раз меньше.

2) предупреждение коррупции, формирование и проведение активной антикоррупционной политики как самостоятельной функции государства [1, с.19].

Противодействие коррупции в Российской Федерации основывается на следующих основных принципах:

- признание, обеспечение и защита основных прав и свобод человека и гражданина;

-законность;

- публичность и открытость деятельности государственных органов и органов местного самоуправления;

-неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений;

-комплексное использование политических, организационных, информационно-пропагандистских, социально-экономических, правовых, и иных мер;

-приоритетное применение мер по предупреждению коррупции;

-сотрудничество государства с институтами гражданского общества, международными организациями и физическими лицами;

Важной и действенной мерой предупреждения и профилактики коррупционных правонарушений в правоохранительных органах является содержащееся в ФЗ «О противодействии коррупции» требование об обязанности государственных и муниципальных служащих представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, в том числе и близких родственников.

Также в России создана «горячая линия» для обращений граждан о фактах коррупции и других преступных проявлений. В результате работы «горячей линии» принято более 70 тыс. обращений

граждан. Обратившимся 56 тыс. человек была оказана практическая и юридическая помощь.

В Российской Федерации основным инструментом борьбы с коррупцией являются правоохранительные органы, в которых также существует высокая степень коррумпированности. На наш взгляд, коррупция в правоохранительных органах несет повышенную опасность для общества и государства, подрывая, в конце концов, безопасность страны в целом. Факт наличия коррупции в органе, на который возложена обязанность предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы, является сам по себе противоречивым. Просто необходимо, чтобы правоохранительные органы были свободными от коррупции. Учитывая современные реалии, достичь такого результата не удастся в ближайшее время. В связи с чем, правоохранительные органы не способны функционировать как инструмент борьбы с коррупцией. Итак, на лицо необходимость функционирования органа, способного реально внедрять в жизнь антикоррупционные меры. Полезен в данной ситуации опыт зарубежных стран. Так, к примеру, в Китае основным инструментом в сфере противодействия коррупции, является партийный орган — комиссия Центрального комитета Коммунистической партии Китая. Комиссия работает на основе сигналов, поступающих от различных источников, ей проверяется наличие факта коррупции. Если они подтверждаются, материалы передаются в правоохранительные органы, которые уже устанавливают виновность лиц, определяют наказание.

Отметим, что в РФ 14 мая 2004 г. физическими лицами была также учреждена Общероссийская общественная организация «Общественная комиссия по борьбе с коррупцией». Выполняя, по сути, одни и те же функции, что и комиссия по проверке дисциплины, российская общественная организация, тем не менее, не достигает столь значительных результатов.

В завершение можно подытожить, что победить коррупцию полностью невозможно. Данное явление всегда будет существовать там, где существует государственное устройство. Однако уменьшить его масштабы реально.

Список литературы.

1. Коваль А. В. Государственная политика в области противодействия коррупции / А.В Коваль // Законность. 2013. № 4. С.18 -25.
2. Бинецкий А. Э. Коррупция [Текст] / А. Э. Бинецкий. Москва, 2010. - С.34
3. Конституция Российской Федерации. - Москва: Омега- Л», 2013. - С.64
4. Овечко В. В. Меры противодействия коррупции в системе государственной службы Российской Федерации / В. В. Овечко // Военно-юридический журнал.2011.- № 9. - С.17–18.

ученица 9 математико-экономического класса

МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Филина Елизавета Алексеевна

РУССКАЯ ВЗЯТКА ОТ ИВАНА ГРОЗНОГО ДО НАШИХ ДНЕЙ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Пока борьба со взятками в России ведется безуспешно., не смотря на то, что президент бросил всех на антикоррупционные баррикады.

Взятничество осуждалось еще в Ветхом Завете: «Горе тем, которые за подарки оправдывают виновного и правого лишают законного». С тех пор с любителями «подарков» боролись во все времена и во всех странах. Вспомнить, как это делалось на Руси, и почему же до сих пор в таких войнах побеждает взятка?

Взятка как юридический термин («посул») появилась на Руси в XIV веке. Первый законодательный акт, запрещающий получать вознаграждение при ведении судебных дел, вышел в 1497 году. Сколько средневековых «оборотней в погонах» было тогда уволено из «органов», неизвестно. Но явно не все: именно началом XVI века датируются пословицы «Всяк подъячий любит калач горячий», «Земля любит навоз, а воевода принос», «Судьям то и полезно, что в карман полезло», «В суд ногой - в карман рукой».

Петровская веревка. Первым борцом с коррупцией на Руси был Иван Грозный. Летописи фиксировали, что при нем многие слуги государевы «от своего стяжания лишились живота и вотчин». Одной из причин введения на Руси опричнины, видимо, была попытка справиться с тотальной коррупцией госаппарата Московии. Попытка провалилась: опричники стали брать еще больше.

Следующую попытку обуздать взяточников предпринял Петр I. Он ввел нормативный акт, согласно которому лицу, заявившему на коррумпированного чиновника, доставалось все движимое и недвижимое имущество этого должностного лица, а в случае если это сделает достойный гражданин, то и чин. При Петре был повешен взяточник - губернатор Сибири Матвей Гагарин, из 23 сенаторов того времени более половины побывали под следствием. Но и это не дало ожидаемого эффекта. Сам светлейший князь Меншиков, правая рука императора, брал подношения направо и налево. В сердцах Петр пригрозил птенцам гнезда своего: «Каждый, кто украдет у казны лишь столько, чтобы купить веревку, будет на ней повешен». На что генерал-прокурор граф Ягужинский ответил: «Все мы воруюем, только один больше и приметнее, чем другой». Видимо, царь ему поверил, ибо до конца жизни охладел к борьбе с коррупцией.

Золотой век. Если при Петре чиновники боялись, но брали, то в последовавший за его царствованием «бабий век» брали без страха.

Но все же расцвет взятки как социального явления пришелся на XIX век. Именно тогда в русском языке у этого слова появилось почти столько же синонимов, сколько терминов, обозначающих снег, в эскимосском: «бакшиш», «хабар», «магарыч», «мзда», «корм», «добыча», «подарок», «детिशкам на молочишко», «барашек в бумажке», «записка от князя Хованского», а у слова «взятничество» — «любостяжательность», «лихоимство», «сребролакомство»...

Должностные лица брали продуктами, мехами, крепостными, деньгами, услугами. Давать взятки вынуждены были и высшие чиновники империи.

Так, при Александре II министр юстиции граф Панин, чтобы ускорить дело о регистрации имущественной записи в пользу своей дочери, вынужден был «подмазать» кого следует. Самое интересное, что он поручил столь деликатное дело своему подчиненному, да не какому-нибудь, а директору департамента полиции.

Красная взятка. Брать взятки продолжали и в государстве победившего пролетариата. Уже в 1918 году в большевистской России появился декрет «О взяточничестве», грозивший наказанием от пяти лет лишения свободы до высшей меры с конфискацией имущества. В 1922-м общее число осужденных за взяточничество в два раза превышало число осужденных за государственные преступления. Виртуозности советских чиновников могла позавидовать и старая бюрократическая гвардия. Так, Самарский губернский лесной отдел в 1925–1926 годах умудрился сдать частникам в аренду подведомственные поляны под «выращивание травы и сенокошение». Свои действия организаторы этой аферы объяснили тем, что работа их тяжела, а ставки мизерны.

Даже при сталинском закручивании гаек взяточничество никуда не делось. В 1944-м чекисты информировали руководство страны: «10 октября с. г. УНКВД Ворошиловградской области арестовано 5 работников Ворошиловградского горвоенткомата: Эти лица выдавали фиктивные свидетельства о болезни военнообязанным и освобождали их вовсе или на длительные сроки от службы в Красной Армии, получая за это взятки от двух до десяти тысяч рублей». То же - в Ставропольском крае,

Самаркандской и Западно-Казахстанской областях, только в последней брали «большим количеством продуктов».

Расцвет советского взяточничества пришелся на эпоху Брежнева. В 1960-е пост районного прокурора стоил от 30 тысяч рублей, место республиканского министра торговли - от 250 до 300 тысяч, взятка за поступление в мединститут доходила до 10 тысяч рублей.

В чуть более поздние времена механизмы взяточничества были встроены в тогдашнюю вертикаль власти, заменяя подвинутые в ожидании наступления коммунизма товарно-денежные отношения. Например, директора крупных заводов были вынуждены «подмазывать» чиновников соответствующих министерств только для того, чтобы вовремя получить сырье или оборудование для своих предприятий. Именно по этой причине не раз предпринимавшиеся попытки привести хозяйственную жизнь страны в соответствие с советской Конституцией заканчивались ничем. Андроповская чистка рядов и вовсе нанесла по

системе узаконенных взяток такой удар, от которого СССР так и не оправился.

Наши дни. Взятка, как нетрудно догадаться, пережила Советский Союз. Она и сейчас чувствует себя настолько хорошо, что коррупционный рынок России оценивается некоторыми исследователями в десятки триллионов рублей. Самый ходовой размер взятки в нашей стране составил от 1-й до 10-ти тысяч рублей. На втором месте с большим отставанием идут суммы от 500 до 1 тысячи рублей. Такой вывод напрашивается после изучения судебной статистики, обнародованной Судебным департаментом при Верховном суде России.

Но, не смотря на это, в настоящее время в России ведется активная борьба со взятками и взяточниками. Так, Премьер-министр России Дмитрий Медведев утвердил программу по антикоррупционному просвещению на 2014-2016 года. Документ опубликован на сайте правительства и предусматривает конкретные задания для министерств и ведомств.

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Трусова Ольга Владимировна

ОПРАВДАНИЕ В ТРАДИЦИОННОМ ПРАВОСУДИИ И СУДЕ ПРИСЯЖНЫХ

*научный руководитель: канд.юрид. наук, доцент
Качалова Оксана Валентиновна*

Оправдательный приговор – акт судебной власти, который официально провозглашает и гарантирует невиновность подсудимого, и ее решение о невиновности имеет законную силу.

Оправдательный приговор в соответствии с ч. 3 ст. 309 УПК постановляется при наличии одного из следующих оснований: 1) не установлено событие преступления (п. 1 ч. 3 ст. 309 УПК); 2) в деянии подсудимого отсутствует состав преступления (п. 2 ч. 3 ст. 309 УПК); 3) не доказано участие подсудимого в совершении преступления – т.е. когда судом дан отрицательный ответ хотя бы на один из вопросов ст. 309 УПК. Суд руководствуется основанием, указанным в п. 3 ч. 3 ст. 309 УПК, оправдывая подсудимого в случаях, когда имеющиеся доказательства недостаточны для достоверного вывода о виновности подсудимого и объективно исключается возможность собирания в подтверждение обвинения иных доказательств, как в суде, так и в ходе дополнительного расследования. В соответствии с разъяснениями Верховного Суда Российской Федерации, при этих условиях недопустимо вместо вынесения в отношении подсудимого оправдательного приговора возвращать дело для производства расследования (БВС РСФСР. 1984. № 7, с. 10-11). Замена оправдания возвращением дела для

дополнительного расследования, во время которого оно в таких случаях прекращается, демонстрирует беспринципность суда и является отступлением от принципа презумпции невиновности.

Оправдание по любому из оснований означает полную реабилитацию подсудимого, подтверждает его непричастность к преступлению. Поэтому закон запрещает включать в содержание оправдательного приговора формулировки, ставящие под сомнение невиновность подсудимого (ч. 3 ст. 314 УПК). Оправданному, в силу требования ст. 58 УПК, суд обязан разъяснить в письменной форме порядок восстановления его нарушенных прав и принять меры к возмещению ущерба, причиненного в результате незаконного привлечения к уголовной ответственности и незаконного заключения под стражу. Поэтому суд в соответствии с законом должен точно сформулировать в приговоре одно из трех указанных в УПК оснований оправдания.

Также суд выносит оправдательный приговор и в случае, когда преступность и наказуемость действия, совершенного подсудимым, устранены законом, вступившим в силу после совершения лицом данного деяния (ст. 10 УК).

Оправдательный приговор, при любом из оснований оправдания, может иметь в качестве своего основания, достоверно установленные

факты, подтверждающие отсутствие события или состава преступления либо непричастность к нему подсудимого. В таких случаях налицо положительно подтвержденная, доказанная невиновность лица. Однако условия уголовного судопроизводства не всегда позволяют установить это. Использование всех возможностей по доказыванию может не устранить сомнений в фактических обстоятельствах дела. Неустранимые сомнения могут относиться к выводам о наличии или отсутствии события преступления, к признакам состава, определяющим преступный характер деяния, к причастности подсудимого. Любые из этих сомнений толкуются в пользу подсудимого. Тогда оправдательный приговор удостоверяет недоказанность вины, отсутствие ее объективного подтверждения. В силу презумпции невиновности недоказанность вины по своей правовой сути тоже означает доказанность невиновности.

Оправдательный приговор может быть постановлен, если защите предоставлена возможность опровергать обвинение и отстаивать в суде свою точку зрения.

Оружие защиты – ходатайства и жалобы. Но, к сожалению, ходатайства подсудимого и защитника о проведении судебных действий, вызове дополнительных свидетелей и экспертов и по ряду других вопросов нередко отклоняются судом без достаточной мотивировки. Это тем более недопустимо, поскольку обжалование решений суда первой инстанции об удовлетворении или отклонении ходатайств сторон законом не допускается (п. 2 ч. 5 ст. 355 УПК РФ).

Вообще, принято считать, что оправдательный приговор – это олицетворение редких, благородных проявлений правосудия. Оправдание подсудимого – высшая степень самокритичности государственной власти, модель официального извинения государства перед невиновным человеком, компенсация за то, что он подвергался уголовному преследованию, иными словами, средство компенсации за ошибочное вовлечение добропорядочного гражданина в уголовный процесс.

А. Гагарский отмечает, что «...вынесение оправдательных приговоров является наиболее острой формой реагирования судов первой инстанции на необоснованность привлечения лиц к уголовной ответственности органами предварительного расследования, которая вместе с тем не получает необходимой поддержки со стороны судов кассационной и надзорной инстанций» [3].

Таким образом, значение оправдательного приговора рассматривается, в том числе в срезе противопоставления позиций суда и следствия; ему

отводится роль государственного инструмента, контроля за деятельностью следственных органов, своего рода средства ограничения их власти, при этом одновременно подчеркивается неоднозначная позиция судебной власти к оправдательному приговору.

В теории российского уголовного процесса проблема оправдательного приговора мало разработана. Остались без рассмотрения факторы, влияющие на число, динамику вынесения приговоров и анализ статистики оправдательных приговоров. Не рассмотрено соотношение числа оправдательных приговоров с изменениями в уголовной политике. Не исследовалась проблема стандартов доказанности обвинения, формируемых вышестоящими и судебными инстанциями, и колебания этих стандартов. Не анализировалось влияние на оправдательные приговоры отступлений от принципа независимости судей и других принципов судопроизводства. Не было уделено достаточного внимания оправдательному вердикту присяжных заседателей и его соотношению с оправдательным приговором.

Только суд обладает правом признания человека виновным в совершении преступления и назначения ему уголовного наказания. Для предотвращения осуждения невиновного и обеспечения законности, обоснованности и справедливости приговора суд руководствуется презумпцией невиновности, согласно которой каждый обвиняемый считается невиновным до тех пор, пока предположение о его виновности не будет опровергнуто вступившим в законную силу приговором, вынесенным в установленном законом порядке (ст. 49 Конституции РФ) [1]. Суд обязан оправдать каждого, чья вина не доказана. Таким образом, оправдание невиновного – не менее важная цель правосудия, чем осуждение виновного. Значение оправдательного приговора как гуманного акта правосудия отмечалось еще в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ "О судебном приговоре" от 29 апреля 1996 г. и в других более поздних решениях Верховного Суда РФ.

Проблема оправдательного приговора вызывает тревогу и озабоченность в связи с неуклонным убыванием числа оправдательных приговоров. И.Л. Петрухин в монографии «Оправдательный приговор и право на реабилитацию» [6], отмечает, что в 2004 г. наметилась, а в 2006 г. усилилась тенденция возврата к прежнему числу оправданных и связывает это с ужесточением уголовной политики, обусловленной зарегистрированным ростом преступности. В настоящее время районные суды России выносят 0,6% оправдательных приговоров. До 1/4 оправдательных приговоров отменяется вышестоящими судами, тогда как в развитых

цивилизованных странах (Англии, США, Франции и др.) оправдательный приговор вообще не подлежит отмене и изменению.

Судьи связаны установками вышестоящих судебных инстанций, снижающими стандарты доказанности обвинения. Можно сказать, что создана атмосфера, когда судьи враждебно настроены по отношению к оправдательному приговору (им внушают мысль, что оправдательные приговоры – излишний либерализм, способствующий росту преступности).

В профессиональной среде бытует убеждение, что оправдательный приговор – это упрек в адрес органов уголовного преследования – прокуратуры, МВД, Следственного комитета, ФСБ, указание на непрофессионализм, несовершенство деятельности должностных лиц указанных органов, упущения и пробелы в их работе. Действительно, невозможно положительно оценить ни деятельность следователя, ни деятельность государственного обвинителя, когда суд однозначно признал невиновность подсудимого. Не может быть такого положения, чтобы по одному вопросу было принято два противоречащих друг другу правильных решения. Одно из них обязательно будет неверным.

Из всех приговоров по уголовным делам в России лишь 0,4% являются оправдательными, сообщил представитель Следственного комитета России Владимир Маркин. В интервью газете "Собеседник" он сказал, что малое количество оправдательных приговоров объясняется тем, что в России развит институт досудебного расследования. "У нас есть возможность еще на стадии доследственной проверки получить данные, достаточные для того, чтобы сделать первые выводы о наличии (либо отсутствии) состава преступления", – отметил Маркин.

По его словам, малый процент оправдательных приговоров говорит о высокой квалификации следствия, а "постоянные упреки" исходят от "либерально настроенной общественности".

Согласно последним опубликованным данным судебного департамента Верховного суда России, за первое полугодие 2014 года по всем составам Уголовного кодекса было осуждено 331 тысяча 882 человека, а оправдано всего 1857 человек.

Еще в отношении более 5,6 тысяч человек уголовные дела были прекращены в связи с отсутствием события или состава преступления или в связи с непричастностью к преступлению (реабилитирующие основания). По другим основаниям были прекращены дела в отношении 100 тысяч человек.

В 2013 году число людей, чье уголовное преследование завершилось оправданием или прекращением дела по реабилитирующим

основаниям, составляло 17 тысяч, сообщил в феврале 2014 года председатель Верховного суда Вячеслав Лебедев. В общей сложности они, по его словам, составили 4,5% от общего числа обвиняемых, дела которых поступили в суд.

Присяжные в России оправдывают чаще: так в 2013 году, по данным Председателя Верховного суда России Вячеслава Лебедева, они вынесли 20% оправдательных приговоров. Освобождение из-под стражи подсудимого сразу после провозглашения приговора (вердикта) придает характер торжественной процедуры и подчеркивает властные полномочия суда. Но если дело рассматривается судом присяжных, то освобождение подсудимого из-под стражи производится не после вынесения приговора, а после того, как судья ознакомится с вердиктом, не увидит в нем дефектов и старшина присяжных огласит вердикт. Но, тем не менее, присяжные выносят оправдательные вердикты в 20% уголовных дел.

Как отмечается в отчете специального докладчика ООН, причинами этого могут быть то, что присяжные действительно рассматривают доказательства, что они не боятся оправдательных приговоров, потому что, в отличие от судей, не могут лишиться за это работы, или что крайне сложно оказать давление сразу на всех присяжных.

Однако около 25% таких оправдательных приговоров позже отменяются в вышестоящих инстанциях, возвращая дела в суды, где их уже не будут рассматривать присяжные [7].

По официальным данным Судебного департамента при Верховном суде России, в 2010 году были осуждены по различным статьям УК 845 тысяч человек. Теперь процитируем Председателя Верховного Суда РФ В. Лебедева, который в телепрограмме «Вести в субботу» (2011 год) сообщил официальные статистические данные: «В 2010 году были оправданы 9 тысяч лиц. Это чисто оправдательные приговоры». То есть, за год было вынесено чуть больше одного процента (1,065) оправдательных приговоров. И это с учетом оправдательных вердиктов коллегий присяжных заседателей. В результате, реально получили полностью оправдательные приговоры, вынесенные российскими судьями, лишь 0,5 % обвиняемых.

Суд присяжных делает судопроизводство более гуманным, в частности, выносит большое число оправдательных приговоров, является формой контроля гражданского общества за положением дел в судах, сводит к минимуму число судебных ошибок и практически исключает коррупцию в судах. Поэтому необходимо защитить этот демократический институт и предотвратить возможность ограничения его компетенции.

При этом независимые эксперты объясняют малый процент оправдательных приговоров другими факторами: в частности, несоблюдением принципа презумпции невиновности и давлением на судей со стороны прокуратуры и властей. Данная статистика приведена по официальным данным Верховного суда РФ, озвученные Судебным департаментом.

Проанализировав данные за последние пять лет, можно сделать вывод, что статистику оправдательных приговоров предопределяют колебания уголовной политики, которые выражаются в стремление руководства страны то к беспощадному подавлению преступности и ужесточению уголовных наказаний, то к смягчению наказаний в расчете на меры культурно-воспитательного характера.

Также можно внести предложения: любое нарушение текста процессуального кодекса должно вести к отмене приговора или иного постановления, и дела, в которых одной из сторон являются руководители данной территории, должны рассматриваться в судах, расположенных на другой территории. И судьи должны нести ответственность за свои решения.

Таким образом, можно констатировать, что анализ показателей оправдания в практике судов Российской Федерации и их объективная оценка имеют большое значение для повышения качества судебной деятельности, укрепления авторитета правосудия и доверия к нему.

Как бы то ни было необходимо ломать стереотипы негативного восприятия оправдательного приговора путём разъяснения действительного назначения, целей этого института

в рамках обеспечения защиты и восстановления нарушенных конституционных прав и свобод человека, ошибочно приобретшего статус подсудимого и в целом детального объяснения истинного предназначения, задач правосудия. Поэтому приоритетной задачей является преодоление стойкой антипатии некоторых судей к оправдательным приговорам, выраженной в уклонении от их постановления.

Способами решения названной проблемы могут выступать принятие Пленумом Верховного Суда РФ соответствующего постановления, которое позволило бы напомнить судьям о существовании столь ценного института в уголовном процессе России и практически оценить устоявшийся подход к материалам следственных органов, переосмыслить своё отношение к оправданию подсудимого, а также вновь привлечь внимание общественности к данной проблеме. Разъяснение Пленума ВС СССР от 27 июля 1990 года № 6 «О соблюдении судами законодательства и руководящих разъяснений Пленума Верховного Суда СССР при постановлении оправдательных приговоров» фактически утратило своё руководящее значение и вряд ли способно эффективно регулировать отношения в этой области.

Надо полагать, что определённой вкладу в деле укрепления позиций оправдательного приговора в уголовном судопроизводстве будет также внесение проблемных сторон его постановления в программу очередного Всероссийского съезда судей России с обсуждением упомянутых вопросов, принятием по ним конкретных решений и доведением их до сведения судей.

Список литературы.

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Закон РФ от 5 декабря 1991 г. «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс РСФСР, Уголовно процессуальный кодекс РСФСР, Кодекс РСФСР об административных правонарушениях».
3. Гагарский А. Обзор статистических сведений о состоянии судимости и работе судов по рассмотрению уголовных дел за 1994 - 1996 гг. // Рос. юстиция. 1997. № 6. С. 25.
4. Бюллетень Верховного Суда РФ. 1996. N 7
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О судебном приговоре» от 29 апреля 1996 г.
6. Петрухин И.Л. Монография «Оправдательный приговор и право на реабилитацию». Изд-во Проспект. С 139.
7. Пастухов М.И. Указ. Соч. С. 17
8. Сборник постановлений Пленумов Верховного Суда Российской Федерации по уголовным делам / сост. С.Г. Ласточкина, Н.Н. Хохлова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби; Изд-во Проспект, 2003. С. 372.
9. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 04.06.2014).

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Воробьева Татьяна Сергеевна

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Бизикина Алина Олеговна

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Что такое теневая экономика? На данный вопрос дают самые разные ответы. Есть мнение, согласно которому, теневая экономика это неучитываемые официальной статистикой и неконтролируемые обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных благ. Согласно другому мнению, теневая экономика - экономическая деятельность, противоречащая данному законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегальных хозяйственных действий, которые подпитывают уголовные преступления различной степени тяжести. Таким образом, теневая экономика — экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Она является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрывающиеся специально от общества и государства, например домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими.

Масштабы и характер деятельности в сфере ненаблюдаемой экономики варьируются в очень широких пределах - от огромных доходов, извлекаемых из преступных предприятий (вроде наркобизнеса), до бутылки водки, которой «награждают» водопроводчика за починенный кран. Если попытаться типологизировать теневую деятельность, приняв за основной критерий ее отношение к «белой» (официальной) экономике, то так же можно выделить четыре сектора ТЭ(теневой экономики) :

1. вторая («беловоротничковая», фиктивная) теневая экономика. Сюда входят приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег.

2. серая (неформальная) теневая экономика. Она включает все легально разрешенные виды экономической деятельности, в рамках которых имеют место неучитываемые официальной статистикой производство услуг, товаров, сокрытие этой деятельности от налогообложения.

3. черная (нелегальная, подпольная) теневая экономика. Под ней понимаются запрещенные законом виды экономической деятельности.

4. производство для собственного потребления.

Однако незаконное производство при расчете ВВП и даже при оценке теневой экономики вообще не учитывается. Так же как и, например, продажа украденного из воинской части пистолета: он однажды уже был посчитан, когда его произвели легально и продали армии.

Теневая экономика в России существовала всегда, но с переходом к рыночной экономике она начала стремительно расти. Появилось несколько источников развития теневой экономики:

1. Вывоз за рубеж капитала, энергетических и сырьевых ресурсов (примерно 30 млрд. в год), при этом основная часть сделок не является в прямом смысле теневой, т.е. осуществляется на законных основаниях: сырье и энергоресурсы реализуются за рубеж по заниженным ценам через посреднические компании, а соответствующий процент от прибыли последних оседает за рубежом.

2. Нерегистрируемая государственными органами хозяйственная деятельность, которая имеет место во всех сферах экономики. Например, каким образом могут на протяжении 5-6 лет реформ выживать многочисленные слои населения, доходы которых оказались (по официальным статистическим данным) значительно ниже прожиточного минимума? Допустим, некоторые учителя вынуждены прибегать к теневой экономике, что бы заплатить за квартиру или просто выжить, так как официальной зарплаты на это не хватает, а время, в которое можно было бы подработать официально, отнимает школа. Поэтому большинство преподавателей живут за счет так называемого «репетиторства».

Ключевым признаком теневой деятельности можно считать уклонение от официальной регистрации коммерческих договоров или умышленное искажение их содержания при регистрации. При этом основным средством платежа становятся наличные деньги и особенно иностранная валюта.

Можно выделить своеобразную пирамиду движущих сил неформального сектора теневой экономики.

Надстройка теневой экономики - криминальные элементы: торговцы наркотиками, оружием, угонщики автомобилей, киллеры, наемные убийцы, сутенеры. К этой категории можно отнести и

представителей органов власти и управления, если они берут взятки или торгуют государственными должностями и интересами.

В середине - теневики-хозяйственники. К ним следует отнести предпринимателей, коммерсантов, финансистов, промышленников, мелких и средних бизнесменов. Эти люди - «мотор» экономической деятельности, и не только нелегальной.

Третья группа представлена наемными работниками, причем как физического, так и интеллектуального труда. К ним могут примыкать коррумпированные государственные служащие, в доходах которых до 60% составляют взятки.

Конечно, данное деление в определенной степени условное и небесспорное, но оно охватывает около 30 млн. активного населения страны.

Перейдем к статистике. Теневой сектор российской экономики составляет примерно 15-20% от ВВП РФ. Такую оценку привел министр финансов Антон Силуанов. Так же, глава Минэкономразвития Андрей Белоусов ранее сообщал, что в случае выхода малого бизнеса из тени его доля в ВВП России составит 40-50% против нынешних 19%. Порядка 18 млн человек работают в теневом секторе, считают в министерстве. Если создать условия для выхода из тени малых предприятий, то можно увеличить долю малого бизнеса в ВВП до указанной величины, что соответствует уровню развитых стран. Кроме того, по данным Всемирного банка, российская теневая экономика в 3,5 раза больше, чем у других стран

«Большой семерки». Более того, объемы теневой экономики и незаконные денежные потоки динамично растут на протяжении 18 лет, чему способствуют низкая эффективность политического управления и широко распространенное уклонение от уплаты налогов. Все это подрывает экономическую и политическую стабильность в стране, резюмируют эксперты.

Итак, теневая экономика в России, хорошо это или плохо?

Теневая экономика имеет как явно отрицательные стороны (уклонение от уплаты налогов, связи с криминалом), так и некоторые положительные моменты. Так, именно теневая экономика смягчает последствия рецессий и финансовых кризисов, в ходе которых уволенные работники, а также маргинальные слои населения, находят временные источники существования в более гибком неформальном секторе. Так же теневая экономика помогает существовать «бюджетникам» и малоимущим слоям населения. В противном случае этим группам грозили бы голод и лишения, а обществу - социальный взрыв. По некоторым данным, существует оптимальный размер теневой экономики порядка 14-15% годового ВВП (Германия, США). Страны, значительно превосходящие эту планку (например, Румыния и Греция), или недотягивающие до неё (Франция) имеют те или иные социально-экономические проблемы или изъяны.

Список литературы.

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 560 с.
2. Аносова, А.В. Макроэкономика: Учебник для бакалавров / А.В. Аносова, И.А. Ким, С.Ф. Серегина. - М.: Юрайт, 2013. - 521 с.
3. Антипина, О.Н. Макроэкономика: Учебник / О.Н. Антипина, Н.А. Миклашевская. - М.: ДиС, 2012. - 496 с.
4. Базылев, Н.И. Курс макроэкономики в таблицах и схемах: Учебное пособие / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. - Мн.: Совр. школа, 2010. - 144 с.

студентка 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Чебыкина Виктория Сергеевна

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ

*научный руководитель: старший преподаватель БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Богданова Марина Викторовна*

Самым главным методом перераспределения национального дохода и основным источником преобладающей доли доходов государственного бюджета (вплоть до 90 %) являются налоги.

Налоги представляют собой обязательные, безэквивалентные, безвозвратные и безвозмездные платежи, которые взимаются с юридических и

физических лиц с целью финансового обеспечения деятельности государства.

К сущностным признакам налога относятся:

1. Императивность (предписание налогоплательщику со стороны государства, требование обязательности налогового платежа).
2. Смена собственника (через налоги доля частной собственности в денежной форме

становится государственной или муниципальной, тем самым формируя бюджетный фонд страны).

3. Безвозвратность (налоговые платежи обезличиваются и не возвращаются конкретному плательщику).

4. Безвозмездность (плательщик за выплачивание налога не получает никаких материальных, хозяйственных или иных прав).

Последние два признака в определенном смысле отделяют налоги и сборы от пошлин. Плательщик последних получает права на осуществление каких-либо хозяйственных операций (например, на ввоз или вывоз товаров через таможенную границу).

Налоги, как экономическую категорию, можно охарактеризовать как денежные отношения, связанные с перераспределением национального дохода и принудительным отчуждением как физических, так и юридических лиц.

Их социально-экономическую сущность выражают такие их взаимосвязанные функции как:

1. Фискальная функция (обеспечивает формирование доходов бюджета и реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения и между участниками общественного производства).

2. Регулирующая функция (позволяет государству с их помощью активно влиять на процессы воспроизводства, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или наоборот уменьшая платежный спрос населения страны).

Фундаментом теории налогов являются 4 правила, авторство которых принадлежит Адаму Смиту (знаменитому шотландскому экономисту, философу-этику; одному из основоположников современной экономической теории):

1. Правило справедливости (налоги должны выплачивать все граждане государства в соответствии с получаемыми доходами);

2. Правило определенности (налоги выплачиваемые гражданами должны легко рассчитываться);

3. Правило удобства (налоги должны взиматься в удобное время и удобным способом);

4. Правило экономности (затраты по взиманию налогов должны быть минимальными).

Теоретическую основу налогов составляют элементы налогообложения. Основными из них являются:

Субъект налогообложения (он же налогоплательщик) - юридическое или физическое лицо, которое выполняет возложенную на него государством обязанность спланирования налог. При определенных условиях субъект налога может пере-

ложить уплату налога на другого субъекта, который будет действительным носителем налога.

Носитель налога - юридическое или физическое лицо, уплачивающее налог из собственного дохода (при этом носитель налога вносит последний субъекту налога, а не государству).

Объект налога - доход или имущество, которые служат основанием для обложения налогом.

Единица обложения (она же налогооблагаемая база) — часть объекта, принимаемая за основу при исчислении налога.

Источник налога - доход субъекта налога, из которого вносится последний (важно, что налог всегда только часть дохода и потому он всегда меньше дохода по величине, но в ряде случаев возможно совпадение источника налога с его объектом).

Налогооблагаемый оклад – общая сумма налоговых изъятий на одного плательщика с единицы обложения за определенный период времени.

Ставка налога - размер налога с единицы обложения. Ставка может устанавливаться в абсолютных суммах (твердые ставки) либо в процентах. По своему содержанию выделяют ставки маргинальные (непосредственно указываются в нормативном акте о налоге); фактические (определяются как отношение уплаченного налога к налоговой базе); экономические (исчисляются как отношение уплаченного налога ко всему полученному доходу).

Также, помимо всего вышесказанного, существует множество классификаций налогов (например, в зависимости от формы взимания, объекта налогообложения, целевого использования и т.д.), но, в большинстве своём, выделяют два основных вида налогов:

1. Прямые налоги – налоги, которые являются прямым вычетом из доходов, которые получают фирмы и домашние хозяйства, (к примеру, к прямым налогам относят подоходный налог, налог на прибыль, налоги с предполагаемого дохода и т.д.). Также данный налог может взиматься и с имущества (например, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог и т.д.)

2. Косвенные налоги – налоги, которыми непосредственно облагаются фирмы и которые устанавливаются в зависимости от объема их производственной деятельности и включаются в цену той продукции, которая производится фирмами и поставляется ими на рынок. В качестве примеров косвенных налогов можно привести налог на добавленную стоимость (НДС), таможенные пошлины, фискально-монопольные налоги и т.д.)

Как мы видим, налоги имеют множество нюансов и по праву занимают важное место среди

множества экономических рычагов, с помощью которых государство осуществляет воздействие на рыночную экономику. Использование налогов – один из эффективных методов управления и обеспечения взаимосвязи между коммерческими интересами (интересы предпринимателей) и государственных интересов вне зависимости от форм собственности, организационно-правовой формы предприятия и т.д.

Для регулирования взаимоотношений в области уплаты и исчисления налогов, государство разрабатывает новые и дорабатывает старые нормы налогового права – совокупности юридических норм, определяющих вид налогов и порядок их уплаты. Источниками данного вида прав являются законы о налогах и соответствующие подзаконные акты, постановления и распоряжения Правительства, указы Президента, решения суда и инструкции налоговых органов.

Главной целью установлением государством налогов является необходимость в обеспечении себе необходимой материальной базой, для осуществления поставленных и возложенных на него задач, которые реализуются посредством одной из неотъемлемых частей финансовой политики любого государства мира – налоговой политикой.

Налоговая политика - это система мероприятий государства в области налогообложения, которая строится с учетом компромисса интересов государства и налогоплательщиков. Она осуществляется через налоговый механизм, т.е. через совокупность организационно-правовых норм, методов и форм государственного управления налогообложением через систему различных надстроечных инструментов (налоговых ставок (т.е., льгот и способов обложения). Государство придает налоговому механизму юридическую форму за счет налогового законодательства и регулирует его, что позволяет оказывать воздействие на экономические процессы.

Основными целями налоговой политики РФ продолжают оставаться поддержка инновационной деятельности, в том числе и путем предоставления новых льгот, направленных на ее стимулирование, а также поддержка инвестиций в области образования и здравоохранения.

Налоговое регулирование осуществляется государством за счет внесения изменения и корректировок в налоговую политику страны, что в свою очередь сдерживает или стимулирует общественное производство.

По определению Налогового кодекса РФ налоговая система – это совокупность федеральных, региональных и местных налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены,

уплаты и применения мер по обеспечению их уплаты, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства.

Законодательное оформление налоговой системы России обеспечивает Конституция РФ и пакет законов о налогах. Он включает в себя : ФЗ РФ «О государственной налоговой службе», Налоговый Кодекс РФ, а также ФЗ РФ «Об основах налоговой службы РФ».

Налоговая система государства призванная для обеспечения полной и своевременной мобилизации доходов бюджета, а также для создания условий для регулирования производства и потребления в целом и по отдельным сферам хозяйствования, учитывая при этом особенности формирования и перераспределения доходов различных категорий налогоплательщиков.

Одними из важных особенностей налоговой политики РФ и их последствиями являются:

1. Чрезмерно высокая доля косвенных налогов. По потребительским товарам носителями этих налогов выступают физические лица; поскольку косвенные налоги являются регрессивными, то тем самым существенно снижается жизненный уровень малообеспеченных. Поэтому социальная функция российских налогов реализуется также недостаточно.

2. Очевидный акцент в налоговых изъятиях на обложение хозяйствующих субъектов. Последствия этого - отсутствие возможностей самофинансирования, бегство капитала за рубеж, массовые уклонения предприятий от уплаты налогов.

Также стоит упомянуть о минусах нынешней налоговой политики РФ.

Наиболее значимые недостатки налоговой политики в России, носящие макроэкономический характер, заключаются в следующем:

1. Отсутствие благоприятного налогового режима для частных инвестиций в экономику;

2. Огромная нагрузка на фонд оплаты труда (она несколько снизилась после введения единого социального налога);

3. Отсутствие среднего класса, что приводит к переложению налогов на производственную сферу и ее подавление;

4. Неравномерное распределение налогового бремени между законопослушными и уклоняющимися от налогов потенциальными плательщиками.

На микроуровне можно выделить следующие недостатки:

1. Расхождения между стандартами бухгалтерского учета и налоговым учетом, приводящие к трудоемким корректировкам

бухгалтерской прибыли при исчислении налогооблагаемой прибыли;

2. Ежемесячные авансовые платежи многих налогов, что приводит к вымыванию собственных оборотных средств предприятий;

3. Исключительная множественность налогов;

4. Противоречивость и запутанность многочисленных инструкций и разъяснений Федеральной налоговой службы и Министерства финансов РФ, арбитражной практики.

Применение российского режима налогообложения, известного иностранным инвесторам своей неурегулированностью и постоянной изменчивостью, является одним из факторов, сдерживающим иностранные фирмы от прямых инвестиций в Россию, связанных с реальным осуществлением деятельности в России или заставляет использовать хитроумные схемы,

позволяющие оптимизировать затраты, связанные с налогами в России.

Можно сделать вывод, что налоговая политика имеет давнюю историю, сложную структуру и множество нюансов, а также играет огромную роль в становлении государства и его развитии. Она позволяет пополнять бюджет государства, результатом чего является улучшение благосостояния страны в целом, повышается уровень жизни населения, появляется возможность развития различных промышленных отраслей, науки, культуры, искусства и т.п. Не было бы налогообложения – государство не могло бы покрыть свои расходы, что привело бы к полной разрухе и обнищанию страны. Именно поэтому налоговая политика является одной из неотъемлемой частей финансовой политики, как России, так и любого государства.

Список литературы.

1. <http://www.terver.ru/>
2. <http://newinspire.ru/>
3. <http://studopedia.ru/>
4. <https://ru.wikipedia.org/>
5. <http://newinspire.ru/>

СЕКЦИЯ 6. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ, ПОЛИТИЧЕСКИХ И ДУХОВНЫХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Войтенкова Марина Александровна

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА»

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

Социальная защита населения является важной составляющей социальной политики любого государства. Впервые понятие «социальная защита» получило официальное закрепление за рубежом – сначала в законе о социальной защите, принятом в рамках политики нового курса Ф.Д. Рузвельта в 1935 г., а позднее, в 1940-х годах, в документах Международной организации труда. В 1952 году МОТ принята Конвенция № 102, содержащая целую концепцию социальной защиты. Она провозглашает право всех членов общества на социальную помощь, вне зависимости от трудового стажа и размера выплаченных страховых взносов. В данной Конвенции также выделяется девять направлений, по которым должна быть оказана данная помощь: медицинское обслуживание, пособия по болезни, пособия по безработице, пенсии по старости, пенсии по производственному травматизму, пособия в связи с рождением ребенка, семейные пособия, пособия по инвалидности, пособия по случаю потери кормильца. В Конвенции

зафиксирован базовый принцип равноправия при оказании социальной помощи – все государства, ратифицировавшие Конвенцию, принимают на себя обязательство предоставлять на своей территории гражданам любого другого государства - члена МОТ, а также беженцам и лицам без гражданства одинаковые со своими гражданами права, касающиеся установленных Конвенцией видов социального обеспечения. Странам, не достигшим необходимого уровня развития экономики и системы медицинского обслуживания населения, предоставляется возможность ратифицировать Конвенцию, на начальном этапе временно исключив некоторые аспекты, при обосновании причин такого исключения в ежегодных докладах, предоставляемых в МОТ. В дальнейшем концепция МОТ нашла свое отражение в документах Европейского союза: в Европейском кодексе социального обеспечения (1968 г.), Хартии основных социальных прав трудящихся, Зеленой

(1992 г.) и Белой (1994 г.) книгах о европейской социальной политике и прочих [1].

В отечественной экономической литературе понятие социальной защиты появилось с началом перехода России от плановой экономики к рыночным отношениям, однако до настоящего времени оно не получило окончательного определения. Это обусловлено как относительно короткой историей существования данной категории в России, так и сложностью происходящих в нашей стране экономических и социальных процессов. Вследствие этого различными авторами содержание данного понятия трактовалось, как правило, в зависимости от субъективного понимания социально-экономических явлений и институтов, которые должны быть охвачены данной категорией, и к настоящему моменту сформировалось значительное количество подходов к его определению. Так, одни авторы рассматривают социальную защиту как деятельность государства по обеспечению развития личности, а также поддержку малообеспеченных групп населения [2]. Другие – как систему гарантий, обеспечивающих соблюдение важнейших прав человека на достойный уровень жизни. Некоторые исследователи вообще игнорируют понятие социальной защиты, оставаясь в рамках традиционных категорий «социального обеспечения» и «социального страхования».

Как экономическая категория социальная защита представляет собой систему распределительных отношений, в процессе которых за счет части национального дохода образуются и используются общественные фонды денежных средств материального обеспечения и обслуживания граждан; это забота государства о человеке, утратившем полностью или частично способность трудиться; деятельность государства по воплощению в жизнь целей и приоритетных задач социальной политики, по реализации совокупности законодательно закрепленных экономических, правовых и социальных гарантий, обеспечивающих каждому члену общества соблюдение социальных прав, в том числе, достойный уровень жизни. Однако, с целью выявления значимости данной сферы непосредственно для граждан, представляется более целесообразным сосредоточиться на выявлении сущности категории «социальная защита» именно в узком смысле.

В последнее время российские авторы все чаще рассматривают социальную защиту как защиту различных групп населения от потенциальных социальных рисков. Так:

– В.В. Антропов считает, что «под системой социальной защиты следует понимать совокупность институтов и мероприятий, направленных на

защиту индивидов и социальных групп от социальных рисков, которые могут привести к полной или частичной потере экономической самостоятельности и социального благополучия»;

– по мнению А.Н. Аверина, социальная защита «представляет систему мер по соблюдению социальных прав и социальных гарантий, созданию условий, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей, уменьшению отрицательного влияния факторов, снижающих их качество жизни»;

– Т.К. Миронова предлагает рассматривать социальную защиту, как «деятельность государственных и негосударственных органов и организаций по осуществлению мер экономического, правового, организационного характера, которые направлены на предупреждение или смягчение негативных последствий для человека и его семьи при наступлении определенных социально значимых обстоятельств (в том числе социальных рисков), а также на сохранение приемлемого уровня их материального и социального благополучия» [3].

Под социальным риском понимается предполагаемое вероятное событие в жизни человека, наступление которого приводит к постоянной или временной утрате способности к труду. К основным видам социальных рисков относятся: болезнь, временная нетрудоспособность, получение травмы в течение трудового процесса, профессиональное заболевание, материнство, инвалидность, наступление старости, потеря кормильца, признание безработным, смерть застрахованного лица или нетрудоспособных членов его семьи, находящихся на его иждивении.

Данный подход наиболее полно отражает категорию «социальная защита» применительно к современным российским реалиям. Именно существование социальных рисков, представляющих собой негативное воздействие окружающей среды, обуславливает необходимость разработки, осуществления и совершенствования мер социальной защиты населения.

В федеральных нормативных правовых актах Российской Федерации определение понятия «социальная защита» закреплено по отношению к конкретным категориям граждан – ее получателям или выражено путем перечисления конкретных адресных мер, однако обобщенного толкования данной категории не существует. Так, например, согласно Федеральному закону от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», «социальная защита инвалидов – система гарантированных государством экономических, правовых мер и мер социальной поддержки, обеспечивающих

инвалидам условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества».

Обобщая все вышесказанное, представляется возможным сделать вывод, что смысл социальной защиты заключается в уменьшении отрицательного влияния факторов, снижающих качество жизни населения, смягчении негативных последствий, обусловленных наступлением социальных рисков, а система социальной защиты представляет собой совокупность институтов и мероприятий, направленных на реализацию данных направлений.

Социальная защита населения выполняет определенные функции. Глобально их можно объединить в следующие четыре основных функциональных категории: превентивная, экономическая, реабилитационная и институциональная. Превентивная функция социальной защиты заключается в проведении организационно-технических и медицинских мероприятий, которые позволяют защитить здоровье и трудоспособность человека. Экономическая функция связана с возмещением человеку утраченного дохода, что обусловлено наступлением таких социальных рисков, как временная или постоянная потеря трудоспособности и здоровья, а также компенсацией дополнительных расходов, связанных с лечением и инвалидностью. Реабилитационная функция предусматривает медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию человека, осуществляемую с целью восстановления утраченного здоровья и трудоспособности, а также содействие адаптации социально уязвимых групп населения к условиям рыночной экономики. Институциональная функция означает поддержание институтов и обеспечение функционирования механизмов социальной защиты населения [4].

Наряду с основными функциональными направлениями, институциональную базу социальной защиты населения составляют определенные принципы, основными из которых являются:

– принцип мультисубъектности – в качестве субъектов социальной защиты выступают общество, органы государственной власти, органы местного самоуправления, политические партии, общественные объединения и организации, профессиональные ассоциации, организации, предприятия, учреждения, работодатели;

– принцип солидарности субъектов социальной защиты, обусловленный распределением ресурсов между субъектами для ее осуществления;

– принцип всеобщности мероприятий в системе социальной защиты, так как они распространяются на всех членов общества и граждан государства и предполагают обеспечение условий для доступа человека к трудовой деятельности, образованию, здравоохранению, культуре, физической культуре, спорту, туризму, санаторно-курортной сфере, жилищно-коммунальным и иным объектам социальной инфраструктуры и видам социальных услуг;

– принцип непрерывности – социальная защита должна осуществляться на протяжении всей жизни человека;

– принцип дифференцированности (адресности), означающий специфическую направленность мер социальной защиты в зависимости от уровня экономической самостоятельности человека, степени его трудоспособности, уровня дохода и других факторов[3].

Следует отметить, что реализация именно всех четырех обозначенных функций и соблюдение вышеперечисленных принципов обеспечивает комплексность мер, являющуюся основой построения эффективной системы социальной защиты населения в государстве. Причем, не смотря на то, что разработка и усиление экономических и реабилитационных мер имеет огромное значение в текущих условиях, необходимо уделять не меньшее внимание мерам предотвращения возможностей появления социальных рисков, так как именно результативность последних является гарантией благосостояния населения, роста уровня и качества жизни граждан, а также, в последствии, снижения затрат государства в данной сфере.

Список литературы.

1. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского союза: история, организация, финансирование, проблемы / В. В. Антропов. - М.: Экономика, 2010. - 271 с.
2. Благосостояние и социальная защита населения. Теоретические аспекты / М. П. Сергеев, О. А. Игнатьева, Д. К. Шигапова ; Федер. агентство по образованию РФ, Ин-т соц. и гуманитар. знаний, Каф. экон. теории. - Казань: Школа, 2013. - 143 с.
3. Новикова, К.Н. Управление системой социальной защиты населения / К. Н. Новикова; Федер. агентство по образованию, Казан. гос. технол. ун-т. - Казань: КГТУ, 2012. – 398 с.
4. Гейц И.В. Гарантии, социальная защита и поддержка населения в Российской Федерации: (по материалам Федер. закона N 122-ФЗ) / И. В. Гейц. - М.: Дело и Сервис, 2012. - 640 с.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Норот Татьяна Александровна

НАРКОМАНИЯ СРЕДИ МОЛОДЁЖИ И ЕЁ ПРОФИЛАКТИКА (НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ)

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского Митюченко Людмила Сергеевна

Волна наркомания охватила весь мир, и, к глубокому сожалению, не обошла стороной нашу малую Родину – Брянщину.

За последние несколько лет распространение наркомании и токсикомании в нашей стране приняло катастрофический масштаб. Но особенный страх вызывает распространение наркотиков в молодёжной среде. Наркозависимость молодых людей – это острая социальная проблема современного общества.

Молодёжь – это наше будущее. Молодое поколение является основным потенциалом нашего общества. Поэтому, с уверенностью можно сказать, оттого какая, сегодня молодёжь зависит будущее нашего региона и страны в целом.

Говорить о вреде наркотиков на жизнь людей – можно бесконечно много. Наркотики калечат жизни и судьбы нашей молодёжи. Наркоупотребление вызывает наркозависимость. Наркотики разрушают практически все органы и системы организма. В первую очередь страдают мозг, печень, почки, сердце и репродуктивные органы. Среднестатистическая продолжительность жизни наркомана – 6 – 8 лет, после момента принятия первой дозы. В большинстве случаев, причиной смерти становятся цирроз печени и болезни сердца. Нередко молодые люди погибают от несчастных случаев, находясь в состоянии наркотического опьянения. У людей, употребляющих наркотики рождаются больные дети, у которых очень серьёзные физические дефекты и хронические заболевания. О каком будущем может идти речь?

Если рассматривать проблему наркомания на региональном уровне то это потеря трудоспособного населения, повышение криминогенной обстановки в области, упадок экономики, ухудшение демографической ситуации.

По статистике, большая часть наркоманов приобретает привычку к употреблению в возрасте

14 – 18 лет. На сегодняшний день в России 2 млн. наркоманов, из них подростков в возрасте от 12 – 18 лет – 400 тыс.

Постепенно приём наркотиков становится стилем жизни современной молодёжи. Именно поэтому следует вести профилактические мероприятия по борьбе с наркотиками и пропаганду здорового образа жизни.

В современной России профилактика наркомания сводится к чтению лекций и проведению тренингов, связанных с проблемой наркомания. Но даёт ли это свои плоды?

На самом деле, наркотики основательно укоренились в жизни молодых людей. Основной ужас ситуации заключается в том, что употребление наркотиков стало модным. Появление на наркорынке новых наркотических средств подвергается серьёзной рекламе в социальных сетях и со стороны СМИ, которые широко освещают ситуации, связанные с оборотом наркотиков. Если 10 лет назад говорили об обычных наркотиках растительного происхождения (конопля, марихуана, гашиш), то уже сейчас известно более тысячи видов наркотиков синтетического происхождения.

Современная ситуация в Брянской области характеризуется сохранением негативных тенденций в сфере незаконного оборота и потребления наркотиков. Это представляет серьёзную угрозу для населения, экономики, правопорядку и безопасности Брянской области. На 1 января 2014 года наркологическими учреждениями зарегистрированы 2508 наркоманов. По сравнению с 2013 годом, показатель увеличился на 16%.

Структура зарегистрированных больных, от зависимостей различного вида представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура зарегистрированных больных, от зависимостей различного вида, %

Вид зависимости	Брянская область	Российская Федерация
Опийная зависимость	85,6	86,9
Синтетические наркотики	10,1	5,1
Зависимость то каннабиса	4,3	6,8

В настоящее время на территории Брянской области реализуется программа «Комплексные меры по реализации Стратегии государственной

антинаркотической политики на территории Брянской области в 2013 – 2015 годах». Основной исполнитель программы: Антинаркотическая

комиссия Брянской области. В рамках программы планируется сократить предложение наркотиков на территории Брянской области, сократить спрос на наркотики путём совершенствования системы профилактической, лечебной и реабилитационной работы.

В рамках программы в 2014 году проведены следующие мероприятия:

1. «Народный наркоконтроль». Акция, целью которой является выявление, передача правоохранительным органам и уничтожение надписей с телефонами наркоторговцев. Чаще всего надписи следующего характера: «МИКСЫ», «СОЛЬ». Подобного рода сообщения могут содержаться на листовках или же оставлены на стенах зданий, дорогах с помощью трафарета.

2. Проведена антинаркотическая акция «Сообща, где торгуют смертью!». Граждане, располагающие информацией о месте сбыта наркотиков, также могут сообщить по телефону горячей линии.

3. Организованы форумы студенческих активистов «Мы – едины!». Цель форума – привлечение молодёжи к активному участию в общественно – политической жизни области и конкретных районов. Проведена пропаганда ЗОЖ, путём проведения спортивных мероприятий.

4. Фестивали уличной культуры «Lifestreet». Фестивали прошли на бульваре Гагарина и Кургане Бессмертия. На площадях были организованы сразу несколько площадок. Первыми выступали скейтеры, роллеры и ВМХ. Затем площадки для брейкдансеров и представителей популярных стратегических военных игр; площадки для стритбола и минибола.

5. Программа «Борьба со спайсом продолжается». В последнее время в Брянске все чаще появляются объявления: «Миксы», «Спайс», «Соль» и номер телефона. Проштампованные через трафарет эти надписи «украшают» стены домов и асфальт. Продавцы подобных «миксов» заводят в заблуждение покупателей, что их товар легален, а значит безвреден. На самом деле это психоделические препараты, т.е. вещества, вызывающие эйфорию, галлюцинации. Очень быстро подобные привыкания переходят в зависимость.

6. Организация специализированных антинаркотических смен в санаториях Брянской области. Мероприятия смены реализованы Управлением наркоконтроля по Брянской области и

волонтерскими движениями Брянского Государственного Университета имени академика И.Г.Петровского.

Также на базе области проводятся: месячники по борьбе с наркотиками, различные спортивные соревнования («Камуфляж», «Твоё время пришло»), Спартакиады («Брянские дворы без наркотиков», «Танцы, танцы, танцы») и многое другое.

Целью всех мероприятий является привлечение молодёжи к участию в социально-политических процессах области, пропаганда ЗОЖ, содействие органам власти в борьбе с наркоманией и наркомафией, улучшение информированности молодых людей, о факторах риска, создаваемых употреблением наркотиков.

На 2015 год запланировано множество мероприятий, направленных на борьбу с наркотиками и пропаганду ЗОЖ.

14 февраля 2015 на базе спорт – парка «Варяг» прошёл XI фестиваль зимних экстремальных видов спорта «Твоё время пришло». Программа включала в себя работу площадок: «Зимний футбол», «Хоккей», «Зимнее плавание». Новшеством этого года стало открытие площадки туристических соревнований «Великолепная команда» и «Варяг – Зарница» (лазертаг).

Уполномоченными органами, осуществляющими программы и мероприятия, являются: Правительство Брянской области, Департамент образования и науки Брянской области, Комитет по молодёжной политике Брянской области, Департамент семьи и социальной политики Брянской области, Комитет по делам молодёжи, семьи, материнства и детства, Брянская городская администрация.

Антинаркотическая политика Брянской области носит ярко выраженный социальный характер. Результаты реализации мероприятий оказывают влияние на различные стороны жизни региона.

Правильная комплексная профилактика по борьбе с наркоманией должна проводиться не только органами государственной власти, учебными заведениями, школами, но и, в первую очередь, семьёй. На родителей ложится ещё больший круг ответственности. Они должны привлечь ребёнка к занятиям спортом, танцами, музыкой или какими-то другими разумными увлечениями. Также, с самого раннего детства прививать чистоплотность, аккуратность, ведение ЗОЖ.

Список литературы.

1. Официальный сайт ФСКН по Брянской области - <http://www.32.fskn.gov.ru/>
2. Стратегия государственной антинаркотической политики РФ- <http://www.stratgap.ru/>
3. Информационно – правовой порта Гарант.РУ - www.garant.ru

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Вишневская Виктория Александровна

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Матюшкина Ирина Алексеевна*

Эффективное управление современной организацией представляет собой большую проблему, как в практическом, так и в теоретическом плане. Эффективная формальная система управления введена еще Максом Вебером около ста лет назад (рациональная бюрократия), но так называемый «человеческий фактор» не дает возможности ее эффективного практического использования. Формальные законы остаются на бумаге, а организация живет своей собственной жизнью, по своим собственным законам. Над причинами такого положения, а также над путями выхода из него работали и работают философы, психологи, кибернетики, социологи, экономисты, управленцы, и к настоящему времени они достаточно полно его осветили. Однако эти положения пока недостаточно используются при управлении.

Организационная культура – это культура членов организации, направленная на достижение целей организации. Это иерархическая система, в вершине которой стоят коллективные базовые представления, затем ценности и идеалы, затем артефакты [1]. Причем, видимым слоем организационной культуры являются только артефакты - предметы, ритуалы, и т.д. И вовсе не всегда эти артефакты истинно отображают сущность организационной культуры - иногда желаемое выдается за действительное. Верхние уровни скрыты в нашем сознании и могут быть выявлены только в конкретном поведении группы.

Базовые представления – это основа организационной культуры, ее основные принятые за аксиомы положения, которые работают уже на подсознательном уровне. Эти основные положения могут заключаться в том, например, что первично: организация или человек, поставленная цель или отношения в организации, и т.д. Каждая организация, явно или неявно, имеет свой набор таких базовых положений и их конкретные определения. Следующий уровень – цели и идеалы, вытекает из базовых представлений и составляет систему целей и идеалов организации. И нижний уровень, это артефакты – видимые, непосредственно осязаемые элементы культуры, однако они имеют свое определенное значение только в рамках организации, в рамках своей культуры. Одни и те же артефакты могут иметь разный смысл в разных организациях и разных культурах, стороннему человеку трудно по ним

выявить цели и идеалы организации, тем более ее базовые представления.

Далее можно отметить, что и все формальные документы по управлению организацией (организационное строение, регламенты, и т.д.), фактически являются артефактами организационной культуры [2]. Предприятием управляет именно организационная культура, а не формальные документы, поскольку любой документ, прежде чем быть исполненным человеком, проходит через его сознание, через его личную организационную культуру. И если такая культура отсутствует, а также отсутствует и эффективный контроль его деятельности, то принимаемые им решения могут существенно отличаться от формально и рационально предписанных.

Таким образом, важность организационной культуры определяется возможной степенью формального контроля деятельности. В условиях серийного производства (тиражирования продукта) степень регламентации деятельности может быть очень высокой, а формальный контроль – достаточно эффективным, и исполнителю будет достаточно трудно и небезопасно отклоняться от регламента. В данном случае если частная цель четко ставится перед каждым членом группы и отсутствие общей цели не даст предпосылок к серьезной организационной культуре такой группы, она не станет коллективом. Но даже здесь общая цель и соответствующая организационная культура могут играть положительную роль, поскольку неформальный контроль всегда эффективнее формального. В случае же создания продукта (а не его тиражирования) формализация деятельности может быть проведена только в самом общем виде, соответственно человеку представляется широкая возможность выбора принимаемых решений, а возможный формальный контроль при этом минимален. Деятельность человека в данном случае подчиняется в основном организационной культуре – собственному самоконтролю, неформальному контролю коллектива, и достижение крупных целей по эффективному созданию нового продукта возможно только сплоченным коллективом. Это касается сфер науки, искусства, проектной деятельности, и т.д. - всех сфер, где четкая формальная регламентация деятельности и формальный контроль очень ограничены или даже невозможны.

Основой организационной культуры является коллективная цель и вера – вера в достижение поставленной коллективной цели. «Вера возникает из предположения, что усилия человека являются частью какой-то более обширной системы, детали которой от него скрыты» [3].

Вера имеет два источника: «она является производной любви и сначала не нуждалась в аргументах. Лишь позднее он уделяет аргументам столько места, что подвергает их проверке, даже если они приводятся его любимым лицом. Аргументы без такой поддержки ничего не значили и никогда ничего не значат в жизни большинства людей». Первоначально, когда у нас нет никакого собственного суждения о цели, нет никаких собственных аргументов, наша вера – это вера в харизматического лидера и поставленную им цель: «Если из-за фактического незнания вы не в состоянии иметь суждения, то вам не следует ни верить, ни отрицать. Вы должны слушать и не противиться воздействию того, о чем я вам расскажу». Лидер ставит коллективную цель, находит соратников, которые ему верят, и ведет их к достижению поставленной цели. Фактически, на этом этапе организационная культура включает только два элемента, которые интернализированы коллективом, – это общая цель и лидер. Затем, когда цель достигается, появляются аргументы, вера в лидера сменяется верой в заведенный и проверенный порядок достижения цели.

Вопросы организационной культуры – это вопросы ее создания и внедрения, – ее интернализации (социализации), а также вопросы изменения организационной культуры при смене целей организации. Все эти вопросы очень важны в теории управления организацией, особенно в тех случаях, когда деятельность не поддается формализации, а это вся интеллектуальная деятельность: наука, искусство, новые продукты и новые технологии, ... в наибольшей степени поддается формализации, а значит и менее нуждается в организационной культуре, серийное производство, конвейер. Но автоматизация выводит человека из этих производств, формализация переносится с человека на станки-автоматы, цеха-автоматы, заводы-автоматы, и человеку остается, опять же, интеллектуальная не формализуемая деятельность. Если раньше, во времена Тейлора и Вебера формализуемый ручной труд доминировал, то сегодня ситуация совершенно обратная, и роль организационной культуры, которая была и не известна ранее, начинает доминировать над формальными методами управления. Формальные методы управления становятся лишь артефактами организационной культуры.

В организации с организационной культурой имеется три уровня контроля, соответственно в организации без организационной культуры, остается только один: формальный контроль. Однако формальный контроль далеко не всегда может эффективно выявлять отклонения, да и стоимость такого контроля достаточно велика.

Согласно теореме о разнообразии Эшби (точнее следствия из нее Стаффорда Бира [4]), разнообразие возможных управляющих воздействий должно превышать разнообразие возможных возмущающих воздействий. Реально же число возможных возмущений внешней (да и внутренней) среды неограниченно, и ни одна самая детальная инструкция не может их охватить. В условиях неопределенности руководитель (и каждый член организации) определяет возможные альтернативы и принимает решения, при этом разные индивиды в одной и той же ситуации принимают разные решения, соответственно не может быть и объективного контроля.

Весь опрос в том, что принимает во внимание руководитель при принятии того или иного решения. Как отмечалось выше, у человека имеются две основные движущие силы: на первом месте – личного выживания, превосходства и развития, и, только на втором месте – общественные [3]. Однако при этом, как опять же показывает психология, человек всегда старается показать, что для него первично именно общественное, а не личное.

Какое решение будет принимать член организации не имеющий никакого контроля, имея первичными движущими силами свои личные? Очевидный ответ – те, которые будут выгодны в первую очередь лично ему, и только во вторую очередь – организации, и даже те решения, которые могут нанести и вред организации. Но к чему это приведет, – непременно к упадку и гибели организации.

Именно этому и противостоит организационная культура – те идеалы, нормы, цели, которые разделяют члены организации и которые направляют деятельность членов организации на достижение коллективных целей. Причем эти нормы поддерживаются системами поощрений и санкций со стороны коллектива – в случае, если кто-либо из членов коллектива будет действовать вразрез с целями коллектива. В коллективе возникает система самоконтроля, самоорганизации для достижения поставленной коллективом цели. Если же перед коллективом ставится внешняя цель, то, для обеспечения такой самоорганизации, эта цель должна быть принята коллективом, должна стать его целью. В противном случае коллектив будет действовать только как группа отдельных индивидов, направленных на свои личные цели.

Если посмотреть выше по иерархии социальных систем, то за организацией следующей ступенью стоит государство, у которого также первичны цели своего выживания, развития и превосходства, но уже в рамках мировой системы. У каждого государства имеются свои формальные законы и свои организационные культуры, и эти

организационные культуры далеко не всегда и не во всем соответствуют формальным законам. Если посмотреть по иерархии вниз, то организация состоит из структурных подразделений, также являющихся социальными организациями со своими частными целями и своими субкультурами.

Список литературы.

1. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Человек и организация. Две главные цели человека – единство и борьба противоположностей. // Проблемы экономики и менеджмента, 2012. - №8. – С.3-11.
2. Абрамова С.Г., Костенчук И.А. О понятии «корпоративная культура». - М.: ИНФРА-М, 2014. – 216 с.
3. Аксакова А.Н. Организационная культура корпоративных стандартов: понятие, структура, особенности. // Управление персоналом. 2014. - № 13 - С. 53-56.
4. Валуженич Н.Е. Организационная культура и трудовая мотивация как факторы лояльного отношения персонала к организации // Управление персоналом.– 2013. - № 16. – С.22.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Лабуз Екатерина Вячеславовна

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

Рыночная экономика неотъемлемо связана с реформами во всех областях жизни человека. Важным условием проведения этих реформ является их направленность на улучшение уровня и качества жизни населения.

Для получения нормального социального развития и социальной стабильности необходима не просто разработка, но и грамотная реализация социальной политики, обеспечивающей достойный уровень жизни каждого человека и населения региона и страны в целом.

Важное значение приобретает эффективное решение социальных проблем на уровне регионов, ведь за этим стоит нормализация социальной ситуации всей России.

Социальная политика – одно из важнейших направлений внутренней политики государства, призванное обеспечить рост народного благосостояния, повышение уровня и качества жизни населения, удовлетворение общественных потребностей, реализуемое в соответствии с экономической и политической стратегиями. Приоритетными задачами в социальной сфере должны стать:

1. Повышение уровня здоровья и доходов населения.
2. Удовлетворения потребностей в образовании, социальной обеспеченности.
3. Обеспечение занятости населения и достойных условий труда.
4. Сокращение естественной убыли населения.
5. Обеспечение социальной защищенности граждан и развитие социальной инфраструктуры.

Чтобы выявить проблемы социального развития Брянской области, необходимо сначала установить, какие сферы социальной жизни необходимо рассмотреть, а также какие показатели помогут установить наличие проблем. Для объективной оценки уровня и качества жизни населения, определения путей дальнейшего развития необходима комплексная оценка социального развития региона с использованием системы показателей, наиболее полно характеризующих основные явления и процессы социального развития (рисунок 1).

I. Демографическая ситуация в России сегодня – одна из самых актуальных проблем, обсуждаемых на всех уровнях власти. Анализ современного состояния социальной сферы Брянской области позволил выявить проблему в демографическом развитии.

Динамика демографии отображена в таблице 1.

По общей статистике смертности на 1-м месте сердечно-сосудистые заболевания, на 2-м - травмы и отравления, на 3-м - новообразования. Также одной из причин является высокая смертность при ДТП.

По предварительной оценке численности населения Брянской области на 1 января 2015 года составила 1 232 885 человек, в том числе городское население - 860 200 человек, сельское – 372 685 человек.

Число трудоспособного населения с каждым годом уменьшается, в противовес числу населения

моложе/старше трудоспособного возраста. Основной причиной является преждевременная гибель трудоспособного населения: несчастные случаи на производстве, дорожно-транспортные происшествия и т.д.

Постановлением Правительства Брянской области от 30 декабря 2013 года N 851-п была утверждена государственная программа «Социальная и демографическая политика Брянской области» (2014 - 2020 годы). Ответственным исполнителем государственной программы является департамент семьи, социальной и демографической политики Брянской области.

Целью демографического развития Брянской области является комплексная реализация трех направлений: укрепление здоровья и снижение смертности населения, стимулирование рождаемости и укрепление семьи, повышение эффективности использования миграционных потоков.

В основе данных направлений лежит устойчивое экономическое развитие региона в целях обеспечения роста доходов населения, доступного и высокого качества медицинских услуг, защиты материнства и детства, улучшения экологической обстановки, жилищных условий граждан.

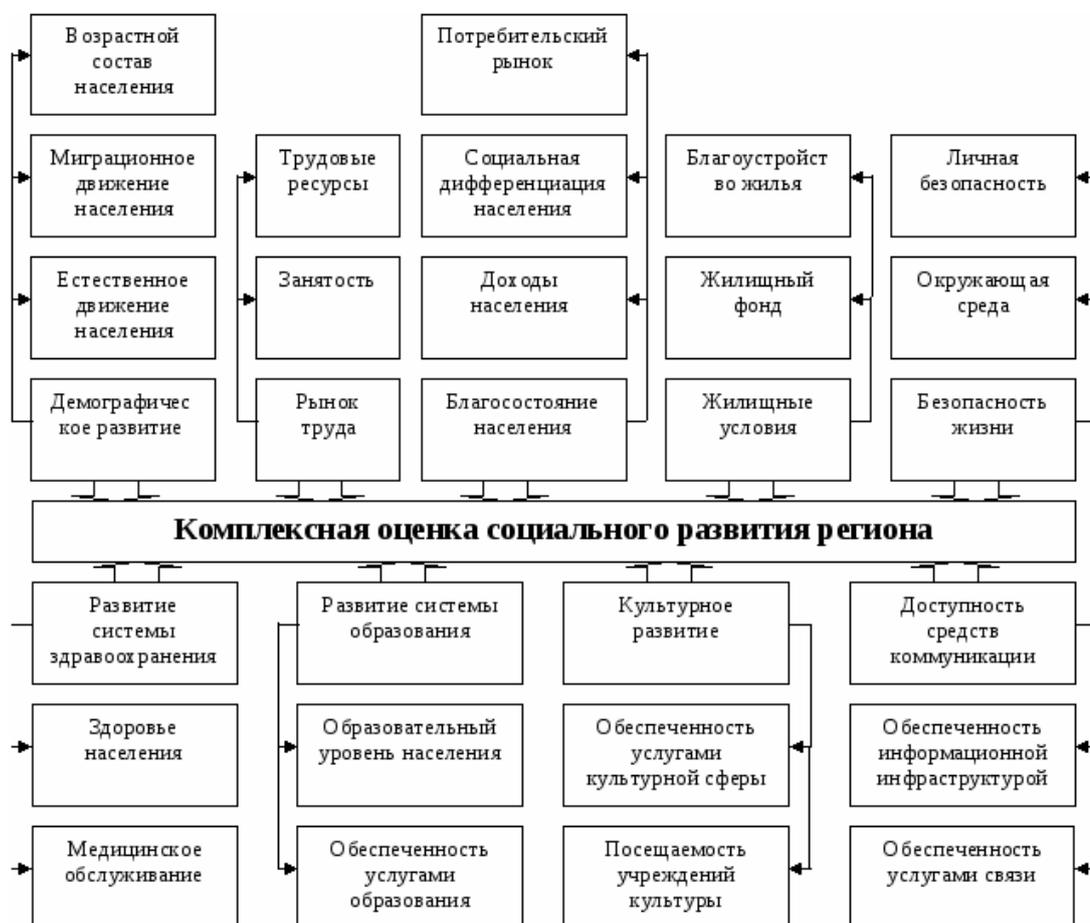


Рисунок 1 – Комплексная оценка социального развития региона

Таблица 1 - Показатели естественного движения населения в 2014г.

	Человек			На 1000 человек населения		2014 г. в % к 2013 г.
	2014 г.	2013 г.	Прирост (+), снижение (-), человек	2014 г.	2013 г.	
Родившихся	13658	13824	-166	11,0	11,1	99,1
Умерших	19856	19857	-1	16,0	15,9	100,6
в том числе детей в возрасте до 1 года	125	124	+1	9,1 ²⁾	8,9	102,2
Естественная убыль	-6198	-6033		-5,0	-4,8	104,2
Браков	10226	10045	+181	8,3	8,0	103,8
Разводов	7121	5908	+1213	5,7	4,7	121,3

Задачами демографического развития Брянской области являются:

- совершенствование профилактической и лечебно-диагностической помощи для сохранения репродуктивного здоровья, снижение смертности населения, в первую очередь, в младенческих возрастах, среди подростков и лиц трудоспособного возраста;

- реализация государственных гарантий по обеспечению детей, беременных женщин качественной, бесплатной медицинской помощью, максимально сохранив доступность дорогостоящих видов помощи;

- увеличение продолжительности здоровой (активной) жизни путем снижения заболеваемости, профилактики травматизма и отравлений;

- снижение тяжести последствий от дорожно-транспортных происшествий, оказание доврачебной медицинской помощи при совершении ДТП;

- улучшение качества жизни хроническим больным и инвалидам, предоставляя условия для реализации их остаточного потенциала здоровья;

- повышение жизненного уровня населения области, обеспечивая эффективную занятость трудоспособных граждан путем подготовки рабочих и специалистов в системе профессионального образования в увязке с прогнозами потребности экономики области в работниках соответствующей профессиональной квалификации;

- обеспечение ежегодного роста реальных денежных доходов семьи, позволяющих реализовать их репродуктивный потенциал путем поддержки предпринимательской инициативы граждан, роста заработной платы;

- дальнейшее совершенствование структуры и содержание работы учреждений социального обслуживания граждане пожилого возраста и инвалидов по предоставлению социальных услуг в соответствии с государственными стандартами социального обслуживания;

- проведение мероприятий по укреплению материальной базы действующей сети социальных учреждений для пожилых людей и инвалидов;

- регулирование миграционных потоков, в том числе снижение миграционных оттоков населения, повышение привлекательности области для потенциальных мигрантов.

Общий объем средств, предусмотренных на реализацию государственной программы – 40 481 648 420 руб.

Реализация этих задач позволит повысить рождаемость, снизить смертность, повысить число трудоспособного населения и в итоге достичь приемлемого демографического уровня Брянской области.

II. Уровень жизни Брянской области нельзя назвать высоким. По данным Брянскстата в 2014 году денежные доходы населения сложились в сумме 324912,8 миллиона рублей и увеличились по

сравнению с 2013 годом на 7,6%, денежные расходы населения составили 321 715,5 миллиона рублей и увеличились за аналогичный период на 8,5%. Превышение денежных доходов над денежными расходами составило 3 197,3 миллиона рублей.

В 2014 году денежные доходы на душу населения составили 21 875,4 рубля, потребительские расходы на душу населения – 16913,5 рубля. Реальные денежные доходы в январе-декабре 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года уменьшились на 1,5%, реальные потребительские расходы увеличились - на 2,1%.

За январь 2015 года денежные доходы населения сложились в сумме 21874,3 миллиона рублей и увеличились по сравнению с январем 2014 года на 22,2%, денежные расходы населения составили 24138,6 миллиона рублей и увеличились за аналогичный период на 14,7%. Превышение денежных расходов населения над денежными доходами составило 2264,3 миллиона рублей.

Оценивая уровень жизни, нельзя не принять во внимание прожиточный минимум, устанавливаемый на уровне субъекта России, предназначенный для оценки уровня жизни населения при разработке и реализации социальных программ. Исходя из этого показателя, рассчитывается объем социальной поддержки малоимущих граждан. Прожиточный минимум за первый квартал 2015 года еще не установлен, предположительно это произойдет в апреле 2015-го года. Величина прожиточного минимума за 4 квартал 2014 года установлена Постановлением Правительства Брянской области № 14-п от 26 января 2015 года в среднем размере 7565 руб. (6543руб. – за 4 квартал 2013г.).

Число населения, доходы которого ниже величины прожиточного минимума в 2014 году составило 149,2 тыс. чел, по сравнению с 2013г. – 146,3 тыс. чел.

В таблице 2 рассмотрен средний уровень заработной платы по Брянской области. Наиболее прибыльной является деятельность в финансовой сфере, а также сфере государственного управления. Наименьший уровень заработной платы наблюдается в таких отраслях, как гостиничный бизнес, строительство, сельское и лесное хозяйство.

В области заметен рост цен и тарифов (таблица 3). Так, по сравнению с концом 2014 года в январе 2015г. цены на все товары выросли на 4%, в сравнении с январём 2014 года – на 17%. С начала 2015 года стоимость минимального набора продуктов питания в Брянской области выросла на 8% и составила 3 179 рублей, сообщает Брянскстат.

В январе т. г. средний индекс цен на платные услуги составил 101,3%. Больше всего рост цен и тарифов за год заметен при оказании услуг зарубежного туризма (в связи с политической ситуацией в стране), санаторно-оздоровительных и

жилищно-коммунальных услуг. Менее всего выросли цены на услуги спорта и дошкольного воспитания.

III. Рынок труда и занятость населения.
Ситуация на ранке труда ухудшилась в конце 2014г.

С начала 2015г. были уволены 715 человек. Общее же число безработных на Брянщине превысило 7 тысяч человек. Уровень безработицы составляет 1,1 процента.

Таблица 2 - Средняя заработная плата работников по полному кругу организаций Брянской области по видам экономической деятельности за декабрь 2014 года

Виды экономической деятельности	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата			Отношение к общеобластному уровню средней заработной платы в декабре 2014, %
	декабрь 2014, руб.	ноябрь 2014 в % к		
		ноябрю 2014	декабрю 2013	
Всего в том числе:	24668,0	121,3	106,3	100,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16309,2	108,0	109,3	66,1
Рыболовство, рыбоводство	20508,6	182,1	162,0	83,1
Добыча полезных ископаемых	25846,3	98,4	74,2	104,8
Обрабатывающие производства	23820,7	112,7	112,7	96,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	23170,3	109,8	115,7	93,9
Строительство	15359,6	113,1	95,7	62,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16295,9	105,9	117,7	66,1
Гостиницы и рестораны	13970,4	114,9	105,8	56,6
Транспорт и связь	28289,0	112,8	109,7	114,7
Финансовая деятельность	63387,4	166,2	98,2	в 2,6 р
Операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг	17488,9	119,5	103,6	70,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	52826,7	160,9	104,3	214,2
Образование	22210,3	123,9	100,1	90,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	18413,9	102,5	91,2	74,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	18392,4	117,7	111,2	74,6

Таблица 3 - Индексы цен и тарифов в январе 2015 года

	К предыдущему месяцу			Январь 2015г. к декабрю 2014г.	Январь 2015 г. к январю 2014г.
	ноябрь	декабрь	январь		
Индекс потребительских цен	101,3	102,9	104,0	104,0	117,1
Индекс цен производителей промышленных товаров	100,2	100,2	101,6	101,6	108,9
Индекс тарифов на грузовые перевозки	100,0	100,0	107,3	107,3	107,4
Сводный индекс цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного значения	101,9	99,3	100,6	100,6	105,5

Постановлением Правительства Брянской области от 30 декабря 2013 г. № 824-п была утверждена государственная программа «Содействие занятости населения и

государственное регулирование социально-трудовых отношений и охраны труда в Брянской области» (2014 – 2016 гг.). Ответственный исполнитель государственной программы -

управление государственной службы по труду и занятости населения Брянской области.

Задачами государственной программы являются:

– регулирование социально-трудовых отношений, совершенствование системы оплаты труда работников учреждений, ориентированной на достижение показателей качества и количества оказываемых услуг;

– обеспечение социальной поддержки безработных граждан;

– содействие в трудоустройстве безработных граждан;

– реализация превентивных мер, направленных на улучшение условий труда работников, снижение уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, включая совершенствование лечебно-профилактического обслуживания и обеспечение современными высокотехнологичными средствами индивидуальной и коллективной защиты работающего населения;

– создание правовых, организационных, социально-экономических и информационных условий, способствующих добровольному переселению соотечественников, проживающих за

рубежом, в Брянскую область для постоянного проживания.

Общий объем средств, предусмотренных на реализацию государственной программы – 3 583 234 573 руб.

IV. Безопасность жизни. Окружающая среда. В Брянской области в 2014 году отмечено увеличение выбросов в атмосферный воздух по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. От стационарных источников в атмосферу поступило 16,7 тысячи тонн загрязняющих веществ. Из общего количества вредных веществ, выбрасываемых в атмосферу, газообразные и жидкие вещества составили 69 процентов, твердые – 31 процент.

Из общего объема выбросов по отраслям экономики лидирует обрабатывающие производства. Меньше всего страдает окружающая среда от производства и распределения электроэнергии, газа и воды - 1,4 тыс. тонн.

Для Брянской области остаются актуальными проблемы, связанные с ликвидацией последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Мониторинг радиационной обстановки показал, что процессы самоочищения почв от радионуклидов идут медленно.

V. Жилищные условия. Состояние жилищного фонда Брянской области представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Жилищный фонд Брянской области по городской и сельской местности (на конец 2014г., тысяч м²)

	2012г.	2013г.	2014г.
Общая площадь всего жилищного фонда	32719,1	33039,8	34673,9
• городская местность	21221,1	21622,4	22951,2
• сельская местность	11498,0	11417,4	11722,7

В Брянской области и г. Брянске реализуется программа «Жильё для российской семьи», в рамках которой до 2017 года в Брянской области будет возведено 286 тысяч м² жилья по цене квартир эконом-класса.

Также в настоящее время на территории области действует подпрограмма «Развитие ипотечного кредитования в жилищном строительстве» государственной программы «Строительство и архитектура в Брянской области» (2014-2020 годы). Основная цель подпрограммы: улучшение жилищных условий различных категорий жителей Брянской области, создание необходимых условий для решения жилищной проблемы населения с помощью государственной бюджетной поддержки и системы ипотечного кредитования, повышение доступности жилья, увеличение объемов жилищного строительства, привлечение средств граждан для финансирования жилищного строительства.

VI. Транспорт и связь. Постановлением Правительства Брянской области от 30 декабря 2013 г. № 859-п утверждена государственная программа "Развитие промышленности, транспорта и связи Брянской области" (2014 - 2016 годы). Ответственный исполнитель государственной программы - департамент промышленности, транспорта и связи Брянской области.

Задачи государственной программы:

– содействие разработке, освоению и производству продукции, обновлению производственных мощностей, увеличению роста объемов реализации произведенной продукции, созданию новых рабочих мест на предприятиях региона;

– оптимизация структуры и обновление подвижного состава автотранспортных предприятий;

– совершенствование системы управления пассажирскими перевозками (в ред. постановления

Правительства Брянской области от 20.10.2014 N 455-п).

Общий объем средств на реализацию государственной программы составляет 17 433 210 125 руб.

Программой решаются следующие проблемы:

1. Недостаточность собственных средств на обновление и покупку технологического парка оборудования и автотранспорта.

2. Слабый уровень загрузки имеющихся производственных мощностей и, как следствие, удорожание себестоимости.

3. Недопустимо высокий уровень износа пассажирского парка транспортных средств, более 45 % которых эксплуатируются за пределами амортизационных сроков.

4. Нерегулируемый рост цен на топливо, запасные части и агрегаты.

5. Коммерциализация пассажирских перевозок.

6. Снижение уровня безопасности функционирования общественного транспорта в целом.

В Брянской области действуют 23 автотранспортных предприятия общего пользования и 2 муниципальных пассажирских предприятия в городе Брянске, которые в соответствии с контрактами на выполнение государственных и муниципальных заказов обеспечивают перевозки пассажиров на 467 социально значимых автобусных маршрутах общей протяженностью свыше 20 тыс. км, в том числе на 84 городских, 383 пригородных, 44 междугородных и 7 международных автобусных маршрутах, а также на 16 троллейбусных маршрутах протяженностью около 0,2 тыс. км.

Ежедневно пассажирским транспортом общего пользования перевозится по социально значимым маршрутам более полумиллиона пассажиров.

Брянская область также имеет аэропортовый комплекс.

В перечень услуг операторов связи на территории Брянской области входят проводная местная, внутрizonовая, междугородная и международная связь; телеграфная и документальная электросвязь; сотовая связь; услуги Интернета; передача данных; IP — телефония и пр.

Лидером отрасли в Брянской области является Брянский филиал ОАО «РосТелеком». Им оказывается 90 % услуг проводной связи. Среди компаний, предлагающих интернет-услуги известны «БКС», «ДОМ.ру», «Билайн» и другие.

В Брянской области услуги мобильной связи стандарта GSM предоставляют филиалы лидеров Российского рынка ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (сеть МТС), ОАО «ВымпелКом»

(сеть Билайн), ЗАО «Мобиком—Центр» (сеть Мегафон), «Теле2».

Крупными и средними предприятиями оказано услуг связи в январе 2015 году на 829,2 млн. рублей, что выше января 2014 года в фактических ценах на 11,1 %.

По оценке в 2014 году количество персональных компьютеров составляет 75,1 тыс. штук. Количество персональных компьютеров, подключенных к сети Интернет, в 2014 году составило 46,1 тыс. штук (на 8,4 процента больше уровня 2013 года). По прогнозу к 2016 году их количество составит 51,1 тыс. штук.

Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек в 2014 году составило 212,9 шт., в 2016 году прогнозируется 213,1 шт.

Охват населения телевизионным вещанием на конец 2014 года составлял 96,6 %, на конец 2016 года по оценке составит — 98 %. Охват радиовещанием на протяжении всего периода останется без изменения — 100 %.

VII. Система образования и культуры. Научный потенциал области составляют 4 государственных и 1 негосударственный ВУЗ, а также 12 филиалов государственных и 7 филиалов негосударственных ВУЗов, в которых обучается более 57 тысяч студентов и ежегодно выпускается около 9 тысяч специалистов. В 2015г. ВУЗами будет осуществлён первый выпуск бакалавров. Кроме того, подготовку кадров для отраслей производства и социальной сферы осуществляют 28 средних специальных учебных заведений, которые ежегодно выпускают около 7 тысяч специалистов.

По-прежнему важную роль в культурной жизни области играют клубы и Дворцы культуры, развитие которых началось в годы индустриализации. Они создают возможности для работы самодеятельных творческих коллективов, служат "окном в большое искусство" для многих талантливых личностей, наконец, это прекрасное место для отдыха и досуга, пробы сил подростков в различных видах художественного и технического творчества.

На Брянщине более двух десятков таких культурных центров. Их залы способны вместить около 15 тысяч зрителей.

Невозможно представить социальную жизнь г. Брянска без Дворцов культуры, расположенных в каждом районе города, художественных и картинных галерей, Дворца детского и юношеского творчества, театра драмы и ТюЗа, а также кукольного театра, цирка, Брянской филармонии и многих других учреждений культуры.

Система здравоохранения. Постановлением Правительства Брянской области от 30 декабря 2013

г. № 836-п утверждена Государственная программа «Развитие здравоохранения Брянской области» (2014 - 2020 годы). Ответственный исполнитель государственной программы - Департамент здравоохранения Брянской области.

Задачи государственной программы:

- реализация единой государственной политики в сфере здравоохранения на территории Брянской области;
- повышение доступности и качества оказания стационарной медицинской помощи гражданам;
- повышение доступности и качества оказания амбулаторной и диагностической медицинской помощи гражданам;
- повышение доступности и качества оказания скорой и неотложной медицинской помощи гражданам;
- обеспечение безопасности и качества донорской крови и ее компонентов;
- развитие медицинской реабилитации населения и совершенствование системы санаторно-курортного лечения, в том числе детей;
- развитие системы обязательного медицинского страхования в Брянской области;
- обеспечение граждан лекарственными препаратами и оказание отдельных видов медицинских услуг;
- развитие кадрового потенциала сферы здравоохранения;
- развитие инфраструктуры сферы здравоохранения (в ред. постановления Правительства Брянской области от 25.08.2014 № 390-п).

Список литературы.

1. Баранов Н.Н. Методика комплексной оценки социально-экономического развития региона. СПб, 2005. - 136 с.
2. Стратегия социально-экономического развития Брянской области до 2025 г.
3. www.bryansk.gks.ru – официальный сайт Территориального Органа Федеральной Службы Государственной Статистики по Брянской области

Общий объем средств, предусмотренных на реализацию государственной программы - 41 746 943 077 руб.

В 2015 году продолжится дополнительная диспансеризация работающих граждан и углубленные медосмотры лиц, занятых на вредных производствах.

Введение практики «Родовых сертификатов» позитивно отразилось на демографической ситуации в области.

За 2 года реализации ПНП «Здоровье» решено большое количество проблем с обеспечением населения области высокотехнологичной медицинской помощью, которую нуждающиеся получают в федеральных медицинских центрах.

Таким образом, для решения выше выявленных проблем социального развития Брянской области необходимо:

- 1) Повысить уровень доходов населения за счет роста величины заработной платы;
- 2) Обеспечить занятости населения и достойных условий труда;
- 3) Улучшить состояния здоровья населения;
- 4) Повысить рождаемость, сократить естественную убыль населения и миграционный отток жителей в другие регионы Российской Федерации;
- 5) Повысить уровень обеспеченности населения жильем, комфортности жилищных условий и эффективности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения;
- 6) Удовлетворить потребности населения в образовании и социальном обеспечении.

ученица 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Малахевич Екатерина Ивановна

БЕЗРАБОТИЦА: ВИДЫ, ПРИЧИНЫ, СЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Одной из важнейших проблем современного рынка труда является проблема безработицы. Она связана и с экономическим развитием, и с изменением потребности в рабочей силе, и с социальным статусом самого работника.

Безработица - не просто отсутствие работы, это также и социальная катастрофа, оказывающая мощное и разрушительное влияние на людей. Это

явление сказывается на экономическом, социальном и психологическом состоянии людей. Психологами доказано, что столкновение с безработицей отрицательно сказывается на средней продолжительности жизни и в целом на состоянии здоровья. Более того, следует особо отметить, что сокращаются не только доходы семьи, но и теряется самоуважение людей, возникают различной степени

сложности заболевания на нервной почве и наблюдается ощущение безнадежности в завтрашнем дне. Человек просто-напросто теряет ориентир и смысл дальнейшей борьбы за жизнь. А это самое худшее, потому что теряется личность индивида.

Безработица - это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

Из закона «О занятости населения Российской Федерации»: «Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированные в службе занятости в целях поиска подходящей работы и готовые приступить к ней. При этом не учитывается оплата за выполнение общественных работ по направлению службы занятости, а также выплаты выходного пособия и среднего заработка работникам». Безработные - это лица, входящие в состав рабочей силы, активно ищущие работу, но не имеющие ее. Лица, которые не имеют работы и не ищут ее (потеряли надежду, имеют иной источник существования), официальной статистикой считаются выбывшими из состава рабочей силы.

К экономическим причинам возникновения безработицы относятся:

а) Высокая цена рабочей силы (зарплата), которую требуют ее продавец или профсоюз.

Поведение покупателя (работодателя) на рынке рабочей силы определяется в данных условиях соотношением затрат на покупку рабочей силы и дохода, который он получит от ее использования в течение определенного периода времени с теми затратами, которые он понесет на покупку машины, заменяющей рабочую силу и того результата, который принесет ему эта машина. Если такое сопоставление будет в пользу машины, то предприниматель откажется от покупки рабочей силы и отдаст предпочтение машине. Рабочая сила человека будет непроданной, а сам он окажется в роли безработного. Научно-технический прогресс и повышение технического строения производства есть одна из причин роста безработицы в современных условиях.

б) Низкая цена рабочей силы (зарплата), которую устанавливает покупатель (работодатель)

В этом случае продавец (наемный рабочий) отказывается продавать за бесценок свою рабочую силу и ищет другого покупателя. В течение определенного времени он может оставаться без работы и относиться к категории безработных.

в) Отсутствие стоимости, а соответственно и цены рабочей силы.

В обществе всегда есть люди, которые не могут быть вовлечены в процесс производства по причине отсутствия у них рабочей силы как таковой или наличия рабочей силы настолько низкого качества, что покупатель (работодатель) не желает ее приобретать. Это бродяги, деклассированные элементы, инвалиды и т.п. Эта категория граждан, как правило, навсегда теряет работу и надежду ее найти и попадает в разряд застойных безработных.

Таким образом, основной причиной возникновения безработицы является нарушение равновесия на рынке рабочей силы. Это неравновесие особенно усиливается в периоды экономических спадов, войн, стихийных бедствий и т.п.

Современные экономисты рассматривают безработицу как естественную и неотъемлемую часть рыночного хозяйства. В этой связи большое внимание уделяется анализу видов безработицы. Различают три основных вида безработицы.

1) Фрикционная безработица – это нормальное количество людей, добровольно ищущих в данный момент времени работу по причинам естественного происхождения: изменение места жительства, поиск более выгодных условий, завершение сезонного договора, окончание учебного заведения, увольнение из армии. Характерной чертой фрикционной безработицы является то, что количество свободных мест равно количеству претендентов на них, а профессиональная структура спроса на труд совпадает со структурой предложения труда.

2) Структурная безработица – безработица, вызванная изменениями в структуре спроса на потребительском рынке или сдвигами в технологии производства (технологическая безработица).

3) Циклическая безработица – безработица, порождаемая общим спадом производства и совокупного спроса. Этот тип безработицы наблюдается на стадии кризиса (спада) экономического цикла, когда сокращается общий спрос на труд. В этот период имеет место избыточное предложение совокупного труда. Объемы производства ниже своего потенциального значения. Для сглаживания негативных последствий такого вида безработицы необходимы разработка и принятие специальных программ обеспечения занятости населения, субсидируемых государством.

В микроэкономике рассматриваются два эффекта, оказывающие влияние на изменение общего уровня безработицы в условиях роста циклической безработицы:

1) Эффект «дополнительного рабочего» - более высокий уровень безработицы уменьшает число

добровольно незанятых из отдельных категорий потенциальных работников. Например, если кормилец семьи теряет работу, это вынуждает других членов семьи предпринимать действия по ее поиску;

2) Эффект «разочарованного работника» - более высокий уровень безработицы приводит к снижению активности на рынке труда отдельных категорий менее конкурентоспособных работников (например, замужних женщин, пенсионеров), утрачивающих веру в возможность найти работу в условиях жесткой конкуренции.

Если первый эффект превалирует над вторым, естественный уровень безработицы растёт.

Еще один из видов безработицы - сезонная безработица, которая порождается временным характером выполнения тех или иных видов деятельности и функционирования отраслей хозяйства. К ним относятся сельскохозяйственные работы, рыболовство, сбор ягод, сплав леса, охота, частично строительство и некоторые другие виды деятельности. В этом случае отдельные граждане и даже целые предприятия могут интенсивно работать несколько недель или месяцев в году, резко сокращая свою деятельность в остальное время. В период напряженной работы происходит массовый набор кадров, а в период свертывания работ - массовые увольнения. Прогноз показателей сезонной безработицы можно определить с большой степенью точности, поскольку она повторяется из года в год, и, соответственно, есть возможность подготовиться к решению проблем, вызванных ею.

Одной из разновидностей безработицы является частичная безработица, которая возникает в результате снижения спроса на продукцию предприятия. В этом случае возможны два варианта поведения предпринимателя: либо он сохраняет возможность трудиться для части персонала полное рабочее время, а другую часть увольняет, либо без увольнения дает возможность работать всем неполное рабочее время, что и ведет к возникновению частичной безработицы.

Исходя из необходимости учета безработных и принятия соответствующих государственных мер по обеспечению работой всех желающих, различают: зарегистрированную безработицу, которая отражает количество незанятых граждан, ищущих работу, готовых приступить к ней и взятых на учет в государственной службе занятости; скрытую безработицу, к которой относятся работники, занятые на производстве, но в действительности являющиеся «лишними». Они, как правило, либо трудятся не по своей вине неполный рабочий день или неделю, либо отправлены в административные отпуска. Скрытая

безработица характерна в основном для стран с глубокими деформациями рыночных механизмов.

Безработица может быть добровольной и вынужденной.

Добровольная безработица связана с низким уровнем ставки заработной платы относительно предельной тягости труда для части потенциальных работников.

В свою очередь, стали признавать, что существует и вынужденная безработица, носящая, как правило, временный характер. Данный вид безработицы вызван негибкостью реальной ставки заработной платы.

В России в переходный период существовал также такой тип безработицы, как скрытая безработица. К скрытым безработным относились лица, которых держали на рабочих местах, так как они время от времени могли быть полезными. Эти люди, зачастую имевшие нестабильный заработок, не увольнялись с предприятия, поскольку не могли найти иного места работы или ждали изменения политической или экономической ситуации.

По продолжительности безработица может быть:

- краткосрочная - до 4-х месяцев,
- продолжительная - 4-8 месяцев,
- длительная - 8-18 месяцев,
- застойная - более 18 месяцев;

По форме проявления:

- открытая - включает всех незанятых граждан, ищущих работу;

- скрытая - включает работников, фактически занятых в экономике, но в действительности являющихся «лишними».

Результаты научных исследований документально подтверждают существование ряда эмоциональных, социальных, финансовых, семейных, медицинских и политических последствий безработицы.

Среди эмоциональных последствий безработицы называют низкую самооценку, депрессию, самоубийство и необходимость психиатрического лечения в стационаре. Среди медицинских проблем - нарушение здоровья, вызванное стрессами (в частности, болезни сердца и почек, алкоголизм и цирроз печени). У работников, которые до объявления об увольнении имели нормальное артериальное давление, сразу же после известия об увольнении она повышалась и оставалась высоким до тех пор, пока они вновь не находили работу. Стрессы, вызванные безработицей, могут сократить продолжительность жизни и, следовательно, повысить уровень смертности.

Существует связь между ухудшением отношений в семье (нарушением функционирования семьи) и детской смертностью, жестким обращением с детьми, разводом,

конфликтами между родителями и детьми, необходимостью передачи детей на опеку. У детей в семьях безработных чаще, чем в семьях работающих, встречаются отклонения в поведении, нарушении работы желудочно-кишечного тракта и бессонница. У супруги безработного наблюдаются те же психосоматические симптомы, что и у него самого. По всей вероятности, безработица оказывает отрицательное воздействие на всех, кого она прямо или косвенно затрагивает.

Ученые обнаружили несомненную связь между безработицей и убийствами, насилием и тюремным заключением. Изучение дел правонарушений показывает, что до 70% заключенных в момент ареста не имели работы, что рецидивизм можно объяснить отсутствием работы. Влияние безработицы на финансовое положение неоспоримо. Работникам и их семьям часто приходится жить на сбережения, продавать вещи и мириться с более низким уровнем жизни. Кому-то приходится отказываться от дома, автомобиля, объявлять о банкротстве и даже жить на пособие по социальному обеспечению.

Исследователи, к сожалению, еще не установили полный перечень трудностей, которые связаны с поиском работы, и тех сложностей получения новой работы, которые существуют в обществе, не обеспечивающим всеобщую занятость. В государственных службах трудоустройства официально регистрируется только 12% вакантных рабочих мест. Это лишь усугубляет стресс, испытываемый человеком в процессе поиска работы, в частности, при получении отказа и из-за отсутствия четкого представления о том, где и как искать работу. О рабочих местах, не заявленных на рынке труда, гораздо легче узнать тем, кто имеет работу, чем безработным. Информация о том, как искать работу, предоставляемая на курсах по обучению поиску работы, возможно, достигает цели, укрепляя у людей надежду на получение новой работы. Поэтому в последние годы создаются специальные курсы в помощь безработным.

Однако кое для кого курсы оказываются недостаточно эффективными, поскольку официальная политика государства заключается в сохранении некоторого избытка рабочей силы. Если обучавшийся на курсах по поиску работы или участвовавшие в программах стимулирования занятости в последствии терпят неудачу, невозможность получить работу может парализовать их волю к действиям. В результате они становятся еще более уязвимыми перед отрицательным воздействием эффекта долгого отсутствия работы. Они могут вообще потерять шансы на получение работы, так как рискуют

попасть в учреждения социального обеспечения на лечение.

Вместе с тем, растет численность незарегистрированных безработных, которые не считают необходимым обращаться в службу занятости и подчас находят альтернативные источники существования. Это свидетельствует о росте видов деятельности, не учитываемых государственной статистикой, и требует усиления контроля со стороны органов управления.

Легко убедиться, что люди отчетливо осознают необходимость личной инициативы и намерены самостоятельно выбираться из неблагоприятной ситуации, что происходит, конечно, не от хорошей жизни, а в силу вынужденных обстоятельств, когда помощи со стороны ждать не приходится.

Установлено, что безработица является фактором, понижающим заработную плату. Таким образом, отрицательные последствия безработицы не ограничиваются теми, кто стал ее жертвой. Она может ударить по целым трудовым коллективам, в том числе профсоюзам, помешав их попыткам улучшить качество рабочих мест, условий труда, ввести дополнительные блага и обеспечить другие права человека на рабочем месте.

Отрицательные последствия безработицы для жителей городских и сельских районов еще не поняты до конца. Хотя во время спада увеличивается потребность в психиатрических больницах, тюрьмах и программах социальной помощи, реальный объем потребностей в услугах до сих пор не известен. Ведь одновременно с ростом потребностей в социальной помощи, медицинском обслуживании, лечебных и благотворительных учреждениях поступление от налогов для покрытия этих потребностей снижаются. Местные власти могут ввести налоговые льготы для компаний, чтобы не допустить оттока деловой активности из своего региона и стимулировать привлечение новых компаний. А это сокращает экономические возможности финансирования социальных программ.

В качестве позитивных аспектов безработицы можно назвать следующие:

- безработица выступает как условие роста производства, появления новых предприятий. Не будь этого фактора, было бы затруднено расширенное воспроизводство, которое требует дополнительных ресурсов: труда, земли, капитала;
- безработица поднимает дисциплину и эффективность труда тех, кто пока занят в производстве.

Последствия безработицы негативны для развития экономики любой страны и непосредственно для самого человека. Поэтому

разрабатываются следующие законодательные и экономические меры по ограничению безработицы:

- политика государства по стимулированию роста занятости увеличению числа рабочих мест через использование таких рычагов, как льготное налогообложение, льготное кредитование, компенсация в той или иной мере инвестиций на прирост новых рабочих мест или убытков от их сохранения и т.д.;

- стимулирование самозанятости населения, особенно женщин;

- расширение форм, сфер и условий профессиональной подготовки работников;

- разрешение трудовой эмиграции;

- активное применение в государственном и негосударственном секторах экономики гибких форм занятости и др.

В целях увеличения занятости населения совершенствуется нормативная база по содействию безработным в организации предпринимательской деятельности.

Многообразие типов безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого способа борьбы с безработицей не существует, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать различные методы.

Многообразие типов безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого способа борьбы с безработицей не существует, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать различные методы.

Уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

- 1) улучшения информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняют организации по трудоустройству (биржи труда). Они собирают у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщают ее безработным;

- 2) устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы. Для этого необходимо прежде всего:

- а) создание развитого рынка жилья;

- б) увеличение масштабов жилищного строительства;

- в) отмена административных преград для переезда из одного населенного пункта в другой

Сокращению структурной безработицы более всего способствуют программы профессионального переобучения и переквалификации. Такого рода программы должны привести к тому, чтобы рабочая сила наилучшим образом соответствовала имеющимся рабочим местам. Эта задача достигается программой профессиональной

подготовки, информацией о рабочих местах. Программы профессиональной подготовки обеспечивают как подготовку на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях для безработных, молодежи, а также для рабочих старших возрастов, чья профессия оказалась устаревшей.

Наиболее трудно бороться с циклической безработицей, для решения такой задачи наиболее эффективными являются следующие меры:

Создание условий для роста спроса на товары. Так как спрос на рынке труда – производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг, то занятость возрастет, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

Способами увеличения спроса являются:

- стимулирование роста экспорта. Это может привести к росту объемов производства и, соответственно, - занятости на них;

- поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятия с целью повышения конкурентоспособности продукции.

Создание условий для сокращения предложения труда. Очевидно, что чем меньше людей претендуют на рабочие места, тем легче найти работу даже при том же числе свободных рабочих мест. Сократить число претендентов на эти места и, более того высвободить дополнительные вакансии для безработных вполне реально.

Некоторое облегчение может принести, например, предоставление возможности досрочного выхода на пенсию работникам, еще не достигшим пенсионного возраста. В России, например, при упразднении органов управления союзного уровня работавшим в их штатах мужчинам позволяли уйти на пенсию в 57-58 лет, а женщинам – в 53-54 года. Без этого пожилым служащим пришлось бы искать работу. А поскольку шансов на трудоустройство в этом возрасте у них было немного. Они увеличили бы армию безработных. Досрочная пенсия позволила предотвратить такое развитие событий. Вместе с тем этот способ может использоваться только в очень ограниченных масштабах, так как он влечет существенное увеличение пенсионных выплат.

Создание условий для роста самозанятости. Смысл такого рода программ состоит в том, что людям помогают открыть собственное дело, чтобы они могли прокормить себя и свою семью, даже если им не удастся найти работу по найму.

Реализация программ поддержки молодых работников. Тяжелее всего безработица ударяет по пожилым (их уже никто не хочет брать на работу из-за падающей производительности труда и

ухудшения здоровья) и самым молодым (их еще никто не хочет брать на работу из-за низкой квалификации и отсутствия опыта).

Для помощи молодежи могут использоваться различные методы:

- экономическое стимулирование молодежной занятости;
- создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи

- создание центров обучения молодых людей тем профессиям, шансы на занятость в которых наиболее высоки.

Список программ сокращения безработицы можно продолжать еще долго, но важно понимать, что все эти программы не могут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране.

Список литературы.

1. Кузнецова Н.Г. Экономическая теория, Москва, 2008 – 44 с.
2. Малкина М.Ю. Экономическая теория, Н. Новгород, 2009, 208 с.
3. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: учебник для вузов по экономическим специальностям. Москва: ЮНИТИ, 2010.
4. Бреев Б.А, Костенко Т.С, Нанавян А.И. Экономические последствия безработицы: оценка потерь. // Общество и экономика. – 2010. - №18 (март).
5. Трудовой кодекс РФ, ФЗ №90 «О занятости населения РФ» от 30.06.2006.

ученица 9 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Родионова Анна Игоревна

ученица 9 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Шкаброва Мария Васильевна

ПРОФЕССИЯ И СПЕЦИАЛЬНОСТЬ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЫБОРА ПРОФЕССИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

С профессией тесно связана жизнь большинства людей, и все они, выбирая ее, преследуют разные цели и ищут выгоду в разных сферах. Но многие достаточно нерешительны в выборе профессии. В некоторых случаях растерянность может быть вызвана недостаточной осведомленностью о возможностях, предоставленных широким выбором различных видов деятельности, или же обычными страхом и неуверенностью. Статья направлена на то, чтобы изучить классификацию профессий и составить возможный порядок ее выбора, что может помочь в выборе профессии в будущем.

Для начала надо сказать, что существует два отдельных понятия - профессия и специальность. Многие считают, что они совершенно идентичны, рассматривая их значение. Однако, хоть понятия и тесно связаны, но путать их не стоит. Термин «профессия» имеет более расширенное значение, в то время как «специальность» его углубляет. Например, профессия юриста делится на специальности адвоката, прокурора, нотариуса и другие. Даже слесарь имеет специальность. Поэтому на первых этапах выбора будущей работы не стоит слишком углубляться в специальности, в первую очередь необходимо выбрать общее направление, которое будет соответствовать вашим

желаниям и интересам.

Люди обычно выбирают тот род деятельности, в котором они ориентируются лучше всего, который является для них менее тяжелым для восприятия - в этом может помочь классификация профессий. В «Международном стандарте классификации профессий» описано девять тысяч триста тридцать три профессии. Мы рассмотрим классификацию по Е. А. Климову. Она наиболее известна и полна. Профессии распределены на пять основных типов:

«Человек – природа» – работники имеют дело с растительным и животным миром, а также микроорганизмами и условиями их жизни. Например, агроном, зоотехник, ветеринар, микробиолог и другие.

«Человек – техника» – представители типа работают с техническими объектами труда. Например, техник-механик, инженер-механик и другие.

«Человек – человек» – объектом обслуживания и распознавания здесь являются социальные системы, сообщества, группы населения или отдельные представители общества. Например, продавец, работник салона красоты, врач, учитель и другие.

«Человек – знаковая система» – здесь интерес вызывают различные языки, символы, цифры,

формулы. Например, математик, программист, языковед и другие.

«Человек – художественный образ» – мир видится работником, как хранитель прекрасного. Представителя этого типа мир привлекает как область, которую можно преобразовывать и в которую можно приносить красоту, комфорт, затрагивающую душу форму какого-то содержания. Например, художник-декоратор, музыкант, актер театра и другие.

Также данная классификация разделяет профессии по целям, средствам труда, по условиям труда.

По целям труда:

«Гностические профессии» (от древнегреческого «гнозис» – знание, познание). Данных профессий, связывающих с исключительно познавательной деятельностью и в то же время органично добавленных в самые глубины материального производства, достаточно много, и все они очень разнообразные.

«Преобразующие профессии». Преобладающее множество профессий является не чисто гностическим. Оно связано с изменением свойств и состояний предметов труда. Познание здесь не главная цель, оно лишь преобразует деятельность человека.

«Изыскательские профессии». В этом типе профессий в первую очередь выступает та цель деятельности, которая подразумевает что-то изобрести, найти неизвестный ранее вариант решения.

По средствам труда:

«Ручные орудия труда» (непосредственное выполнение функций). Лаборант, контролер станочных работ, слесарь, картограф, художник.

«Механизированные орудия труда» (управление машинами, механизмами). Типичные профессии-представители – машинист экскаватора, токарь, водитель автомобиля, так как машины с ручным управлением создаются для того, чтобы обрабатывать, преобразовывать, перемещать различные предметы труда.

«Автоматизированные орудия труда» (управление станками, устройствами). Оператор инкубационных цехов, оператор станков с программным управлением.

«Функциональные средства организма человека». Здесь имеются в виду психологические средства труда – разного рода мысленные эталоны. С этим связаны такие профессии, как акробат или дирижер.

По условиям труда:

«Условия бытового типа». В таких условиях работают, к примеру, лаборанты, бухгалтера,

программисты.

«Работа на открытом воздухе». Такие условия характерны для агронома, монтажника стальных конструкций, тракториста-механизатора, нефтяников.

«Необычные условия труда». Под водой, на высоте, под землей, а также в условиях повышенной температуры и других. Например, водолаз, шахтер, монтажник.

«Условия с повышенным уровнем моральной ответственности». За здоровье и жизнь человека или за крупные материальные общественные ценности. Например учитель, судья, продавец.

Пользуясь данной классификацией профессий и сочетая ее разные способы профессий, вы можете выбрать профессию, подходящую вашей индивидуальности.

Следующий шаг на пути к выбору профессии – получение соответствующего образования. Это невероятно важно, так как от образования зависит уровень квалификации работника, престижность профессии, а также размер заработной платы и нередко отношение к работнику других работников, в том числе и начальства. Также уровень образования подразумевает и качество полученных вами знаний, перенятых умений. Поэтому давайте разберемся, что же нам дает высшее и среднее профессиональное образование?

Исключительно специальные знания по предметам, которые станут вашей профессией, сделают вас профессионалом высокой квалификации. Высшее образование предоставит вам не только базовый объем специальных знаний в той или иной области вашей деятельности, но и другие важные навыки. В то время, как вы будете обучаться в вузе, вы получите дополнительные знания в смежных областях, без которых сегодня не обойтись ни единому на самом деле грамотному и образованному человеку. В это время среднее профессиональное образование, которое представляют в основном колледжи и техникумы, предполагает обучение минимально необходимым знаниям по конкретной специальности. На вопрос «важен ли уровень квалификации» мы ответили ранее. Несмотря на то, какие цели преследует человек, будь то эмоциональное удовлетворение или высокий объем заработной платы, квалификация потребуется для их достижения в первую очередь. Ведь рост уровня знаний, происходящий во время повышения квалификации, позволит расширить круг возможностей и использовать их.

Также важно знать, нужна ли выбранная вами профессия, востребована ли она обществом. Ведь если профессия не нужна, то и устроиться на должность будет как минимум трудно. Какие же

профессии являются самыми востребованными?

IT-специалисты. Наиболее востребованы люди, специализирующиеся на IT-технологиях и программировании. Компьютеры основательно заполнили нашу деловую сферу и поэтому каждый, кто умеет программировать, имеет высокий шанс найти хорошую во всех смыслах работу.

Офисные работники. Просматривая газету с вакансиями, вы можете заметить, что очень востребованы профессии секретаря, менеджера по работе с клиентами, делопроизводителя. Это не самые престижные должности, но это может стать отличным стартом для карьеры.

Торговля. Если вы обдумываете перспективу работы в сфере торговли, то здесь есть много вакансий торгового представителя. Это трудная работа, не у каждого может получиться ездить от магазина к магазину, принимая заказы и отвозя заказанный ранее товар.

Бухгалтерия и юриспруденция. Очень востребованными профессиями являются бухгалтер и юрист. Проблема заключается лишь в том, что ожидания работодателя довольно часто могут не совпадать с запросами претендентов на должность.

Строительство. В наше время активно строится новое жилье и различные учреждения, поэтому очень высок спрос на квалифицированные рабочие специальности.

Менеджмент. Под довольно многозначным словом «менеджер» скрывается множество вакансий. Все специальности требуют среднего профессионального, но желательно высшего образования. Востребованы специалисты по персоналу и подбору кадров, многим компаниям могут требоваться специалисты по проведению тренингов и управлению персоналом.

Медицина. Врачи востребованы всегда, только

достойный размер заработной платы найти сложно. Однако в крупных городах сейчас открыто множество частных клиник, и, если постараться, можно подобрать удовлетворительный вариант.

Банковская сфера. Достаточно востребованными являются специалисты банковской сферы. Кредитные эксперты, финансовые аналитики и другие специальности, связанные с финансами, оплачиваются вполне достойно. Специалисты по финансам требуются не только в банки, но и в крупные компании, так что выбор рабочего места довольно велик.

Туризм. В России активно развивается туристический бизнес. Ему пророчат большое будущее, поэтому специальность «Гостиничный сервис и туризм» можно назвать одной из перспективных, потому и востребованных.

Есть и другие достаточно востребованные профессии, но они уже менее популярны, чем перечисленные выше. К тому же, в виду преобладания частной собственности и предпринимательской деятельности в наше время, создается много предприятий, которым необходимы инициативные молодые специалисты на множество различных вакансий.

В заключение хотелось бы ответить на вопрос: важно ли анализировать список профессий, тщательно заниматься ее выбором и быть на высоком уровне осведомленности? Да, это непременно важно. Как уже говорилось ранее, профессий существует намного больше, чем мы сможем сами перечислить, и все они нужны, ведь иначе они бы давно вымерли. Существует много необычных и интересных профессий, которые подошли бы именно вам, но мы попросту о них не знаем. Поэтому изучение профессий необходимо, прежде всего, для нас самих, для того, чтобы устроить собственное будущее.

студентка 5 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Плохих Мария Александровна

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

*научный руководитель: д. с.-х.н., профессор БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Кувишинов Николай Михайлович,*

В настоящее время вопрос о социальной политике остро стоит во многих государствах, в России в эпоху перемен и преобразований он особенно актуален. Социальная политика государства может быть представлена как форма сознательного воздействия на социальную сферу жизнедеятельности людей с целью ее изменения. Это наиболее обобщенное представление о социальной политике государства позволяет рассмотреть ее как часть государственного

управления, объектом которого является социальная сфера жизни людей.

Социальная политика призвана решать следующие задачи:

1. Распределение доходов, товаров, услуг, материальных и социальных условий воспроизводства населения.

2. Ограничение масштабности абсолютной бедности и неравенства.

3. Обеспечение материальных источников существования тем, кто по независящим от них причинам ими не обладает.

4. Предоставление медицинских и образовательных услуг.

5. Расширение сети и улучшение качества транспортных услуг.

6. Оздоровление окружающей среды.

Целью социальной политики является повышение благосостояния населения, обеспечение высокого уровня и качества жизни, характеризующихся следующими показателями: доход как материальный источник существования, занятость, здоровье, жилье, образование, культура, экология.

Посредством государственной социальной политики в рыночной экономике реализуется принцип социальной справедливости, предполагающий определенную меру выравнивания имущественного положения граждан, создание системы социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения. Характер и содержание социальной политики зависят от степени вмешательства государства в управление социальными процессами.

Субъектами социальной политики являются государство и структуры формирующегося гражданского общества (общественные объединения, организации, предприятия, фирмы). Центральное место в социальном регулировании принадлежит государству в лице его представительных и исполнительных органов, действующих на федеральном, региональном и местном уровнях. Они формулируют общую концепцию, определяют основные направления социальной политики, ее стратегию, тактику, обеспечивают законодательную, правовую основу, реализуют конкретные положения на местах. Для проведения социальной политики существуют федеральные структуры законодательной и исполнительной власти. Правом законодательной инициативы, в соответствии с Конституцией Российской Федерации, обладает Правительство РФ, которое разрабатывает и вносит на утверждение Парламента значительное число важнейших законопроектов по социальной сфере.

При Президенте Российской Федерации образован Совет по социальной политике, Комиссия по вопросам женщин, семьи и демографии.

В Российском парламенте работают комитеты по социальной политике; по делам женщин, семьи и молодежи; по труду и социальной поддержке, которые на нормативном уровне формируют политику в этой сфере.

Основными звеньями управления социальным развитием в России являются федеральные

министерства и ведомства: Министерство труда и социального развития, Министерство образования, Министерство здравоохранения, Министерство культуры, Комитет по физической культуре и туризму и др.

Большое значение в решении социальных проблем отдельных категорий населения приобретают социальная деятельность, осуществляемая в рамках предприятий, фирм; активность политических, профсоюзных и общественных объединений, благотворительных и добровольных организаций. Они реализуют социальную политику в сравнительно узких пределах, соответствующих их компетенции.

Объектом социальной политики выступает все самодеятельное население, отдельные граждане, социальные общности определенного уровня, объединенные конкретными связями и отношениями.

Социальная политика призвана гарантировать населению минимальный доход; социально защищать население от болезней, инвалидности, безработицы, старости. При этом обеспечение государством минимальных условий жизни касается только тех, кто не может это сделать самостоятельно.

Социальная политика государства реализуется через механизм государственных программ социального обеспечения и системы социальных услуг.

Основными принципами проведения социальной политики являются:

1) защита уровня жизни путем введения разных форм компенсации при повышении цен и проведение индексации;

2) обеспечение помощи самым бедным семьям;

3) выдача помощи на случай безработицы;

4) обеспечение политики социального страхования, установление минимальной заработной платы для работающих;

5) развитие образования, охрана здоровья, окружающей среды в основном за счет государства;

6) проведение активной политики, направленной на обеспечение квалификации.

В России существует материальная поддержка граждан. Примером является Материнский капитал. Это государственная поддержка семей с детьми. Реализуется данная функция Пенсионным фондом России. Материнский (семейный) капитал – это средства федерального бюджета, передаваемые в Пенсионный фонд России (ПФР) с целью поддержки семей, имеющих детей. Материнский капитал может быть использован для улучшения жилищных условий семей, получения образования

детьми или для формирования будущей пенсии матери.

Согласно Федеральному закону № 256-ФЗ от 29.12.2006 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» (далее – 256-ФЗ), материнский капитал предназначен для семей, у которых в период с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 года появился второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети). Речь идет как о рождении, так и об усыновлении второго, третьего и последующих детей (далее - второго ребенка).

Так же на данный момент в России действует большое множество социальных программ, направленных на благополучие граждан страны. Одна из таких ежегодных программ называется «Лучшие социальные проекты России». Она создана в поддержку курса Правительства РФ на укрепление социальной политики на основе партнёрства государства, общества и частного бизнеса. Реализация Программы даст возможность компаниям представить свои лучшие социальные проекты и, таким образом, повысить информированность общества и государства о вкладе бизнеса в социальную сферу России.

В эту Программу входят такие проекты как, проект ЗАО «ФК«Динамо-Москва»: «Работа с ветеранами», «Организация и проведение детских турниров и благотворительных мероприятий»,

проект ООО «Джонсон & Джонсон»: «Вместе за безопасность детей», проект ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани»: «Образование для всех», «IT ШКОЛА SAMSUNG» и другие. Более 150 проектов были направлены в Программу, и более 80-и из них стали участниками - те, которые были признаны лучшими по оценке экспертного совета за уровень вклада в решение социальной задачи, степень вовлеченности сотрудников, волонтеров и сторонних организаций.

Социальная политика - это составная часть внутренней политики государства, воплощенная в его социальных программах и практике, и регулирующая отношения в обществе в интересах и посредством интересов основных социальных групп населения.

Таким образом, социальная политика в России разрабатывается по направлениям, непосредственно влияющим на жизнь граждан. К этим направлениям можно отнести: здравоохранение, материальное благополучие, образование и страхование. По этим направлениям реализуются социальные программы, одна часть которых формируется через государственный бюджет и используется централизованно и другая часть средств образуется за счёт прибыли предприятий и различных фондов. Социальная политика России не стоит на месте и активно развивается улучшая жизнь граждан и российского общества в целом.

Список литературы.

1. Куликов В.В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики / В.В. Куликов, В.Д. Роик // Российский экономический журнал. - 2010.
2. Сидорина Т.Ю. Социальная политика - между экономикой и социологией/Т.Ю. Сидорина // Общественные науки и современность. - 2011. - №6.
3. <http://socprojects.org/>

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Карлов Денис Игоревич

ИННОВАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Катков Юрий Николаевич

Инновации социальных технологий являются в настоящее время одним из самых притягательных объектов исследования социологии, педагогики, психологии, управления персоналом, менеджмента. Они способны предотвращать конфликты, социальные потрясения, социальные катастрофы. Социальные технологии помогают преодолеть глобальный кризис в теории и практике, они создают в настоящее время культуру нового типа общества - постиндустриальную.

Социальные технологии в широком смысле слова - это особая область научного знания, которая ставит и обосновывает вопрос о том, каким образом

и в какой последовательности возможны специфические операции с результатами познавательной деятельности.

В узком смысле слова понятие «социальные технологии» имеет два значения.

Во-первых, социальные технологии - это, прежде всего, процесс целенаправленного воздействия на социальный объект, обусловленный необходимостью и потребностью получения заданного результата. В этом плане технологичность воздействия наполнена такими понятиями, как этапность, процедурность, операциональность. Исходя из такого видения,

социальные технологии можно охарактеризовать как определенную прагматику, выстраивающую в один ряд: 1) цель, 2) средство, 3) результат. Координация и субординация цели, средств, результатов предполагают вариативность и учет множества факторов, моделирование и проектирование, систему критериев и оценок, содержательные версии и сценарии, методы диагностики и т.д.

Во-вторых, социальные технологии - это теория, исследующая процессы целенаправленного воздействия на социальные объекты, разрабатывающая и обосновывающая эффективные способы и приемы такого воздействия. При этом не имеет значения, что понимается под социальным объектом. Это могут быть социальные отношения, социальное взаимодействие, социальная группа, социальный институт, социальная организация.

Здесь прежде всего дается общая характеристика социальных технологий. Они классифицируются в зависимости от направленности во внутреннюю или внешнюю среду организации на социальные технологии, направленные на трансформацию внешней среды предприятия, и социальные технологии, направленные во внутреннюю среду предприятий и организаций. При этом дается обстоятельная структура этих видов социальных технологий. Так, первый вид социальных технологий включает в себя социальные коммуникации в обществе; социальные коммуникации в процессе создания социальных технологий, направленных на развитие бизнеса; социальные коммуникации при составлении социальных программ как бизнес-проектов; социальные коммуникации при совместном определении муниципальных бюджетов администрациями и корпорациями; социальные коммуникации при обучении и стажировках кадров городских, областных администраций в крупных корпорациях.

Второй вид социальных технологий включает в себя социальные коммуникации в управлении, социальные коммуникации в социальном партнерстве, коммуникации в обучении, в социальном программировании, в социальном аудите, в мотивировании, в адаптации, при оценке персонала и аттестации.

Кроме того, социальные технологии можно различать как макротехнологии (социальная коммуникация), микротехнологии (остальные производные от социальной коммуникации технологии: социальное партнерство, социализация и т.п.).

Таким образом, в основе всех социальных технологий лежит социальная коммуникация в обществе, она является глобальной социальной

макротехнологией. Вот почему изучение генезиса, структуры и форм всех социальных технологий следует начинать с рассмотрения с генезиса социальной коммуникации.

Движущей силы социальной коммуникации являются мотивации, при этом неизбежно обращение к вопросу о потребностях. Потребности различаются по субъектам носителей: индивидуально-личностные, социально-групповые и общественные. В то же время по происхождению можно вести речь об абсолютных, вторичных и спонтанных потребностях. Таким образом, социальная коммуникация является первичной и глобальной социальной технологией, на основе которой конструируются все остальные разновидности социальных технологий.

Инновационные социальные технологии - это методы и приемы инновационной деятельности, направленные на создание и материализацию нововведений в обществе, реализацию новшеств, которые приводят к качественным изменениям в разных сферах социальной жизни, к рациональному использованию материальных и других ресурсов в обществе.

Пример инновационных технологий - инновационные социальные технологии профессионального обучения безработных как системы организации их профессионального обучения, основа которой - активное использование достижений науки в целях получения нового качества знаний обучаемых, его средств и характеристик.

Исследуя инновационные социальные технологии, следует видеть четкие отличия между инновационными технологиями управления и технологиями внедрения инноваций. Первые основаны на принципе использования нового коммуникативного канала «человек / машина / человек». Вторые приводят к трансформированию организации в инновационную обучающую организацию, для перехода к которой важно конструирование оптимальной технологии вторичной адаптации, адаптации к переменам. К типичным инновационным социальным технологиям следует отнести новые формы коммуникации, основанной на использовании Интернет - голосовая почта, рассылка видеопосланий, IP-телефония; управление корпоративными знаниями; оценка трудовой деятельности с использованием компьютерных экспертных систем; социальное партнерство.

Инновационная практика всегда была сложной и неоднозначной. Однако решение ряда проблем, обнаружившихся в современных условиях ее развития и выражающихся в почти полной разрегулированности и неадекватности социальных

механизмов осуществления инновационных процессов, достаточно однозначно требует использования социогуманитарного знания (как теоретических конструкций, так и конкретных методов исследования различных социальных явлений) как средства оптимизации инновационных процессов и построения инновационной деятельности на всех уровнях. Это, в свою очередь, предполагает создание гибкой, обоснованной системы научного обеспечения нововведений, учитывающей логику и специфику осуществления не только собственно нововведения, но и особенности восприятия, оценки, взаимоадаптации элементов социальной системы, конкретных субъектов исторического действия к новым условиям жизнедеятельности, а также экспертно-отслеживающей возможные перспективы и последствия реализации конкретного нововведения. При этом процесс реализации нововведения становится более оптимальным.

Инновационная диагностика предполагает осуществление процедуры анализа, диагноза и прогноза относительно конкретного нововведения. Это позволяет планировать не только алгоритм осуществления данного нововведения, но и прогнозировать конкретные последствия в широком комплексе общественной системы, с учетом специфики ее функционирования, что дает возможность заранее подготовиться к появлению различных побочных явлений, конфликтов и противоречий в процессе инновационной деятельности: либо предотвратить их, либо смягчить отрицательные последствия. Теоретическая модель, создаваемая в системе инновационной диагностики и предшествующая внедрению нововведений, представляет собой набор прогностических схем по принципу "если..., то...", носит переменный характер, предсказывающий и допускающий широкий спектр различных виртуально возможных состояний и последствий, порой даже неодинаковой степени вероятности. Таким образом, инновационная диагностика охватывает, во-первых, прогноз вероятности появления различных нововведений в будущем, во-вторых, дает более или менее полную картину перспектив развития конкретного нововведения, его последствий во всех сферах жизнедеятельности людей, виртуально фиксирует разные варианты восприятия его людьми, прогнозирует общественное мнение, на которое невозможно не

ориентироваться. Инновационная диагностика происходит в три этапа:

1) - до реализации нововведения (фиксация всех возможных проблем, которые могут возникнуть в ходе инновационного процесса; полученная информация в данном случае носит в значительной мере политически и идеологически окрашенный характер),

2) - во время его осуществления конструктивное переосмысление знания позволяет проводить оперативную доработку, проектировку реализации нововведения с учетом конкретных ситуационных особенностей),

3) - после него (через сопоставление целей и полученных результатов нововведения с определенными признаками, характеризующими среду его освоения), и включает в себя: диагностику среды нововведения и диагностику собственно процесса его осуществления.

Проведение диагностики собственно процесса осуществления нововведения и его среды позволяет определенным образом управлять инновационным процессом с учетом конкретных ситуационных особенностей, корректировать ход и содержание инновационной деятельности, делать ее наиболее рациональной и оптимальной для эффективного осуществления поставленных целей. Достижение определенных успехов при осуществлении того или иного инновационного процесса зависит от степени консервативности общественного мнения, воздействие которого может заметно ускорять, или наоборот, замедлять введение конкретной инновации. В таком случае, исследование и анализ динамики общественного мнения относительно уже осуществившихся и потенциально возможных изменений - задача изучения нововведений, ориентированная на возможность осуществить более полный анализ противоречий и реально возможных конфликтов, связанных с ним.

Социальные технологии - элемент человеческой культуры, зависящий от менталитета народа и его языка. Инновации в социальных технологиях возникают в процессе эволюции человеческого общества или создаются искусственно. Они классифицируются в зависимости от направленности во внутреннюю и внешнюю среду организации на социальные технологии, направленные на трансформацию внешней среды предприятия, и социальные технологии, направленные во внутреннюю среду предприятий и организаций.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Глинистая Екатерина Павловна

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ. КАК РАСПОЗНАТЬ НАСКОЛЬКО КОНФЛИКТЕН ЧЕЛОВЕК

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Катков Юрий Николаевич*

Конфликты существуют ровно столько, сколько существует человек, так как возникают они только в процессе общения людей. Отношения между людьми не всегда являются нормальными. Очень часто они могут носить конфликтный характер.

Выбранная тема актуальна, поскольку большую часть времени человек проводит не дома, а на работе, взаимодействуя с начальством и подчиненными, а так же с партнерами компании. При таком плотном графике общения возникает масса причин, по которым люди не правильно понимают друг друга, что и приводит к конфликтным ситуациям. Поэтому очень важно уметь правильно вести себя при возникновении конфликта, извлекать полезные уроки, уметь правильно регулировать конфликтом, стараться его разрешить.

Конфликт – это ситуация, где каждая из сторон старается занять позицию, которая не совместима или противоположна по отношению к интересам другой стороны. В психологии конфликт определяется как не согласие между двумя и более сторонами, т.е. лицами или группами.

Существует множество причин возникновения конфликта. Основными из них являются ограниченность ресурсов, которые нужно делить, различия в целях, представлениях и ценностях, манере поведения, уровне образования, недостаточная мотивация и т.д. [15, с. 121–143].

Распределение ресурсов. Даже в самых крупных организациях ресурсы всегда ограничены. Руководство должно решить, как распределить материалы, информацию, людские ресурсы и финансы между различными группами, чтобы наиболее эффективным образом достигнуть целей организации.

Различия в целях. Возможность конфликта увеличивается по мере того, как организации становятся более специализированными и разбиваются на подразделения. Это происходит потому, что специализированные подразделения сами формируют свои цели и могут уделять большее внимание их достижению, чем целей всей организации. Причиной конфликта, как правило, является и то, что ни функции, ни средства, ни обязанности, ни власть, ни ответственность не распределены четко по подразделениям и рабочим местам.

Различия в представлениях и ценностях. Представление о какой-то ситуации зависит от желания достичь определённой цели. Вместо того чтобы объективно оценить ситуацию, люди могут рассматривать только те взгляды, альтернативы и аспекты ситуации, которые, по их мнению, благоприятны для их группы и личных потребностей.

Различия в манере поведения и жизненном опыте. Эти различия также могут увеличить возможность возникновения конфликта. Иногда встречаются люди, которые постоянно проявляют агрессивность и враждебность и которые готовы оспаривать каждое слово. И вот такие ершистые личности создают вокруг себя атмосферу, чреватую конфликтом. Исследования показывают, что люди с чертами характера, которые делают их в высшей степени авторитарными, догматичными, безразличными к такому понятию, как самоуважение, скорее вступают в конфликт. Другие исследования показали, что различия в жизненном опыте, ценностях, образовании, стаже, возрасте и социальных характеристиках уменьшают степень взаимопонимания и сотрудничества между представителями различных подразделений.

Таким образом, чтобы избежать конфликтности на предприятии следует проверять кандидатов на уровень конфликтности в коллективе, разработать список вопросов, подобрать тесты и кейсы. Например, надо будет задавать проективные вопросы: «Каким, по-Вашему, должен быть руководитель?» (если кандидат начнет описывать «железного канцлера», скорее всего он предъявляет завышенные требования к себе и к подчиненным), «Ваши бывшие коллеги справлялись с работой лучше или хуже Вас?» (кандидат назовет лучшим себя и скажет, что его недооценивали – значит, у него завышенная самооценка). Но важно не перегнуть палку. Отдельным специалистам, например, менеджерам по борьбе с нездоровой конкуренцией, некоторая конфликтность личности (завышенная самооценка) необходима. Они должны не бояться конфликтов и смело браться за сложные дела. И когда человек полностью неконфликтный, это тоже плохо. Он не способен отстаивать свою точку зрения.

Вопрос 1. Увольнялись ли Вы с работы, чтобы не изменять своим принципам?

Это вопрос-ловушка. Кто-то из соискателей может подумать, что Вы хотите выяснить, принципиальный ли он человек, и начнет бойко рассказывать о том, как боролся с непорядочными коллегами и руководителями. В этом нет ничего страшного. Главное, какие именно примеры человек приводит. Слушайте внимательно. Если он скажет, к примеру, что однажды ушел из какой-либо компании, так как коллеги склоняли его воровать и покрывать других, то это вовсе не говорит о конфликтности человека. Просто он не хочет участвовать в нечистоплотных делах, боится замарать себя, не позволяет вовлечь себя в аферы. Это нормально!

Совсем другое дело, когда кандидат рассказывает о несущественном рабочем моменте, который стал поводом для скандала. В итоге, как Вы понимаете из рассказа собеседника, он ушел из компании, хлопнув дверью. Это повод напрячься и внимательнее присмотреться к нему, подробнее расспросить о ЧП, проанализировать, что человек рассказывает, какими были его эмоции. Возможно, у него высокий уровень конфликтности личности.

Нужно иметь в виду: излишне принципиальные люди провоцируют конфликты на самом деле даже не потому, что не могут отступить от своих принципов, а потому, что составляют собственное представление о том, что другие должны делать, а что – нет. И сильно противятся, если события развиваются иначе. Негибкость и неумение соотнести собственные представления о своих обязанностях с реальными и объективными требованиями к работе и приводят к напряжению во взаимоотношениях с руководством.

Вопрос 2. Как Вы относитесь к конфликтам?

Нужно попытаться понять, как именно относится кандидат к конфликтам. Нормально, если человек говорит, к примеру: «Я не люблю конфликты и стараюсь их избегать», «Порой помимо воли оказываешься в конфликтах, но никакой радости это не доставляет». О конфликтности кандидата могут говорить такие, к примеру, слова: «Конфликты помогали мне достигать своих целей и отстаивать свои права», «Всегда найдется кто-то, кому я не нравлюсь, и придется бороться за место под солнцем». Из этого следует, что человек, во-первых, считает конфликты нормой, во-вторых, воспринимает их как вполне приемлемый способ борьбы за свои интересы.

Вопрос 3. Какие слабые стороны у Вас есть?

Адекватный человек постарается назвать более-менее существенные изъяны и недостатки в своем характере и поведении. Скажем, укажет на то, что не всегда умеет сохранять спокойствие в такие моменты, когда вдруг случается непредсказуемое.

Либо отметит, что не всегда бывает достаточно самокритичным.

Но если Ваш собеседник говорит, что его главный недостаток – привычка громко чихать или любовь к вкусной еде (и это не шутка), то возможно, что он лишен самокритичности. А это – основа для конфликтных ситуаций. Ведь несамокритичный человек не замечает своих недостатков либо не считает их недостатками, а потому постоянно ведет себя так, как хочется, и при этом думает, что безупречен. Но окружающие (коллеги, руководители) так не думают, а потому между ними и несамокритичным человеком возникают недопонимания, трения. Особенно в тех случаях, когда сотрудники пытаются указать своему коллеге, что он ведет себя не совсем тактично и уважительно к окружающим.

На это несамокритичный человек реагирует одним из двух способов: либо обижается и начинает подозревать собеседников в личной неприязни к себе (понять, что их претензии справедливые, он не может), либо начинает грубить, не соглашаться с якобы незаслуженными обвинениями и претензиями в свой адрес. И то, и другое приводит к конфликту.

Вопрос 4. Если начальник или подчиненные изменят отношение к Вам, Вы поймете это?

Любой ответ можно расценить как плюс и как минус в разных ситуациях. Поэтому оценивайте не суть ответа, а то, как кандидат рассуждает о своей интуиции. Если, к примеру, он рассказал, как по поведению шефа однажды заметил, что тот недоволен им или его хобби, мешавшим задерживаться на работе, – это не страшно.

Насторожиться следует тогда, когда кандидат рассказывает о многочисленных случаях «заговора» против него, называет имена, приводит точные даты различных событий и связывает все это с тем, что ему пришлось уйти из компании. Скорее всего человек обладает повышенной подозрительностью, всегда и во всем ищет обман и подвох. С такими людьми очень сложно общаться. Заподозрив заговор против себя или предполагая «предательство в будущем», хотя его никто не планировал, человек начинает действовать в соответствии со своими домыслами. Он пытается упредить поступки «врагов», не дать «предателям» и «заговорщикам» реализовать свой план. А окружающим, которые не знают о домыслах своего коллеги, его поведение покажется непонятным и немотивированным, враждебным и неадекватным. Особенно, если горе-разведчик явно агрессивен. Возникнет конфликт.

Ближе к концу собеседования укажите кандидату, что у него нет одной из компетенций. Будет агрессия?

Всегда можно найти несоответствие кандидата какому-нибудь требованию, предъявляемому к претендентам на вакансию. Укажите на него. Можно даже произнести фразу: «Не знаю, подойдете ли Вы нам». И смотрите на реакцию. Если человек останется в целом спокойным, попытается привести рациональные аргументы в свою защиту, скажем, покажет, что сильных сторон у него больше, то это нормально. Конфликтная же личность может высказать свое явное неудовольствие и даже проявить агрессию.

Кандидат конфликтный, если подчеркивает свою независимость и негативно отзываясь о бывших коллегах. Хотя ему работать в команде

Если он пытается уйти от профессиональных тем к негативной оценке личностных качеств бывших коллег и руководителей – это признак конфликтности. Высока вероятность, что и на новом месте работы человек будет списывать свои проблемы и ошибки на слабого руководителя или плохую команду. Также насторожитесь, если кандидат начнет доказывать, что прежний руководитель был плохой, и приводить примеры, не связанные с работой. Делать выводы по жестике и мимике кандидата я не советую. Зачастую он краснеет и резко жестикулирует потому, что сильно волнуется.

Дайте кандидату 35 пословиц и попросите определить, насколько каждая отражает его поведение в конфликтах

Эти пословицы собрал для своего теста «Как Вы действуете в условиях конфликта» Василий ПУГАЧЕВ, профессор МГУ им. М. В. ЛОМОНОСОВА. По сути, это тест на конфликтность в коллективе. Попросите кандидата по пятибалльной шкале оценить, насколько точно каждая из 35 пословиц соответствует его поведению в случаях, когда на работе происходят конфликты. 1 балл – практически никогда (нетипично), 2 – редко, 3 – иногда, 4 – часто, 5 баллов – почти всегда (очень типично). Дайте соискателю таблицу, специально составленную разработчиком теста***, попросите проставлять баллы туда (оценку по конкретной пословице – в ту ячейку, где значится номер этой пословицы). Затем посмотрите таблицу и определите, в каком из столбцов сумма баллов выше, чем в других. Это показатель – какую стратегию поведения выбирает человек в той или иной ситуации.

Василий ПУГАЧЕВ выделил пять возможных стратегий: черепаха, акула, медвежонок, лиса, сова. Если, к примеру, окажется, что больше всего баллов в столбце, вверху которого значится «1 – практически никогда», это означает, что кандидат придерживается стратегии «черепаха». Он отступает, отказывается достигать личных целей,

сокращает взаимоотношения до минимума. Если сумма баллов выше всего в столбце «2 – редко», человек ведет себя в конфликте, как «акула»: главное – цель, остальное – ерунда, в конфликте обязательно есть проигравшие и выигравшие.

Помните: тестирование – не единственный метод диагностики уровня конфликтности. Применяйте и другие инструменты.

Сделайте замечание кандидату или откажитесь предоставить такое условие работы, о котором он просит

Предположим, во время собеседования кандидат сказал, что забыл взять с собой проектную документацию либо образец продукции, которую сам разработал, а потому показать сейчас все это Вам не может. Спокойно, но четко скажите: «Как же Вы так? Проектную документацию стоило взять с собой. Мне было бы легче поверить Вам». Или, к примеру, во время беседы у кандидата зазвонил телефон. Скажите: «Телефон надо бы, конечно, выключить». Следите за тем, как среагирует на такие слова кандидат. Уравновешенный человек признает, что совершил оплошность, попросит дать ему возможность привезти образцы или документы в другое время, выключит телефон. По поведению человека с высокой конфликтностью личности станет ясно, что Ваше замечание его сильно задело, он будет некоторое время в замешательстве и потратит энергию на то, чтобы сдержаться. В речи появятся интонации, выражающие обиду, либо раздражительность, нервозность. Человек начнет терять нить разговора или замолчит.

Проявить свою конфликтность кандидат может и тогда, когда Вы откажетесь предоставить ему особые условия работы, которые он хочет из-за «особых обстоятельств». Скажем, возможность приходить на работу к 10.30 или к 11.00. Скажите, что такое невозможно. Следите, как среагирует на это человек.

Иногда конфликтные личности – суперпрофессионалы. Выявляйте, умеет ли человек контролировать свои недостатки

Яркий пример – Сергей Королев, основоположник практической космонавтики. Он был конфликтной личностью, но при этом – суперэффективным управленцем и талантливым профессионалом. Поэтому на собеседовании помимо конфликтности выявляйте и другие качества, которые могут ее компенсировать: профессионализм, самоконтроль, способность видеть главное, умение решать проблемы, а не искать виновных. Определите, осознает ли человек свои недостатки и может ли их контролировать. Но старайтесь не связываться с патологическими скандалистами. Таких легко выявить, предложив подробнее рассказать об их ярких и решительных

поступках. Например, был у нас кандидат, который просил посоветовать, как лучше судиться с работодателем, который заплатил премию на 10% меньше, чем обычно. Кандидат с гордостью сказал: «Да, это мелочь, но я таких вещей никому не спускаю!»

Опишите конфликтную ситуацию из практики и спросите, как бы кандидат поступил

Пусть человек представит себя начальником, чьи подчиненные не выполнили в срок поставленную задачу. Спросите, как он поступит? В чем, по его мнению, причина? Если соискатель будет обвинять только подчиненных, значит, он не хочет и не способен брать вину на себя. Ведь в том, что задание не выполнено, есть и его вина – не проконтролировал, нечетко поставил задачу.

Список литературы.

1. Анцупов А., Шипилов А. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 552 С.
2. В. Вахрушев. Принципы японского управления. – М.: ФОбЗ, 1992. – 207 С.
3. Ворожейкин И.Е. Конфликтология: учебник для вузов. – М., 2002. 240 С.
4. Зеркин Д.П. Основы конфликтологии. – Ростов-на-Дону, «Феникс»: 2001. – 350 С.
5. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. – М., 1999. – 336 С.
6. Козер Л.А. Функции социального конфликта. – М., 1996. – 556 С.

студент 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Карпиков Максим Михайлович

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Сложившаяся социально-экономическая и политическая ситуация в России приводит к росту числа детей-сирот и детей, остающихся без попечения родителей. В современных условиях распространенными явлениями стали нищета, асоциальное поведение родителей, жестокое обращение с детьми. За последние годы катастрофически выросло количество детей, воспитывающихся в неблагополучных семьях. Увеличение числа детей, оставшихся без попечения родителей, неизбежно ведет к увеличению числа учреждений для детей-сирот - домов ребенка, детских домов, школ-интернатов, приютов и т.д. Вместе с тем многочисленные исследования психологов и педагогов показывают, что помещение ребенка в учреждение интернатного типа не обеспечивает удовлетворения его основных потребностей, что в свою очередь приводит к нарушению развития ребенка. Результатом проживания ребенка в условиях интернатного учреждения является его неготовность к самостоятельной жизни, к поиску работы и ее сохранению в условиях безработицы, неумение организовать свой быт, досуг, создать и сохранить свою семью. В России каждый год почти 100 тыс. детей остаются без попечения родителей, 760 тыс. детей в нашей стране живут в социально опасных условиях, каждый год несовершеннолетними совершается свыше 100 тыс. преступлений. Все это говорит о крайне острой проблеме социально-правовой защиты детей, в том числе оставшихся без

попечения родителей, как наиболее незащищенной категории детей [3, с.21].

Несовершеннолетние дети могут оказаться лишенными родительского попечения в результате различных обстоятельств: в случаях смерти родителей, лишения их родительских прав, осуждения родителей к лишению свободы, тяжелой болезни или длительного отсутствия родителей, уклонения родителей от выполнения своих родительских обязанностей, отказа родителей взять своих детей из родильных и иных учреждений.

Большую опасность для детей представляют уклонение родителей от выполнения своих обязанностей, внезапное оставление родителями своих детей и другие подобные ситуации. Усиление нестабильности в стране, рост числа беженцев, лиц, не имеющих определенного места жительства, рост преступности привели к увеличению числа детей, внезапно оставшихся без попечения родителей или находящихся в угрожающей ситуации в результате злоупотребления родителями своими родительскими правами и нуждающихся в немедленной помощи. В связи с этим своевременное обнаружение детей, оставшихся без родительского попечения, и принятие мер к их защите весьма актуальны.

Для анализа динамики изменения социального положения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, необходимо привести статистические данные.

Таблица 1 – Статистические данные о детях-сиротах и детях, оставшихся без попечения родителей в Брянской области за 2011 – 2013 гг.

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение 2013/2011, +/-
Количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей	5750	5559	5307	- 443
Количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в семьях опекунов (попечителей)	2649	2441	2261	- 388
Количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в семьях усыновителей	1258	1234	1177	- 81
Количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, состоящих на учете в региональном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей	902	864	771	- 131

Проанализировав приведенные статистические данные можно сделать вывод положительной динамике изменения количества детей-сирот, однако, стоит отметить и негативную тенденцию снижения количества детей – сирот, воспитывающихся в семьях опекунов и усыновителей.

Обратимся к социальным гарантиям детям – сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей:

1. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, имеют право на получение второго среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих без взимания платы. Размер и порядок возмещения расходов профессиональных образовательных организаций на обучение детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, устанавливается нормативными правовыми актами.

2. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, обучающиеся по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам среднего профессионального образования или высшего образования по очной форме обучения за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также обучающиеся, потерявшие в период обучения обоих родителей или единственного родителя, зачисляются на полное государственное обеспечение до завершения обучения.

3. Детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, обучающимся за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам, наряду с полным государственным

обеспечением выплачиваются стипендия в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", ежегодное пособие на приобретение учебной литературы и письменных принадлежностей в размере трехмесячной стипендии, а также сто процентов заработной платы, начисленной в период производственного обучения и производственной практики.

4. При предоставлении обучающимся - детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, академического отпуска по медицинским показаниям за ними сохраняется на весь период полное государственное обеспечение, им выплачивается стипендия. Организация, осуществляющая образовательную деятельность, содействует организации их лечения.

5. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, обучающиеся за счет средств федерального бюджета по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам, обеспечиваются бесплатным проездом на городском, пригородном, в сельской местности на внутрирайонном транспорте (кроме такси), а также бесплатным проездом один раз в год к месту жительства и обратно к месту учебы.

6. Детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, предоставляется бесплатная медицинская помощь в медицинских организациях государственной системы здравоохранения и муниципальной системы здравоохранения, в том числе высокотехнологичная медицинская помощь, проведение диспансеризации, оздоровления, регулярных медицинских осмотров, и осуществляется их направление на лечение за пределы территории Российской Федерации за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета в порядке, установленном федеральным органом

исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения [2].

7. Детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, которые не являются нанимателями жилых помещений по договорам социального найма или членами семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма либо собственниками жилых помещений, а также детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, которые являются нанимателями жилых помещений по договорам социального найма или членами семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма либо собственниками жилых помещений, в случае, если их проживание в ранее занимаемых жилых помещениях признается невозможным, органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого находится место жительства указанных лиц, в порядке, установленном законодательством этого субъекта Российской Федерации, однократно предоставляются благоустроенные жилые помещения специализированного жилищного фонда по договорам найма специализированных жилых помещений.

8. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, имеют право на бесплатную юридическую помощь в соответствии с Федеральным законом "О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации".

9. Дети - сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, имеют право жить и воспитываться в семье: усыновление (удочерение), опека (попечительство), приемные семьи [1].

Несмотря на значительные усилия государства в области уменьшения социальной напряженности и социализации детей-сирот, проблема социальной адаптации и социальной защиты детей – сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, остро стоит в современном российском обществе. Кризис современной семьи, констатируемый специалистами, негативно отразился на состоянии детства в стране, приведя к росту социального сиротства и увеличения числа таких специфических учреждений как детские дома и школы-интернаты.

Весьма широк спектр причин детского неблагополучия. Кризис семьи проявляется и в

нарушение ее структуры и функций. Рост числа разводов и количества неполных семей; асоциальный образ жизни ряда семей; падение жизненного уровня, ухудшение условий содержания детей, нарастание психоэмоциональных перегрузок у взрослого населения, непосредственно отражающихся на детях; распространение жестокого обращения с детьми в семьях и интернатных учреждениях при снижении ответственности за их судьбу.

В обществе происходит значительное изменение ценностных ориентаций, а также снижение нравственных норм. Значительная часть населения психологически дезориентирована. Сложившаяся ситуация не может не сказаться негативно на процессе социализации детей и подростков. Растущие масштабы асоциального поведения среди взрослых стимулируют развитие аналогичных процессов и в детской среде.

Продолжает увеличиваться число детей, осиротевших в раннем возрасте. Несмотря на увеличение числа детей, переданных в семью, количество детей, помещенных в интернатные учреждения, не снижается.

Дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей и не получившие положительного опыта семейной жизни не могут создать здоровую полноценную семью. Воспитываясь в государственных учреждениях, воспитательные системы которых далеки от совершенства, они часто повторяют судьбу своих родителей, лишаясь родительских прав, тем самым расширяя поле социального сиротства. 40% детей, вышедших из интернатных учреждений, становятся преступниками, 40% - наркоманами, 10% - заканчивают жизнь самоубийством и лишь 10% - способны к полноценной самостоятельной жизни.

При этом именно профилактически - восстановительная работа с семьями группы риска, с кровной семьей, в России практически не развита, такая работа не является сегодня приоритетом для большинства органов местного самоуправления в Российской Федерации, для комитетов и департаментов. В Семейном Кодексе Российской Федерации есть целый раздел, посвященный воспитанию детей, оставшихся без попечения родителей, но нет ни слова о том, как сохранить и укрепить родительское попечение ребенка.

Список литературы.

1. Федеральный закон «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» от 21.12.1996 г.
2. Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» от 24.07.1998г.
3. Брутман В.И. Проблемы социальной защиты сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, и юных одиноких матерей / В.И.Брутман, С.Н. Ениколопов, М.Г.Панкратова. – М.: Педагогика, 2011. – 182 с.
4. <http://uszn032.ru/> - Департамент семьи, социальной и демографической политики Брянской области.

ученица 10 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Сердюкова Дарья Дмитриевна

ученица 10 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

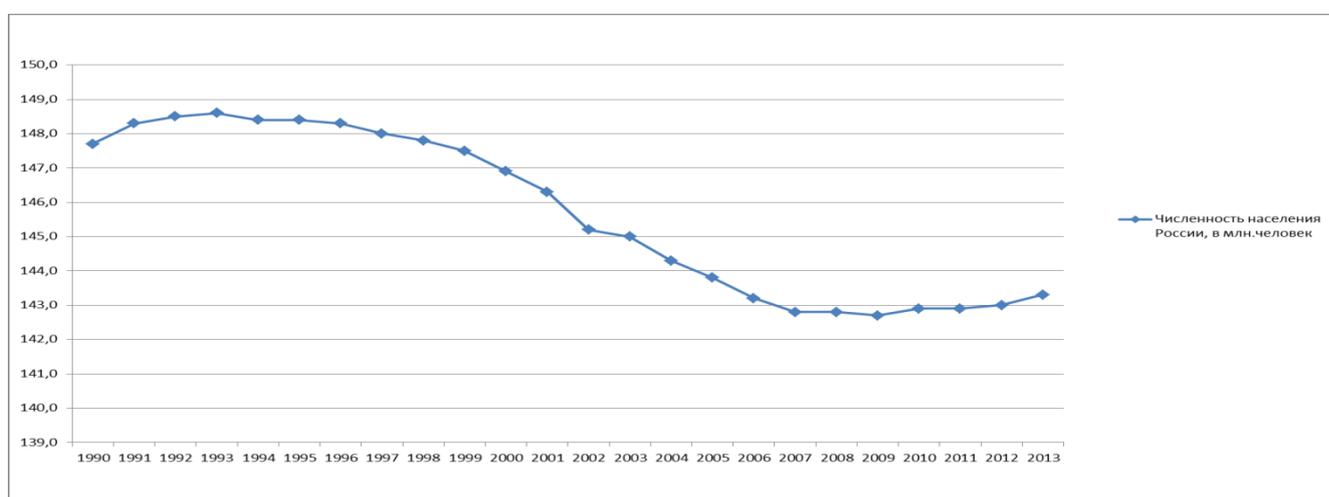
Крамарь Анастасия Андреевна

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Михалева Ольга Михайловна*

146 287714	Численность населения
67 756 624	Численность мужского населения (46.3%)
78 531 090	Численность женского населения (53.7%)
338 507	Рождено в этом году

334 151	Умерло в этом году
13 325	Мигрировало в этом году
17 681	Рост численности населения в этом году



Демографическая ситуация в настоящее время является одной из наиболее актуальных проблем России от ее решение зависит существование государства, культуры и нации.

Сейчас Россия занимает 9 место по численности населения и 1 место по площади территории. Ни для кого не секрет, что наша страна пережила множество трудностей, что естественно отражается на большинстве внутренних статистических показателей и в том числе на демографической ситуации.

Демографические кризисы

С 1925 по 2000 год суммарный коэффициент рождаемости в России снизился на 5,59 ребёнка в расчёте на одну женщину (с 6,80 до 1,21). Из них 3,97 ребёнка, или 71 % общего снижения приходится на 1925-1955 годы, но несмотря на этот спад и потери в результате Великой Отечественной войны, население РСФСР за 1925-1955 годы выросло на 25 млн. человек. Резкий спад коэффициента рождаемости произошёл на рубеже

1980-х и 1990-х годов; в это же время смертность в России превысила рождаемость.

Первый кризис (1914-1922) начался во время Первой мировой войны и революции, Гражданской войны и интервенции, эпидемий и голода 1921-1922 гг. В 1920 г. численность населения России составляла 88,2 млн. Общие демографические потери в России за период 1914-1921 гг. оцениваются от 12 до 18 млн человек.

Второй демографический кризис был вызван голодом 1933-1934 гг. Общие потери населения России за этот период составили от 5 до 6,5 млн человек.

Третий демографический кризис приходится на годы Великой Отечественной войны. Численность населения в 1946 г. была 98 млн. человек, тогда как в 1940 г. - 110 млн. человек. С учетом снижения рождаемости общие потери России в этот период оцениваются от 21 до 24 млн. человек. Для изменения рождаемости в конце 1960-х гг. и в середине 1990-х гг. большое значение имели «демографические волны», вызванные прежде всего

резким снижением числа родившихся в годы Великой Отечественной войны (длина демоволны примерно равна 26 лет).

В начале 1990-х гг. к демографическим факторам снижения рождаемости добавились социально-экономические и экологические, что вызвало своеобразный демографический резонанс.

В наше время демографы так же выделяют причины, связи с которыми наблюдается понижение численности населения.

Причины

* Демоэкономические факторы, связанные с общим снижением рождаемости и детности в индустриальных и пост-индустриальных странах и обществах вследствие изменения структуры занятости и демографической мотивации, независимо от качества жизни

* Социо-экономические факторы, связанные со сломом прежней социальной модели общества, коренными экономическими реформами, ухудшением среды обитания, снижением уровня жизни, возможностей содержать семью и детей.

* Социо-медицинские факторы, связанные с резким снижением качества жизни и здоровья населения, массовой наркоманией и алкоголизмом, повышением смертности - вследствие отказа государственной политики от поддержки общественного здравоохранения.

* Социально-этические факторы, связанные с резкой деформацией социальной структуры общества, деградацией его институтов и как следствие - с массовой психологической депрессией, деформацией общественной морали и кризисом института семьи.

Рост населения России до начала 1990-х гг. происходил как за счет естественного, так и миграционного прироста, который, как правило, не превышал четверти от общего числа. С началом естественной убыли населения миграция стала единственным источником восполнения потерь в численности населения России.

На рубеже веков Россия продолжает переживать глубокий и затяжной демографический кризис, который проявляется в сокращении численности населения, ухудшении его качества, снижении средней продолжительности жизни, старении населения. Рождаемость населения упала до 1,3 млн человек, а смертность возросла с 1,6 до 2,3 млн человек (затем снизилась до 2 млн). Коэффициент фертильности, т.е. среднее число детей, рожденных одной женщиной за свою жизнь, сократился с 2,1 в 1985-1986 гг. до 1,2 в 1999 г. Иными словами, в течение 15 последних лет в России не обеспечивается простое воспроизводство населения, т.е. каждое поколение детей по численности меньше поколения родителей.

По состоянию на июль 2012 года, по данным ЦРУ, Россия занимает одиннадцатое место среди стран мира по показателям смертности на 1000 человек населения. Однако детская смертность в России лишь немного выше, чем в среднем по Европе и составляет 8,1 умерших до года на 1000 родившихся живыми.

Самый низкий коэффициент смертности был зарегистрирован в 1960 году и он составил 7,4%. Самый высокий коэффициент 16,4% в 2003 году. В 2007 году он составил 14,6%. В настоящее время наблюдается его понижение, что безусловно говорит об улучшении обстановки в этой области. В 2014 году коэффициент составил 13,3%

Огромное значение для улучшения демографической ситуации является уменьшение аборт. За период с 1990-2011 число аборт сократилось с 4 103 400 до 989 375 аборт в год, то есть в 4,147 раза. В 1990 году на 100 рождений приходилось 206,32 аборт, а в 2011 году уже 55,15. В 2010 году Россия занимала первое место по числу аборт на число родившихся в списке 40 промышленно развитых стран мира (до 1995 года второе после Румынии).. Максимум отношения числа аборт к числу рождённых наблюдался в конце 1960-х (254), второй, меньший пик - в 1993 (235,25).

В России за пятнадцать лет (с 1990 по 2005 год) абсолютное число аборт сократилось в 2,449 раза с 4 103 400 аборт до 1 675 700 аборт, и коэффициент аборт на 1000 женщин репродуктивного возраста снизился в 2,6 раза, однако суммарный коэффициент рождаемости за это время не повысился, а снизился с 1,888 до 1,287, из-за предотвращения аборт.

Так же нельзя не вспомнить про основные угрозы человеческой жизни, которые способствуют смертности и как показывает практика самой высокой из перечисленных аспектов.

Основные угрозы жизни:

* Спиртные напитки. За первую половину 90-х годов продажа спиртных напитков на душу населения возросла более чем вдвое. В 1993-2006 годах ежегодно в России от алкогольных отравлений умирало около 40 тыс.

* Уровень насилия в обществе. В 2006 году некоторые демографы заявляли, что чрезвычайно высокий уровень насилия (включая бытовое насилие) представляет собой одну из основных угроз для развития человеческого потенциала в России. С 2002 года в России наблюдается устойчивое снижение количества убийств и самоубийств. К 2009 году число самоубийств снизилось до 37,6 тыс. (самый низкий показатель в новейшей истории России), а число убийств - до

21,4 тыс. (самый низкий показатель после 1990 года).

* Дорожно-транспортные происшествия. В 2009 году в России в результате несчастных случаев на транспорте погибли 30,1 тыс. человек. Последние годы наблюдается устойчивое снижение смертности в результате ДТП. Но за 2012 год рост на 11,3 процента.

* Плохая экологическая обстановка. Выбросы промышленных отходов и автомобильных выхлопов повышают риск онкологических и респираторных заболеваний.

Не стоит также забывать про миграционный прирост населения и его естественную убыль.

Значимыми мерами поддержки семей с детьми являются предоставление материнского (семейного) капитала, выплата пособий семьям с детьми, ежемесячная денежная выплата при рождении третьих и последующих детей до достижения ими возраста трех лет. Увязка этих мероприятий с очередностью рождения детей имеет особое значение, поскольку стимулирование вторых и последующих рождений создает основу для улучшения демографической ситуации.



Внутренняя политика государства направлена на решения этой проблемы и создает все условия для реализации предоставленных возможностей проследить активность государства в этом направлении можно с помощью проектов, которые выдвигает государство. Вот некоторые из них:

экономические

оплачиваемые отпуска; различные пособия при рождении ребёнка, часто в зависимости от их количества

ссуды, кредиты, налоговые и жилищные льготы - для повышения рождаемости

преимущества для многодетных семей - для повышения рождаемости

административно-правовые

законодательные акты, регулирующие возраст вступления в брак, разводимость, отношение к абортam и контрацепции, имущественное положение матери и детей при распаде брака, режим труда работающих женщин

воспитательные, пропагандистские

формирование общественного мнения, норм и стандартов демографического поведения

определение отношения к религиозным нормам, традициям и обычаям

политика планирования семьи

абортy- составляющая часть значительного снижения населения. Одним из вариантов решения этой проблемы может быть официальный запрет на территории государства. Как показывает практика это действительно приводит к снижению их количества, но в условиях индустриализации возникает риск увеличения бездомных детей и детских домов.

Проблема демографической ситуации сложна и требует постоянного контроля со стороны государства. Незначительный рост населения в основном обеспечивается за счет миграционных процессов, минимального естественного прироста, улучшения медицинского обслуживания и мер социальной поддержки государства. Плохая экологическая обстановка, алкоголизация и ухудшение социально-экономических условий является и всегда будет являться фактором торможения роста населения России. Применяемые в настоящие годы государственные меры не дают положительного эффекта. Необходимо усилить законодательную базу правовыми актами, стимулирующими рождаемость, пропагандирующие здоровый и правильный образ жизни. Создать с помощью средств массовой информации и общественных институтов предполагаемый образ здоровой и многодетной семьи. Повысить экономическое стимулирование рождаемости, Существует еще масса косвенных факторов, которые могут «протянуть миграционные весы в ту или иную сторону

Самое главное, что государство и общество осознало «глубину» демографической проблемы и принимает меры по ее решению.

Будем надеяться, что здравый смысл в этом вопросе восторжествует и в не далеком будущем здоровая многодетная семья станет оплотом могучей великой России.

Список литературы.

1. <https://ru.wikipedia.org>

2. http://countrymeters.info/ru/Russian_Federation
 3. <http://www.rosmintrud.ru/2018/demography>

студент 2 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Фомичев Илья Александрович

ИСТОРИЯ ЗАТРАТ НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Олимпия - это древнее и крупнейшее святилище Древней Греции на Пелопоннесе, где возникли сами Олимпийские игры и соответственно на протяжении многих веков проводились. От слова Олимпия произошло само название Олимпийских игр. Но документы, рассказывающие нам о происхождении игр были безвозвратно утеряны, остались только легенды описывающие эти события, и вот одно из них, первым документальным подтверждением Олимпийских игр является то что, они берут начало с 776 года до нашей эры и по 394 год новой эры, а игры считались религиозным культом и спортивным праздником в Древней Греции. Всего было проведено 293 Олимпиады в Олимпии.

Олимпийские игры были возрождены в конце 19 века Французским спортивным и общественным деятелем Пьером де Кубертенем. Он был главным инициатором и организатором современных Олимпийских Игр, и поэтому Летние Олимпийские игры берут начало с 1896 года и проводятся каждые 4 года. Так же Пьер был президентом Международного олимпийского комитета сокращенно (МОК). Зимние игры начали проводиться с 1994 года, время проведения Зимних Игр сдвинуто на два года, относительно проведению Летних Игр. А главным девизом Игр считается выражение, «Citius, Altius, Fortius», то есть «Быстрее, Выше, Сильнее».

Современные Олимпийские Игры это безусловно не только соревнование лучших спортсменов планеты, но и, многомиллиардные вложения и

крупнейшие международные бизнес - проекты. Многие страны хотят принять участие в проведении Олимпийских Игр, но для того чтобы их провести, проводится жесткий отбор. Для этого каждый город участник представляет на суд членов «Мок» свой проект – «Заявочную книгу» в котором показаны все детали проекта. Прием заявок на участие в Олимпийских Игр, подается за 10 лет до начала проведения Игр, а заканчивается за 9 лет, за 8 лет формируется список финалистов, за 7 определяется место проведения.

И так, Олимпийские игры как было определено ранее, это многомиллиардные вложения и крупнейшие бизнес проекты, это своеобразная финансовая воронка, которая затягивает в себя баснословные денежные средства: на инфраструктурное строительство, и возведение спортивных объектов, а так же на подготовку атлетов, на обеспечение безопасности, на культурную программу и на подготовку соревнований.

«Олимпиада 80». Первые в Истории Олимпийские игры проходившие в Москве в столице СССР, главным символом игр был «Олимпийский Мишка». В олимпиаде участвовали 80 стран, согласитесь символично, и был представлен 21 вид спорта. Были построены более 20 объектов для Олимпиады, такие как спортивный комплекс «Олимпийский», стадион «Лужники» - Центральный стадион В.И.Ленина, и так далее. В Москве проходили всякого рода лотереи, на которых тоже зарабатывались большие деньги.

Таблица 1- Поступления доходов от проведения Олимпиады-80

Проект	млн.рублей
Лотерея «Спортлото»	140,8
Лотерея «Спринт»	184
Лотерея «Международное лото»	184
Коммерческо - лицензионная работа в СССР и за «бугром»	398,5
Права на теле трансляцию	55,7
Официальные спонсоры и поставщики	7,5
Марки и продукция филателии	6,2
Поступления от продажи билетов	20,2
Взносы участников	3,1
Другие доходы (страхование и т.д)	4,2
Материальные ценности, полученные от иных фирм	9,4

Лос - Анджелес 1984. США второй раз принимали участие в Олимпийских Играх после 1932 года. В первый раз проводились в Калифорнии столице Лос - Анджелес, стоит заметить, что Лос - Анджелес в 1932 году были единственным городом который подал заявку, в года великой депрессии. В 1984 году Лос - Анджелес второй раз принял участие в Олимпийских Играх, «Лос - Анджелес Мемориал Колизеум» остается единственным местом в котором дважды проходила церемония открытия Игр. По сравнению с «Олимпиадой 80» стран участников было намного больше, по официальным данным в Играх приняли участие 140 стран, и 23 вида было представлено. Самое интересное что конный спорт тоже входил в представленный вид спорта. А символом Олимпиады являлся «Орленок Сэм», так как Орел является символом Соединенных Штатов Америки. Игры в Лос - Анджелесе финансировали полностью бизнесмены, так как мэрия не хотела брать на себя ответственность за проведение Олимпиады.

Сеул 1988. В 1988 принимающей страной следующей летней олимпиады стала Республика Корея. Олимпийские игры проводились в столице-в Сеуле. Стоит отметить, что Республика Корея являлась второй азиатской страной после Японии, которая удостоилась чести принятия олимпийских игр. В общей сложности в олимпиаде приняли участие 159 стран, которые разыграли 263 комплекта медали в 27 различных видах спорта. Не обошлось на данной олимпиаде и без инцидентов мирового масштаба. Так, ввиду политических противоречий, данную олимпиаду бойкотировали и обошли стороной Албания, Куба, КНР, КНДР, Вьетнам, Никарагуа, Сейшельские острова и Эфиопия. В экономическом смысле данные олимпийские игры может назвать положительными, т.к. после проведения олимпиады ВВП Республики Кореи вырос на 1,4 %.

Барселона 1992. Одной из самых красочных олимпиад 20 века стала олимпиада в Барселоне. В спортивных состязаниях приняли участие 169 стран, который попытали свои силы в 32 видах спорта. В общей сложности, было разыграно 257 комплектов

медалей. Основным талисманом олимпиады был щенок Коби. В экономическом смысле олимпиада в Барселоне была неоднозначной, потому что, по оценкам некоторых экспертов, последствием олимпиады стали финансовые дыры в 4 миллиарда для Испании и в 2,1 миллиарда долларов конкретно для Барселоны. Интересным является тот факт, что церемонию открытия олимпиады смотрело около 2 миллиардов телезрителей.

Атланта 1996. В 1996 году в Атланте, США, прошла летняя олимпиада, которая оставила неоднозначные воспоминания у тех, кто на ней присутствовал или за ней следил. Так, олимпиада ознаменовалась двумя крупными скандалами-допинговым и политическим, которые серьезно подорвали авторитет организаторов данного мероприятия. В целом, олимпиада в Атланте прошла удачно. Так, по сообщениям СМИ, церемонию открытия смотрели 3,5 миллиарда человек. В соревнованиях приняли участие 197 стран, которые разыграли между собой 271 комплект медалей в 26 различных видах спортивных состязаний. В экономическом смысле, олимпиада в Атланте прошла очень успешно и являлась чуть ли не самой прибыльной олимпиадой за всю историю человечества. Прибыли организаторов, по разным оценкам, составляла от 500 до 900 миллионов долларов.

Сидней 2000. Летний олимпийские игры 2000 года памяты тем, что они прошли в южном полушарии Земли, где олимпийские игры проходили всего лишь однажды (1956 Мельбурн). В общей сложности, в играх приняло участие 199 стран, которые соревновались между собой в 28 видах спорта и пытались разыграть 300 комплектов медалей. Олимпиада в Сиднее по праву считается одной из самых красивых, но, к сожалению, данное событие не принесло никакой выгоды организаторам, кроме туристического притока, который оказал положительное влияние на развитие экономики Австралии уже после самой олимпиады. Так, рост экономики после проведения олимпиады составил 2,78%, что эквивалентно 6,5 миллиардам долларов.

Продажа билетов на спортивные состязания Игр летних Олимпиад

	Кол-во доступных билетов (млн.)	Кол-во проданных билетов (млн.)	% проданных билетов	Доходы Оргком. Игр (млн. долл.)
Лос-Анджелес 1984 (США)	6,9	5,7	82,6	156
Сеул 1988 (Южная Корея)	4,4	3,3	75	36
Барселона 1992 (Испания)	3,9	3	80	79
Атланта 1996 (США)	11	8,3	82,3	425
Сидней 2000 (Австралия)	7,6	6,7	88	551
Афины 2004 (Греция)	5,3	3,8	72	228
Пекин 2008 (Китай)	6,8	6,5	95,6	

Афины 2004. В 2004 году в летней олимпиаде приняло участие 201 государство. В программе соревнований было 28 видов спорта и 301 комплект медалей. Афинские олимпийские игры на 2004 год явились самыми дорогими играми за свою историю. Так, в общей сумме на проведение и организацию олимпиады было потрачено, по разным оценкам, от 10 до 14 миллиардов, что значительно ударило по греческой экономике. Более того, помимо большого бюджета игры запомнились ещё и тем, что их окупаемость была на нуле. То есть, игры не только не принесли организаторам прибыль, но и вогнали в серьёзную долговую яму, которая составляла ни много ни мало-10 миллиардов долларов по разным оценкам специалистов.

Пекин 2008. Олимпиада в Пекине ознаменовала собой очень грандиозное по своему замыслу событие. Так, организаторы потратили на инфраструктуру на транспортную систему и экологию было затрачено 40,9 млрд долларов, то есть 280 млрд.юаней. А затраты на проведение всей

олимпиады составили 44 млрд долларов. Стоит отметить, что практически все олимпийские объекты нашли себе применение и ежегодно используются за счет большого туристического потока. В данной олимпиаде приняло участие 202 страны, которые разыграли между собой 302 комплекта наград в 28 спортивных дисциплинах.

Лондон 2012. Лондон к тому времени был городом, который уже в 3 раз принимал участие в олимпийских играх. Для обеспечения безопасности людей, Лондон принял жесткие и небывалые меры безопасности. Задействовано было почти 40 тысяч человек. Даже правительство Великобритании в целях безопасности использовала зенитно – ракетный комплекс Рапира. Стоимость открытия Игр в Лондоне составляла 27 млн фунтов, а телеаудитория составляла 1 млрд человек. В состав олимпиады Лондона входили 26 видов спорта, разыгрывалось 302 комплекта наград, а стран – участников было 204.

Город	Год	Расходы, млрд \$	Прибыль, млрд \$ летние олимп игры
Барселона	1992	3	0,005
Атланта	1996	1,8	0,01
Сидней	2000	4,1	0,29
Афины	2004	11,6	-10
Пекин	2008	43,0	0.1
Лондон	2012	19,0	еще не оглашена

Олимпиада это грандиозное событие в жизни любого человека, который хоть немного интересуется спортивной жизнью. И с каждой новой олимпиадой, вложения в эту структуру достигается исторического максимума, но это, по истине, великое событие.

Список литературы.

1. «Общественные науки и современность» 2010
2. <https://www.hse.ru/data/2010/01/19/1229090028>
3. <http://www.sports.ru/others/141948500.html>

ученица 9 «Б» класса МБОУ Гордеевской СОШ

Савченко Екатерина

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЁЖИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Митюченко Людмила Сергеевна*

Создание системы патриотического воспитания молодёжи – важное условие развитие России как демократического государства.

Патриотическое воспитание современной молодёжи в современном мире приобретает актуальность и особую значимость. Чувство любви к Родине имеет огромное значение в развитии и становлении человека как личности. Патриотизм – одна из важнейших составляющих национальной идеи Российского государства.

Вопросы патриотического воспитания молодежи значимы во все времена, ведь состояние государства в определяющей степени зависит от уровня сознания каждого члена общества, его стремления участвовать в становлении своей родины.

В последние годы проблемы патриотического воспитания современной молодежи становятся приоритетными по ряду причин:

- растет уровень информированности общества, одновременно возрастает и уровень циничности, равнодушия, агрессивности людей;

- на молодых людей оказывают влияние различные религиозные и политические течения, в том числе националистического толка;

- отсутствуют четкие мировоззренческие позиции, наблюдается смещение жизненных ценностей, что во многом объясняется изменениями общественной идеологии. Так, служба в государственных войсках давно перестала быть почетной обязанностью и не считается определяющей вехой в становлении личности мужчины.

В Брянской области проводится комплекс мероприятий направленных на воспитание верности Отечеству, патриотического сознания у современной молодёжи. В каждом районе области учреждены патриотические организации и объединения.

В 2014 году были проведены различные мероприятия Всероссийского и регионального уровней. Среди основных мероприятий можно выделить следующие:

«Дороги Победы» – проект, разработанный Министерством культуры Российской Федерации, позволяет десяткам тысячам школьников посетить музеи боевой славы. В Брянской области были организованы экскурсионные поездки для школьников районов области. Учащиеся 5 – 9 классов Клинцовской, Новозыковской, Злынковской, Сещенской, Суражских школ посетили мемориальный комплекс «Партизанская поляна».

«По местам боевой славы» - экскурсия, посвященная 70 летию победы в Великой Отечественной Войне. Цель ее - познакомить детей и взрослых со вкладом в Победу над фашизмом Смоленской, Орловской и Брянской областей в годы Великой Отечественной войны, с подвигами героев и с грандиозными сражениями. В задачу экскурсии, посвященной военно-патриотической тематике, входит элемент оказания эмоционального воздействия, чтобы экскурсанты смогли в полной мере ощутить события семидесятилетней давности, прочувствовали их, чтобы помнили, какой ценой завоевано счастье и мир.

Экскурсия в Хацунь. Хацунь стала одной из первых жертв немецкого геноцида на русской земле. Ее судьбу повторили 12 населенных пунктов Брянской области, а всего за годы оккупации на Брянщине были уничтожены 930 деревень (для сравнения - в Белоруссии судьбу Хацуни повторила деревня Хатынь со 149 жителями и еще 136 деревень).

29 июня 2010 года впервые в истории нашего Отечества отмечалась новая памятная дата России: День партизан и подпольщиков. Ее учреждение - важнейший государственный акт исторической справедливости, свидетельство признания особого вклада народных мстителей в разгром захватчиков и замечательный подарок всем ветеранам и их семьям в год 65-летия Победы.

В 2011 году Брянщина достойно отметила вместе с многочисленными гостями из разных регионов России, бывших Советских республик, стран антигитлеровской коалиции новую памятную дату России. Приведены в порядок воинские мемориалы, братские могилы. Благоустраиваются города и населённые пункты. Но главное – это конкретная работа по патриотическому воспитанию нашей молодежи на примерах подвига поколения победителей. И забота о людях, о наших ветеранах, которым мы все обязаны возможностью жить и трудиться под мирным небом. В 2010 году Брянску было присвоено звание "Город Воинской славы».

Программа праздничных мероприятий, посвященных Дню партизан и подпольщиков, была насыщенной и разнообразной. Мероприятия прошли на разных площадках области, связанных с историей партизанского движения: Площадь Партизан, мемориальная стоянка партизанского отряда имени А.Виноградова, мемориальный комплекс "Партизанская поляна".

Состоялось вручение грамот о присвоении званий "Город партизанской славы" городу Дятьково и "Поселок партизанской славы" - поселку Сеща. Эти необычные региональные почётные звания существуют только в Брянской области, в соответствии с областным законом, вступившим в силу с 1 января 2010 г.

Полноценное воспитание юных граждан в духе патриотизма становится возможным при взаимодействии различных воспитательно-образовательных, культурно-спортивных учреждений. К мероприятиям патриотической направленности, относятся:

- беседы, классные часы;
- творческие конкурсы и фестивали;
- проведение выставок, посещение музеев;
- работа по благоустройству исторических памятников;
- оборонно-спортивные игры.

В военно-патриотическом воспитании молодежи ведущее место занимают уроки ОБЖ и курс занятий «Основы военной подготовки». В последние десятилетия зарождается новая форма – военно-исторические клубы. Предметом изучения в клубах являются военная символика, военное искусство; история оружия, униформы, русской армии. Во многом благодаря клубной деятельности

организуются вахты памяти у Вечного огня, военно-парадные шествия, военно-спортивные лагеря, группы по восстановлению имен погибших в боях, поиску их родных и перезахоронению останков воинов.

Неформальное проведение работы по развитию патриотического сознания, всячески поддерживаемое органами местного самоуправления, способствует:

- вовлечению нового поколения в сознательную социальную деятельность;
- сокращению количества молодых людей, относящихся к группе риска (употребляющих алкоголь и наркотики);
- отращению от экстремистской деятельности.

Список литературы.

1. Васильева В.Л. Патриотическое воспитание. Изд. Дрофа 2011. С.230
2. Официальный сайт Правительства РФ <http://government.ru/>
3. Официальный сайт Правительства Брянской области <http://www.bryanskobl.ru/>

ученица 9 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Косарева Анастасия Вячеславовна

SOCIOCULTURAL ADAPTATION TECHNOLOGIES OF DISABLED CHILDREN СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ ИНВАЛИДОВ

научный руководитель:

Стефановская Маргарита Юрьевна

At the present stage of development of the Russian society the problem of socio-cultural adaptation of disabled children becomes increasingly important.

The sociocultural adaptation of a disabled child is the full involvement of a child into the common sociocultural reality, in which his disability doesn't get in both his and others' way in the process of compensatory activity, achieved by introduction to the cultural, moral and spiritual values, a healthy lifestyle through exploration of art and culture.

The term "technology of sociocultural adaptation" consists of two components: "social" and "cultural."

The "Social" aspect of the technology focuses on human personality and helps to achieve positive changes in a child's lifestyle, in particular, an achievement of the compensation level, which features different forms of communication between disabled people and the environment.

The "Cultural" component includes the ways, which help disabled children unleash their spiritual and creative potential.

There are main directions of sociocultural rehabilitation, which prompts the adaptation of disabled children to the following aspects: educational, spiritual and correctional impact.

Educational impact is manifested through the improvement of attitude to disabled children in society

Безопасность нашей страны, защита её интересов напрямую зависит от патриотической работы, которая проводится в молодёжной среде. Военно-патриотическое направление должно стать одним из приоритетов совместной работы государства и общественного сектора. Подобного рода работа будет способствовать не только укреплению патриотического духа молодежи, но и боевого потенциала России. Патриотизм является нравственной основой жизнеспособности государства и выступает в качестве важного внутреннего мобилизующего ресурса развития общества, активной гражданской позиции личности, готовности ее к самоотверженному служению своему Отечеству.

and vice versa, changes of policy and mentality in

interpersonal and social relations.

Impact of leisure activity focuses on oarrangement

of leisure time, which helps disabled people satisfy their

spiritual and material needs by increasing leisure.

Correctional impact tends to partial and / or total

elimination or compensation of disabilities.

It is important to note that the effectiveness of social

and cultural technologies of adaptation among disabled

children is determined by end result, which can be

achieved by to identifying the problem and selecting

appropriate sociocultural technologies, i.e. to reveal

their ideals, accepted standards of behavior, interests in

cultural and leisure activity.

The sociocultural adaptation of disabled children is

based on the varying manifestations of their personality

and their interaction environment.

Sociocultural technologies have a significant

influence on adaptation of disabled children.

Leisure is a way to reach a successful social and

cultural adaptation of a disabled child.

Adaptation of a disabled child (in terms of leisure)

includes various components: entertainment, sports,

excursions, theater, exhibitions, walks in the fresh air.

Adaptation of disabled children links not only to

their cultural or leisure activity, but also to the ability to

live in a society, group, family, and helps them to interact with healthy people.

It is important to note, that each leisure activity has an influence on the adaptation of disabled children, as well as their emotional and physical state.

Sociocultural technologies are used in work with disabled children and help them reach adaptation.

These technologies allow disabled children to be equal members of sociocultural life of the society.

In order to study the sociocultural adaptation technologies we conducted a questionnaire in Krasnodar in 2010/2011.

The main groups of disabled children participated in the survey: 37% of respondents had hearing disorder, 25% - visual disorder, 12% -problems with locomotor system, 26% -other diseases.

The children's disabilities affect their leisure activity. The respondents were asked the following question: "Are you satisfied with your leisure activities?" The survey showed, that 17% of children were satisfied, 25% - rather pleased than not, 13% - more or less, 25% - rather dissatisfied 15% - unhappy. Then they were asked "What group do you prefer to spend your leisure time?" 37% of respondents said that they spend their leisure time in both big and small groups, 48% - in small and only 15% have a big group. The data obtained in the course of the sociological study reveal the key forms of free time and leisure activities for disabled children(see. Table.1).

According to the table, the most common leisure activities among disabled children are watching TV and reading.

The most popular leisure activity that does not require extra costs is watching TV programs and films, if children don't want or can't relax somewhere outdoors (72%- watch television regularly, 22% - seldom, 6% - never).

Our study confirmed that watching television and films plays an important role and is a leader in obtaining daily information.

The impact of television on a child's personality is contradictory, which is manifested in the influence of television on children and teenagers. There are few TV shows and movies for students and teenagers.

Department of Culture of Krasnodar Region works with schools throughout the Kuban.

Disabled children and children without any disabilities are given the opportunity to attend various cultural institutions on vacations and during their academic year.

76% of respondents said that they seldom visit cultural institutions, 18% - regularly and 6% never.

Activities for disabled children are free of charge and help them be closer to other people and have an interesting social and cultural life.

Books and magazines are an internal part of students' life.

Erudition and education are indicators of cultural development of personality, important elements for successful education; they also improve brain activity, imagination and memory.

Table 1 - Leisure activity of disabled children

Leisure activity	Intensity	Disabled people,%
Watching TV	often	72
	seldom	22
	never	6
Theaters, museums	often	6
	seldom	76
	never	18
Parties	often	19
	seldom	68
	never	13
Sports	often	55
	seldom	30
	never	15
Computer/Reading	often	48
	seldom	38
	never	14
Traveling	often	17
	seldom	55
	never	28
Walks in the open air	often	36
	seldom	43
	never	21

Reading plays an important role in leisure activities of disabled children, as it, on one hand, allows them to get access to cultural values and different sources of information, and on the other hand, these values help them adapt to the society and develop creativity.

55% of disabled children prefer reading books. Today children both with and without disabilities have recently received another form of leisure activity-computers.

28% of respondents regularly spend time in front of a computer, and 48%-from time to time.

There is a tendency to pay attention to: Modern information society is global and is creating a new type of culture, while modifying a structure of everyday life of an individual and bringing changes to activities and communication, which leads to the new types of leisure activities.

Interest in computers meets the norms and values of the modern society: now children can learn, communicate, play, do shopping, listen to music, watch films, while keeping their houses.

Physical exercises and sports have health and leisure functions tasked to arrange an effective healthy life style. According to the study, only 10% of respondents do sports regularly, 55% – seldom and 35% –never.

The quality of physical and mental potential of a child is determined by his health. The data on the physical development of children are disappointing, so it is important for educational institutions to pay more attention to health of children.

This age of children is time for creating values and norms, contact with society, formation of purposes.

Development and usage of health saving technologies, as an entire system "child–teacher–parent–doctor", can help in strengthening health and physical development of children through recreation and preventive measures.

One of the main conditions for effective work of health saving technology is formation of cultural values and practical skills related to physical training and sports.

Sport in Russia is humanizing and integrating with other forms of art and spiritual activities, which are aimed to help in solving a number of important social

and cultural tasks, and targeted at different groups of people, including disabled children.

Physical activity helps disabled children forget about their disorders.

Regular physical activity helps disabled children develop creativity and prompts to self-improvement and self-determination.

Children have a great opportunity to travel, as there are plenty of camps and resorts. Currently, the Department of Family Policy of the Krasnodar region provides almost 100% of children with health resort vouchers and refund 50% of voucher cost to parents, who want to send their children to camp.

The Social Insurance Fund also gives health resort vouchers. A child can use this voucher once a year/two years.

The study showed, that 17% of respondents travel regularly, 55% – seldom.

An essential part of any free time activity is walks in the open air. 36% of disabled children regularly walk in the open air. Children who spend a lot of time outdoors are good-tempered and calmer, which is a good tendency for a dynamic society. 21% of respondents seldom walk outdoors, as their disorders may prevent from enjoying such kind of activity.

87% of respondents believe, that another important type of leisure activity is parties. Children belong to the social group, which needs support from their agemates.

Life of a disabled child isn't productive, if he doesn't have rights to leisure activities.

In modern society, disabled children hold a marginal socio-cultural position, so it is important to pay more attention to the activity, which helps to adapt to the society. Sociocultural technology is an element tasked to prompt adaptation among disabled children.

Summarizing the results of the analysis of socio-cultural adaptation technologies in the Bryansk region, it is important to say, that successful adaptation of disabled children can be achieved only by identifying problems of the society and using the sociocultural technologies tasked to create favorable environment for development.

Work in cultural and educational sphere can help to solve the main problem of disabled children-loneliness.

ученик 9 социально-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»

Фрадкин Даниил Михайлович

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Шадоба Елена Михайловна

Происходящая в нашей стране радикальная трансформация экономической и общественной жизни привела к чрезвычайной актуализации

проблемы социальной защиты детей с ограниченными возможностями здоровья. Согласно статистической информации, только за последнее

десятилетие частота детской инвалидности в России удвоилась, составив к 2005 г. около 600 тыс. человек. По некоторым другим данным за последние двадцать лет численность детей-инвалидов в нашей стране увеличилась в 12 раз, а по прогнозам, уже в ближайшие десять лет число их достигнет 1,2 – 1,5 млн.

Актуальность исследования проблем социальной защиты детей с ограниченными возможностями здоровья, предопределяется в значительной степени не только научными задачами, но и потребностями практического совершенствования механизма социальной защиты в нашей стране в условиях продолжающейся общественной трансформации. Разработка и реализация этого механизма в нашей стране выступает, на наш взгляд, не менее актуальной задачей, чем такие глобальные проблемы, как построение правового государства и формирование гражданского общества.

Недостаточно также изучена как проблема совершенствования системы социальной защиты детей-инвалидов в целом, так и другие аспекты рассматриваемой темы. Очень мало работ, посвященных региональным аспектам социальной защиты детей-инвалидов и оптимизации управления этим процессом.

Таким образом, актуальность избранной темы исследования определяется не только ее общественной значимостью на современном этапе развития нашей страны, но и недостаточной научной разработанностью проблемы.

К сожалению, на сегодняшний день в России не разработана целостная, эффективная система включения детей с ограниченными возможностями в социальную жизнь и гарантирующая им полноценную социальную защиту, возможности удовлетворения основных потребностей, реализацию интересов. Слабо разработана в научном смысле и система совершенствования социальной защиты детей-инвалидов с точки зрения государственной политики.

Чаще всего под «людьми с ограниченными возможностями» в научной литературе принято понимать людей, которые имеют те или иные ограничения в повседневной жизнедеятельности, связанные с физическими, психическими или сенсорными дефектами.

В Словаре по социальной работе человек с ограниченными возможностями определяется как тот, «кто не способен выполнять определенные обязанности или функции по причине особого физического или психического состояния или немощности. Такое состояние может быть временным или хроническим, общим или частичным».

Согласно федеральному закону «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (1995 г.), инвалид характеризуется как лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящими к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты.

К термину «дети с нарушениями в развитии» относятся дети, у которых физические и психические отклонения приводят к нарушению общего развития.

Здесь различают следующие категории детей с нарушениями в развитии:

- 1) дети с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие);
- 2) дети с нарушениями зрения (слепые, слабовидящие);
- 3) дети с нарушениями речи;
- 4) дети с нарушениями интеллекта (умственно отсталые дети);
- 5) дети с задержкой психоречевого развития (ЗПР);
- 6) дети с нарушениями опорно-двигательного аппарата;
- 7) дети с нарушениями эмоционально-волевой сферы;
- 8) дети с множественными нарушениями (сочетание 2-х или 3-х нарушений).

В зависимости от степени нарушения функций (с учетом их влияния на возможности социальной адаптации ребенка) у ребенка с ограниченными возможностями определяется степень нарушения здоровья.

Дети с ограниченными возможностями составляют особую социальную группу населения, неоднородную по своему составу и дифференцированную по возрасту, полу и социальному статусу, занимающую значительное место в социально-демографической структуре общества. Особенностью этой социальной группы является неспособность самостоятельно реализовать свои конституционные права на охрану здоровья, реабилитацию, труд и независимую жизнь. Несмотря на гарантированные Конституцией равные права всем детям России, возможности реализации этих прав у детей-инвалидов различны и зависят от социального статуса родителей.

Основными социальными проблемами детей с ограниченными возможностями являются барьеры в осуществлении прав на охрану здоровья и социальную адаптацию, образование, трудоустройство. Переход на платные медицинские услуги, платное образование, неприспособленность архитектурно-строительной среды к особым

нуждам детей-инвалидов в зданиях общественной инфраструктуры (больницах, школах, средних и высших образовательных учреждениях), финансирование государством социальной сферы по остаточному принципу усложняют процессы социализации и включение их в общество.

Особо значимой социальной проблемой детей с ограниченными возможностями является отсутствие специальных законов и нормативных актов, устанавливающих ответственность органов государственной власти и управления, должностных лиц учреждений и организаций за реализацию прав детей-инвалидов на охрану здоровья и социальную реабилитацию и независимое существование. Решение социальных проблем детей с ограниченными возможностями, связанных с включением их в общество может быть только комплексным, с участием органов управления социальной защиты населения, экономики, здравоохранения, культуры, образования, транспорта, строительства и архитектуры, а также в разработке единой, целостной системы социальной реабилитации. При комплексном взаимодействии различных государственных и общественных структур можно достичь такого уровня адаптации детей с ограниченными возможностями, что они смогут в будущем трудиться и вносить свой посильный вклад в развитие экономики страны.

Таким образом, процесс социализации детей с ограниченными возможностями здоровья происходит под влиянием ряда факторов, движущих сил и механизмов, определяющих направленность, динамику и характер ознакомления с социальной действительностью. Их учет позволяет эффективно осуществлять управление процессом воспитания, а также прогнозировать траектории социального развития ребенка.

Пространство системы социальной защиты, реабилитации и социального обслуживания детей с ограниченными возможностями регулируется целым рядом нормативно-законодательных актов федерального и регионального уровней. Совокупный объем их определяется Президентской Программой «Дети России», в части целевой программы «Дети-инвалиды», федеральными законами «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов».

Поскольку специальные образовательные учреждения распределены по стране крайне неравномерно, то дети-инвалиды часто вынуждены получать образование и воспитание в специальных школах интернатах. Попадая в такую школу, дети инвалиды оказываются изолированными от семьи,

от нормально развивающихся сверстников от общества в целом. Аномальные дети как бы замыкаются в особом социуме, вовремя не приобретают подлежащий социальный опыт. Закрытость специальных образовательных учреждений не может не сказаться на развитии личности ребенка на его готовности к самостоятельной жизни.

Традиционализм, характерный для учетных заведений, как правило, проявляется в ориентации школ на привычные для инвалидов профессии слесарь, столяр, швея и т.д., хотя они порой далеки от их реальных возможностей. Кроме того, не обновляются методы и формы профориентационной работы. Хотя новые, изменившиеся условия жизни позволяют ставить проблему получения инвалидами современных престижных профессий; кроме того, осуществлять профессиональную подготовку по тем видам труда, в которых есть потребность в данном регионе, при наличии нескольких спецшкол и большого количества выпускников организовать центры занятости для инвалидов.

Медицинские и сопутствующие им мероприятия - лишь основа для проведения дальнейшей долговременной работы по социальной реабилитации ребенка в целях его адаптации к жизни общества и социальной среде.

Как известно, под реабилитацией в широком смысле слова понимают итог всех затрат и действий, которые способствуют обеспечению людям, неполноценным вследствие врожденных пороков, болезней, или несчастных случаев, возможности вести нормальный образ жизни, обрести свое место в обществе, в полной мере проявлять свои способности.

Реабилитационная деятельность включает:

- Развитие духовных и физических способностей ребенка

- Содействие в получении соответствующей школы образования, включая подготовку к нему.

- Обеспечение условий для участия в жизни общества детей, чьи возможности окончательно признаны, как допускающие обучение лишь практическим навыкам.

- Содействие в выполнении соответствующей деятельности, при невозможности получения прогрессивного образования (при выполнении неквалифицированной работы).

- Установление реального и более комфортного контакта с внешним миром.

- Поддержка, повышение и постоянное восстановление физических и моральных сил, а также душевного равновесия.

- Облегчение бытовых и жилищных условий, организация и проведение свободного времени, полноценное участие в общественной и культурной

жизни.

•Необходимость включения в процесс реабилитации и адаптации не только детей, как пациентов, но и членов его ближайшего окружения.

•Заинтересованное осмысление не только своих собственных задач, но и мотивационно окрашенное моделирование себя в предстоящем, прогнозируемом восстановлении личности ребенка, способствующего восстановлению общего с ним смыслового поля.

Особенность и специфика работы реабилитации, по сути научно-исследовательское учреждение, в котором исследовательская сторона присутствует и проводит работу в каждом отдельном случае, и в деятельности специалиста в целом, и без сосредоточения на данном аспекте эта работа становится простой формальностью. Такая парадигма в корне меняет подход к триаде «ребенок – общество - государство». Суть этого изменения состоит в следующем:

Главная проблема ребенка с ограниченными возможностями заключается в его связи с миром, а ограничении мобильности, бедности контактов со сверстниками и взрослыми, в ограниченности общения с природой, доступа к культурным ценностям, а иногда – и к элементарному образованию. Эта проблема является не только субъективного фактора, каковым является социальное, физическое и психическое здоровье, но и результатом социальной политики и сложившегося общественного сознания, которое санкционирует существование недоступной для инвалида архитектурной среды, общественного транспорта, отсутствие специальных социальных служб.

•Ребенок, имеющий инвалидность – часть и член общества, он хочет, должен и может участвовать во всей многогранной жизни.

•Ребенок, имеющий инвалидность может быть так же способен и талантлив, как и его сверстники, не имеющие проблем со здоровьем, но обнаружить свои дарования, развить их, приносить с их помощью пользу обществу, ему мешает неравенство возможностей.

•Ребенок – не пассивный объект социальной помощи, а развивающийся человек, который имеет право на удовлетворение разносторонних социальных потребностей в познании, общении, творчестве.

•Государство призвано не просто предоставить ребенку, имеющему инвалидность, определенные льготы и привилегии, оно должно пойти навстречу его социальным потребностям и создать систему социальных служб, позволяющих нивелировать ограничения, препятствующие процессам его социализации и индивидуального развития.

Исходя из этой парадигмы, цель работы – содействие в улучшении качества жизни ребенка, имеющего инвалидность, защита и представление его интересов, в различных кругах, создание условий для выравнивания возможностей детей и подростков, что отличает их интеграцию в общество и создает предпосылки для независимой жизни.

Таким образом, проблемы социализации детей-инвалидов имеют порой четко выраженный региональный характер. Социальная помощь детям с ограниченными возможностями - это система гарантированных государством экономических, социальных и правовых мер, обеспечивающих ребенку условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества.

студент 1 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Колесов Алексей Игоревич

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ)

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Прудников Сергей Петрович*

Социальная политика государства – важная составляющая развития общества, как на федеральном, так и на региональном уровне. Это комплекс мероприятий, направленных на улучшение качества и уровня жизни определённых социальных групп, а также сфера изучения исторических, экономических, политических, социоправовых и социологических аспектов, а также экспертизу причинно-следственных связей в области социальных вопросов. Социальная

политика региона в первую очередь должна быть ориентирована на обеспечение достойных условий жизнедеятельности населения. Эти условия реализуются через различные социальные программы, а также через создание социальных стандартов.

Социальные стандарты Брянской области

1. Для обеспечения прав человека и гражданина в Брянской области устанавливается система социальных стандартов Брянской области.

Социальные стандарты Брянской области не могут снижать уровень обеспечения прав и свобод человека и гражданина, установленный минимальными государственными стандартами Российской Федерации.

2. Социальными стандартами Брянской области признаются установленные законом Брянской области нормативы (группы нормативов) организационного, финансового, материального и правового обеспечения, применяемые к обязательствам органов государственной власти Брянской области по защите и гарантиям защиты конституционных прав граждан. Государственные органы Брянской области обязаны обеспечить выполнение каждого социального стандарта Брянской области на всей территории Брянской области. Приоритеты реализации и

порядок введения социальных стандартов Брянской области определяются законом Брянской области.

3. В Брянской области обеспечивается равный доступ к системе социальных стандартов Брянской области в соответствии с законом Брянской области.

4. Органы местного самоуправления могут повышать уровень социальных стандартов Брянской области на территории муниципального образования и вводить муниципальные социальные стандарты в соответствии с федеральным законодательством и законами Брянской области.

В этих социальных стандартах речь идет о подчинении региональных стандартов федеральным, а также о гарантиях соблюдения и защиты конституционных прав граждан.

Таблица 1 – Отчет о выполнении государственного задания на оказание государственных услуг ГБУСО «Реабилитационный центр для лиц с дефектами умственного и физического развития г. Новозыбкова» за 12 месяцев 2011 года

Наименование услуги	Единица измерения	Значение государственного задания утвержденного на 2011 год	Фактическое значения за отчетный период на 2011 год	Источники информации о фактическом значении показателя
Объемы оказываемой государственной услуги				
Социально-медицинские	услуга человек	усл. 6766 чел. 310	усл. 6766 чел. 310	отчеты специалистов
Социально-психологические	услуга человек	усл. 1783 чел. 145	усл. 1783 чел. 145	отчеты специалистов
Социально-педагогические	услуга человек	усл. 2756 чел. 280	усл. 2756 чел. 280	отчеты специалистов
Социально-бытовые	услуга человек	усл. 1432 чел. 240	усл. 1432 чел. 240	отчеты специалистов
Итого	услуг	12741	12741	
Итого	человек	975	975	
Качество оказываемой государственной услуги				
Социально-медицинские	%	100	100	нормативные документы
Социально-психологические	%	100	100	нормативные документы
Социально-педагогические	%	100	100	нормативные документы
Социально-бытовые	%	100	100	нормативные документы

Мы можем проследить процесс реализации социальной защиты населения в нашем регионе.

1) В сфере социальной защиты населения политика в Брянской области строится на основе:

а) содействия занятости трудоспособного населения;

б) осуществления принципов социального партнерства;

в) оказания государственной социальной помощи;

г) развития государственных и негосударственных форм страхования и пенсионного обеспечения;

д) поддержки благотворительной деятельности;

е) предоставления льгот, компенсаций и социальных гарантий инвалидам, ветеранам, а также иным категориям граждан, нуждающихся в социальной защите;

ж) ресурсного обеспечения законодательно закрепленных социальных льгот, компенсаций и социальных гарантий.

2) Органы государственной власти Брянской области с учетом мнения органов местного самоуправления разрабатывают и осуществляют программы социальной защиты и повышения уровня занятости населения, принимают меры по созданию фондов занятости населения, предоставлению инвалидам, пенсионерам и другим социально незащищенным группам населения соответствующих льгот, компенсаций и социальных гарантий, созданию новых рабочих мест, переобучению новым профессиям.

На территории Брянской области функцию по обеспечению социальной защиты населения реализуют социальные учреждения:

1) Комплексные центры социального обслуживания населения, которые включают в себя учреждения данного типа практически в каждом муниципальном районе: ГБУ «Комплексный центр социального обслуживания населения Бежицкого района г. Брянска», ГБУ «Комплексный центр социального обслуживания населения Брасовского района», ГБУ «Комплексный центр социального обслуживания населения Севского района» и др.

2) Реабилитационные центры: ГБУСО «Реабилитационный центр для лиц с дефектами умственного и физического развития Бежицкого района г. Брянска», ГБУСО «Реабилитационный центр для лиц с дефектами умственного и физического развития г.Клинцы», ГБУ «Информационно-аналитический и консультативный центр».

3) Специализированные учреждения для несовершеннолетних: БУСО «Областной социальный приют для детей и подростков», ГБУСО «Социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних Дубровского района», ГБУСО «Центр социальной помощи семье и детям Трубчевского района».

4) Стационарные социальные учреждения: ГБСУСОН «Брянский дом-интернат для престарелых и инвалидов», ГБСУСОН «Дом-интернат малой вместимости для пожилых людей и инвалидов г. Новозыбкова», ГБСУСОН «Карачевский психоневрологический интернат».

Выстроенная организационная структура обеспечения социальной защиты населения Брянской области позволяет обеспечить достижения комплексного подхода оказания услуг населению региона, проводя активную, целенаправленную и социально-ориентированную государственную политику.

Департамент социальной политики Брянской области в полном объеме действует в соответствии с государственным заданием.

Государственное задание (муниципальное задание) – документ, устанавливающий требования к объему, качеству, составу, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг, выполнения работ, финансовое обеспечение выполнения которых осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации. Задание формируется для бюджетных и автономных учреждений их учредителем. По решению главного распорядителя бюджетных средств задание может выдаваться и подведомственным ему казенным учреждениям.

Отчет реабилитационного центра свидетельствует о 100-процентном выполнении государственного задания с наименованием представленных услуг.

Таким образом, эффективность выстроенной системы социальной защиты населения Брянской области в контексте государственной социальной политики подтверждается статистическими фактами:

- общее число безработных сократилось по сравнению с 2013 годом на 1,5 тыс. человек и составило за III квартал 2014 года 31,8 тыс. человек (в 2013 году - 33,3 тыс. человек);

- снизился и уровень общей безработицы до 4,9 процента (в 2013 году он составлял 5,2 процента).

Также улучшение показателей зафиксировано и на рынке труда:

1) численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, составила на 1 октября 2014 года 6561 человек (89,0% к 1 октября 2013 года);

2) признано безработными за 9 месяцев 2014 года 8655 человек (80,4% к аналогичному периоду 2013 года);

3) уровень регистрируемой безработицы составил 1,0 процента (1,1% на 1 октября 2013 года).

Кроме того, в рамках реализации программы «доступная среда» для обеспечения комфортной жизнедеятельности незащищенных групп населения разработаны и реализуются соответствующие мероприятия:

1) Адаптация государственных и муниципальных (автономных) учреждений культуры в соответствии с требованиями строительных норм и правил по обеспечению доступности зданий для инвалидов и маломобильных групп населения: детских школ искусств, детских художественных школ, домов культуры, библиотек, театров, музеев.

2) Организация участия спортсменов-инвалидов и детей-инвалидов в областных, всероссийских и международных соревнованиях, проведение учебно-тренировочных сборов.

3) Организация переподготовки и повышения квалификации и аттестации специалистов, занятых в системе реабилитации и социальной интеграции инвалидов, подготовка переводчиков жестового языка.

4) Оборудование светофоров звуковой сигнализацией.

В 2015 - 2020 годах планируется формирование доступности для инвалидов и других МГН на объектах социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры. Преодоление социальной разобщенности в обществе и формирование позитивного отношения к проблемам инвалидов и к

проблеме обеспечения доступной среды жизнедеятельности для инвалидов и других МГН в Брянской области.

Экономическая эффективность социальных программ обеспечивается путем рационального использования средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также бюджета Брянской области в том числе в результате перераспределения расходов.

Таким образом, в структуре социальной политики Брянской области реализация перечисленных мероприятий нацелена на улучшение жизнеобеспечения населения, на обеспечение комфортных условий жизнедеятельности и снижение уровня безработицы.

Список литературы.

1. Официальный сайт Правительства Брянской области.
2. Аналитические материалы департамента семьи, социальной и демографической политики Брянской области.

ученица 9 математико-экономического класса
МБОУ «Брянский городской лицей №1 имени А.С. Пушкина»
Чайко Анна

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

*научный руководитель: к.э.н., доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Шадоба Елена Михайловна*

Реклама – это система мер целенаправленного воздействия на потребителей, формирующая и регулирующая движение товара на рынке. Реклама появляется там, где есть обмен товарами, где есть конкуренция и где каждый товаропроизводитель борется за своего покупателя и ищет свою нишу на рынке.

Реклама действует на потребителей тем сильнее, чем больше в них внутреннего соответствия, готовности принять новые сведения. Если этой готовности нет, то, по теории когнитивного диссонанса, потребители или отказывают в доверии источнику информации, или просто блокируют ее, используя более подходящие источники. Тотальное воздействие рекламы на всех потребителей невозможно, в конечном счете, эти попытки приводят к необоснованным затратам.

Главная задача рекламодателей состоит в поисках потребителей, готовых принять новые сведения. Эта задача представляет собой поиск мотивов и желаний потребителей, с тем, чтобы откликаться на них и удовлетворять их полностью или частично, попутно формируя новые потребности и новые желания.

Мотивы – это осознанные потребности, вербализованные, достаточно аргументированные и

объяснимые. Мотивы питаются желаниями и неосознанными потребностями, которые зачастую выступают в виде труднообъяснимых влечений.

В структуре мотивов, по исследованиям американского психолога А. Маслоу, нижний уровень, самый широкий и универсальный, занимают мотивы биогенного характера: обеспечение жизнедеятельности, проблемы еды, питья, здоровья, безопасности, комфортного жилища себе и своей семье. Эти мотивы универсальны и наднациональны, поэтому использование их для рекламы всегда дает хороший результат и обеспечивает привлечение внимания и контакт с потребителем. Эти биогенные первичные мотивы работают в рекламе как средства установления контакта с потребителями. Например, в двух рекламных роликах с одной и той же целью привлечь внимание к обуви используются разные приемы. На одной крупным планом изображен модный ботинок, на другой – симпатичная девушка, примеряющая ботинок. Абсолютное большинство потребителей запомнили вторую рекламу, и она им понравилась больше. Вообще хорошо привлекают внимание персонажи рекламы, особенно девушки, дети, животные.

Если мотив выражен слабо или направлен совсем

в другое русло, можно воспользоваться системой стимулов самого разнообразного характера. Опытный продавец или рекламный агент обладают своими секретными способами завоевать доверие покупателя и склонить его к покупке, лучше реальной, но хотя бы идеальной – в мыслях.

Стимуляция может быть разной по силе и знаку – отрицательной (например, штрафы, угрозы) и положительной (например, скидка в цене). Стимулирование может быть одноразовым (например, сезонная распродажа в определенный день), выборочным (например, цены снижаются только для блокадников) и постоянным, систематическим (например, для оптовых покупателей).

Стимулы носят как материальный характер (всевозможные скидки, сувенирные подарки), так и нематериальный, преимущественно игровой, типа лотерей, конкурсов, соревнований.

Реклама так внедрилась в нашу жизнь, что теперь ее можно встретить повсюду: на улицах, в транспорте, в газетах, в журналах, на радио, по телевизору. Многие реклама раздражает, кажется ненужной и бесполезной. Но ведь помимо того, что реклама является своего рода бизнесом, рекламу можно отнести и к искусству, причем к искусству специфическому, основной целью которого – воздействовать на психику потребителя таким образом, чтобы у потребителя возникло чувство в необходимости того или иного продукта или услуги. Рекламное искусство носит некий научный характер, который основывается на определенных психологических факторах, и знать их должен каждый, кто хочет посвятить свою жизнь этому непросто, но увлекательному делу. Итак, основные факторы психологического воздействия рекламного искусства:

Фактор 1 – внимание и реклама, т.е. чтобы потребитель воспринял рекламу, необходимо привлечь к ней его внимание. Внимание можно привлечь с помощью персонажей, юмора, парадоксальности, оригинальностью сюжета, выразительности чувств, причем которой должен обладать не сам товар, а его модель, представленная в рекламе

Фактор 2 – интерес и реклама. В рекламном деле основная задача ставится примерно так: привлечь внимание и вызвать интерес. Интерес всегда связан с неудовлетворительными потребностями, причем некоторые из них надо осознать, а многие сформировать. И одно из важнейших правил на вооружении таково: не столько предлагать публике хороший товар, сколько внушить с его помощью хорошее настроение. При этом не стоит, не учитывать одно замечание, сказанное одним из крупнейших

японских бизнесменов Коносуке Мацусита: «Человек на самом деле не знает, чего ему хочется. Покажите ему вещь, и он будет знать, чего хотеть. Покажите ему новый товар, объясните его достоинства и преимущества – и он сделается необходимым для всех».

Фактор 3 – формирование желание в рекламе. Желание – это отражающее потребность переживание, перешедшее в действительную мысль о возможности чем-то обладать или что-то осуществить. При этом у человека возникают неприятные переживания, от которых он стремится избавиться, испытывая при этом как бы двойную стимуляцию активности в достижении желаемого результата. И вот тут, человек идет в магазин, покупает определенный товар, и освобождается от отрицательных эмоций из-за неудовлетворенности.

Фактор 4 – реклама и внушение. Один из исследователей рекламного дела сказал: «Реклама строится на внушении, суггестии, на вере, без предоставления достаточной аргументации». С внушением мы сталкиваемся ежедневно, на протяжении всей жизни. Каждый человек, обладая даром внушения, осознанно или нет, используют его в общении. И, само собой эффект внушения, нужно использовать в рекламном деле. Основными приемами внушения, используемые в рекламном деле, являются конкретность и образность ключевых слов, конкретность и образность качеств, речевая динамика, мимика и жестикация, воздействие звукосочетаниями, и отсутствие отрицательных частиц. Насколько умело будут использоваться эти приемы, настолько эффект внушения будет выше.

При анализе вышеперечисленных факторов, не стоит забывать, что каждый фактор не может существовать как отдельное целое, они неразрывно связаны между собой, и каждый последующий вытекает из предыдущего, и без этого, казалось бы, простого замечание, рекламное дело не имело бы будущего.

При рассмотрении вопроса о механизме рекламного воздействия целесообразно использовать аббревиатуру AIDA, где каждой букве соответствует определенный психологический процесс.

Первая буква – А – обозначает свойства внимания (attention). Реклама должна привлекать к себе внимание – это аксиома. Внимание может быть произвольным и произвольным. Но привлечь к себе внимание – это далеко не все. Внимание надо перевести в произвольную форму, удержать его, а это возможно только при соответствующей организации рекламного материала, его композиции, цветовом и музыкальном оформлении. Чтобы удержать внимание потребителей,

придумывают замысловатые сюжеты, бесконечные сериалы «мыльных опер», обращаются к юмору.

В любых случаях на переднем плане должен быть именно рекламируемый товар, а не сюжет, юмор, персонаж, цвет. Последовательность предъявления информации должна идти по цепочке ЧТО, КАК, ГДЕ. Если же потребитель с восторгом вспоминает о том, как ему демонстрировали товар и кто был главным действующим лицом, но ни слова не помнит о самом товаре, то рекламу считают неудачной, а образы, привлекшие основное внимание, называют даже образами-вампирами.

На основе внимания создается и поддерживается интерес у потребителя (I-interest). Это – вторая ступень воздействия рекламы и вторая ее задача – заинтересовать потенциального покупателя. Цель второй ступени – создать условия для «идеальной» покупки, мысленного приобретения товара. Надо постараться вызвать у потребителя желание владеть покупкой (D-desire). Чтобы желание возникло, надо показать возможности, которыми вы будете располагать после покупки. Девушка покупает в косметическом магазине не крем, а мечту о красоте. Машина – это не тривиальное транспортное средство, а чувство свободы и раскрепощенности. Мечта, надежда, свобода – разве жаль каких-то денег ради этих высших ценностей?

И только последний этап – A(action), действие, переводит идеальную мысленную покупку в реальную. Чтобы ускорить наступление этого завершающего этапа, хороший продавец или хорошая реклама обязательно дают гарантию возврата товара при его недостатках. Это способствует появлению чувства удовлетворения от удачной покупки и желанию стать постоянным покупателем данной фирмы. В свою очередь продавец от лица фирмы благодарит покупателя и приглашает его впредь пользоваться их услугами.

Эффективная реклама направлена сразу и на бессознательное, и на сознательное, то есть и на мысли, и на чувства, и на отношения, и на поведение человека. Такой подход изменяет отношение, видоизменяя поведение. Он воздействует, на покупателя со всех сторон – убеждает, заставляет, привлекает, вынуждает, приказывает исполнять пожелания продавца.

Чаще всего жертвой рекламного воздействия становятся дети и подростки. Действительно, реклама задает нам совершенно необычные нормы поведения в самых повседневных ситуациях.

Влияние рекламы на покупательское поведение означает ее влияние на принятие потребителем решения о покупке. Алгоритм принятия решения о покупке включает в себя:

– воздействие внешней среды покупателя (формирует мотивы покупки): объективная

необходимость покупки; социальная среда; культурная среда; субъективные факторы;

– воздействие внутренней среды покупателя (реагирует на мотивы): реакция на мотивы: осознание потребности покупки и получение информации о товарах; появление интереса к товару; оценка товара и собственных возможностей; принятие решения о покупке; поиск товара; покупка.

За исключением такой объективной необходимости в покупке, как утрата, изношенность вещи, процесс принятия решения о покупке товара весьма субъективен. Однако в этом процессе есть определенные закономерности, которые профессиональный рекламист знает и учитывает с целью воздействия на покупателя в нужном направлении.

Рекламные произведения, выполненные на высоком творческом уровне, могут обладать большой художественной ценностью, эстетической выразительностью. Нередко они перерастают в образы-символы, воздействующие на духовный и эмоциональный мир человека и оказывающие влияние на формирование его убеждений, ценностных ориентацией эстетических образов. Выразительность и смысловая насыщенность рекламного произведения воздействуют на сознание человека, заставляя его не только ознакомиться с рекламным сообщением, но и принять рекламную идею в качестве руководства к действию.

Реклама в мире бизнеса обрушивает на потребителя огромное количество информации. Воздействие рекламной информации проявляется в процессах переработки рекламных сообщений – эмоциях, мыслях, возможных решениях, обуславливающих конкретные поведенческие акты покупателя.

Реклама органично вписалась в нашу жизнь. По данным статистики, каждый день потребитель сталкивается с тремястами рекламными объявлениями, просматривает более ста рекламных роликов. И ежегодно получает по прямой почтовой рассылке около тысячи информационно-рекламных материалов. Но, к сожалению, лишь небольшая их часть привлекает внимание. И еще меньшая — достигает главной цели: формирует у потребителя стойкое желание приобрести рекламируемый товар.

СЕКЦИЯ 7. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

студентка 3 курса

Брянского государственного аграрного университета

Политыкина Юлия Владимировна

ДИНАМИКА ПОЧВЕННОЙ МЕЗОФАУНЫ ПРИ РАЗНОМ УРОВНЕ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АГРОЦЕНОЗЫ

научный руководитель: к. с.-х. н. доцент,

Брянского государственного аграрного университета

Мамеева Виктория Евгеньевна

Вследствие активной антропогенной деятельности, в частности химизации сельского хозяйства, в России происходят серьёзные изменения в экологической ситуации. Сельскохозяйственной деятельностью обусловлены постоянно возрастающие масштабы эрозии почвы, уменьшение разнообразия фауны и флоры, унификация агроландшафтов загрязнение окружающей среды пестицидами, нитратами, тяжёлыми металлами. Почвенный покров утрачивает экологическую устойчивость, значительные территории деградируют от эрозии, засоления, заболачивания, превращаясь в пустыни [11].

Общеизвестно, что плодородие почвы напрямую зависит от комплекса почвенной мезофауны, составляющей 90-95% всей биомассы животных, населяющих агроценозы. Основная часть ее - дождевые черви (*Oligochaeta*, *Lumbricidae*), являются главными почвообразователями, на долю которых в агроценозах приходится от 80 до 100% [1-5, 8, 12, 15]. Почвенная мезофауна включает в себя и фауну герпетобионтов - напочвенных беспозвоночных, основная группа которых хищные жуки жужелицы (*Coleoptera*, *Carabidae*), составляющие больше половины всех хищников герпетобия [10, 14].

В современных условиях одной из значимых проблем является оценка и прогнозирование состояния природной среды в биологическом плане. Использование биологических методов диагностики антропогенных воздействий связано, прежде всего, с быстротой реакций организмов на любые отклонения от нормы в окружающей среде [14].

Во многих случаях чуткими индикаторами изменения режима и свойств почв по сравнению с физико-химическими показателями являются педобионты. В целях биоиндикации активно применяется почвенная мезофауна, для которой почва выступает как среда обитания. Наибольшее влияние на педобионтов оказывают такие свойства почв, как гранулометрический состав и сложение

почвы, содержание и характер растительных остатков, количество гумуса, величина pH, содержание карбонатов, гидрометрический и солевой режимы [9, 12, 14].

В наибольшей мере прямое и косвенное влияние рекреационных нагрузок испытывают обитатели подстилочного и верхнего почвенного ярусов. В результате этих воздействий изменяется и разрушается среда обитания почвенных животных, что приводит к изменению видового состава, численности, характера пространственного распределения их в почвенном профиле. Принципиальное значение имеет и тип питания. Так, для целей биодиагностики важны хищники и сапрофаги, которые тесно не связаны непосредственно с растительным покровом через пищевые цепи [14].

Для оценки токсичности в качестве тест-объектов и индикаторов содержания поллютантов в почве чаще всего применяются дождевые черви [8, 9, 10, 14].

В наибольшей мере прямое и косвенное влияние рекреационных нагрузок испытывают обитатели подстилочного и верхнего почвенного ярусов. В результате этих воздействий изменяется и разрушается среда обитания почвенных животных, что приводит к изменению видового состава, численности, характера пространственного распределения их в почвенном профиле. Принципиальное значение имеет и тип питания. Так, для целей биодиагностики важны хищники и сапрофаги, которые тесно не связаны непосредственно с растительным покровом через пищевые цепи [6, 13, 14].

Целью нашей работы является изучение влияния удобрений вносимых под озимую рожь, возделываемую на серых лесных легкосуглинистых почвах в условиях Брянской области на численность двух видов почвенных олигохет, наиболее часто используемых в качестве тест-объектов - *Lumbricus rubellus* и *Lumbricus terrestris* (Linnaeus, 1758).

Исследования проводили в стационарном многолетнем опыте заложенном в 1983 году на опытном поле Брянского государственного аграрного университета. Опытный участок расположен в центральной части Брянской области на серой лесной легкосуглинистой почве. Содержание гумуса (по Тюрину) в почве составило 2,6 – 2,64 %, рН_{KCl} 4,8-4,95, гидролитическая кислотность 3,1-3,2, сумма поглощенных оснований (по Каппену-Гильковицу) 10,4 мг/экв. на 100 г почвы, степень насыщенности основаниями 85,6 %, содержание подвижного фосфора 288-292 и обменного калия 52-54 мг/кг почвы (по Кирсанову).

Озимая рожь возделывалась пятипольным плодосменным севооборотом по общепринятой для условий Брянской области технологии. Все работы по обработке почвы и подготовка её к посеву, посев, уход за растениями и частичное внесение удобрений проводили механизированным путём. Опыт заложен согласно общепринятой методике полевых опытов с удобрениями и отраслевому стандарту (Доспехов, 1985., ГОСТ 46-23-74) [7] на делянках площадью 237,6 м² (10,8 x 22 м) в трехкратной повторности, площадь учётной делянки – 200 м².

Послойно сравнивалась численность дождевых червей на четырёх технологических фонах (табл. 1).

Таблица 1 - Схема опыта

Технологии	Система удобрения	Перед посевом, кг. д.в.	Подкормка азотом, кг. д.в. весной	Средства защиты		
				от сорняков	от вредителей	от болезней
1	(NPK) ₁₂₀ +N ₄₅	(NPK) ₁₂₀	N ₄₅	Секатор Турбо 0,05-0,1 л/га	Суми-альфа 0,2 л/га	Фалькон 0,6 л/га
2	(NPK) ₉₀ +N ₄₅	(NPK) ₉₀	N ₄₅	Секатор Турбо 0,05-0,1 л/га	Суми-альфа 0,2 л/га	Фалькон 0,6 л/га
3	(NPK) ₆₀ +N ₄₅	(NPK) ₆₀	N ₄₅	Секатор Турбо 0,05-0,1 л/га	Суми-альфа 0,2 л/га	Фалькон 0,6 л/га
4	-	-	-	-	-	-

Первый вариант опыта базируется на использовании минеральных туков в расчётных нормах под планируемый урожай зерна 5,0 т/га; второй фон основан на применении сниженных на 25 % норм минеральных удобрений; третий предусматривает снижение применения минеральных туков на 50%; четвёртый (контроль) отличается от предыдущих полным исключением агрохимических средств. По первому, второму и третьему фону удобрения предусматривается применение пестицидов (П): Секатор Турбо (0,05-0,1 л/га), Суми-альфа (0,2 л/га), Фалькон (0,6 л/га) (табл. 1).

Минеральные удобрения вносились локальным способом перед посевом поперёк предстоящего направления сева ниже глубины посева семян сеялкой СЗ-3,6 в соответствии со схемой опыта в форме азофоски (16:16:16), подкормка аммиачной селитрой (N₄₅) осуществлялась во время возобновления весенней вегетации озимой ржи сорта Татьяна.

Учет представителей мезофауны проводили в тёплое время вегетационного периода путём выборки животных из почвы – методом почвенных раскопок. Размеры выбираемой пробной площадки зависят от степени увлажнённости почвы, в нашем случае это 0,5×0,5 м (0,25 м²) в трёх-кратной

повторности. Расстояние между раскопками 5 – 10 м. Глубина почвенных раскопок 60 см.

Исследования проводили в различное время вегетации: в апреле-мае - в фазу выхода озимой ржи в трубку; в июле - в фазу колошения озимой ржи; в сентябре - после уборки озимой ржи.

Lumbricus rubellus считается «малым красным червём», в отличие от *Lumbricus terrestris*, которого называют «большим красным червём», поэтому в наших исследованиях очень важным моментом является их правильная идентификация.

Динамика численности *Lumbricus rubellus* в весенний период в слое 0-10 см соответствует обратной корреляции между численностью почвенных обитателей и количеством вносимых средств химизации (рис. 1.). Количество тестируемых животных в слое 10-20 см несколько ниже, чем в поверхностном. Это объясняется тем, что *Lumbricus rubellus* относится почвенно-подстилочным обитателям. Однако частота встречаемости в зависимости от интенсивности применения средств химизации аналогична (рис. 1).

В слое 20 - 40 см количество тестируемых червей невелико. Максимальная их встречаемость обнаружена на альтернативной технологии, снижаясь по мере увеличения дозы применяемых пестицидов (рис. 1).

Численность *Lumbricus rubellus* в летний период, в фазу колошения озимой ржи в слое 0-10 см несколько ниже, чем в весенний период. Это объясняется, по-видимому, характером увлажнения почвы и её температурным режимом. Максимальное количество червей обнаружено в

варианте без применения средств химизации, а самая низкая встречаемость оказалась в варианте с применением интенсивной технологии. Характер послойного распределения *Lumbricus rubellus* аналогичен весеннему (рис. 2).

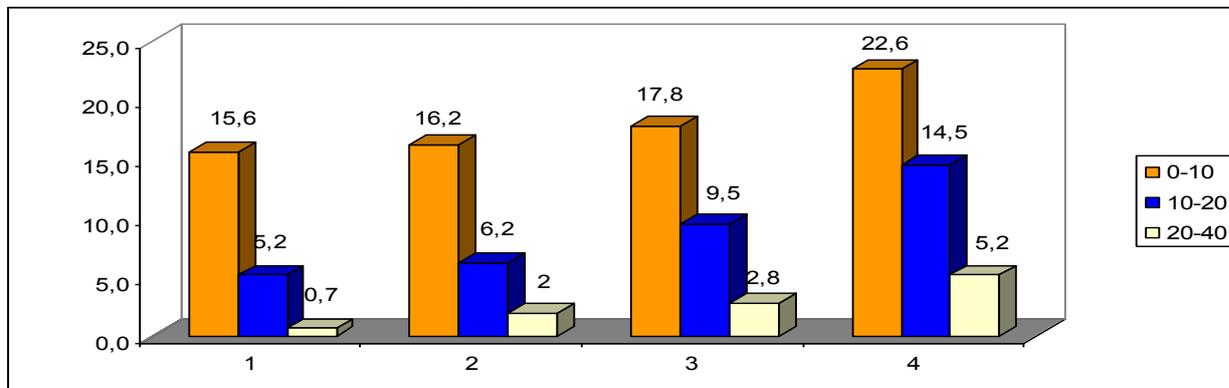


Рисунок 1 - Средняя численность дождевых червей *Lumbricus rubellus* (Linnaeus, 1758) в весенний период в слоях 0-10 см, 10-20 см, 20-40 см, шт.

Динамику численности *Lumbricus rubellus* в осенний период определяли в сентябре - после уборки озимой ржи. Влияние средств химизации

аналогично наблюдаемому в весенний период (рис. 3).

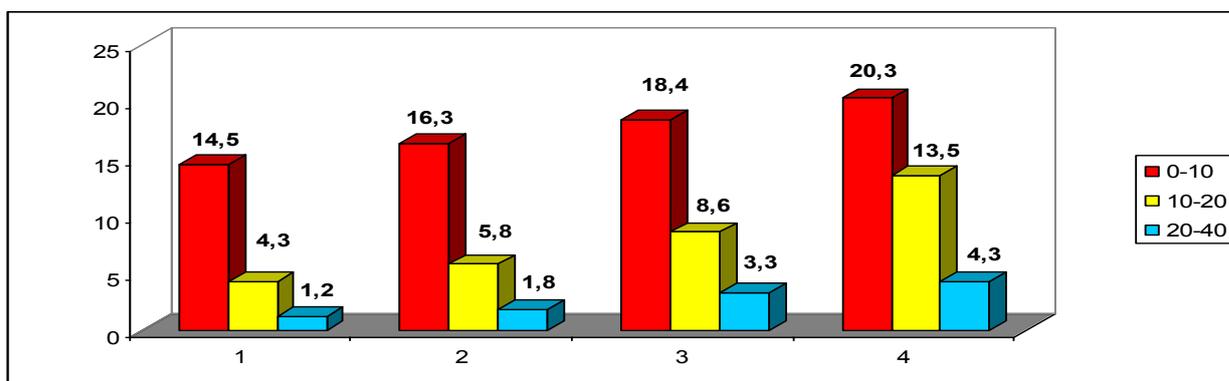


Рисунок 2 - Средняя численность дождевых червей *Lumbricus rubellus* (Linnaeus, 1758) в летний период в слоях 0-10 см, 10-20 см, 20-40 см, шт.

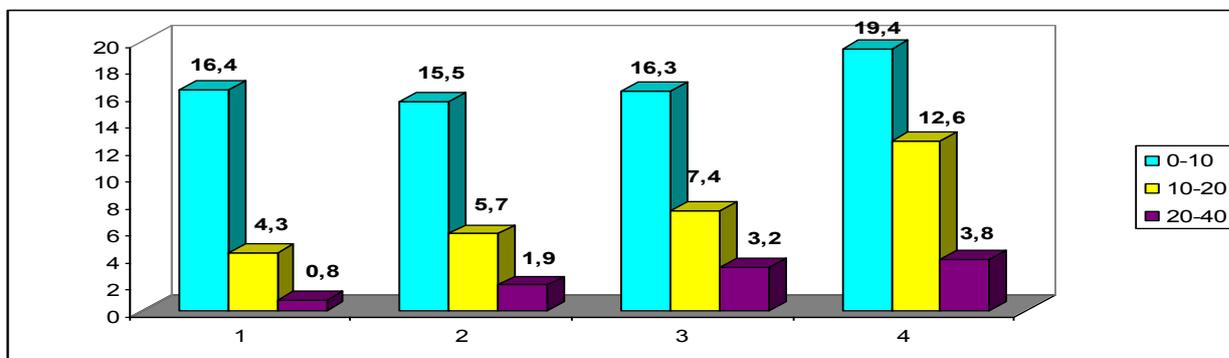


Рисунок 3 - Средняя численность дождевых червей *Lumbricus rubellus* (Linnaeus, 1758) в осенний период в слоях 0-10 см, 10-20 см, 20-40 см, шт.

Определение динамики почвенных лямблицид вида *Lumbricus terrestris* в различные периоды вегетации озимой ржи, возделываемой с

применением различных технологий проводилось аналогичным образом и выявило глубокое

отрицательное воздействие применения средств химизации на изучаемый нами тест-объект (рис. 4).

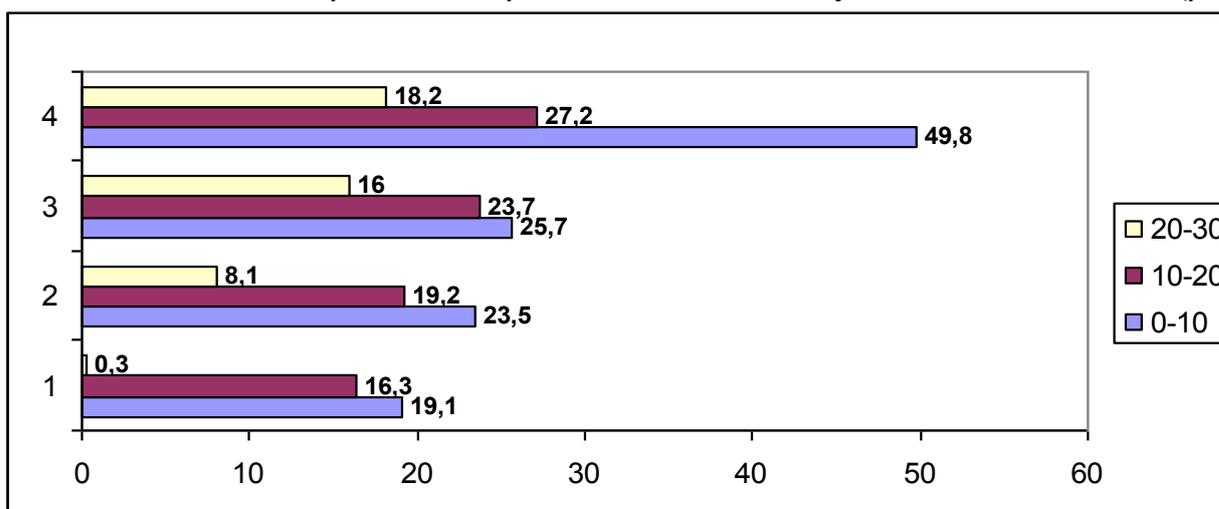


Рисунок 4 - Средняя численность дождевых червей *Lumbricus terrestris* (Linnaeus, 1758) в слоях 0-10 см, 10-20 см, 20-30 см, шт.

Учёт численности червей показал, что при интенсивной технологии она существенно ниже, чем на площадках со сниженными на 25% нормами удобрений. На участках с полным исключением химических средств численность почвенных животных существенно выше, по сравнению с альтернативной технологией. Самое большое количество биоиндикаторов оказалось на участках с полным исключением химических средств. Это полностью подтверждает тот факт, что применение различных средств химизации оказывает неблагоприятное воздействие на почвенную мезофауну, важнейшими представителями которой являются дождевые черви *Lumbricus terrestris* и *Lumbricus rubellus*. (рис. 1-4).

Закключение

1. Индикатором экологического состояния педосферы является почвенная биота, важнейшим компонентом которой считаются дождевые черви, часто используемые в качестве тест - объектов и индикаторов антропогенной нагрузки на педосферу,

в частности виды *Lumbricus terrestris* и *Lumbricus rubellus*.

2. Наибольшее количество *Lumbricus terrestris* отмечено в вариантах с полным исключением агрохимических средств, а наименьшее в вариантах с использованием минеральных туков в расчётных нормах под планируемый урожай зерна 5,0 т/га, тем самым выявлено негативное влияние средств химизации на среду обитания полезных почвенных олигохет.

3. Наибольшее количество *Lumbricus rubellus*, отмечено в варианте с полным исключением химических средств, применение которых привело к снижению количества почвенных животных, причём прямо пропорционально увеличению дозы минеральных удобрений.

4. Влияние средств защиты озимой ржи (фунгицидов, гербицидов и инсектицидов) на динамику дождевых червей *Lumbricus terrestris* и *Lumbricus rubellus* требует дополнительного изучения.

Список литературы.

1. Атлавитин О.П. Влияние дождевых червей на агроценозы. - Вильнюс: Мокслас, 1990. - С. 36 - 38.
2. Битюцкий, Н.П. Влияние червей на трансформацию органических субстратов и почвенное питание растений / Битюцкий Н.П., Лукина Е.И. и др. // Почвоведение. -1998. - № 3. - С. 309-315.
3. Вернадский, В.И. Живое вещество и биосфера / В.И. Вернадский. - М.: Наука, 1994. - 672 с.
4. Гиляров М.С. Зоологическая мелиорация почв // Природа. 1982. - № 12 - С. 113.
5. Дарвин, Ч. Дождевые черви. Т. 2. / Пер. с англ. М.А. Мензбира. - М., 1836. - с. 134, 209.
6. Догель, В.А. Зоология беспозвоночных / В.А. Догель; Под ред. Ю.И. Полянского. - М.: Высшая школа, 1975. - 560 с.
7. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта. - М.: Агропромиздат, 1985. - 251 с.
8. Криволицкий Д.А. Почвенная фауна в экологическом контроле. - М.: Наука, 1994. - 268 с.
9. Криволицкий Д.А., Покаржевский А.Д., Сизова М.Г. Почвенная фауна в кадастре животного мира. - Ростов н/Д.: Изд-во Ростовск. гос. ун-та, 1985. - 96 с.

10. Лебедева Н.В., Дроздов Н.Н., Криволицкий Д.А. Биоразнообразие и методы его оценки. – М.: Изд-во МГУ, 1999. – 93 с.
11. Мельникова О.В. Агроэкологическое обоснование биологизации растениеводства на Юго-Западе Центрального региона России. Автореф. дис. докт. с.-х. наук. Брянск, 2009. – 46 с.
12. Смольникова В.В. Возможности использования почвенной мезофауны для оценки состояния почвенных экосистем. Материалы XIII научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону». Том первый. Естественные и точные науки. Технические и прикладные науки. Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. 217.
13. Перель, Т.С. Распространение и закономерности распределения дождевых червей / Т.С. Перель. – М.: Наука, 1979. – 70 с.
14. Чеснокова С.Н. Биологические методы оценки объектов окружающей среды: учеб. пособ. в 2-х частях. Владимир: изд-во Владимир. гос. ун-та, 2007.-84.
15. Чекановская, С.В. Дождевые черви и почвообразование / С.В. Чекановская. – М.: Издательство АН СССР, 1960. – 206 с.

студент 5 курса

Брянского государственного аграрного университета

Зубов Алексей Борисович

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕСТНЫХ АГРОРУД НА РАДИАЦИОННО ЗАГРЯЗНЁННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

научный руководитель: к. с.-х. н.,

Брянского государственного аграрного университета

Силаев Андрей Леонидович

Брянская область характеризуется наличием целого ряда природных агрономических руд, которые могут быть использованы в земледелии для восполнения недостатка питательных веществ [2, 3]. Их можно использовать в качестве местных удобрений, структурообразователей почвы, биостимуляторов и кормовых добавок в рацион скота и птицы. Это, прежде всего природные сорбенты (минералы и горные породы), обладающие высокими адсорбционными, каталитическими и ионообменными свойствами.

Проблемы выявления и использования нетрадиционных источников агрохимического сырья имеют, прежде всего, региональный характер. Это объясняется его крупнотоннажностью, неравномерностью размещения действующих производств и распространения разрабатываемых традиционных месторождений фосфатных руд, калийных солей и минеральных сорбентов, серьезными экологическими последствиями функционирования крупных добывающих и перерабатывающих предприятий [1]. Одним из перспективных подходов к снижению усиления антропогенного воздействия на почву и техногенного загрязнения окружающей среды, является обогащение почвы минералами, повышающими их поглотительные свойства.

Получение продукции животноводства с более низким содержанием радионуклидов всё ещё остаётся актуальной проблемой на радиоактивно загрязненной территории. В этой связи необходимо отметить, что выбор способов снижающих

поступление радионуклидов в продукцию животноводства зависит от эффективности применяемых веществ и их стоимости. В настоящее время изучено большое количество веществ (мелиорантов, кормовых добавок), применение которых снижает поступление радионуклидов в рацион животных и в продукцию животноводства. В частности, известно использование адсорбционных свойств цеолита для очистки организма от стронция и кадмия. Чернобыльская авария нанесла невосполнимый урон нашей стране и, в первую очередь, населению, окружающей среде и аграрному сектору регионов, территории которых подверглись радиоактивному загрязнению. К числу эффективных мероприятий по снижению уровня радиационного загрязнения следует отнести использование агрохимических средств промышленного и местного производства, агрономических руд разного назначения – карбонатсодержащие породы, фосфориты, калийные соли, кремнийсодержащие трепелы и другие природные образования с макро-микроэлементами. Комплексное их применение обеспечивает растения элементами питания, повышает плодородие почв и снижает радиационную нагрузку на агроценозы до нормативных значений. Промышленные залежи агрономических руд и их малые месторождения встречаются во многих регионах нашей страны, в том числе и на радиоактивно загрязненных территориях. В настоящее время на базе таких природных агоруд созданы новые комплексные

минеральные удобрения, содержащие в своем составе, наряду с элементами питания, основные компоненты антирадиационного назначения (борофоска). В определенной мере использование этих удобрений позволяет исключить раздельное внесение соответствующих агрохимических средств для создания антирадиационных барьеров на пути поступления цезия-137 из почвенной среды в растительные организмы, а затем в пищу животных и продукты питания человека.

В современных условиях ведения сельскохозяйственного производства первостепенное значение имеет снижение затрат на известкование. Этого можно добиться посредством расширения использования многочисленных кальцийсодержащих природных образований. К ним относятся озерная известь (сапропель), озерный известняк (мергель), гажа, мел.

К основным агрудам Брянской области можно отнести [2, 3, 4]:

- торф - это колоссальное богатство, настоящий клад брянской земли. Торфяные запасы Брянщины в 1,4 раза больше запасов таких областей, как Орловская, Калужская, Тульская и Курская, вместе взятых. Торфяники раскинулись на 82 тысячах гектаров. А вместе с лесными торфяными залежами площадь их достигает 125 тысяч гектаров.

Наиболее крупные месторождения торфа в области - «Кожановское», «Ректа» в Клинцовском районе, «Чистое», «Теплое» - в Брянском, «Вязовское» - в Жуковском. Торф используется у нас как долго действующее удобрение. Торфяное удобрение не только обогащает почву органическими веществами, но делает ее более влажной, улучшает структуру, создает благоприятные условия для жизнедеятельности полезных микроорганизмов.

- фосфориты - после торфа это одно из наиболее изученных полезных ископаемых области. Удобрения, полученные из брянских фосфоритов, хорошо усваиваются растениями и способствуют повышению урожайности. Тонна фосфоритной муки на различных почвах дает прибавку урожая от четырех до семи центнеров зерна с гектара пашни. Хотя содержание фосфорного ангидрида в брянских фосфоритах не очень высокое, ценность их не снижается, так как они, кроме фосфора, содержат в своем составе естественные (не техногенные) радиоактивные элементы, являющиеся хорошими стимуляторами (возбудителями) роста культурных растений. Во многих регионах России фосфор лимитирует рост сельскохозяйственной продукции земледелия. Известно, что большая часть почвенного фосфора (95-97%) недоступна для растений, которые используют так называемые подвижные фосфаты. Недостаток фосфора в

питательной среде не только резко снижает продуктивность растений, но и отрицательно влияет на биологическую полноценность продукции, способствуя поступлению в растения избытка нитратов и различных токсикантов. Фосфоритная мука - самое дешевое фосфорное удобрение. На территории области известно 44 месторождения фосфоритов. Они находятся в основном на левобережье Десны. Запасы их составляют свыше 150 млн. тонн. Образовались они в результате накопления органического вещества и принесенных с суши фосфорных соединений в прибрежной полосе древнего мелового моря. Фосфоритная мука Полпинского месторождения по содержанию естественных радионуклидов радия-226 (505 Бк/кг), тория-232 (30Бк/кг), цезия-137 (15 Бк/кг) и суммарной удельной активности (563 Бк/кг) не превышает принятого норматива (2800 Бк/кг) и может быть использована в сельскохозяйственном производстве без ограничений.

Наиболее крупными месторождениями фосфоритов являются Полпинское, Батаговское, Стекланно - Радицкое, Сельцовское, Белобережское в Брянском районе, Сещенское и Хотмировское в Дубровском, Синезерское, Ревнинское, Кокуринское, Рябчевское - в Навлинском, Зуевское, Усожское - в Брасовском.

- глауконит - для народного хозяйства области значительный интерес представляют кварцево-глауконитовые пески и минерал глауконит. Они могут быть использованы в качестве зеленого пигмента (краски) и как сырье для получения калийных удобрений. Глауконит встречается везде, где есть залежи фосфоритов. На Брянском фосфоритном заводе, эксплуатировавшем Полпинское месторождение, кварцево-глауконитовые пески являлись отходом.

- сапропель - это гниющий ил, отлагающийся на дне озер, прудов и других водоемов с непроточной или слабопроточной водой. В сельском хозяйстве сапропель применяют как удобрение (после промерзания вода при этом отделяется, структура - сыпучее состояние). Применение сапропеля в качестве удобрения улучшает механическую структуру почв, влагопоглотительную и влагоудерживающую способность, и аэрацию, дает увеличение в почве гумуса, активизирует почвенные процессы. Сапропелевое удобрение способствует мобилизации почвенного состава, приводит к самоочищению от болезнетворных растений, грибов и вредных микроорганизмов.

Самое крупное месторождение сапропеля - «Кожановское», расположенное в Клинцовском районе. Сапропель здесь залегает как под толщей торфа, так и на дне озер. Мощность его достигает 9 метров. Залежи сапропеля имеются также в

Новозыбковском районе, в Почепском, в Стародубском и Трубчевском.

- мел - белая, почти однородная горная порода, состоящая из остатков микроскопических животных, живших в глубинах мелового моря. Во многих отраслях промышленности, служит сырьем для изготовления цемента, оконного стекла, стекловолокна, силикатного кирпича, извести. Используется он и в сельском хозяйстве в качестве известкового удобрения для нейтрализации кислотности почв. Уменьшение кислотности почв усиливает жизнедеятельность полезных почвенных микроорганизмов, повышает эффективность органических и минеральных удобрений, а следовательно, и урожайность полей.

Наиболее крупными являются месторождения мела: Фокинское, Бежицкое, Брянское, Сельцовское в Брянском районе, Марковско - Лукинское, Ваблинское, Левенское - в Стародубском, Смолевичское, Лопатинское - в Клинцовском, Княжское, - в Унечском, Внуковичское - в Новозыбковском, Новоямское в Севском, Игрицкое, Синезерское - в Навлинском.

Самое крупное - Фокинское. Оно эксплуатируется Брянским цементным заводом. Мел используется здесь для производства цемента. Сельцовское месторождение используется Бытошским и Ивотским стекольными заводами в производстве оконного стекла и стекловолокна.

- мергель представляет собой природную смесь мела с глиной и песком, причем пропорция того и другого может быть разной. В отличие от мела мергели образовались в прибрежной части мелового моря. Натуральный мергель без всяких добавок используется в качестве сырья для производства цемента. К югу от Погара расположено крупное месторождение натуральных мергелей области - Марковско-Лукинское. Ценность его заключается в том, что оно является комплексным. Мергели здесь покрыты лёссовидными суглинками, песком и мелом. Поэтому оно может служить сырьевой базой не только для производства цемента, но также извести и силикатных строительных блоков.

- глина - наиболее широко распространенная осадочная порода. Глины отличаются пластичностью, незначительной водопроницаемостью и способностью поглощать воду и разбухать. В зависимости от преобладания минералов глины бывают: монтмориллонитовые, каолиновые и гидрослюдистые. Им присущи общие свойства: слоистое кристаллическое строение, высокая дисперсность и поглощательная способность.

Монтмориллониты обладают самой высокой дисперсностью, что в сочетании с особенностями строения дают высокую ёмкость поглощения катионов: 90-120 мг-экв на 100 г.

Каолиниты имеют мало щелочноземельных оснований, потому их ёмкость составляет всего 20 мг-экв на 100 г.

Ёмкость гидрослюдных глин обычно не превышает 45-50 мг-экв на 100 г.

Ценные месторождения глин находятся у сел Погребы и Локоть Брасовского района и Ущерпье Клинцовского района, а также вблизи таких городов как Брянск, Стародуба, Почепа, Фокино Дятьковского района и Навли.

Глинистые минералы обладая высокой сорбционной емкостью способны в значительной степени связывать радионуклиды в почве, тем самым, тем самым предотвращая их поступление в растения и продукцию животноводства.

Цеолит и глины, внесенные на поверхность естественного луга со временем под действием дождя и талой воды проникает вглубь почвы, где вступает во взаимодействие с ионами радионуклидов, снижая их доступность растениям, увеличивает сорбционную ёмкость почвы и снижает накопление цезия в почве.

Влияние известкования как приёма детоксикации может проявляться не только на кислых почвах, но и в условиях оптимальной для роста и развития растений реакции среды. Имеющаяся по этому вопросу информация [4] позволяет считать установленным, что известкование является одним из наиболее эффективных и реально выполнимых мероприятий по детоксикации почв, загрязненных тяжелыми металлами и радионуклидами.

Целью проводимых исследований является разработка научно обоснованных приемов применения агрономических руд в качестве агрохимических средств для снижения радиационной нагрузки на возделываемые культуры и человека в условиях загрязнения цезием-137.

В районах распространения дерново-подзолистых почв лёгкого механического состава (песчаных и супесчаных), а также почв торфяного ряда вклад внутреннего облучения в суммарную дозовую нагрузку может быть существенно выше внешнего (внутреннее облучение ответственно за 70-90 % общей дозы). В этих условиях применение защитных мероприятий особенно значимо.

Для прогнозной оценки специальным мероприятием по снижению поступления радионуклидов в продукцию растениеводства и животноводства является внесение природных сорбентов (местных глин) (табл. 1).

Таблица 1- Изменение содержания ¹³⁷Cs в урожае трав при проведении специальных мероприятий

Место отбора	Контроль (без специальных мероприятий)	Внесение природных сорбентов
Пойменный луг	2241	1019
Сеяные травостой	2156	980

*По СанПиН 2.3.2 1078-01 допустимое содержание ¹³⁷Cs в молоке-100 - Бк/кг, в мясе – 160 Бк/кг.

Расчетные данные показывают, что в контроле содержание ¹³⁷Cs в молоке не превышает СанПиН, в мясе превышение составляет от 115 до 124 %. При внесении природных сорбентов превышения нормативов содержания радиоцезия в мясе составляет 2 % на естественных угодьях.

Далее необходимо оценить вклад потребления загрязненной продукции животноводства в дозу внутреннего облучения человека, которая не должна превышать 1000 мкЗв/год.

При потреблении молока и мяса, полученного на кормах с пойменных угодий при плотности

радиоактивного загрязнения 925 кБк/м² отмечен следующий вклад в суммарную дозу внутреннего облучения (табл. 2): в контроле – более 59%; при внесении сорбентов – около 27%. При использовании кормов с сеяных травостоев отмечен следующий вклад в суммарную дозу внутреннего облучения: в контроле – около 57%; при внесении сорбентов – 26%.

Таким образом, проведение специальных мероприятий по снижению перехода ¹³⁷Cs по трофической цепи в организм человека является весьма эффективным приемом.

Таблица 2 - Прогноз вклада потребления загрязненной продукции животноводства в дозу внутреннего облучения человека

Место заготовки кормов	Продукция	Прогнозируемое содержание, Бк/кг,л	ГП, л., кг.	A _{год.}	D _{внутр.} мкЗв/год	Суммарная доза мкЗв/год
Естественные пойменные луга						
Контроль	Молоко	89,6	300	26892	349,6	592
	Мясо	358,6	52	18647,2	242,4	
Внесение сорбентов	Молоко	40,8	300	12228	158,9	269,1
	Мясо	163,0	52	8478,1	110,2	
Сеяные травостой						
Контроль	Молоко	86,2	300	25872	336,3	569,5
	Мясо	344,9	52	17934,8	233,2	
Внесение сорбентов	Молоко	39,2	300	11760	152,9	258,9
	Мясо	156,8	52	8153,6	106	

Это мероприятие позволяет значительно уменьшить вклад в суммарную дозу внутреннего облучения при потреблении продукции полученной в зоне непосредственного проживания населения.

В связи с тем, что на сеяных травостоях проще проводить мероприятия по регулированию перехода радионуклидов, проблема получения нормативно безопасной сельскохозяйственной продукции, на

современном этапе, может быть частично решена возвращением заброшенных пахотных угодий в оборот.

При невозможности проведения специальных мероприятий, предпочтение следует отдать адаптивному (приспособительному) использованию кормовых угодий.

Список литературы.

1. Гришин, П. Н. Агрономические руды и нетрадиционное минеральное сырье (интерактивный курс): учебное пособие /сост.: П.Н. Гришин, В.В. Кравченко, И.П. Кравченко. – Саратов: Изд-во - ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – 201 с.
2. Минерально-сырьевая база Брянской области / И.П. Булатный [и др.] - Калуга: «Полиграф-Информ», 2002. - 240 с.
3. Природные ресурсы и окружающая среда субъектов Российской Федерации. Центральный федеральный округ. Брянская область /под.ред. Н.Г. Рыбальского, Е.Д. Самогёсова, А.Г. Митюкова. - М.: НИИ-Природа, 2007. - 1144 с.
4. Прудников, П.В. Использование агрономических руд и новых комплексных минеральных удобрений на радиоактивно загрязненных почвах / Прудников П.В. - Брянск, 2012. - 296 с.

студент 2 курса

Брянского государственного аграрного университета

Чукова Анастасия Евгеньевна

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОЙМЕННЫХ УГОДИЙ
ЗАГРЯЗНЕННЫХ РАДИОНУЛИДАМИ**

научный руководитель: к. с.-х. н.,

Брянского государственного аграрного университета

Смольский Евгений Владимирович

Двадцать девять лет отделяют нас от трагической даты – дня катастрофы на Чернобыльской АЭС, последствия которой приобрели огромные масштабы. Она повлекла за собой последствия в сферах агропромышленного комплекса, экологии, экономики, медицины, а также социально – психологические проблемы, которые не преодолены до настоящего времени.

В результате аварии на ЧАЭС радиоактивному загрязнению подверглись 57 тыс. км² территории 14 субъектов Российской Федерации. Наиболее сильно загрязнены Брянская, Калужская, Орловская и Тульская области, на их долю приходится 45% загрязненной территории, на которой проживает более 1,5 миллионов человек.

Брянская область оказалась самой «грязной» в Российской Федерации, как по площади, так и по

количеству выпавших радионуклидов. Загрязнению подверглась треть территории, на которой расположено 22 административных района и два города областного подчинения с общей численностью населения 484,5 тыс. человек (более 30% от общей численности)

Мониторинг радиационной обстановки за 26-летний период после аварии показал, что коренного перелома в сторону улучшения пока не наступило. Процессы освобождения и самоочистки почв от радионуклидов идут медленно. Снижение уровня плотности загрязнения почв сельхозугодий ¹³⁷Cs по отношению к маю 1986 г. по области составило всего 1,6 раза, превышение же доаварийного уровня на пашне по - прежнему составляет – 45, а сенокосно-пастбищных угодьях – 88 раз.

Таблица 1 - Динамика плотности загрязнения ¹³⁷Cs почв сельскохозяйственных угодий Брянской области по данным Центра Химизации и сельскохозяйственной радиологии «Брянский» [1]

Показатель Ки/км ²	Обследованная площадь, тыс. га					
	всего с.-х. угодий		пашни		сенокосы и пастбища	
	01.01.1987	01.01.2010	01.01.1987	01.01.2010	01.01.1987	01.01.2010
по Брянской области						
до 1	1054,0	1262,2	787,3	965,2	766,7	296,3
1-5	401,5	277,3	286,8	196,7	114,7	80,6
5-15	186,6	113,8	131,0	68,0	55,6	45,8
15-40	97,6	28,0	55,1	8,8	42,5	19,2
свыше 40	17,0	4,4	7,2	1,9	9,8	2,5
Всего обследовано тыс. га	1756,7	1685,7	1267,4	1241,3	489,3	44,4
по 7 юго-западным районам						
до 1	39,3	114,8	26,5	98,3	12,8	16,5
1-5	187,0	215,1	140,8	169,2	46,2	45,9
5-15	183,0	112,5	130,3	67,6	52,7	44,9
15-40	97,6	28,0	55,1	8,8	42,5	19,2
свыше 40	484,6	4,4	333,4	1,9	151,2	2,5
Всего обследовано тыс. га	523,9	474,8	359,9	345,3	164,0	129,0

Результаты мониторинга радиационной обстановки показывают, что почв с плотностью загрязнения свыше 1 Ки/км² имеется 423,5 тыс. га (25,2%) сельхозугодий, при этом в 7 юго-западных районах такие почвы составляют 75,8% сельхозугодий и 30,5% или 144,9 тыс. га загрязнены ¹³⁷Cs свыше 5 Ки/км² (табл. 1). Проведенный по результатам

мониторинга анализ динамики плотности загрязнения ¹³⁷Cs почв сельскохозяйственного назначения показал, что перевод почв из разряда загрязненных в условно-чистые на сельскохозяйственных угодьях по области составил 208,2 тыс. га или 14,8%, в том числе на пашне 177,9 тыс.га. В семи юго-западных районах загрязнение почв сельхозугодий ¹³⁷Cs уменьшилось на

16,7%, в числе пашни на 21,1%, сенокосов и пастбищ на 5,6%.

Согласно прогноза НПО «Тайфун» следует, что территория с плотностью загрязнения свыше 1480 кБк/м² в Брянской области исчезнет к 2049 году. Территория с плотностью загрязнения свыше 555 кБк/м² исчезнет к 2092 году, а «чистой» территория области станет только через 320 лет [2].

В настоящее время вероятность получения сельскохозяйственной продукции не отвечающей санитарно-гигиеническим требованиям очень высока, поскольку высокие уровни радиоактивного загрязнения сельскохозяйственных угодий являются

предпосылкой этого и для Брянской области эта проблема продолжает быть актуальной. В юго-западных районах области получение сельскохозяйственной продукции безопасной в радиационном отношении в настоящее время так же проблематично, как и в начале 90-х годов.

Комплексное проведение научно-обоснованных защитных мероприятий в агропромышленном производстве Брянской области на радиоактивно загрязненных территориях позволило до минимума свести производство сельскохозяйственной продукции, превышающей нормативы СанПиН (табл. 2).

Таблица 2 - Содержание ¹³⁷Cs в образцах проверенной продукции растениеводства по юго-западным районам Брянской области в 2005-2010 гг. [3]

Вид продукции	Всего проверено		В том числе выше норматива		
	тонн	обр.	тонн	обр.	%
Зерно	176787	3893	5769	91	2,3
Картофель	23629	189	0	0	0,0
Сено	211415	4975	11095	431	8,7
Сенаж	199874	1944	1074	9	0,5
Силос	416840	1243	900	2	0,2
Зеленая масса	164134	7261	24462	1299	17,9
Солома	23689	743	464	8	1,1
Люпин	4814	242	3576	211	87,2
Вика	5	1	5	1	100,0
Горох	1665	78	1048	46	59,0

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что высокий уровень загрязнения по-прежнему обеспечивают зернобобовые культуры (люпин, горох, вика), так же в зеленой массе и сене кормовых культур имеет место повышенное содержание ¹³⁷Cs.

Из-за недостаточного финансирования в настоящее время объемы реабилитационных мероприятий по разным видам работ составляют всего лишь от 5 до 25% от потребности, что явно недостаточно для ежегодного производства экологически безопасной продукции растениеводства и животноводства.

На почвах имеющих степень загрязнения свыше 15 Ки/км², вести сельскохозяйственное производство без проведения в полном объеме реабилитационных агротехнических и агрохимических мероприятий невозможно. Ведение агропромышленного производства с такой степенью загрязнения почв организовано 28% площадей Новозыбковского и 23% Красногорского районов. Почвы со степенью загрязнения свыше 40 Ки/км², в настоящее время занимают площадь в 5 тыс. га., которые в основном представлены сенокоснопастбищными угодьями. Почвы с такой степенью загрязнения встречаются в основном в Новозыбковском и Красногорском районах [1,3].

По мнению Н.И. Санжаровой обеспечение радиационной безопасности территорий (при ежедневном проведении реабилитационных мероприятий в полном объеме) способствует экономическому развитию региона. Этот фактор имеет решающее значение в сложившихся условиях когда в зонах радиоактивного загрязнения наблюдается неблагоприятная демографическая ситуация и наличие негативных тенденций в экономике в целом. В этом случае крайне необходимой и эффективной мерой обеспечения населения экономически безопасными продуктами питания, а перерабатывающей продукции сырьем является проведение специальных защитных мероприятий [4].

В отдаленный после чернобыльский период реабилитация агропромышленного производства на загрязненных территориях должна представлять собой систему радиационного экологически и организационно-экономических мер обеспечивающих устойчивое получение нормативно чистой, рентабельной и конкурентоспособной продукции.

Наиболее эффективные защитные мероприятия на первом этапе выбирают на основании радиологического критерия – снижения накопления радионуклидов в сельскохозяйственной продукции

после их применения. В последствии в качестве критерия может быть использовано снижение доз внутреннего облучения человека после применения защитных мероприятий или снижение коллективных доз [5].

Как правило, цезий – 137 в организм человека переходит в основном с продуктами питания, а также с молоком и мясом сельскохозяйственных животных при использовании в рационах загрязненных кормов. Радионуклид свободно циркулирует по всему телу и накапливается преимущественно в мышцах и мягких тканях и дозы облучения всех органов сопоставимы, поэтому он является возможной причиной повреждений как генетического, так и соматического характера.

Аварию на Чернобыльской АЭС можно классифицировать как исключительно тяжелую для сельского хозяйства и по целому комплексу признаков она определяется как «сельская».

Все контрмеры, направленные на снижение радиоактивного загрязнения в растениеводстве, подразделяются на:

- организационные мероприятия;
- агротехнические мероприятия;
- агрохимические мероприятия;
- технологические приемы;
- специализация растениеводческой отрасли.

Основа получения продукции растениеводства, соответствующей санитарно-гигиеническим нормативам, в условиях радиоактивного загрязнения сельскохозяйственных земель – это внедрение научно

обоснованной системы земледелия, которая включает комплекс организационных, агротехнических, агрохимических мероприятий, усовершенствованных технологий возделывания культур.

Ведение агропромышленного производства с целью получения продукции растениеводства, соответствующей санитарно-гигиеническим нормативам, предусматривает применение комплекса организационных, агрохимических, мелиоративных мероприятий, усовершенствование севооборотов и технологий возделывания сельскохозяйственных культур. При этом важное значение имеет рациональное использование сельскохозяйственных угодий в зависимости от гранулометрического состава почв, почвенного плодородия, плотности загрязнения радиоактивными веществами, степени доступности радионуклидов корневой системе растений, ландшафтно-экологическим и погодным условиями.

В агропромышленном комплексе в период с 1986 по 2010 годы был проведен ряд агротехнических и агрохимических мероприятий, что позволило до минимума свести производство сельскохозяйственной продукции, превышающей санитарный норматив (табл. 3).

Выделение в 1986-1990 годы финансовых средств позволило снизить поступление радиоактивных веществ в продукцию растениеводства и животноводства, а в конечном итоге в организм человека.

Таблица 3 - Объёмы выполнения культуртехнических и агрохимических работ на радиоактивно загрязненных территориях области по федеральным программам

Виды работ	1986-1990 гг.	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.		2006-2010 гг.	
	тыс. га	тыс. га	тыс. га	тыс. га	млн. руб.	тыс. га	млн. руб.
Культуртехнические работы	97,60	30,80	12,80	36,4	65,0	56,6	147,7
Известкование	335,80	145,00	24,50	50,6	75,7	10,4	43,5
Фосфоритование	183,80	130,60	23,00	22,2	36,7	8,2	23,6
Внесение калийных удобрений	1359,60	630,20	164,10	29,8	19,4	11,4	37,0
Бактериальные удобрения	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	4,3	3,0
Всего	1976,80	936,60	224,40	139,0	196,8	90,9	254,8

Начиная с 1993 года, финансирование реабилитационных мероприятий сократилось. К сожалению, защитные мероприятия, направленные на уменьшение поступления радионуклидов, были проведены несвоевременно и не в полном объеме. Вследствие чего снижение накопления ¹³⁷Cs в

продукции сельскохозяйственных растений стало замедляться, а в отдельных случаях отмечается увеличение содержания радионуклидов.

Особенности России таковы, что кормовые экосистемы (пастбища и сенокосы) занимают значительные площади и играют важнейшую роль

не только в кормопроизводстве, но и в рациональном природопользовании. Являясь одним из основных компонентов биосферы, они выполняют важнейшие производственные, средостабилизирующие и природоохранные функции в агроландшафтах и оказывают значительное влияние на экологическое состояние территории страны. Кормовые экосистемы способствуют сохранению и накоплению органического вещества в биосфере.

Анализ состояния кормовой базы страны и ограниченность энергоресурсов показывают, что основное направление развития кормовой базы целесообразно начинать с повышения продуктивности природных кормовых угодий, корма которых являются самыми дешевыми, а технологии их выращивания самыми низкокзатратными.

Естественные кормовые угодья, являясь важнейшим источником кормов для животноводства, как в летний, так и в зимний периоды, обеспечивают животных витаминизированными зелеными и грубыми кормами.

В области сенокосы расположены в основном на пойменных дерново-оглеенных почвах – 67,6 тыс. га (около 30% от всех сенокосных угодий) [6].

В районах радиоактивного загрязнения местности положение усугубляется загрязнением кормов радионуклидами [1].

Цель исследований – оценка эффективности агрохимических мероприятий на естественных кормовых угодьях подвергшихся радиоактивному загрязнению.

Объект исследований – сено естественного травостоя.

Работа выполнена на кафедре агрохимии, почвоведения и экологии Брянского ГАУ. Исследования проведены на луговом участке центральной поймы реки Ипуть в Новозыбковском районе, Брянской области.

Почва опытного участка пойменная дерново-оглеенная песчаная почва, мощность гумусового горизонта 17-18 см, с глубины 40 см глеевый горизонт. Плотность загрязнения опытного участка ^{137}Cs в период проведения работ колебалась в пределах 559-867 кБк/м².

Агрохимическая характеристика почвы опытного участка следующая: рН_{KCl} – 5,2-5,6, гидролитическая кислотность – 2,6-2,8 мг-экв. на 100 г почвы, сумма поглощенных оснований – 11,3-13,1 мг-экв. на 100 г почвы, содержание гумуса – 3,08-3,33% (по Тюрину), подвижного фосфора – 620-840 мг/кг, обменного калия – 133-180 мг/кг (по Кирсанову).

Естественный мятликовых травостой представлен следующими видами: овсяница луговая

– 30%, лисохвост луговой – 50%, тимофеевка луговая – 20%.

Луговой опыт заложен в соответствии с «Программой и методикой исследований в Географической сети опытов по комплексному применению средств химизации в земледелии» и «Методикой опытов на сенокосах и пастбищах». Площадь посевной делянки 63 м², учетной – 24 м², повторность вариантов опыта трехкратная.

Урожайность сухого вещества определяли путем высушивания зеленой массы с 1 м² до воздушно-сухого состояния с последующим пересчетом на сено. Первый укос проводили в середине июня, второй – в конце августа.

Измерения содержания ^{137}Cs проводили на универсальном спектрометрическом комплексе УСК «Гамма Плюс» с программным обеспечением «Прогресс-2000».

Активность молока рассчитывали через равновесный коэффициент перехода радионуклида из суточного рациона в животноводческую продукцию (при ежесуточном поступлении из 5 кг сена).

В результате наших исследований установлено, что продуктивность естественных кормовых угодий в среднем за годы исследований на контрольном варианте составляет 1,98 т/га сена в сумме за два укоса. Внесение фосфорно-калийных и калийных удобрений увеличивает урожайность сена до 2,5 раз в первом и втором укосе (табл. 4).

Применение азотных удобрений позволило значительно повысить урожайность сена многолетних трав.

Последовательно возрастающие дозы калия на фоне азотно-фосфорных и азотных удобрений способствовали незначительному росту урожайности сена многолетних трав.

Гарантированное получение сена многолетних трав с нормативным содержанием цезия-137 обеспечивается внесением минеральных удобрений в дозе P₆₀K₆₀, N₆₀P₆₀K₇₅ и N₆₀P₆₀K₉₀ при первом укосе и K₆₀, N₄₅K₇₅ и N₆₀K₉₀ при втором укосе.

При оценке естественных кормовых угодий необходимо учитывать не только содержание ^{137}Cs в почве и в луговых травах, но и соответствие их допустимым уровням.

Для этого предлагаем использовать *показатель экологической пригодности* (ПЭП) конкретной загрязненной территории. Он показывает во сколько раз фактическое содержание ^{137}Cs (Бк/кг) в растениях превышает допустимые значения, и может быть рассчитан по следующей формуле:

$$ПЭП = \frac{\text{фактическое содержание } ^{137}\text{Cs в растениях}}{\text{допустимые уровни содержания } ^{137}\text{Cs в растениях}}$$

Таблица 4 - Экологическая оценка использования пойменных кормовых угодий

Вариант	Урожайность сена, т/га	Содержание ¹³⁷ Cs, Бк/кг	ПЭП	Активность молока, Бк/л
1 укос				
Контроль	1,36	3252	8,1	163
P ₆₀ K ₄₅	3,30	493	1,2	25
N ₄₅ P ₆₀ K ₄₅	5,61	1337	3,3	67
N ₄₅ P ₆₀ K ₆₀	5,79	783	2,0	39
N ₄₅ P ₆₀ K ₇₅	6,53	470	1,2	24
P ₆₀ K ₆₀	3,42	355	0,9	18
N ₆₀ P ₆₀ K ₆₀	6,49	549	1,4	27
N ₆₀ P ₆₀ K ₇₅	6,65	371	0,9	19
N ₆₀ P ₆₀ K ₉₀	7,08	244	0,6	12
2 укос				
Контроль	0,62	3158	7,9	158
K ₄₅	1,44	483	1,2	24
N ₄₅ K ₄₅	2,37	1352	3,4	68
N ₄₅ K ₆₀	2,48	780	2,0	39
N ₄₅ K ₇₅	2,64	379	0,9	19
K ₆₀	1,55	343	0,9	17
N ₆₀ K ₆₀	2,79	526	1,3	26
N ₆₀ K ₇₅	2,96	413	1,0	21
N ₆₀ K ₉₀	3,08	308	0,8	15

Примечание: ВП 13.5.13./06-01 для сена многолетних трав –400 Бк/кг [7]; СанПиН 2.3.2. 1078-01 для молока – 100 Бк/кг[8].

По мере превышения ПЭП единицы агроэкологическая пригодность территории снижается.

Выявили, что применение минеральных удобрений позволяет повысить пригодность пойменных угодий. Определили, что при увеличении доз азотных удобрений по отношению к калийным происходит снижение агроэкологической пригодности.

Рассматривая переход ¹³⁷Cs из сена в продукцию животноводства, следует отметить, что для получения молока соответствующего нормативу, необходимо применять под первый и второй

минеральные удобрения в исследуемых количествах.

Необходимо отметить, что при стойловом выращивании скота есть возможность контролировать поедание кормов (сена), поэтому содержание в продукции животноводства ¹³⁷Cs можно регулировать.

Таким образом, получение нормативно чистых кормов можно решить только путем применения агрохимических мероприятий, без которых не возможно получать корма и продукцию животноводства отвечающие нормативу.

Список литературы.

1. Белоус, Н.М. Мониторинг радиологического состояния агроэкосистем, сельскохозяйственной продукции и эффективность защитных мероприятий / Н.М. Белоус, В.Ф. Шаповалов, И.Н. Белоус и др. // Проблемы техногенного воздействия агропромышленного производства: теория и практика: сборник трудов совещания 8 июня 2010 г. – Обнинск, 2011. - С. 79-89.
2. Анишина, Ю.А. Эффективность возделывания многолетних мятликовых трав в одновидовых посевах на радиоактивно загрязненных пойменных лугах (на примере Брянской области): автореф. дисс. ... канд. с.-х. наук / Ю.А. Анишина. – Брянск, 2012. – 20 с.
3. Белоус, Н.М. Эффективность защитных мероприятий на территории Брянской области / Н.М. Белоус, В.Ф. Шаповалов, И.Н. Белоус, Л.А. Воробьева // 25 лет после Чернобыльской катастрофы. Преодоление ее последствий в рамках Союзного государства: сборник плен. докл.межд. научно-практич. конф., под общей ред. В.С. Аверина. – Гомель, 2011. – С. 83-99.
4. Санжарова, Н. И. Изменение радиационной обстановки в сельском хозяйстве после аварии на Чернобыльской АЭС / Н.И. Санжарова // Агрохимический вестник. – 2010. – №2. – С. 6-9.
5. Алексахин, Р.М. О реабилитации территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению / Р.М.

Алексахин, Г.В. Козьмин, С.В. Фесенко, Н.И. Санжарова // Вестник РАСХН. – 1994. – №2. – С. 28-30.

6. Воробьев, Г.Т. Почвенное плодородие и радионуклиды / Г.Т. Воробьев, И.Н. Чумаченко, З.Н. Маркина, А.А. Курганов. – М.: НИИ – Природа, 2002. – 357 с.

7. Ветеринарно-санитарные требования к радиационной безопасности кормов, кормовых добавок, сырья кормового. Допустимые уровни содержания радионуклидов ^{90}Sr и ^{137}Cs . Ветеринарные правила и нормы. ВП 13.5.13/06-01 // Ветеринар. Патология. 2002. №4. С. 44-45.

8. Гигиенические требования к безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов: СанПиН 2.3.2.1078-01. М.: Минздрав РФ, 2002. 164 с.

студентка 5 курса

Брянского государственного аграрного университета

Бычкова Кристина Юрьевна

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕРРИТОРИИ, ОТВЕДЕННОЙ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ СТАРОДУБСКОГО МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА

научный руководитель: к. с.-х. н., профессор

Брянского государственного аграрного университета

Кротов Дмитрий Геннадьевич

В последние десятилетия почвенный покров подвергается действию мощного антропогенного пресса, следствием чего является прямая потеря земельных ресурсов и значительное ухудшение показателей качественного состояния почв, вплоть до уничтожения почвенного покрова [5, 6, 7].

Экологическая оценка территории выполнена для анализа современного состояния окружающей природной среды с целью предотвращения, минимизации или ликвидации вредных и нежелательных экологических и связанных с ними социальных, экономических и других последствий согласно требований, изложенных в СП 11-102-97 [10].

Было проведено полевое обследование территории, отобраны образцы почв для анализа согласно [3] и выполнены радиологические и почвенно-токсикологические исследования в испытательной лаборатории Центра коллективного пользования приборным и научным оборудованием Брянского аграрного университета по общепринятым методикам.

Обследуемая территория расположена возле с. Нижнее Стародубского района Брянской области. Территория у с. Нижнее согласно почвенному районированию [2] относится к Стародубскому району серых лесных среднесуглинистых пылеватых почв на лессовидных суглинках. Район представляет собой возвышенную платообразную равнину, абсолютные высоты которой колеблются от 170 до 210 м и более. Рельеф поля слабоволнистая равнина (рис.1). Территория, отведенная под строительство очистных сооружений, изъята из земель сельскохозяйственного назначения. На момент обследования на поле выращивали люцерну.



Рисунок 1 - Платообразная мелко западинная равнина. Пашня, засеянная люцерной

Почвенное обследование показало, что на данном участке сформировались серые лесные среднесуглинистые почвы на лессовидных суглинках (рис.2).

Мощность гумусового горизонта составляет 30 см. С территории, отведенной под строительную площадку, плодородный гумусовый слой почвы сдвинут в бурты (рис.3).



Рисунок 3 - Гумусовый горизонт, собранный в бурты со строительной площадки

Эта почва в дальнейшем будет использована для подсыпки участков после завершения строительства.

Загрязнение почвы. Основным критерием гигиенической оценки загрязнения почв

химическими веществами является предельно допустимая концентрация (ПДК) или ориентировочно допустимая концентрация (ОДК) химических веществ в почве [4]. Комплексная оценка уровня химического загрязнения почв дана по суммарному показателю загрязнения (Z_c), который характеризует степень химического загрязнения почв обследуемых территорий

вредными веществами различных классов опасности и определяется как сумма коэффициентов концентраций отдельных компонентов, по формуле:

$$Z_c = \sum Kc_i - (n - 1), \quad (1)$$

где n - число определяемых компонентов;

	A_1 0-30	легкий суглинок, серый, сухой, рыхлый, комковатый, обильно корни растений, червороины, переход резкий
	A_2B 30-52	палево-бурый, крупно-полосчатый, легкий суглинок, сухой, плитчато-пластинчатый, обильно SiO_2 и R_2O_3 , переход в B_1 ясный
	B_1 52-78	иллювиальный, буровато-палевый, слоистый, легкий суглинок, влажный, комковато-плитчатый, уплотнен, корни растений, переход в BC постепенный
	BC 78-130	палевый, однородный, легкий суглинок, влажный, плитчато-комковатый, рыхлый, переход в BC постепенный
	C 130-150	светло-палевый, легкий суглинок, свежий

Kc_i - коэффициент концентрации i -го загрязняющего компонента, равный кратности превышения данного компонента над фоновым значением

Результаты определений и расчетов представлены в табл. 1. Расчет показателя Z_c произведен по результатам определения тяжелых металлов в почве.

В результате исследований установлено, что испытанные образцы не превышают предельно допустимые концентрации, установленные нормативными документами [4].

В соответствии с СанПиН 2.1.7.1287-03 «Санитарно-эпидемиологические требования к качеству почвы», почвы обследуемой территории следует отнести к категории – «незагрязненная».

В результате расчета уровня химического загрязнения почв в слое 0-20 см также установлено, что суммарный показатель загрязнения (Z_c)

составляет менее 16. Согласно МУ 2.1.7.730-99 почвы по загрязнению химическими веществами следует отнести к категории – «чистые».

Содержание нефтепродуктов в почве.

Природное содержание рассеянных углеводородов в почвенном покрове мира, по разным оценкам, колеблется от 0,01 до 0,002-0,003%, или от 10 до 200-300 мг/кг.

ПДК нефтепродуктов в почве Российской Федерации не установлены. В настоящее время единственным утвержденным документом является – «Порядок определения размеров ущерба от загрязнения земель химическими веществами» (утвержден Роскомземом РФ 10.11.1993года и Минприроды РФ 18.11.1993года).

Для оценки загрязненности почвы принята следующая классификация показателей уровня загрязненности нефтепродуктами в почве: до 1000

мг/кг – допустимый уровень загрязнения; 1000 - 5000 мг/кг – высокий уровень загрязнения; свыше 2000 мг/кг - низкий уровень загрязнения; 2000 - 5000 мг/кг – очень высокий уровень загрязнения. 3000 мг/кг – средний уровень загрязнения; 3000 –

Таблица 1 - Оценка степени загрязнения почв на площадке

Горизонты	Валовое содержание, мг/кг				
	Cu	Ni	Cd	Pb	Zn
ОДК	66	40	1,0	65	10
Фоновые содержания валовых форм тяжелых металлов	15	30	0,12	15	45
Проба 1 А ₁ , 0-22	7,69	8,9	0,20	8,8	18,2
С/фон	0,51	0,30	1,67	0,59	0,41
$Z_c = (0,51+0,30+1,67 +0,59+0,41) - 4 = -0,52 < 16$					
Проба 5, P1 А ₂ В, 30-52	6,52	8,7	0,22	8,3	13,2
С/фон	0,43	0,29	1,83	0,55	0,29
$Z_c = (0,43+0,29+1,83+0,55+0,29) - 4 = - 0,61 < 16$					
Проба 6, P1 А _п , 0-30	8,78	7,78	0,13	7,75	13,8
С/фон	0,59	0,26	1,08	0,52	0,31
$Z_c = (0,59+0,26+1,08+0,52+0,31) - 4 = - 1,24 < 16$					
Проба 7, А _п , 0-30	8,05	8,42	0,10	9,68	11,96
С/фон	0,54	0,28	0,83	0,65	0,27
$Z_c = (0,54+0,28+0,83+0,65+0,27) - 4 = - 1,13 < 16$					

В почве, отобранной с глубины 0-20 см, на участке содержание нефтепродуктов составило 3,6 - 3,8 мг/кг. Вглубь профиля почвы содержание нефтепродуктов не изменилось. Полученные значения содержания нефтепродуктов в почве находятся на пределе чувствительности метода.

На основании результатов лабораторно-аналитических исследований содержания нефтепродуктов, исследуемые почвы характеризуются «**допустимым уровнем загрязнения**».

Определение токсичности почв. Метод основан на биотестировании водной вытяжки почв. Класс опасности устанавливается по кратности разведения водной вытяжки, при которой не выявлено воздействие на гидробионтов [9].

Токсикологическую оценку почвы проводили в лаборатории биомониторинга и биотестирования ФГУ «Государственный научно-исследовательский институт промышленной экологии Министерства природных ресурсов Российской Федерации (филиал РЦГЭКиМ по Брянской области).

Оценку токсичности осуществляли методом биотестирования при помощи тест-объектов низших ракообразных *Daphnia magna* [11] и *Ceriodaphnia affinis* [12], водоросли *Chlorella vulgaris* Beijer [13] и инфузории-туфельки *Paramecium caudatum* [8].

Результаты токсикологического анализа по четырем тест-объектам показали, что водная вытяжка из почв, отобранных на строительной

площадке не оказывает острого токсического действия (табл.2).

Оценка радиационной обстановки. Территория Стародубского района находится в зоне с плотностью загрязнения 0,2 до 5 Ку/км².

При проведении экологических изысканий на территории были проведены: радиационная съемка (определение мощности эквивалентной дозы внешнего гамма-излучения); радиометрическое опробование с последующим гамма-спектрометрическим анализом проб лаборатории (определение радионуклидного состава загрязнений и их активности); определение плотности потока радона с поверхности почвы.

Определение мощности эквивалентной дозы внешнего гамма-излучения на участке показали, что среднее значение мощности дозы гамма-излучения - 0,19 мкЗв/ч, минимальное значение мощности дозы гамма-излучения - 0,16 мкЗв/ч, а максимальное значение мощности дозы гамма-излучения - 0,21 мкЗв/ч.

Определение радионуклидного состава загрязнений и их активности проводили на радиометрическом комплексе УСК «Гамма Плюс». Анализ показал, что плотность выпадения ¹³⁷Cs в верхнем слое почвы колеблется от 0,06±0,030 до 0,07±0,041 Ку/км². Активность ¹³⁷Cs в слое 0-20 см почвы составляет соответственно 11,62 ± 6,20 – 26,10 ± 9,74 Бк/кг. На глубине 140 см активность ¹³⁷Cs составляет 1,99±2,86Бк/кг.

Таблица 2 - Результаты биотестирования почвенных вытяжек

Тест-объект	Продолжительность наблюдения	Кратность разбавления	Процентное отклонение от контроля	Результаты анализа	Оценка тестируемой пробы
<i>Daphnia magna</i>	96ч	1	10	9,00±3,6	Не токсична
<i>Ceriodahnia affinis</i>	48ч	1	7	9,3±3,7	Не токсична
<i>Chlorella vulgaris</i> Beijer	22ч	1	3,14	0,157	Не оказывает отрицательного действия
<i>Paramecium caudatum</i>	30 мин	1	-	0,18	Допустимая степень токсичности

Основные (значимые) естественные радионуклиды (ЕРН) представлены семействами U^{238} , Th^{232} , Ra^{226} и изотоп K^{40} . Из естественных радионуклидов наибольшее содержание зарегистрировано для изотопа K^{40} .

Эффективная активность естественных радионуклидов в верхнем 20 см слое почвы составляет $56 \pm 12 - 83 \pm 14$ Бк/кг.

Средняя $A_{эфф.}$ в местных строительных материалах (песок, мел, известь, глина, кирпич, цемент), используемых на территории Брянской области составляет 62,6 Бк/кг.

Радон-222 является продуктом распада радия-226 - радиоактивного вещества, распространенного повсеместно, но встречающегося в грунтах (почвах) разного состава в различных концентрациях.

Среднее значение плотности потока радона из почвы на площадке составляет 35 ± 17 мБк/м²с. Минимальное значение плотности потока радона с поверхности почвы - 18 ± 15 мБк/м²с. Максимальное значение плотности потока радона с поверхности - почвы 55 ± 18 мБк/м²с.

Оценка радоновой опасности проведена согласно п. 6.23. СП 11- 102-97 [9]. При средней по площади здания плотность потока радона на поверхности грунта менее 80 мБк/(м²с) противорадоновая защита обеспечивается за счет нормативной вентиляции помещений. Специальной противорадоновой защиты при строительстве зданий и сооружений не

требуется.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Территория, отведённая под строительство очистных сооружений возле села Нижнее Стародубского района, расположена на серых лесных легкосуглинистых почвах, которые по загрязнению химическими веществами относятся к категории - «незагрязненные», по суммарному показателю загрязнения (Z_c) относятся к категории - «чистые», по содержанию нефтепродуктов, характеризуются «допустимым уровнем загрязнения» и не оказывает острого токсического действия на тест-объектам.

2. Среднее значение мощности эквивалентной дозы внешнего гамма-излучения составило 0,19 мкЗв/ч.

3. Плотность выпадения Cs^{137} в верхнем слое почвы колеблется от $0,06 \pm 0,030$ до $0,07 \pm 0,041$ Ки/км². Активность Cs^{137} в слое 0-20 см почвы составляет соответственно $11,62 \pm 6,20 - 26,10 \pm 9,74$ Бк/кг. На глубине 140 см содержание Cs^{137} составляет $1,99 \pm 2,86$ Бк/кг. Эффективная активность естественных радионуклидов в верхнем 20 см слое почвы составляет $56 \pm 12 - 83 \pm 14$ Бк/кг.

4. Среднее значение плотности потока радона из почвы на площадке составляет 35 ± 17 мБк/м²с. Специальной противорадоновой защиты при строительстве зданий и сооружений не требуется.

Список литературы.

1. Атлас современных и прогнозных аспектов последствий аварии на Чернобыльской АЭС на пострадавших территориях России и Беларуси (АСПА Россия – Беларусь)/ под ред. Ю.А. Израэля, И. М. Богдевича.- Москва: Фонд «Инфосфера» - НИА-Природа; Минск: Белкартография, 2009. – 140с.
2. География почв и почвенное районирование Центрального экономического района СССР/ Под ред. Г.В. Добровольского и И.С. Урусевской. - М: Издательство Московского ун-та, 1972. - 470с.
3. ГОСТ 17.4.4.02-84 «Охрана природы. Почва. Методы отбора и подготовки проб для химического, бактериологического и гельминтологического исследования».
4. ГН 2.1.7.2511-09. «Ориентировочно допустимые концентрации (ОДК) химических веществ в почве».

5. Добровольский Г.В. Сохранение почв как незаменимого компонента биосферы: Функционально-экологический подход/ Добровольский Г.В., Никитин Е.Д. – М.: Наука, МАИК «Наука» Интерпериодика, 2000. 185с.
6. Курбатова А.С., Герасимова С.А., Решетина Т.В., Федоров И.Д., Башкин В.Н., Щербаков А.Б. Оценка состояния почв и грунтов при проведении инженерно - экологических изысканий. Серия: Экологическое сопровождение градостроительной деятельности - М.: Научный мир, 2005. 180 с.
7. Почвенно-экологический мониторинг и охрана почв/под ред. Орлова Д.С., Василевской В.Д. – М.: МГУ, 1994. – 272с.
8. ПНД Ф Т 14.1:2:3:4.10-04 «Методика определения токсичности проб поверхностных пресных, грунтовых, питьевых, сточных вод, водных вытяжек из почвы, осадков сточных вод и отходов по изменению оптической плотности культуры водоросли хлорелла (*Chlorella vulgaris* Beijer)».
9. Приказ МПР РФ от 15 июня 2001 г. N 511 "Об утверждении Критериев отнесения опасных отходов к классу опасности для окружающей природной среды"
10. СП 11- 102-97. «Инженерно-экологические изыскания для строительства».
11. ФР.1.39.2007.03222. «Методика определения токсичности воды и водных вытяжек из почв, осадков сточных вод, отходов по смертности и изменению плодовитости дафний».
12. ФР.1.39.2007.03221. «Методика определения токсичности воды и водных вытяжек из почв, осадков сточных вод, отходов по смертности и изменению плодовитости цериодафний».
13. ФР. 1.39.2007.03223. «Методика определения токсичности вод, водных вытяжек из почв, осадков сточных вод и отходов по изменению уровня флуоресценции хлорофилла и численности клеток водорослей», ФР.1.31.2005.01882 (*Paramecium caudatum*).

студентка 2 курса Филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Семенова Дарья Михайловна
студентка 2 курса Филиала ОАНО ВО
«Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Чучалова Юлия Павловна

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

*научный руководитель: ст. преп. кафедры «Экономики, финансов и анализа»
Филиала ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г. Брянске
Светлорусова Ольга Алексеевна*

Экологическая обстановка в области определяется взаимодействием многих природных и антропогенных факторов.

Уровень загрязнения окружающей природной среды остается высоким. Территория, перегруженная объектами тяжелой, перерабатывающей, строительной промышленности, характеризуется как неблагоприятная.

По данным Брянскстата объем выбросов вредных (загрязняющих) веществ в Брянской области в 2013 году увеличился на 2 тыс. тонн в связи с вводом новых производственных мощностей и составил 37 тыс. тонн. Согласно данным Управления Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Брянской области (Росприроднадзор) наибольший вклад в загрязнение атмосферы вносили такие предприятия, как ООО «ПК Бежицкий сталелитейный завод», ОАО «Брянские коммунальные системы», ЗАО «УК «Брянский машиностроительный завод», МУП

«Брянский городской водоканал», ООО «Глинопереработка».

Часть загрязнения окружающей среды, особенно воздушного бассейна, приходится на производства, использующие устаревшие технологии, некондиционное сырье и топливо. Все возрастающее негативное воздействие на атмосферный воздух оказывает автомобильный транспорт.

Объем выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух от автомобильного транспорта снизился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 2,4 тыс. тонн и составил 85,9 тыс. тонн.

В последние годы не улучшилось положение и с качеством питьевой воды (50% очистных сооружений работают неэффективно). За последние годы в области фактически не было введено в эксплуатацию ни одного крупного комплекса очистных сооружений.

Серьезной проблемой области остается

радиоактивное загрязнение территории техногенными радионуклидами, выпавшими в результате аварии на Чернобыльской АЭС. 22 из 27 административных районов области оказались под воздействием изотопов йода, цезия, стронция и трансурановых элементов. В силу неравномерности по длительности и интенсивности выпадения возникла так называемая «пятнистость» радиоактивного загрязнения местности, достигающая в некоторых районах значительной величины.

Острой проблемой остается обезвреживание и переработка бытовых и промышленных отходов, которые представляют реальную угрозу здоровью населения и экосистемам.

На территории Брянской области размещено 38 полигонов ТБО, выдано 92 лицензии на добычу общераспространённых полезных ископаемых. В результате проведённой работы по рекультивации земель, подвергшихся нарушению, доля рекультивированных земель в 2010 году составила 1,5%, в 2011 году — 2,3%. В 2012–2014 годах данный показатель увеличился за счёт рекультивации полигонов ТБО в посёлке Большое Полпино, городах Новозыбкове, Карачеве, Жуковке, а также рекультивации земель лицензиатами, завершившими добычу общераспространённых полезных ископаемых на выделенных участках недр.

Напряженность социально-экологической ситуации вызывает размещение одного из крупнейших арсеналов химического оружия на территории области.

Сохраняется тенденция абсолютного и относительного сокращения площадей сельскохозяйственных угодий вследствие их деградации за счет роста эрозий почв, снижения плодородия, накопления вредных веществ.

Лесные пожары остаются основным фактором, снижающим экологический потенциал лесов Брянской области.

Существующая экологическая ситуация оказывает негативное влияние на здоровье человека и его жизнедеятельность. Увеличивается общая заболеваемость. Наблюдается снижение иммунитета к различного вида заболеваниям.

Исходя из вышесказанного ясно, что в ближайшее время экологическая напряженность сохранится. Требуется не только разработка и внедрение новых механизмов экологической политики, включающих нормативно-правовую базу, экономическую и финансовую системы государственного экологического мониторинга и контроля, но и развитие системы непрерывного экологического просвещения, образования и конкретной природоохранной деятельности.

Анализ экологических проблем Брянской области свидетельствует о том, что несмотря на осуществление за последние годы комплекса природоохранных мероприятий как федерального, так и регионального значения, экологическая обстановка остается неблагоприятной.

В Брянской области сформировалась напряженная обстановка с отходами производства и потребления. На ее территории размещаются бытовые отходы почти 1,5 млн. жителей региона. Необходимо внедрение методов раздельного сбора мусора и сортировки его на фракции для дальнейшего использования и переработки на мусороперерабатывающих предприятиях.

Для успешного решения проблемы отходов для Брянской области требуется разработка единых нормативных правовых актов, программ проведения совместных мероприятий в сфере управления отходами и организация единой системы надзора и контроля процессов размещения (захоронения) отходов.

На территории Брянской области сложилась критическая водоохранная ситуация. Всего на территории Брянской области насчитывается более 100 очистных сооружений механической и биологической очистки, общая мощность которых составляет 152,620 млн. м³ воды в год.

В поверхностные водные объекты области было сброшено ориентировочно 92,0 млн. м³ загрязненных вод: в том числе без очистки 2,0 млн. м³ вод, недостаточно-очищенных 90,0 млн. м³ вод.

Подавляющее большинство действующих очистных сооружений морально и конструктивно устарели, изношены, не отвечают современным требованиям экологической безопасности. Эффективность работы действующих очистных сооружений низкая. Практически все очистные сооружения работают не нормативно, т.е. не укладываются в установленные нормативы предельно допустимого сброса (ПДС) и оказывают отрицательное воздействие на водные объекты - приемники сточных вод.

В результате многие малые реки, особенно временные водотоки, превращаются в сточные канавы промышленных, бытовых и сельскохозяйственных отходов.

Основными причинами неэффективной работы очистных сооружений являются неудовлетворительная их эксплуатация, перегрузка по объему поступающих сточных вод, несоответствие технологии очистки составу поступающих вод.

Ряд очистных сооружений биологической очистки обеспечивают очистку сточных вод до проектных параметров, но не доводят их качество до установленных нормативов (очистные

сооружения гг. Трубчевск, Клинцы, Погар, Стародуб, п. Белые Берега, и ряд других).

В 12 районных центрах области (г. Жуковка, г. Злынка, г. Мглин, пгт. Брасово, пгт. Выгоничи, пгт. Дубровка, пгт. Климове, пгт. Комаричи, пгт. Красная Гора, пгт. Рогнедино, с. Гордеевка, с. Жирятино) очистные сооружения вообще отсутствуют, что приводит к сбросу в водные объекты неочищенных до нормативных требований сточных вод.

Реконструкция очистных сооружений в области ведется крайне медленными темпами, а строительство новых очистных сооружений практически прекращено из-за отсутствия финансовых средств у большинства водопользователей и не выделения средств из бюджетов всех уровней.

Брянская городская станция аэрации, из-за продолжительного срока эксплуатации и неравномерного распределения нагрузки по очередям, работает неэффективно, не отвечает современным требованиям экологической безопасности, перегружены по объему поступающих сточных вод и не в состоянии обеспечить их очистку. Вследствие чего в р. Десна со сточными водами сбрасываются сотни тонн загрязняющих веществ. Вызывает особую тревогу состояние иловых карт очистных сооружений, расположенных в черте города на берегу реки в водоохранной зоне. На иловых картах скопилось большое количество осадка (образовалось 6192,62 тонны ила, всего накоплено -106 984,8 тонны), что может привести к прорыву ограждающих дамб и залповому сбросу концентрированных загрязнений в реку Десна.

В соответствии с современным состоянием градостроительства и улучшения экологической обстановки в г. Брянске проблемными вопросами остаются:

сброс неочищенных сточных вод в р. Болва завокзальной части застройки Бежицкого района;

реконструкция очистных сооружений города;

перекладка самотечного коллектора по ул. 2-я Ломоносова;

строительство коллектора от микрорайона «Аэропорт» до коллектора «Нижней зоны», протяженностью 4,6 км.

По водоснабжению города важнейшими остается решение следующих задач:

реконструкция Бордовичского водозабора;

строительство станций обезжелезивания в Володарском и Фокинском районах;

строительство водопровода от Городищенской площадки до микрорайона «Аэропорт» и реконструкция водозабора «311 квартал».

Одним из направлений системы экологической

безопасности является проведение производственного лабораторного контроля за качеством питьевой воды в полном объеме. Неудовлетворительный контроль качества питьевой воды юридическими лицами и частными предпринимателями и неудовлетворительное санитарно-техническое состояние источников питьевого водоснабжения, как централизованного так и не централизованного, являются одним из факторов оказывающих отрицательное влияние на здоровье населения. Недоброкачественная питьевая вода может явиться следствием неблагоприятного прямого или косвенного воздействия на здоровье населения, обусловленного микробиологическим или химическим загрязнением питьевой воды. Из проблем, связанных с химическим загрязнением питьевой воды, кроме повышенного содержания железа, следует отметить высокую нитратную загрязненность грунтовых вод, питающих шахтные колодцы.

Захоронение ТБО на территории области осуществляется на 4 полигонах, 137 санкционированных свалках и более 150 не обустроенных в соответствии с требованиями СНИП несанкционированных свалках.

Необходимо отметить, что из 43 зарегистрированных лицензий на деятельность по обращению с опасными отходами лицензию на вышеуказанную деятельность среди предприятий жилищнокоммунального хозяйства имеют только МУП г. Дятьково и Дятьковского района "ЖЭУ", Жуковское МУП "Жилкомхоз", МУП "Фокинское УЖКХ", МКП "Жильё" г. Новозыбков, МУП "Спецавтохозяйство" г. Брянска. (НЕКОТРЫХ УЖЕ НЕТ)

Состояние санкционированных свалок и полигонов, их обустройство, технология эксплуатации не соответствует требованиям природоохранных норм и правил. Обязательные технологические операции (уплотнение отходов, послойная засыпка грунтом) осуществляются от случая к случаю, контроль качественного состава отходов не ведется.

Транспортирование отходов специализированным транспортом осуществляется лишь в крупных городах. В большинстве населенных пунктов вывоз осуществляется любой имеющейся в распоряжении предприятий ЖКХ техникой.

Требует решения проблема сбора и переработки отходов полимерных материалов. Образующиеся на промышленных предприятиях полимерные отходы только на 50% используются на собственных предприятиях, около 30% вывозится для захоронения на полигоны ТБО, часть отходов хранится на территории предприятий. Кроме того,

на свалки вместе с бытовыми отходами вывозится большое количество бытовой полиэтиленовой пленки и тары из-под пищевых продуктов.

В области в целом остается нерешенной проблема обезвреживания и утилизации токсичных отходов.

Не в полной мере в области используется горелая земля, на предприятиях области (ЗАО «УК БМЗ», ООО «ПК Бежицкий сталелитейный завод», ЗАО «Термотрон-Завод», ОАО «Ирмаш» и др.) накоплено более 40 тыс. тонн горелой земли. Опасность для окружающей природной среды представляют отвалы горелой земли, расположенные в водоохраных зонах рек и других открытых водоемов.

Не решается проблема с утилизацией или использованием таких токсичных отходов, как обезличенных и непригодных к использованию пестицидов и ядохимикатов. Их количество на территории области составляет 359, 523 тонн.

Кроме этого требуют решения проблемы утилизации медицинских отходов, лекарственных препаратов, сбор, обезвреживание и утилизация которых должны осуществляться в соответствии с требованиями санитарных норм и правил. Всего в лечебно-профилактических учреждениях области образовалось - 743,1 тонн различных видов отходов.

Интенсивный рост парка автомобилей в регионе, а по данным Управления государственной инспекции безопасности дорожного движения УВД Брянской области в области насчитывается легковых автомобилей - 118510 шт., грузовых автомобилей 32307 шт., автобусов - 5952 шт., приводит к постоянному накоплению изношенных автомобильных шин. Проблема их переработки имеет большое экологическое и экономическое значение. Амортизированные автомобильные шины являются ценным вторичным сырьем и содержат в себе каучук, металл, текстильный корд и гораздо рациональнее наладить их коммерческую переработку как перспективную отрасль малого и среднего бизнеса.

На территории Брянской области располагается 128 особо охраняемых природных территорий (ООПТ), из них 126 ООПТ — регионального значения и 2 ООПТ — федерального значения.

Расходы консолидированного бюджета Брянской области на охрану окружающей среды в части расходов на реализацию региональных программ в области охраны окружающей среды включают следующие программы:

1) долгосрочная целевая программа «Охрана окружающей среды Брянской области» (2011–2015 годы);

2) ведомственная целевая программа «Обеспечение безопасности гидротехнических

сооружений, а также противопаводковые мероприятия и водохозяйственная деятельность на территории Брянской области» (2010–2015 годы);

3) ведомственная целевая программа «Изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы по Брянской области» (2009–2014 годы).

Состояние национальной безопасности в сфере экологии усугубляется сохранением значительного количества опасных производств, деятельность которых ведет к нарушению экологического баланса, включая нарушение санитарно-эпидемиологических и (или) санитарно-гигиенических стандартов потребляемой населением страны питьевой воды, вне нормативного правового регулирования и надзора остаются радиоактивные отходы неядерного топливного цикла. Нарастает стратегический риск истощения запасов важнейших минерально-сырьевых ресурсов страны, падает добыча многих стратегически важных полезных ископаемых.

Для противодействия угрозам в сфере экологической безопасности и рационального природопользования силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества создают условия для внедрения экологически безопасных производств, поиска перспективных источников энергии, формирования и реализации государственной программы по созданию стратегических запасов минерально-сырьевых ресурсов, достаточных для обеспечения мобилизационных нужд Российской Федерации и гарантированного удовлетворения потребностей населения и экономики в водных и биологических ресурсах.

Развитие благоустройства и охраны окружающей среды в городе Брянске на 2013 - 2017 годы предполагает следующие цели:

1. Реализация мероприятий по охране окружающей среды.

2. Снижение и предупреждение факторов, негативно влияющих на состояние окружающей среды.

3. Улучшение санитарного и эстетического состояния территорий.

4. Предотвращение ненадлежащего сбора, накопления, обезвреживания, транспортирования и размещения ртутьсодержащих отходов в целях недопущения причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям и окружающей среде.

5. Улучшение экологической ситуации в городе.

Для достижения указанных целей необходимо решить ряд задач:

- совершенствование системы санитарной очистки и уборки территорий города Брянска;

- организация сбора отработанных ртутьсодержащих отходов от населения и муниципальных учреждений города Брянска;
- организация рациональной и эффективной работы в области контроля за благоустройством города и охраны окружающей среды;
- проведение мероприятий по предупреждению негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду;
- привлечение населения города и трудовых коллективов к общегородским мероприятиям по благоустройству;
- планирование и координация выполнения целевых программ по благоустройству и охране окружающей среды города Брянска;

- активное сотрудничество с прессой;
- регламентация системы штрафов на региональном уровне за загрязнение окружающей среды;
- регламентация системы штрафов на региональном уровне за неисполнение служебных обязанностей организациями, ответственными за все вышеизложенное.

Реализация мероприятий по улучшению экологической обстановки в Брянской области сделает ее более привлекательной для проживания населения, развития социальной и промышленной инфраструктуры, а также обеспечит приток инвестиций в экономику области.

студентка 4 курса БГУ им. акад. И.Г.Петровского

Журик Валерия Валерьевна

УТИЛИЗАЦИЯ ТВЁРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

*научный руководитель: канд. соц. н.аук доцент БГУ им. акад. И.Г.Петровского
Макарова Галина Владимировна*

Слово «экология», в переводе с греческого означает «учение о доме». Сейчас большинство людей во всем мире обеспокоены проблемами экологии, потому что планета Земля - наш большой общий дом. И от того, насколько в нем все хорошо, зависит здоровье и благополучие каждого из нас.

За последние десятилетия на Земле произошло много катастроф, основным фактором которых стала деятельность человека. Взрывы атомных станций, аварии нефтяных танкеров в океанах, вырубка лесов, уничтожение растений и животных, загрязнение воздуха и воды, а так же загрязнение твёрдыми бытовыми отходами.

Переработка твёрдых бытовых отходов (ТБО) является одной из злободневных и острых тем экологии. ТБО – это предметы или товары, которые утратили свои потребительские свойства. [1]

Человечество с каждым годом потребляет всё больше и больше продукции, соответственно, растут и темпы производства. Этот процесс сопровождается количеством производимых отходов.

В связи с этим уровень загрязнения городов, населённых пунктов резко повысился. В целях сохранения экологии и жизни человечества особую актуальность представляют проблемы охраны окружающей среды, в том числе переработки отходов. В 1998 году в Российской Федерации был принят федеральный закон «Об отходах производства и потребления».

Применяемая сегодня в большинстве развитых стран мира переработка бытового мусора является самым важным звеном в длинной цепи процедуры утилизации бытовых отходов. Но если в Европе,

Америке Китае и в других странах, отличающихся высоким уровнем технического развития, подобная практика применяется уже достаточно давно, то в России внедрение новых технологий в области переработки вторсырья находится в зародышевом состоянии, и только набирает обороты.

Современные мусороперерабатывающие предприятия еще только появляются в нашей стране, причем в основном в центральных регионах нашей страны.

В большинстве городов, расположенных на периферии, переработку бытового мусора до сих пор выполняют по старинке, приводя земли, окружающие населенные пункты, в полную непригодность и уничтожая вокруг все живое.

Основной проблемой, препятствующей нормальной переработке мусора в нашей стране является банальное нежелание местных властей обращать внимание на данную проблему. Если обратиться к зарубежному опыту, то можно заметить, что основные проблемы утилизации мусора – необходимость его сортировки решены достаточно простым способом – установкой контейнеров для раздельного сбора мусора. Благодаря внедрению подобной технологии раздельного сбора мусора, различные типы отходов не смешиваются между собой. Таким образом, подобный сбор отходов позволяет существенно увеличить процент пригодного для вторичной переработки мусора без дополнительных усилий. Те, кто препятствуют внедрению раздельного сбора мусора, объясняют это менталитетом россиян, которые вряд ли захотят самостоятельно сортировать мусор дома. Однако, многочисленные

исследования общественного мнения показали, что уже сегодня половина жителей Москвы готова к внедрению раздельного сбора мусора. Поэтому при условии участия государства, переход к подобным технологиям вполне может быть внедрен в нашей стране. И это помогло бы развитию мусороперерабатывающей отрасли в России.

Что касается решения этой проблемы на региональном уровне, то сложившаяся, в Брянской области ситуация в сфере образования, использования, обезвреживания, хранения и захоронения отходов ведёт к опасному загрязнению окружающей среды, нерациональному использованию природных ресурсов, значительному экономическому ущербу и представляет реальную угрозу здоровью населения области.

Согласно официальным данным статистической отчетности на территории Брянской области образовалось 996 тыс. тонн отходов, из которых 43 тонны – чрезвычайно опасных отходов (1 класс опасности), 123 тонны – высокоопасных отходов (2 класс опасности), 386 тыс. тонн – опасных отходов (3 класс опасности), 340 тыс. тонн – малоопасных отходов (4 класса опасности) и 270 тыс. тонн – практически не опасных отходов (5 класса опасности). Сегодня на территории Брянской области перерабатываются такие виды отходов, как металлолом (ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ОАО «Бежицкий сталелитейный завод»), картон (ЗАО «Пролетарий», ООО «Брянский картон», ПО «Брянская бумажная фабрика»), животные отходы (ГУП «Унечский ветсанутильзавод»), ПЭТФ бутылка (ОАО «Метаклэй»), медицинские отходы (ООО «ЭПК-2», ООО «Полимер»), смонтирована и в ближайшее время будет введена в эксплуатацию линия по переработке ртутьсодержащих приборов. Быстрорастущему животноводству и птицеводству области нужны новые мощности по переработке животных отходов. Необходимо строительство завода по переработке резинотехнических изделий.

На территории 17 районов области в эксплуатацию введены 17 полигонов. Одновременно действуют несанкционированные свалки, которые должны пройти процедуру для получения лицензии.

Так же в Брянской области есть легальные площадки, где заполнение ТБО во много раз превысило допустимые нормы (Жуковский и Брянский районы).

Меры для решения этой проблемы уже принимаются. В регионе в настоящее время действуют две региональные программы, в рамках которой запланировано строительство полигонов в Выгоничах, Злынке и Красной горе. [2]

Правительством Брянской области разработана и утверждена региональная инвестиционная программа: «Обращение с твердыми бытовыми отходами в Брянской области» (постановление администрации Брянской области №896 от 5 октября 2011 года). Контроль за реализацией программы возложен на заместителя Губернатора Брянской области, курирующего сферу деятельности в области охраны окружающей среды. Срок реализации с 2011-2015 год. Общий объем инвестиций - 4146525,0 тыс. руб.

Задачами программы являются:

- Уменьшение объема захораниваемых отходов;
- Усовершенствование системы управления отходами;

- Улучшение экологической обстановки.

К реализации планируется выполнить следующие мероприятия:

- Строительство мусоросортировочных отходов;
- Разработка нормативно-правовых документов по совершенствованию системы обращения с отходами;

- Ведение регионального кадастра отходов;

- Обновление автомобильного парка спецтехники по сбору и транспортировке отходов. Введение системы спутникового контроля «Глонасс»;

- Ликвидация несанкционированных свалок в населенных пунктах Брянского округа.

- Рекультивация закрытых городских свалок в г. Карачев, пос. Выгоничи, пос. Меркулево Брянского р-на и т.д. [3]

Так, в Брянской области проводится работа, направленная на утилизацию отходов. В 2014 году по информации инвестора ОАО «Чистая планета» освоено 18276 тыс., руб., в т. ч. в рамках заключенного договора с МГУ им. Ломоносова об индустриальном партнёрстве. На первом этапе проведена отработка методики вторичного полимерного сырья для получения нанонаполнителя, который используется для добавления в полиэтилены для скорейшего разложения, на сумму 1300 тыс. руб., проведены испытания полученного вторичного сырья на сумму 800 тыс. руб. оплачено экструзионное оборудование и система дозирования на сумму 10400 тыс. руб. проведена подготовка вторичного ПВД для проведения испытаний на сумму 2500 тыс. руб. Выполнены строительно-монтажные работы на сумму 2681 тыс. руб., выкуплены по лизингу автотранспортные средства на сумму 595 тыс. руб.

В 2015 году планируется произвести монтаж, пуско-наладочные работы, подготовку дополнительных помещений экструзионного оборудования на сумму 10500 тыс. рублей, изготовление стенда для испытания образцов на биоразлагаемость, включая покупку лабораторного

оборудования и комплектующих для испытательного стенда на сумму 2 800,00 тыс. рублей, строительство дополнительных мощностей МСК на сумму 9 500,00 тыс. руб.

Воплощение в жизнь настоящей программы совместными усилиями органов власти и частного инвестиционного капитала позволит решить проблему рециклинга отходов с минимальными бюджетными финансовыми затратами, инвестиционными рисками и радикальным улучшением окружающей среды.

Так же на уровне региона необходимо начать экологическое просвещение населения:

- проведение научных семинаров со студентами, специалистами в области утилизации ТБО и иными заинтересованными лицами;

- выпуск буклетов по обращению с бытовыми отходами и мусором;

- организация летнего экологического лагеря для школьников.

Так же необходимо формировать экологическую культуру населения: не сорить, убирать за собой мусор; создавать места отдыха вблизи водоемов, в лесах, на магистралях. Но главное, нужно начиная с детского сада формировать у каждого человека бережное отношение к окружающей среде, к природе.

Список литературы.

- 1.ФЗ «Об отходах производства и потребления» (в ред. Федерального закона от 30.12.2008 N 309-ФЗ)
- 2.<https://ru.wikipedia.org>
3. <http://www.kpl32.ru>
4. <http://www.consultant.ru>

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
II ГОРОДСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ШКОЛЬНИКОВ И СТУДЕНТОВ
«АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ»