

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 8(51)-2018



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 8(51) (август, 2018). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2018

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

УДК 336

*Авдалян Т.С.
студент 2 курса
факультет заочного обучения
Кузбасский государственный технический университет
филиал в г. Прокопьевске
научный руководитель: Кулай С.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Россия*

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК

Аннотация: В данной статье рассмотрены преимущества лизинга и виды сделок. Единого международного признанного понятия «лизинг» не существует. Это вызвано как сложным, неоднозначным толкованием содержания отношений, которые отражаются данным термином, так и различиями в законодательстве, системе отчетности и налогообложения в разных странах.

Ключевые слова: лизинг, прямой лизинг, косвенный лизинг, виды лизинга, лизинг поставщику, чистый лизинг, финансовый лизинг

*Avdalyan T.S.
student
2 courses, faculty of correspondence courses
branch of the Kuzbass state
Technical University in Prokopyevsk
Russia
Scientific adviser: Kulay S.V.
Senior Lecturer of the Department of Economics and Management*

ADVANTAGES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LEASING TRANSACTIONS

Annotation: This article describes the advantages of leasing and types of transactions. There is no single internationally recognized concept of "leasing". This is due to both the complex, ambiguous interpretation of the content of the relationship, which is reflected in this term, and the differences in legislation, reporting and taxation in different countries.

Key words: leasing, direct leasing, indirect leasing, types of leasing, leasing to the supplier, net leasing, financial leasing, operational leasing.

Усиление конкурентной борьбы на лизинговом рынке заставляет лизингодателей работать над разнообразием лизинговых услуг, предлагать более гибкие схемы выплат, находить новые формы взаимоотношений с

поставщиками. Поэтому в практике использования лизинга большое значение приобретает правильное определение видов, форм и способов их реализации [3]. От отнесения сделки к тому или иному виду зависит способ ее организации, механизмы привлечения участников и др. Используя классификацию в каждом конкретном случае, можно построить эффективную схему лизинга, учитывающую интересы всех субъектов, формируя у них мотивацию к участию в лизинге.

Федеральным законодательством РФ виды лизинга не регламентируются. ФЗ «О лизинге» в редакции от 29.10.1998 г. в зависимости от срока действия лизинговых отношений были разграничены долгосрочный (3 и более лет); среднесрочный (от 1,5 до 3 лет) и краткосрочный лизинг (до 1,5 лет), а также в зависимости от права на объект лизинга после окончания действия договора выделены финансовый, оперативный и возвратный виды лизинга. Действующий ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» в редакции от 29.01.2002 г. закрепил две формы лизинга — внутренний (субъектами лизинговой сделки являются резиденты одной страны) и международный (одна из сторон лизинговой сделки или все стороны являются иностранными резидентами), отдельная статья посвящена сублизингу. Договор сублизинга оформляется в случае переуступки прав пользования предметом лизинга третьему лицу [1].

Отсутствие жестких нормативных регламентаций может объясняться тем, что лизинг как экономическая категория и хозяйственная практика постоянно развивается и совершенствуется, а также многие конкретные виды лизинга сочетают черты различных классификационных типов. Вместе с тем классификация видов лизинга, учитывающая его характерные особенности, важна для обеспечения эффективности лизингового механизма. В целом выделение видов лизинга может осуществляться по следующим критериям: форма организации сделки, продолжительность отношений, объем обязанностей сторон, особенности субъектов лизинга и условия их амортизации, тип лизинговых платежей, отношение к налоговым льготам и сектор рынка, степень риска лизингодателя, состав участников лизинговой сделки и прочие.

В свою очередь перечисленные классификационные признаки можно объединить в две группы: организационно-правовые (форма организации сделки, объем сервисных услуг, состав участников сделки, объект лизинговых отношений, сфера рынка, продолжительность сделки) и финансово-экономические (фискальные (налоговые) условия, риск лизингодателя, режим амортизации объекта, система платежей) [2]. В зависимости от формы организации и техники осуществления операции различают лизинг прямой, косвенный, возвратный и лизинг поставщику [4].

Прямым называется лизинг в том случае, когда изготовитель предмета лизинга является одновременно и производителем и лизингодателем, отсутствуют посредники при заключении сделки, сдача объекта в лизинг происходит в упрощенном порядке. В случае прямого лизинга сделка

становится двухсторонней.

Производитель-лизингодатель может снизить лизинговые платежи в размере суммы НДС при создании дочерней компании малого типа, которая и заключает лизинговый контракт с лизингополучателем. Для последнего также выгодна схема прямого лизинга, так как он сокращает свои затраты, поскольку лизинговая компания снижает накладные расходы или избегает их вообще, а также упрощает ремонт и техническое обслуживание объекта лизинговой сделки.

Большинство лизинговых сделок заключается на основе механизма косвенного лизинга, который предполагает передачу имущества с участием посредников. В таком виде лизинга участвуют как минимум три лица: производственное предприятие, лизинговая компания (лизингодатель) и заемщик имущества (лизингополучатель) [5].

Лизингодатель, которым является посредническая компания, финансирует покупку объектов производства у его производителя и поставляет их заемщику, получая за это периодические платежи. Возвратный лизинг означает двухстороннюю лизинговую сделку, в которой заемщиком и поставщиком объекта лизинговой сделки является одно и то же лицо, т.е. производитель оборудования продает его в собственность лизинговой компании и с ней же заключает договор финансовой аренды (лизинга), становясь лизингополучателем. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем через привлечение банковских ссуд. Лизинг поставщику от возвратного лизинга тем, что производитель объекта лизинга хотя и является одновременно лизингополучателем, но не является фактическим пользователем имущества, а передает данный объект в сублизинг. Производитель-лизингополучатель может осуществлять сублизинг без согласия лизингодателя [2].

Выбор определенного вида лизинга основан на том, какие результаты намерена получить каждая из сторон сделки. Наиболее часто лизинговыми услугами пользуются те предприятия, которым необходимо приобретение нового оборудования, но отсутствуют собственные средства, а условия банковского кредита для них неудобны. Как показывает практика, банки в сравнении с лизинговыми компаниями применяют клиентам очень жесткие требования. Хотя при использовании лизинга предприниматель также переплачивает определенную сумму за пользование имуществом, он, одновременно, получает возможность переоснастить свое производство новыми основными средствами и при этом сохранить объемы движения денежных потоков.

Исследование различных подходов к пониманию конкурентоспособности современных организационных систем разного уровня невозможно без учета более глобального аспекта, влияющего на экономику и ее развитие - это человеческие ценности и культура. В современных условиях перед экономической наукой стоит необходимость расширения её предметного поля, включения в него социокультурных

факторов, мотивирующих экономическое поведение и влияющих на экономическое развитие.

Использованные источники:

1. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. - Режим фlocТyna:WWW.URL: <http://www.consultant.ru>. - 24.05.2018.
2. Ковалев В.В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев - Москва: Проспект, 2014. - 460 с.
3. Козлова Е.И., Левина О.Н. Классификация видов лизинга и их особенности // Инновационная экономика и право. 2017. № 1 (6). С. 21-26.
4. Лапыгин Ю.Н. Лизинг: учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин, Е.В. Сокольских - Москва: Академический Проект, 2005. - 428 с.
5. Лушкин С.А. / Инвестиционный механизм лизинговых отношений / С.А. Лушкин // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2009. - № 4 (том 7, часть 2). - С. 172-175.
6. Некрасова О.Н., Козлова Е.И. Лизинг как форма финансирования капитальных вложений. Сборник тезисов докладов научной конференции студентов и аспирантов Липецкого государственного технического университета [Текст]: В 2-х ч. 4.1. - Липецк: Изд-во Липецкий государственный технический университет, 2016. - С. 425-427.

Бигун Ю.И.

студент

Лескова К.П.

студент

научный руководитель: Кулагина Н.А., к.ф.-м.н.

доцент

кафедра «Математика и информатика»

ЧОУ ВО «Сибирская академия финансов и банковского дела»

Россия, г. Новосибирск

ПРОБЛЕМА УМЕНЬШЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА БРАКОВ

В Г. НОВОСИБИРСКЕ

Аннотация: Рассматривается проблема увеличения количества населения и уменьшения количества зарегистрированных браков в г. Новосибирске в 2017-2016 годы. Построено уравнение парной линейной регрессии, связывающее данные показатели. Приводятся некоторые способы решения данной демографической проблемы.

Ключевые слова: проблема увеличения количества населения и уменьшения количества зарегистрированных браков в г. Новосибирске; линейная регрессионная модель.

Bigun Yu.I.

Leskova K.P.

Student

of the Siberian Branch of the Siberian Academy of Finance and Banking

, Russia, Novosibirsk

Scientific adviser: Kulagina N.A., Cand. fiz.-mat. Sci., Associate

Professor, Chair of Mathematics and Informatics of the Siberian Branch of the

Siberian Academy of Finance and Banking

Russia, Novosibirsk

THE PROBLEM OF REDUCTION OF THE QUANTITY OF

MARRIAGE IN NOVOSIBIRSK

Abstract: The problem of increasing the number of people and reducing the number of registered marriages in Novosibirsk in 2017-2016 is considered. A pairwise linear regression equation is constructed that connects these indicators. Some ways of solving this demographic problem are presented.

Key words: the problem of increasing the number of people and reducing the number of registered marriages in Novosibirsk; linear regression model.

К данной теме мы обратились неслучайно. Проблема, которую мы рассматриваем, наверняка волнует многих из нас. Ведь всем известно, что численность населения в Новосибирске растет, а количество зарегистрированных браков с каждым годом уменьшается. Данные с 2007 по 2016 годы показывают увеличение населения города Новосибирска на

протяжении 10 последних лет (Табл. 1).

Таблица 1 - Число зарегистрированных браков в г. Новосибирске в 2007-2016 гг.(по данным [1]).

Год	Численность населения, чел. (X)	Зарегистрированные браки за год, чел. (Y)
2007	1391900	15 729
2008	1390500	15 865
2009	1397191	16 168
2010	1409137	16 097
2011	1475000	14 599
2012	1499676	14 627
2013	1523801	13 998
2014	1548000	13 469
2015	1567087	13 549
2016	1584138	12 294

Увеличение населения города Новосибирска связано с миграцией. Об этом рассказал губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий на встрече с журналистами, посвященной демографической политике. Такие результаты стали возможными благодаря стимулированию рождаемости, поддержке семьи, модернизации здравоохранения и профильной программе по демографическому развитию региона. «Кроме федеральных мер поддержки, мы внедряли, и будем внедрять свои специфичные, новосибирские меры» - сказал Владимир Городецкий.

Однако количество зарегистрированных браков в Новосибирске год от года уменьшается. Проводят различные опросы, исследования, которые в дальнейшем структурируются в статистику. Счастливый брак имеет массу преимуществ: супруги постоянно испытывают ощущение счастья, они имеют возможность делиться всем друг с другом, а, по некоторым данным, они даже реже болеют. Брак может также стать прочной экономической основой, потому что в браке супруги имеют возможность поддерживать друг друга в стремлении обеспечивать семью [1].

Расчет численности населения города Новосибирска и числа зарегистрированных браков, являются важными аспектами обоснования вариантов решения задач территориального планирования. В настоящий период среди мигрантов, прибывающих в город, преобладает молодежь от 17 до 30 лет, причиной перемещений которой является потребность продолжить учебу или найти работу. Поэтому усиление миграционного потока в будущем тесно связано с развитием рынка труда, а также с состоянием цен на рынках жилья и образовательных услуг.

Между тем между браком и деньгами существует также связь несколько иного рода: безработица и ненадежность экономического положения в целом

приводят к уменьшению числа браков. Это не только лишает людей тех преимуществ, которые они могут получить в браке, это наносит удар по всему обществу [2].

В 2010 г. 202 девушки и 21 юноша заключили брак, не достигнув брачного возраста – 18 лет. Наиболее представительный брачный возраст у мужчин – 25-34 года, у женщин – от 18 до 24 лет. В этих возрастах вступили в брак 48% мужчин и 43% женщин от общего числа заключивших брак.

Особенность современного брака – его нестабильность, о чем свидетельствуют высокие показатели разводимости.

По данным Таблицы 1 построена линейная регрессионная модель [3], связывающая численность населения (Y) и количество зарегистрированных браков (X) в г. Новосибирске:

$$Y = 14640 - 0,017 \cdot (X - 1478643)$$

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,94$, то указывает на хорошее качество модели. Следовательно, уравнением регрессии объясняет 94% дисперсии результативного признака, а на долю прочих факторов приходится 6% ее дисперсии (остаточная дисперсия).

Значение t-статистики Стьюдента $t = -3,849$, а табличное значение t-статистики при уровне значимости $\alpha = 0,05$ $t_{табл} = 2,31$. Так как расчетное значение t-статистики по модулю больше табличного значения t-статистики, то коэффициент регрессии признается статистически значимым [4].

Поэтому на основании полученного уравнения регрессии можно сделать прогноз о количестве зарегистрированных браков к 2020 году. К 2020 году прогнозируется в г. Новосибирске 1662653 жителей (Табл.2,[5]). Согласно прогнозу к 2020 году будет наблюдаться снижение трудового потенциала, т.е. контингента лиц в границах трудоспособного возраста. Подставляя это значение вместо X в полученное уравнение регрессии [6], получим прогнозируемое количество браков – 11511 в год, т.е. видим существенное уменьшение данного показателя.

Таблица 2 – Изменение численности населения в 2017-2020 годы (чел.).

Годы	Среднегодовая численность населения
2017	1602915
2018	1620215
2019	1637267
2020	1662653

Для решения демографических проблем в городе Новосибирске и по всей России уже много лет действует программа поддержки молодоженам «Молодая семья». В Новосибирске она функционирует уже более 10 лет — с 2004 года. Ее цель — оказать молодым семьям помощь в виде предоставления единовременной денежной субсидии. Этими деньгами можно частично оплатить жилье, которое приобретается или строится в интересах семьи. При

этом госпрограмма «Молодая семья» не имеет никакого отношения к коммерческим банковским кредитным предложениям, предлагаемым под тем же названием. Цель программы уменьшить очередь из нуждающихся в улучшении жилищных условий среди молодых семей до 35 лет включительно. А также помочь молодежи не затягивать с рождением детей и удержать их в родном регионе.

Использованные источники:

1. Бурова, С.Н. Социология брака и семьи: история, теоретические основы, персоналии/ С.Н. Бурова; Белорусский государственный университет. – Минск: Право и экономика, 2010. – 444 с.
2. Зубаревич Н.В. Региональная и социальная политика в России: "брак по расчету" / Н.В. Зубаревич // Макрорегион Сибирь: проблемы и перспективы развития: Сб. науч. трудов / А.В. Усс, В.Л. Иноземцев и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Красноярск: СФУ, 2014. - с. 331-342..
3. Елисеева И.И. Эконометрика: учебник / под. ред. И.И. Елисеевой. М.: Проспект, 2014. 288 с.
4. Соколов Г.А. Эконометрика: теоретические основы: Учебное пособие / Г.А. Соколов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 216 с.
5. Федеральная служба государственной статистики 2018 URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 14.06.2018).
6. Колемаев В.А. Эконометрика : учебник / В.А. Колемаев. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 160 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

*Бисултанов Н.С-Х., магистр
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

ОСНОВЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные этапы развития понятия корпоративной социальной ответственности. Были рассмотрены основные теоретические положения, а также проанализированы различные определения данного понятия. Определен базовый инструмент управления на основе корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса, управление, персонал, общество.

*Bisultanov N. S-H.
master*

*Saint-Petersburg State University of Economics
Russia, Saint Petersburg*

BASIS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Annotation: This article examines the main stages of the development of the concept of corporate social responsibility. The main theoretical positions were considered, and also various definitions of this concept were analyzed. A basic management tool based on corporate social responsibility is defined.

Keywords: corporate social responsibility, social responsibility of business, management, personnel, society

Корпоративная социальная ответственность в широком понимании — это ответственность тех, кто принимает решения, связанные с жизнью и отношениями в обществе, перед теми, чьи интересы они затрагивают. В этом плане социальная ответственность проявляется как поддержка и сопровождение организаций, выполняющих социально значимые функции: образование, воспитание, здравоохранение, поддержка незащищенных слоев населения.

Применительно к управленческой деятельности корпоративная социальная ответственность заключается в том, чтобы использовать собственные финансовые, организационные и административные ресурсы для решения социально значимых задач, принимать участие в улучшении окружающей среды социальных отношений и процессов.

Основы КСО были заложены Г. Боуменом в 1953 году, когда вышла его книга «Социальная ответственность бизнесмена». Здесь автор говорил, в первую очередь, о личной ответственности, но рассматривал ее как обязательное действие всех, кто участвует в создании экономических ценностей.

Понимание корпоративной социальной ответственности как целостного отношения бизнеса к обществу, стало формироваться в 60-е годы XX века, когда активизировались общественные движения, профессиональные союзы и объединения работников разных сфер. Это повлияло на развитие трудового и экологического законодательства.

В начале 80-х гг. XX века социальная ответственность рассматривалась как отношения между работодателем и работниками или между организацией и ее партнерами. В настоящее время это понятие существенно расширилось. Под социальной ответственностью понимается комплексное решение проблем общества, создание условий для оптимальной социализации, гармоничного развития личности, вне зависимости от ее социального статуса, уровня доходов и личных особенностей.

Дальнейшее развитие социально ориентированных действий в системе управления связывают с развитием непромышленного, инновационного сектора экономики. Внедрение новых технологий производства и продвижения продукции, форм организации трудовой деятельности способствовали изменению характера отношений между работниками и работодателями. Для того, чтобы привлекать и удерживать квалифицированный персонал, работодатели были вынуждены улучшать условия труда, дополнять возможности трудовой деятельности нематериальными ценностями, связанными, например, с профессиональным обучением, социальной защитой, корпоративной культурой.

Определение корпоративной социальной ответственности в российском менеджменте было дано в докладе «О социальных инвестициях в России. Роль бизнеса в общественном развитии», который разработали представители ООН и Ассоциации менеджеров России в 2004 году.

Базовым инструментом управления на основе корпоративной социальной ответственности является внедрение стандартов. Стандарты КСО предназначены для того, чтобы привести к сопоставимому виду результатов различных направлений деятельности организации: экономики, природопользования, социальной сферы. Наличие стандартов позволяет повысить эффективность управленческой деятельности и способствует реализации принципов корпоративной социальной ответственности на практике.

В 2010 году был принят Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности». Здесь социальная ответственность определялась как: «ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество, окружающую среду через прозрачное и этичное поведение». Управление, реализуемое по концепции социальной ответственности, должно содействовать устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества, учитывать ожидания заинтересованных сторон, соответствовать применяемому законодательству и согласовываться с международными нормами поведения.

Обязательства социально ответственного менеджмента включают

внутренние и внешние формы. Внутренние обязательства характеризуют уровень оплаты труда, создание безопасных условий труда, обеспечение социальной защиты и страхования работников и т.д. Внешние обязательства – это обязательства перед обществом, например, соблюдение требований экологического законодательства, функционирование градообразующих предприятий.

Взаимодействия в рамках социально ответственного менеджмента включают различные формы социальной поддержки, совместных проектов и программ. Социальная ответственность предполагает партнерство в бизнесе, объединение усилий для решения социально значимых проблем.

Формы отзывчивости включает благотворительные проекты, реакцию бизнеса на предложение представителей власти или местного сообщества о помощи и поддержке. Отзывчивость может проявляться не только в финансовом содействии, но и в информационной, технологической, материально-технической поддержке.

Обязательной составляющей корпоративного управления является социально ответственный маркетинг, основанный на согласовании интересов производителей, торговых организаций и потребителей. Результатом данного процесса должно стать решение социально значимых вопросов и повышения качества жизни.

Таким образом, корпоративная социальная ответственность - это ответственность организаций перед обществом. Основы КСО включают ответственное отношение к ведению бизнеса, коммуникациям с клиентами, поставщиками, содействие развитию и улучшению социальной сферы и природной среды.

Использованные источники:

1. Борисенко, О.Г. Опыт и перспективы развития социальной ответственности бизнеса в России [Текст] / О.Г. Борисенко, О.Е. Акимова // Актуальные направления научных исследований XXI века: теории и практика. – 2014. - №1 (6). – С. 344-348.
2. Киселева, Л.С. Стандартизация КСО: российские и международные реалии в области устойчивого развития [Электронный ресурс] / Л.С. Киселева. Режим доступа: <http://ria-stk.ru>
3. Кочергин, А.В. Корпоративная социальная ответственность в корпоративном управлении [Текст] / А.В. Кочергин, М.Д. Болдова, Р.В. Булатов, И.О. Фомин // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. - №3/12 (24). – С. 54-58.

*Бисултанов Н.С-Х., магистр
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные проблемы формирования корпоративной социальной ответственности градообразующего предприятия. Определены основные критерии, характеризующие градообразующее предприятие. Делается вывод об основном источнике, который является источником проблем формирования корпоративной социальной ответственности градообразующих предприятий.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, градообразующее предприятие, моногород.

*Bisultanov N.S-H.
master*

*Saint-Petersburg State University of Economics
Russia, Saint Petersburg*

PROBLEMS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY FORMATION OF THE CROP-BUILDING ENTERPRISE

Annotation: This article examines the main problems of formation of corporate social responsibility of the city-forming enterprise. The main criteria characterizing the city-forming enterprise are determined. A conclusion is drawn about the main source, which is the source of the problems of formation of corporate social responsibility of city-forming enterprises

Keywords: corporate social responsibility, city-forming enterprise, monocities.

Современное состояние корпоративной социальной ответственности в России характеризуется тремя ключевыми проблемами. Во-первых, среди российских организаций принципам КСО (корпоративной социальной ответственности) следуют в основном только крупные предприятия, те, которые могут позволить инвестировать часть дохода в реализацию социальных программ. Во-вторых, сама практика социальной ответственности в России далеко отстает от аналогичной практики зарубежных стран. Так, например, нет комплексного подхода к проявлению социальной ответственности, нет требований со стороны государства в отношении открытой отчетности, в том числе и по нефинансовым направлениям деятельности. В-третьих, не сформирована культура социально ответственного менеджмента среди руководителей и собственников отечественного бизнеса.

Обозначенные проблемы усугубляются при применении принципов КСО в управлении градообразующими предприятиями. Градообразующее предприятие характеризуется следующими критериями:

- 1) численность работающих на предприятии превышает 25% численности экономически активного населения города (или поселка);
- 2) на долю предприятия приходится более 50% объема промышленного производства населенного пункта;
- 3) налоговые отчисления предприятия формируют значительную (более 50%) часть местного бюджета.

Так как градообразующие предприятия являются крупными, и, зачастую, основными работодателями населенного пункта, повышается социальная значимость их работы. Стабильное функционирование градообразующего предприятия обеспечивает населения источником доходов, занятостью, социальной защитой. Сбои в работе градообразующего предприятия влекут за собой такие проблемы, как рост безработицы, повышение социальной напряженности, вызванной снижением уровня доходов и благополучия населения.

Градообразующие предприятия столкнулись с проблемой восполнения трудовых ресурсов. Молодые люди не стремились оставаться в небольших городах, не видели перспектив профессионального развития на предприятии. Основной производственный состав подошел к пенсионному возрасту. Отсутствие корпоративной системы обучения, социальной защиты, механизмов привлечения и удержания молодых специалистов сформировало кадровый дефицит на градообразующих предприятиях. Проблема усугублялась общим снижением численности населения малых городов. Поэтому для градообразующих предприятий были разработаны программы опережающего развития, направленные на преодоление кризисных тенденций в населенных пунктах. Элементом программ развития населенных пунктов, где функционируют градообразующие предприятия, является повышение социальной ответственности производственного сектора.

В советский период на балансе градообразующих предприятий находились объекты социальной инфраструктуры: ЖКХ, больницы, детские сады, школы. Финансовые сложности предприятий, вызванные разрывом межотраслевых связей, снижением спроса и конкурентоспособности выпускаемой продукции, негативно отразились на состоянии объектов социальной инфраструктуры. Передача объектов в ведение муниципальных органов власти не решило проблему, так как местные бюджеты формировались преимущественно за счет отчислений градообразующих предприятий. В результате в населенных пунктах с градообразующими предприятиями стало ухудшаться социально-экономическое положение.

Развитие рыночных отношений актуализировало такую проблему градообразующих предприятий, как повышение конкурентоспособности продукции. Для этого предприятиям было необходимо модернизировать

производство, внедрять системы контроля качества, анализировать уровень спроса и предложения на аналогичную продукцию на рынке. Кроме того, необходимо устанавливать отношения с поставщиками сырья и материалов, а также покупателями продукции. Для решения данных задач также необходимо повышать корпоративную социальную ответственность: соблюдать условия договоров, поддерживать качество продукции.

Еще одна проблема корпоративной социальной ответственности градообразующих предприятий заключается в использовании устаревших технологий и оборудования, что негативно влияет на природную окружающую среду. Подавляющее большинство градообразующих предприятий функционируют в сфере добычи и первичной переработки полезных ископаемых, а также в химической, металлургической промышленности. Для этих отраслей актуальная проблема повышения экологичности производств. Решение данной проблемы также находится в зоне корпоративной социальной ответственности.

Таким образом, источником проблем формирования корпоративной социальной ответственности градообразующих предприятий является финансовая нестабильность. Градообразующие предприятия вынуждены восстанавливать утраченные деловые связи с поставщиками и клиентами, модернизировать производство, сохранять и профессионально развивать трудовой коллектив. В то же время, именно соблюдение принципов корпоративной социальной ответственности позволит предприятиям повышать конкурентоспособность, привлекать молодых специалистов и способствовать комплексному социально-экономическому развитию территории.

Использованные источники:

1. Неганова, О.А. Моногорода в региональной экономике РФ: понятие моногород, градообразующее предприятие, классификация моногородов [Текст] / О.А. Неганова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2015. - №25. – С. 115-119.
2. Першина, Т.А. Корпоративная социальная ответственность градообразующих предприятий как фактор конкурентоспособности монопрофильного города [Электронный ресурс] / Т.А. Першина, М.П. Гоголева // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 2 - Режим доступа:<http://web.snauka.ru>

*Бисултанов Н.С-Х., магистр
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

**ПРОЦЕДУРЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО ОРИЕНТИРА
КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные процедуры, определяющие целевой ориентир корпоративной социальной ответственности на региональном уровне. Обозначены основные приоритеты регионального развития. Рассмотрены основные показатели для определения целевых ориентиров.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, регион, градообразующее предприятие, моногород.

*Bisultanov N.S-H.
master*

*Saint-Petersburg State University of Economics
Russia, Saint Petersburg*

**PROCEDURES FOR THE DETERMINATION OF THE TARGETED
ORIENTED CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AT THE
REGIONAL LEVEL**

Annotation:

This article examines the main procedures that determine the target of corporate social responsibility at the regional level. The main priorities of regional development are indicated. The main indicators for determining target milestones are considered.

Key words: corporate social responsibility, region, city-forming enterprise, monocities.

Деятельность градообразующего предприятия оказывает влияние на социально-экономическое положение населенного пункта и региона, в котором оно расположено, поэтому при разработке целей и задач КСО необходимо учитывать стратегию развития региона.

Предлагается следующая процедура определения целевого ориентира КСО на региональном уровне:

- 1) конкретизация приоритетов регионального развития;
- 2) сопоставление приоритетов регионального развития и стратегической цели предприятия;
- 3) определение наиболее актуальных задач, решение которых будет соответствовать достижению стратегических целей предприятия и реализации стратегии социально-экономического развития региона;

4) определение ключевых показателей, характеризующих достижение поставленных целей и решение задач;

5) определение периода (сроков) достижения целей и решения задач;

6) определение объемов ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей (решения задач).

В качестве приоритетов регионального развития могут использоваться: повышение качества жизни населения региона, укрепление местного бюджета, модернизация промышленного сектора и т.д. Стратегической целью предприятия является увеличение прибыли за счет выпуска и реализации продукции, удовлетворяющей требованиям к качеству, полное удовлетворение спроса на продукцию на внешнем и внутреннем рынке. Достижение стратегической цели предприятия соответствует цели стратегии социально-экономического развития региона, так как обеспечивает рост отчислений в местный бюджет, поддерживает занятость и уровень доходов населения.

Наиболее актуальной задачей предприятия является повышение экологичности и производительности производства. Решение данной задачи позволяет снижать объемы негативных выбросов в атмосферу, воду, предотвращать загрязнения почвы отходами целлюлозно-бумажной промышленности. Рост экологичности является проявлением корпоративной социальной ответственности по отношению к местному сообществу и природной окружающей среде. Обновление технологии, направленное на рост производительности труда, включает сокращение объемов ручного труда, повышение качества выпускаемой продукции, оптимизацию технологических процессов. Реализация данной деятельности соответствует таким принципам КСО, как эффективное использование организационных ресурсов, охрана труда сотрудников предприятия, постоянное совершенствование производства.

В качестве ключевых показателей для определения целевых ориентиров КСО используются:

1) объем отчислений в местный бюджет и во внебюджетные фонды;

2) средний размер заработной платы персонала предприятия;

3) среднесписочная численность персонала и доля численность персонала в объеме экономически активного населения города;

4) рентабельность производства и производительность труда на предприятии;

5) рентабельность капитала и активов предприятия и т.д.

Таким образом, процедура определения целевых ориентиров КСО на региональном уровне включает конкретизацию стратегических целей градообразующего предприятия и региона, сопоставление целей, выявление наиболее актуальных задач, решение которых обеспечит реализацию

стратегии.

Использованные источники:

1. Григорян, Е.С. Корпоративная социальная ответственность [Текст] / Учебник. Е.С. Григорян, И.А. Юрасов. – М.: Дашков и Ко, - 2016. – 248 с.

УДК 658.5

Бурова Ю.А.

студент

направление 27.04.02 «Управление качеством»

Трошкова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра управления качеством, стандартизации и

документационного обеспечения управления

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет науки и

технологий имени академика М.Ф. Решетнева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В

РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация: в статье проведена организационная диагностика системы управления розничной торговли санитарно-техническим оборудованием, обозначены организационные патологии и предложены методы по их устранению.

Ключевые слова: розничная торговля, система управления, организационная диагностика, организационная патология, организационная структура, SWOT-анализ.

Burova J.A., student of the direction 46.03.02

" Quality management "

Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Troshkova E.V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

quality management, standardization and management documentation

Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

THE IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM IN THE

RETAIL TRADE OF SANITARY EQUIPMENT

Abstract: in the article the organizational diagnostics of the retail trade management system of sanitary equipment is carried out, organizational pathologies are designated and methods for their elimination are offered.

Keywords: retail trade, management system, organizational diagnostics, organizational pathology, organizational structure, SWOT analysis.

В настоящее время во многих организациях для разделения труда в структуре управления используют методы организационного проектирования. Распределение задач между подразделениями и должностными лицами, разделение полномочий должны оставаться стабильными на протяжении длительного времени. Поэтому структура задает системные свойства управления. Разумно созданная структура системы

управления определяет ее эффективность, так как она обеспечивает устойчивость связей между составляющими компонентами объекта управления, и также обеспечивает целостность системы. Главной характеристикой организационного проектирования является горизонтальная модель, как основа структурирования организации. Анализ и совершенствование организационных структур выполняются различными методами. Важно, чтобы необходимость этих преобразований была понятна всем, и каждое нововведение было аргументировано.

В статье на примере розничной торговли санитарно-техническим оборудованием были выявлены организационные патологии и предложены мероприятия по их устранению. *На первом этапе* с помощью методики SWOT – анализа проведена оценка сильных и слабых стороны, определены возможности и угрозы организации (табл. 1). Главной проблемой розничной торговли является ухудшающаяся конкурентная позиция. *На втором этапе* анализа нами с помощью причинно-следственной диаграммы Исикавы установлены причинно-следственные связи обозначенной проблемы: отсутствие мотивации, неисполнительность, противоречия между обязанностями и полномочиями, несоответствие процессному управлению, отсутствие мониторинга рынка, отсутствие маркетинговых исследований. *На третьем этапе* нами был рассчитан коэффициент полноты охвата функций управления в исследуемой организации, где Кф, Кн - количество работ, проводимых в аппарате управления фактически и по установленным положениям: $K_{\text{оф}} = K_{\text{ф}}/K_{\text{н}}=0,98$.

Полученный результат говорит о соответствии по норме управляемости количественных работ в аппарате управления.

Таблица 1 – SWOT-анализ розничной торговли

Сильные стороны	Возможности
1.Высокая квалификация персонала 2.Хорошая репутация у потребителя 3.Постоянное наличие на складах	1.Добавление сопутствующей продукции 2.Выход на новые рынки или сегменты рынка 3.Расширение рынка сбыта
Слабые стороны	Угрозы
1. Ухудшающаяся конкурентная позиция 2.Отсутствие дела активных продаж 3.Неучастие персонала в принятии управленческих решений	1.Возрастающее конкурентное давление 2.Сравнительно высокая стоимость товара 3.Сбои в поставке продукции

На четвертом этапе проведен анализ функционального распределения по должностным лицам, который показал, что многие процессы контролируют и исполняют по несколько структурных подразделений (табл. 2).

Таблица 2 – Функциональное распределение

Наименование функций отдела управления персоналом	Функциональные подразделения и должностные лица							
	Директор	Коммерческий директор	Бухгалтерия	Отдел кадров	Склад	Оптовый отдел	Рекламационный отдел	Сервисная служба
Управление компанией	+	+						
Представительские функции	+							
Взаимодействие с владельцем компании		+	+	+			+	
Бухгалтерский и налоговый учет	+		+				+	
Закупка товаров		+				+		
Правовое обеспечение	+	+					+	
Администрирование	+	+					+	
Хранение товара					+			+
Контроль готовой продукции						+		+
Техническое обслуживание					+		+	

Таким образом, результаты организационной диагностики позволили выявить ряд организационных патологий, связанных с нарушением нормы управляемости и отсутствием делегирования функций между сотрудниками. Первая патология относится к патологии в построении организации и требует изменения количественных характеристик элементов структуры. Вторая патология относится к патологии управленческих решений. Следовательно, в рамках используемых в настоящее время организационных структур изменение стратегических целей фирмы обуславливает необходимость полной или частичной реорганизации ее структуры управления.

В кризисный период изменения в структурах управления направлены на создание условий для выживания организации за счет более рационального использования ресурсов, снижения затрат и более гибкого приспособления к требованиям внешней среды.

Но вне зависимости от причин, вызывающих перестройку, она обязательно преследует цели расширения полномочий на нижних уровнях иерархии управления и повышение производственно-хозяйственной самостоятельности подразделений, входящих в состав организации.

Практически это означает привлечение все большего количества работников (в том числе и не относящихся к управленческому персоналу) к процессу выявления и решения проблем организации.

Использованные источники:

1. Левшина, В.В., Трошкова Е.В. Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплине «Организационное

проектирование» для обучающихся направления подготовки 46.03.02 «Документоведение и архивоведение», квалификация (степень) выпускника - бакалавр очной и заочной форм обучения [Текст]/В.В.Левшина, Е.В.Трошкова. – Красноярск: СибГТУ, 2015.

2. Гританс, Я.М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов: экономические, управленческие и правовые аспекты [Текст]: (практическое пособие по управлению и финансовому консультированию)/Я.М.Гританс. – Москва: Волтерс Клувер, 2008.- №6 – с. 45-56.

3. Хохлова, Т. П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое горизонтальное структурирование [Текст] /Т. П. Хохлова//Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №4 – с. 12-25.

УДК 332.72

Вехов Р.Е.

студент магистратуры 2 курса

кафедра «Менеджмента и инновационных технологий»

Безуглова В.И.

студент магистратуры 2 курса

кафедра «Менеджмента и инновационных технологий»

Инженерно-технологическая академия ЮФУ

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВЕ ОНЛАЙН-ЗАПРОСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Аннотация:

Статья посвящена выявлению основных тенденций спроса на объекты недвижимости посредством анализа данных поисковых систем. Полученные результаты являются важным аспектом для принятия инвестиционных решений в текущей экономической среде. Рациональное использование онлайн-данных способно минимизировать риски на общем фоне финансовой нестабильности. Исследование особенно актуально для потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, недвижимость, экономическая среда, поисковые системы, тенденции, запросы, спрос, инвестор

Vekhov R.E.

Student of magistracy

2 course, Department of Management and Innovative Technologies

Engineering and technological academy of the Southern Federal

University

Taganrog, Russia

Bezuglova V.I.

Student of magistracy

2 course, Department of Management and Innovative Technologies

**ANALYSIS OF DEMAND TRENDS ON REAL ESTATE OBJECTS
BASED ON USER ONLINE REQUESTS**

Annotation:

The article is devoted to the identification of the main trends in real estate objects through the analysis of search engine data. The results obtained are an important tool for decision-making in the current economic environment. Rational use of online data is able to minimize risks on the general background of financial instability. Research is especially relevant for potential investors

Key words: investment, real estate, economic environment, search systems, trends, inquiries, demand, investor

Рынок недвижимости традиционно считается экономически привлекательным активом для сохранения и преувеличения потребительских сбережений, в связи с возможностью приносить пассивный доход, возрастать в цене и демонстрировать финансовую устойчивость на фоне текущих макроэкономических явлений.

Снижение цен на нефть, девальвация национальной валюты, санкции со стороны мировых финансовых партнеров актуализируют вопрос о выборе объекта недвижимости для инвестирования и повышают интерес к инвестиционным проектам в данной сфере.

Тенденции современной экономической жизни побуждают искать новые пути и возможности для реализации инвестиционных стратегий, отводя особую роль использованию таких онлайн-платформ, как классифайдеры, электронные риелторы, сервисы с платным доступом к контенту [1].

Успешный инвестор и предприниматель в современных экономических условиях должен производить качественный анализ рынка, оценивать объем спроса, степень ликвидности проекта, используя вышеперечисленные сервисы и системы.

Целью настоящего исследования является анализ тенденций спроса на объекты недвижимости на основе онлайн-запросов пользователей поисковых систем.

В рамках заданной цели можно выделить следующие задачи:

- выявить основные тенденции потребительского поведения пользователей;
- сделать вывод о динамике спроса на объекты жилья.

Таким образом, первый этап работы сводится к выявлению основных тенденций потребительского поведения пользователей, интересующихся инвестициями в недвижимость. К данным трендам можно отнести:

- 1) Повышение поисковой активности пользователей;

По данным компании Google, интерес аудитории, характеризующийся количеством поисковых запросов, вырос в 2 раза, начиная с периода

постепенной девальвации национальной валюты в конце 2014 года.

Наибольший рост интереса к рынку жилья продемонстрирован в Центральном, Приволжском и Северо-Западном округах.

Среди городов лидеров – Москва, Самара и Иркутск. Также отмечается повышенный интерес у жителей Саратова, Челябинска и Ханты-Мансийска.

Более того, сфера недвижимости отличается высокой сезонностью спроса. Пик пользовательской активности приходится на два периода: с января по март и с октября по ноябрь [5].

2) Предпочтение покупки жилья аренде;

В первой половине 2017 года самыми популярными запросами стали запросы о покупке жилья, доля которых составила 58%. 25% всех запросов пришлось на аренду, а на продажу – 18%.

Квартиры считаются самым популярным типом жилья, о котором ищут информацию в сети, однако доля запросов, посвященных другим типам недвижимости, достигла 33% в первом полугодии 2017 года [4].

3) Рост интереса к однокомнатным квартирам в жилых комплексах

В российском поиске Google набирают популярность жилые комплексы, количество запросов по которым за год выросло на 32%. Это объясняется относительно низкой ценой квадратного метра жилой площади.

Однокомнатные квартиры – самый популярный вариант для покупки. 54% российских граждан останавливают свой выбор на объектах данной площади.

Двухкомнатные квартиры и квартиры-студии выбирают 19% пользователей. В среднем по стране квартиры-студии ищут в три раза реже, чем однокомнатные, однако в Северо-Западном округе на каждые 10 запросов о покупке однокомнатных квартир приходится 7 запросов о покупке студии.

На третьем месте расположились трехкомнатные квартиры с показателем в 6% [3].

4) Изучение информации о ремонте и дизайне интерьера

Важным источником получения актуальной информации для жителей России становится интернет-площадка YouTube. Численность просмотров видеороликов про квартиры и дизайн интерьера выросло за год на интернет-ресурсе на 66%.

Помимо роста количества поисковых запросов и онлайн-видео в рунете, связанных с недвижимостью, растет популярность видеоблогеров в данной категории. Актуальными и востребованными темами служат советы по ремонту и обзоры квартир [2].

Таким образом, в процессе исследования были выявлены следующие тенденции потребительского поведения:

- повышение поисковой активности пользователей;
- предпочтение покупки жилья аренде;
- рост интереса к однокомнатным квартирам в жилых комплексах;
- изучение информации о ремонте и дизайне интерьера.

Рассмотренные аспекты необходимы для учета потенциальным инвесторам в текущей экономической среде, поскольку наглядно демонстрируют объем спроса, актуальные объекты для инвестирования, степень ликвидности данных объектов, а также степень их концептуальной проработки.

Использованные источники:

1. Мрочковский Н. Инвестиции в недвижимость. 25 супер стратегии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.libfox.ru/597915-nikolay-mrochkovskiy-investitsii-v-nedvizhimost-25-superstrategiy.html> (дата обращения: 10.08.18).
2. Петров В. Топ 9 советов по ремонту квартиры в новостройке [Электронный ресурс]. URL: <http://remstroiblog.ru/natalia/2015/12/26/top-9-sovetov-po-remontu-kvartiryi-v-novostroyke/> (дата обращения: 8.08.18).
3. Adindex.ru. Обзор рынка недвижимости России [Электронный ресурс]. URL: <https://adindex.ru/specprojects/market4/realty-2.phtml> (дата обращения: 11.08.18).
4. Dp.ru, официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: https://www.dp.ru/a/2017/08/07/Google_interes_rossijan_k (дата обращения: 9.08.18).
5. Richpro.ru. Инвестиции в недвижимость - плюсы и минусы инвестирования в недвижимость [Электронный ресурс]. URL: <https://richpro.ru/finansy/investicii-v-nedvizhimost-pljusy-i-minusy-investirovaniya-18-sposobov.html> (дата обращения: 12.08.18).

Водахова А.А.
студент

направление подготовки «Менеджмент»
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова»
Российская Федерация, г. Нальчик

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Статья посвящена основным моделям управления персоналом современного предприятия. В данной статье рассматриваются следующие модели управления: управление посредством мотивации, мотивационный менеджмент, рамочное управление, управление на основе делегирования, предпринимательское управление.

Ключевые слова: менеджмент, управление, управление персоналом, интрапренерство.

Vodakhova A.A., student of training
"Management"

FGBOU VO "Kabardino-Balkarian State
Agrarian University named after V.M. Kokov
Nalchik, Russian Federation

MODELS MANAGEMENT OF PERSONNEL

Annotation. The article is devoted to the main models of personnel management of a modern enterprise. In this article, the following management models are considered: management through motivation, motivational management, framework management, delegation-based management, entrepreneurial management.

Keywords: management, management, personnel management, intrapreneurship.

В первую очередь, под управлением персоналом подразумевается область теоретических знаний и практических навыков по использованию и обеспечению организации сотрудниками, которые смогут с максимальной эффективностью выполнять возложенные на них задачи.

Применение любых моделей управления персоналом направлены на то, чтобы увеличить производительность труда, объёмы изготавливаемой продукции. Есть ряд задач, которые может и должен решать грамотный выбор модели управления персоналом: - повышение производительности и качественной составляющей труда; - создание «наиболее продуктивной» квалификационной структуры персонала; - формирование работоспособного и сплочённого коллектива; - повышение квалификации персонала; - стимулирование и мотивация труда; - улучшение организации труда; - оптимизация средств на содержание персонала; - автоматизация кадрового документооборота и пр. Моделирование систем управления персоналом

позволяет моделировать экономические процессы предприятия. Но первый вид моделирования считается наиболее сложным, поскольку его трудно предугадать и спрогнозировать. Персонал организации – это не просто количество сотрудников, занятых в производственном процессе, поскольку у каждого сотрудника есть свой характер, свои потребности и свои возможности к труду. Поэтому основной целью любого моделирования является оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования - Читайте подробнее на

Модели управления персоналом

В современных условиях в мировой управленческой практике применяются разнообразные персонал-технологии, модели кадрового менеджмента, нацеленные на более полную реализацию трудового и творческого потенциала для достижения общего экономического успеха и удовлетворения личных потребностей работников.

В целом современные модели управления персоналом можно разделить на технократические, экономические, современные.

Управление посредством мотивации опирается на изучение потребностей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями организации. Кадровая политика при такой модели ориентируется на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально-психологического климата, на реализацию социальных программ.

Мотивационный менеджмент — это построение системы управления на основе приоритетов мотивации, на основе выбора эффективной мотивационной модели.

Рамочное управление создает условия для развития инициативы, ответственности и самостоятельности работников, повышает уровень организованности и коммуникаций в организации, способствует росту удовлетворенности трудом и развивает корпоративный стиль руководства.

Управление на основе делегирования. Более совершенной системой управления человеческими ресурсами является управление посредством делегирования, при котором сотрудникам передаются компетенция и ответственность, право самостоятельно принимать решения и осуществлять их.

В основе **предпринимательского управления** лежит концепция интрапренерства, получившая название от двух слов: «антрепренерство» — предпринимательство и «интре» — внутренний. Суть данной концепции заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации, которую можно представить, как сообщество предпринимателей, новаторов и творцов.

В современной науке и практике менеджмента, как свидетельствует выше проведенный анализ, происходит постоянный процесс совершенствования, обновления и поиска новых подходов, концепций, идей в

области управления человеческими ресурсами как ключевым и стратегическим ресурсом деловых организаций. На выбор той или иной управленческой модели влияют тип бизнеса, корпоративная стратегия и культура, организационная среда. Модель, успешно функционирующая в одной организации, может оказаться совсем не эффективной для другой, так как не удалось ее интегрировать в организационную систему управления.

У каждой модели управления персоналом есть свои достоинства и недостатки, идеальной модели управления пока не существует.

Использованные источники:

1. Багова Д.М., Бицуева М.Г., Кунашева З.А. Развитие экономики и менеджмента в современном мире: Сб. науч. тр. по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж. 2014 г. С. 323-325.
2. Дуракова И.Б. Управление Персоналом 2012 г. С. 140-143.
3. Корнюшин В.Ю. Основы Управления Персоналом 2014 г. С. 54-56

УДК 336

Гейзе Е.В.

студент 2 курса группы МУбз-161.2

Кузбасский государственный технический университет

филиал в г. Прокопьевске

научный руководитель: Кулай С.В.

старший преподаватель

Россия, Кемеровская область

ОСОБЕННОСТИ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация:

В данной статье рассматриваются особенности долгосрочного кредитования, а так же перспективы его развития. Для многих людей долгосрочное кредитование это возможность воплотить интересные и перспективные проекты. Поэтому долгосрочные кредиты – услуга востребованная и нужная.

Ключевые слова: кредитование, долгосрочное кредитование, банковская система, экономика, инвестиции.

Geise E.V.

2-year student of the group MUbs-161.2

branch of the Kuzbass state

Technical University in Prokopyevsk

Kemerovo Region, Russia

Scientific adviser: Kulay S.V.

Senior Lecturer

LONG-TERM LOANING

Annotation:

This article examines the features of long-term lending, as well as the prospects for its development. For many people, long-term loans are an opportunity

to implement interesting and promising projects. Therefore, long-term loans - a service in demand and necessary.

Key words: crediting, long-term crediting, banking system, economy, investments.

При стремительном развитии экономики возникает необходимость привлечения ресурсов для реализации больших инвестиционных проектов. С такими задачами справляется долгосрочный банковский кредит, при условии продуманного и целенаправленного его использования. В настоящее время все больше возникает трудностей с привлечением большого количества средств на долгосрочный период, которые можно направить на долгосрочное банковское кредитование [1].

Проводя денежно-кредитную политику, Центральный Банк Российской Федерации старается минимизировать внешнеэкономические и чаще негативные колебания на развитие банковского сектора. Однако возникающие проблемы все чаще становятся препятствием для увеличения объемов банковских кредитов сроком более чем на 1 год. В пример можно привести удорожание национальных кредитных ресурсов, вследствие обострения инфляционной составляющей.

Негативным последствием такой ситуации стало снижение объемов кредитования в бизнес-сфере [5].

В условиях рыночной конкуренции банки, предоставляющие долгосрочные кредиты, как физическим, так и юридическим лицам, вынуждены постоянно совершенствовать свои банковские продукты и бороться за клиентов. Долгосрочные кредиты могут быть представлены ипотечным кредитованием на срок более 3 лет, когда у физических лиц возникает потребность в материальных благах и надежда на улучшение своего финансового состояния. Однако, при достаточно высоких процентных ставках, существенная доля таких кредитов попадает в категорию просроченных. Вследствие чего растет задолженность, отрицательно сказываясь на экономическом росте в стране. Объективными факторами, негативно сказывающимися на росте просроченной задолженности, являются высокая стоимость банковских продуктов, недостаточная развитость филиальной сети и по-прежнему невысокое качество банковских услуг, к чему можно прибавить недостаточную квалифицированность банковских работников.

Кроме того, важным аспектом, негативно влияющим на развитие банковского рынка долгосрочного кредитования, является то, что интерес у заемщиков сдерживается в виду несовершенности правовой базы, регламентирующей кредитные отношения [2].

Важным с точки зрения совершенствования банковского законодательства, является вопросом о конкретизации срока кредитования. Необходимо четко понимать, что долгосрочный период предполагает иные аспекты во взаимоотношениях участников банковского сектора и их

клиентов. Ведь риски, которые присутствуют при краткосрочном кредитовании и при долгосрочном кредитовании – различны, что и необходимо учитывать при совершенствовании законодательства. Стоит отметить, что в российском законодательстве понятие долгосрочности затрагивает, в основном, ипотечное кредитование и лизинг, а сфера корпоративного кредитования выпадает.

Для улучшения ситуации необходимо более широкое применение льгот для снижения процентной ставки по кредитам. Однако, чрезмерное употребление данных методов может привести к увеличению стоимости кредитов для экономики в целом. Для понимания современной ситуации, необходимо проанализировать динамику долгосрочного банковского кредитования российской экономики за 2016 и 2017 годы. Отметим, что на протяжении последних пяти лет происходит стимулирование отдельных областей банковского рынка кредитования Центральным Банком Российской Федерации [4].

На основе статистических данных Банка России, целесообразно построить диаграмму, отражающую динамику объема предоставленных жилищных кредитов, которые являются наиболее типичным примером долгосрочных банковских кредитов. Как показывают данные, происходит постепенное равномерное увеличение объема жилищных ипотечных кредитов, что является следствием реализуемой стимулирующей политики Банка России и органов власти РФ [3].

Для создания положительных перспектив развития долгосрочного кредитования в Ростовской области реализуются льготные программы для клиентов. Например, банк ВТБ-24 предоставляет такую льготу, как открытие для предприятий бесплатных расчетных счетов на первые три месяца с бесплатным обслуживанием. Кроме того, расширяет клиентскую базу и выдает кредиты среднему бизнесу, благодаря чему на 1 января 2017 года кредитный портфель области вырос в 1,4 раза и превысил 23,5 млрд. рублей. Для обеспечения перспектив необходима объективная оценка рисков, возникающих при долгосрочном кредитовании. Применение дополнительных показателей оценки частных рисков долгосрочного кредитования позволит банкам учитывать специфические особенности долгосрочного кредитования, что усилит банковскую информационно-аналитическую базу. Грамотное управление рисками долгосрочного кредитования позволит банку осуществлять свою деятельность более эффективно, сохранять финансовую надежность и стабильность в долгосрочной перспективе [4].

Для России, в целом, увеличение долгосрочного кредитования позволит стабилизировать приток инвестиций для создания и развития бизнес-проектов, улучшения жилищных условий для граждан. В настоящее время Центральным Банком разработаны основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов, в соответствии с которой, планируется снижение ключевой ставки процента до 4% в 2017 году[4]. Это позволит сделать как краткосрочное, так

и долгосрочное кредитование более доступным и привлекательным инвестиционным ресурсом.

Подводя итог, можно сказать, что долгосрочное кредитование является важным инструментом для развития банковской деятельности и экономики в целом.

Использованные источники:

1. Кузнецова В.В., Воробьева И.Г. Долгосрочное банковское кредитование: проблемы и перспективы развития // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2018. Т. 14. № 1-2 (7). С. 70-75.
2. Анна С.К. Направление развития долгосрочного кредитования в Российской Федерации // Символ науки. 2017. Т. 1. № 1. С. 34-36.
3. Чернышова О.Н., Черкашнев Р.Ю., Точнова Т.П. Состояние российского финансового сектора на современном этапе и роль банка России в его развитии // Социально-экономические явления и процессы. 2017. Т. 12. № 5. С. 154-159.
4. Дремова У.В. О показателях оценки банковских долгосрочных кредитов // Деньги и кредит. 2017. № 3. С. 46-49.
5. Лещукова И.В. Сущность ипотечного кредитования и проблемы его развития в России // Инновационная наука. 2018. № 4. С. 97-99.

**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ
СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО
СУБЪЕКТА**

Обосновывается необходимость разработки системы мер по снижению степени воздействия различных рисков на результаты хозяйственной деятельности современной организации за счет обеспечения информационной безопасности.

Ключевые слова: неопределенность и риск; управления рисками; управленческие решения; информационная безопасность

*Derendyaeva T.M., associate professor, Ph. D
associate professor of the Department of "Instrumental Methods
in Economics and Management" of the Kaliningrad state technical
university
Russia, Kaliningrad*

**INFORMATION SAFETY AS A TOOL OF STABILIZING
ACTIVITIES OF THE OPERATIONAL SUBJECT**

The author substantiates the necessity of developing a system of measures to reduce the impact of various risks on the results of economic activities of a modern organization by ensuring information security.

Keywords: uncertainty and risk; risk management; management decision; information safety

Процессы повышения качества и конкурентоспособности продукции современного предприятия нуждаются в определенном экономическом регулировании. Для обеспечения эффективного функционирования организаций необходимо до начала производственно-сбытовой деятельности выявить все возможные угрозы и риски, а также разработать программу по упреждению и снижению степени их воздействия на результаты хозяйственной деятельности. Программа управления рисками должна быть встроена в бизнес-план и в систему принятия управленческих решений. Эффективность управления рисками зависит от способности руководителя своевременно выявлять и классифицировать риски. В этой связи существенно возрастает роль концептуальных и практически значимых разработок по проблемам принятия управленческих решений с учетом факторов риска и неопределенности информационной среды [2,3]. Основная причина любых рисков – изменчивость, неопределенность и непредсказуемость изменений во внешней среде. Особенно это актуально для предприятий, в которых

существуют разнообразные факторы и условия производства, которые не поддающиеся воздействию человека, а определяются только влиянием стихийных сил и естественно-биологических законов природы. Ранее в статье «Взаимосвязь права, свободы воли и социальной справедливости: нравственно-правовой аспект» мы отмечали, что «в современном мире не без широкого распространения электронных технологий изменились ценности, нормы, сформировались новые стандарты поведения людей». [1,с.72]. Возможность выживания и стабильного функционирования хозяйствующего субъекта возрастает в той степени, в которой проявляется его способность противостоять угрозам путем адаптации к окружающей среде. Информационная безопасность является таким видом безопасности предприятия, которая обеспечивается с помощью организационно-технической подсистемы защиты любых сведений и данных независимо от формы их представления. Информационная безопасность - это состояние защищенности информационной среды хозяйствующего субъекта от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее его формирование, функционирование и развитие в интересах как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Процедуры отбора руководящих кадров, повышение роли экспертного сообщества - важнейшие факторы современной социальной эволюции, сутью которой является процесс усложнения структуры и рост функциональной дифференциации общества. [1,с.73]. Одним из первых этапов разработки систем защиты информации является построение теоретической модели на основе анализа потенциальных угроз информации, хранимой, обрабатываемой и передаваемой по каналам связи. При этом в первую очередь выявляются источники угроз, затем собственно угрозы конфиденциальности, целостности и доступности информации со стороны проектировщиков и изготовителей программно-аппаратных средств, внешних злоумышленников и пользователей, осуществляющих воздействие на защищаемую информацию с нарушением прав и правил. На практике при обеспечении информационной безопасности хозяйствующего субъекта основное внимание уделяется преимущественно принятию правовых, организационных и технических мер, направленных на обеспечение защиты информации от неправомерного доступа, уничтожения, модифицирования, копирования, предоставления, распространения и иных неправомерных действий. При этом достигается соблюдение конфиденциальности и осуществляется реализация права на доступ к информации за счет разработки организационных и технических мер обеспечения режима конфиденциальности, предотвращению утечки и защиты информации. [2,3].

Утечка деловой информации наносит вред стабильности развития хозяйствующего субъекта. Бесконтрольное распространение информации о результатах интеллектуальной деятельности, применяемых технологиях и показателях качества создаваемых изделий приводит к снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции. Зарубежный и отечественный опыт подтверждает необходимость сосредоточения усилий

хозяйствующего субъекта на формирование концепции обеспечения информационной безопасности и на выборе функциональной структуры и состава подсистемы защиты информации, обеспечивающей реализацию указанной концепции. [3]. В целях стабилизации и устойчивого развития предпринимательских структур в изменяющихся условиях хозяйствования необходимо принятие эффективных управленческих решений, основанных на анализе внешних и внутренних факторов, прямо или косвенно влияющих информационную безопасность.

Использованные источники:

1. Дерендяева Т. М., Мухина Г.А. Взаимосвязь права, свободы воли и социальной справедливости: нравственно-правовой аспект. Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2018. - №2(52). - С. 71-75.
2. Дерендяева Т. М. Формирование готовности молодых специалистов к принятию управленческих решений. Инновационная наука: Междунар. научн. конф. (5 марта): в 3 ч. НИЦ «Аэтерна».- Волгоград, 2017.- Ч 1.- С.54-56.
3. Дорожкин А.В., Яснев В.Н. Информационная безопасность как инструмент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.// Экономика и предпринимательство. 2015. -№5(ч.1), С.812-816.

*Елова Е.А.
студент 2 курса
факультет «Инновационного бизнеса и экономики»
Академия маркетинга и социально-информационных технологий
Кочубей Е.И., к.филос.н.
доцент
кафедра Бизнес процессов и Экономической
безопасности Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД КОНТРСАНКЦИЙ

Аннотация: проведен анализ политических причин введения экономических санкций против России и последствия российского эмбарго. В статье рассмотрен опыт, который был связан с введением санкций и контрсанкций против России, их отражение на развитии промышленного комплекса.

Ключевые слова: экономические санкции, политические причины, проблемы, экономика, страны ЕС, контрсанкции, импорт, экспорт.

*Elova E.A.
female student
2 year, Faculty of "Innovative Business and Economics"
Academy of marketing and socially-information technologies
Russia, Krasnodar
Kochubei E.I.
Candidate of Philosophy, Associate Professor of the Department of
Business
Processes and Economic Security of the IMSIT Academy
Russia, Krasnodar*

TRENDS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE PERIOD OF COUNTRIES

Annotation: an analysis of the political reasons for the introduction of economic sanctions against Russia and the consequences of the Russian embargo. The article examines the experience that was associated with the introduction of sanctions and counter-suits against Russia, their reflection on the development of the industrial complex.

Keywords: economic sanctions, political reasons, problems, economy, EU countries, counter-sentiments, imports, exports.

В статье рассмотрен опыт, который был связан с введением санкций и контрсанкций против России, их отражение на развитии промышленного комплекса. В научной литературе есть различные мнения касательно содержания таких понятий, как «комплексное развитие промышленности» и

«промышленный комплекс».

Выявление оптимальных связей и непропорциональностей в системе промышленного производства обеспечивает наиболее полное и эффективное использование производительных сил отдельных районов Российской Федерации.

Так свое место в системе занимает элемент правовой нормы, в котором устанавливаются неблагоприятные последствия несоблюдения требований, предусмотренных этой нормой, называемые санкцией, аналогично осуществляя ответ на санкции, выступая мерой принимаемой государством против, является контрсанкция.

Мировая практика предусматривает следующие ограничительные меры воздействия в отношении государств:

- экономические санкции;
- политические санкции.

Рассматривая вопрос санкций, введенных странами Европейского союза (в том числе и странами – кандидатами на вступление в ЕС), считается актуальным рассмотреть список 28 стран входящих в ЕС на 2017 год и список стран подавших заявку на вступление, который включает три страны: Сербию, Турцию и Черногорию.

Весьма масштабными являются торговые связи между Россией и ЕС, равными их назвать нельзя. Так как экспорт российских товаров и услуг в ЕС превышает импорт товаров и услуг из стран Евросоюза, можно сделать вывод, что ЕС является гораздо более важным торговым партнером для России, нежели Россия для ЕС.

Таблица 1 – Экономические санкции против России по отраслям экономики

Отрасль экономики	Перечень санкций
Нефтяная	- Санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей; - запрет на экспорт в России технологий нефтедобычи и нефтепереработки; - замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов.
Газовая	- Санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей; - замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов.
Финансовая и банковская сферы	- Замораживание финансовых активов российских юридических и физических лиц; - отключение банковских структур России от международных платежных систем; - ограничение доступа к кредитным средствам; - ограничение возможностей осуществления деятельности.
Оборонно-	- Запрет на проведение операций с Россией по экспорту и импорту

промышленный комплекс	вооружений; - запрет на экспорт в Россию товаров двойного применения.
-----------------------	--

Санкции затрагивают, прежде всего, нефтяную и газовую отрасли экономики, далее финансовую и банковскую сферы, а также оборонно-промышленный комплекс. Также были введены персональные санкции в отношении отдельных компаний и физических лиц Российской Федерации.

Согласно заявлению Президента, пострадавшая отрасль продуктов питания Немецкого союза потеряла около 600 млн. евро. Ответ России в списке действий.

К отраслям экономики России отнесены:

- станкостроение (доля импорта в потреблении более 90%);
- тяжелое машиностроение (60-80%);
- легкая промышленность (70-90%);
- электронная промышленность (80-90%);
- фармацевтическая, медицинская промышленность (70-80%);
- машиностроения для пищевой промышленности (60-80%).

На сегодня, Евросоюз отрицает, что его экономика пострадала от российских контрсанкций. Согласно данным отчета Европейской комиссии, Европа, наоборот, нарастила экспорт на 5%, или на 5 млрд. евро. Опровергнуть, или же наоборот, согласиться с этими данными сложно, поскольку неизвестно, какими данными оперировала Еврокомиссия.

Таблица 2 – Последствия экономических санкций для России и стран Запада

Санкции	Последствия для:	
	России	Стран Запада
Санкции против России		
Ограничение доступа к кредитным ресурсам	Кризис банковской системы, потеря ее ликвидности, снижение инвестиционных возможностей экономики. Поддержка ликвидности банковской системы обеспечивается действиями ЦБ РФ и использованием средств Резервного фонда.	Снижение уровня доходности банковской системы. Расширение рублевой зоны расчетов.
Запрет на продажу нефти и газодобывающего оборудования	Несущественное уменьшение объемов добычи нефти и газа.	Повышение закупочной цены на нефть и газ, поступающих из России.
Запрет на экспорт и импорт технологий	Расширение экспорта технологий в страны Востока, Африки, и Южной Америки. Улучшение технологических возможностей собственного производства.	Высокий риск существенных экономических потерь (свыше 120 млрд долл. США ежегодно).
Российское эмбарго		
Запрет на ввоз молочной продукции	Развитие собственного молочного производства, улучшение логистики. Только в 2014-2017 гг. в некоторых регионах страны доля отечественных	Потери ЕС оцениваются в 16 % от объемов экспорта молока, 30 % - масла и 60 % - творога и сыров.

	производителей поднялась с 60 до 90 %. Развитие новых направлений молочного производства, в частности сыра.	Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности.
--	---	---

Из выше сказанного, можно сделать вывод о том, что санкции, введенные Западом против России, способствовали реализации идей импортозамещения, что, со временем, позволит переориентировать российскую экономику на более активное развитие аграрного сектора и базовых отраслей промышленности. Если в скором времени будут отменены санкции в отношении России, то и Россия отменит и свои контрсанкции.

Использованные источники:

1. Кочубей Е.И. Особенности механизма развития современной экономики России. [Текст] Российская экономическая модель: содержание и структура. Сборник материалов международной научно-практической конференции 16-20 мая 2012 г. г. Геленджик. ООО "Знатор и К". 2012.- г. Краснодар 456с.
2. Кочубей Е.И. Статистика. [Текст] Издательство «Новация» 2016, Краснодар, 147 стр.
3. <http://www.minfin.ru> – Министерство Финансов РФ

Елова Е.А.

студент 2 курса

факультет «Инновационного бизнеса и экономики»

Академия маркетинга и социально-информационных технологий

Кочубей Е.И., к.филос.н.

доцент

кафедра Бизнес процессов и Экономической безопасности

Академия ИМСИТ

Россия, г. Краснодар

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье исследуется развитие и устойчивость малого бизнеса в Российской Федерации. Анализируется его статистика по отраслям, рассматриваются проблемы и пути решения.

Ключевые слова: малый бизнес, устойчивость, сферы производства, спрос, проблемы устойчивости.

Elova E.A.

female student

2 year, Faculty of "Innovative Business and Economics"

Academy of marketing and socially-information technologies

Russia, Krasnodar

Kochubei E.I.

*Candidate of Philosophy, Associate Professor of the Department of
Business Processes and Economic Security of the IMSIT Academy*

Russia, Krasnodar

ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation: The article studies the development and sustainability of small business in the Russian Federation. Its statistics on branches are analyzed, problems and ways of the decision are considered.

Keywords: small business, sustainability, production, demand, sustainability problems.

В настоящее время малый бизнес приобретает всё большее значение для экономики России. Роль данных предприятий значительна для экономики страны, они же обеспечивают развитие производства продукции, увеличение новых рабочих мест, спад безработицы в стране, возможность организации своего дела.

Деятельность малого бизнеса оказывает влияние на успех эффективного развития, как крупного бизнеса, так и всей экономики России в целом, что обеспечивает внутренний рынок потребительскими услугами и товарами, а также рост экспортного потенциала.

Малый бизнес – это экономическая предпринимательская деятельность, приносящая доход в диапазоне малых и средних предприятий, осуществляемая субъектами рыночной экономики.

Развитие предпринимательства в стране, так же как степень активности малого и среднего бизнеса в России, определяет степень экономической открытости нашей страны в целом.

Именно за счет содействия заданного сегмента малого бизнеса, проблемы благосостояния населения проживающего в России, должно решать правительство. Так же, развитие малого предпринимательства в стране содействует увеличению бюджета за счет налоговых поступлений. Именно по этим причинам процветание данного вида предпринимательства является важным элементом для успешного экономического развития страны.

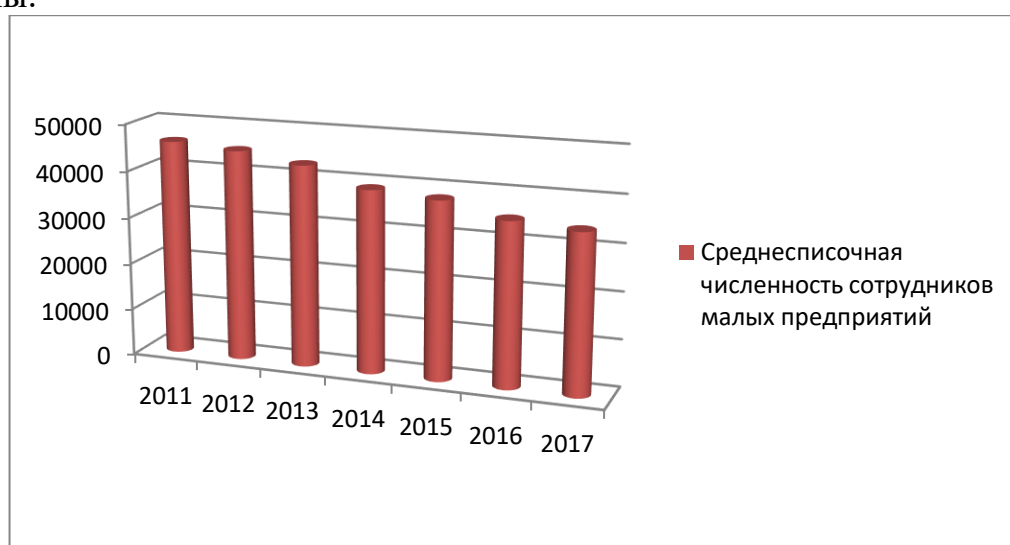


Рисунок 1 - Среднесписочная численность сотрудников малых предприятий Российской Федерации

Деятельность малого бизнеса непосредственно оказывает влияние на благополучное развитие как крупного бизнеса, так и экономики страны в общем, давая насыщение внутреннего рынка потребительскими услугами и товарами, увеличение экспортного потенциала.

В Российской Федерации, невзирая на все декларации в течение пяти последних лет, развитие малого предпринимательства не превышает 25-30%, а в отдельных регионах эта планка не достигает и 10%. Именно это и тормозит развитие и совершенствование российской экономики в целом, приводит к стагнации, дефициту бюджетов всех уровней и, в конечном счете, и к росту бедности и истощению прослойки невеликого среднего класса, чьи доходы не способны угнаться за темпами инфляции. На сегодняшний день существует ряд проблем, при которых достаточно трудно развивать малый бизнес. Основными проблемами развития малого бизнеса являются:

1. У определенной части общества отсутствуют представление о деятельности малого предпринимательства, следовательно, отсутствие знания о роли малого и среднего бизнеса у данной части граждан формирует

неправильное представление о его деятельности, из чего и следует возникновение негативного отношения к этому виду предпринимательства.

2. Неустойчивое политическое и экономическое положение в обществе.

3. Небольшой уровень правовых и экономическо-организационных знаний.

4. Несовершенная кредитная и банковская система.

5. Узкий спектр источников инвестиций и финансирования.

6. Очень слабая государственная поддержка малого и среднего бизнеса.

Несомненно, в данной сфере существуют выше перечисленные проблемы, но так же есть и пути решения. Этими путями являются содействие малого предпринимательства государством. К этой поддержке относят:

- прямое содействие и поддержка малого и среднего предпринимательства включает в себя бюджетные субсидии малому бизнесу в важнейших сферах и обслуживающим его предприятиям;

- субсидирование процентной ставки;

- гарантии по кредитам малому бизнесу для обновления оборудования, приобретения и аренды недвижимости, учреждения филиалов, расширения производства, обновления ассортимента продукции, повышения квалификации кадров и развития экспорта;

- применение опыта зарубежных стран.

В конечном итоге можно сделать следующие выводы: развитие малого бизнеса — является одним из наиболее прогрессивных течений экономического роста России на ближайшее будущее.

В настоящее время малый бизнес может стать не только главной базой структурного изменения экономики с учетом характера развития регионов, но и обеспечить пополнение местных бюджетов. Малое предпринимательство создает дополнительный социально-экономический эффект, благодаря которому снижаются расходы на государства на трудоустройство граждан, сохранение социальной стабильности, экологического состояния, помощь упавшим регионам и другое. Данная поддержка должна осуществляться на федеральном, а так же, прежде всего на региональном и муниципальном уровнях с учетом особенностей регионов.

В конечном итоге, одним из основных факторов повышения гибкости экономики любой страны является развитие малого предпринимательства, по которому можно судить о способности страны подстраиваться к динамическому экономическому состоянию.

Использованные источники:

1. Кочубей Е.И. Статистика. [Текст] Издательство «Новация» 2016, Краснодар, 147 стр.

2. Кочубей Е.И. Особенности механизма развития современной экономики России. [Текст] Российская экономическая модель: содержание и структура. Сборник материалов международной научно-практической конференции 16-20 мая 2012 г. г. Геленджик. ООО "Знаток и К". 2012.- г. Краснодар 456с.

3. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ стратегии и практика. [Текст] - М.: Центр

УДК 336.734

Ермакова Е.Ю.
студент 4 курса
«Экономическая безопасность»
филиал Кузбасского государственного технического
университета им. Т. Ф. Горбачева
научный руководитель: Кулай С.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Россия, г. Прокопьевск

“ПРОСТЫЕ” ЛОМБАРДЫ

Аннотация: в данной статье затронута проблема финансовой неграмотности населения. Рассматриваются финансовые инструменты. Более подробно раскрыт такой вид финансовых институтов, как ломбарды. Описаны их виды, выявлены плюсы и минусы работы с ними.

Ключевые слова: финансовый институт, ломбард, финансовая неграмотность, финансовые инструменты, ювелирные ломбарды, ломбарды «под технику», антикварные ломбарды, вещевые ломбарды, автомобильные ломбарды.

Ermakova E.Yu.
student
4 year, "Economic security"
Branch of Kuzbass State Technical University. TF Gorbachev
Russia, Prokopyevsk
Supervisor: Kulyai S.V.
Senior Lecturer of the Department of Economics and Management
"SIMPLE" PAWNSHOPS

Abstract: in this article the problem of financial illiteracy. Are considered financial instruments. More revealed this type of financial institutions like pawnshops. Describes the types, identifying the pros and cons of working with them.

Keywords: financial institution, pawnshop, financial illiteracy, financial instruments, jewelry pawn, pawn "by technology", antique pawn shops, pawn shops, car pawn shops.

В современном обществе остро стоит проблема финансовой неграмотности населения. Финансовая грамотность населения в России находится на низком уровне. Лишь небольшая часть граждан свободно ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами[2].

Зачастую россияне берут вещи в кредит, нежели используют собственные сбережения. Саида Сулейманова, независимый финансовый

советник, к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве РФ, объясняет этот факт низкой финансовой грамотностью: «Это типичное финансовое поведение людей, склонных к излишним тратам, или испытывающих дефицит свободных средств. В первом случае проблема решается повышением финансовой грамотности. Во втором случае желательно найти дополнительный источник доходов, как бы это ни казалось сложным, либо задуматься о продаже имеющихся активов».

Знание основных финансовых понятий и умение их применять на практике дает возможность человеку целесообразно использовать и управлять своими денежными средствами.

Финансовая система страны имеет ключевой элемент – финансовые институты. К ним относятся банки, сберегательные институты (кассы), страховые и инвестиционные компании, брокерские и биржевые фирмы, инвестиционные фонды и т. д.

Каждый человек хоть раз сталкивался с проблемой нехватки наличности. Существует множество вариантов выхода из сложившейся ситуации. Один из способов, позволяющий получить деньги в течение нескольких минут – ломбард, один из видов финансовых институтов.

Ломбард – это учреждение, работа которого основана на заложном принципе. Человек закладывает в ломбард принадлежащую ему ценную вещь. Ему выдается определенная денежная сумма, а когда приходит срок, залогодатель может выкупить свой залог у залогодержателя, заплатив полученную ранее сумму плюс проценты. Эти проценты и являются той выгодой, которую ломбард получает от своей деятельности. Если говорить финансовым языком, в деятельности ломбарда мы имеем дело с получением краткосрочной ссуды, залогом в которой является движимое имущество[3].

Раньше пользование услугами ломбарда считалось не очень достойным, хотя это весьма разумный выход из сложной финансовой ситуации.

Обращаясь к истории, мы узнаем, что первый в мире «ЛОМБАРДЪ» открыли 28 сентября, 1618 г. В Брюсселе. Первые официальные кредиты под залог чего-то ценного (чаще украшений) стал выдавать «Дом Ломбардини». Основателями считают предпринимателей, выходцев из итальянской провинции Ломбардии.

В России ломбарды появились немного позже, в начале XVIII века. Монетная контора начала выдавать ссуды под залог золотых и серебряных вещей. В 1772 году открыли Санкт-Петербургскую и Московскую ссудные казны — казенные ломбарды. «Частники» пришли в этот бизнес в конце XIX века.

Предприниматель Христофор Леденцов на открытии ломбарда, инициатором появления которого был он сам, в 1888 году в Вологде заявил на собрании городской думы: «Учреждение такого ломбарда имело бы свою задачу если не уничтожить, то, по крайней мере, значительно уменьшить ростовщичество, достигающее у нас громадных размеров»[1].

После революции 1917 года ломбарды закрыли. Они появились снова

только в начале 90-х.

Многие считают, что ломбарды постепенно уходят из нашей повседневной жизни или вовсе уже остались в прошлом, однако мало кто знает, что, к примеру, в Москве на сегодняшний день имеется примерно три сотни ломбардов, и услугами их каждый год пользуется не менее 2 миллионов человек. Так же сфера имеет устойчивую тенденцию роста. Ежегодно в России количество пунктов выдачи средств под залог растет на 100–150 единиц.

Существует несколько видов ломбардов, различающихся специализацией и направленностью работы.

1. Ювелирные. Работают только с драгоценностями и ювелирными изделиями. Под залог принимается золото, серебро, платина. Все проверяется на соответствие пробами стандартам специальными приборами. Эти вещи практически не теряют в цене с течением времени, поэтому под них можно получить большой процент от рыночной стоимости (до 80%). Высоколиквидны.

2. «Под технику». Здесь существует возможность получить займ под залог бытовой техники. Под залог техники можно получить 35-40% от рыночной стоимости, т.к. она подлежит быстрому износу. В основном закладывают мобильные устройства, телевизоры, ПК.

3. Антикварные. Ломбарды берут под залог антикварные изделия, картины, предметы искусства, монеты и т.д. Сумма займа может составлять 60%.

4. Вещевой. Ломбарды принимают под залог изделия из кожи, меха. В основном сюда сдают шубы из дорогих мехов (песец, норка), куртки из натуральной кожи и т.д. Сумма займа достигает 50% от стоимости закладываемого изделия.

5. Автомобильные. Раньше автомобиль отгонялся на стоянку до момента выплаты долга, но сейчас ломбарды предпочитают брать в залог только ПТС и оформлять КАСКО на автомобиль. Клиенту остается машина, однако в случае уничтожения залога, организация все равно получит свои деньги по страховке.

Один из основных плюсов обращения в ломбард является быстрота сделки. Для получения необходимой суммы достаточно располагать вещью, несущую ценность, и иметь при себе паспорт. Оформление документов проходит быстро и на это тратится не более получаса. Вторым аргументом, свидетельствующим в пользу такого сотрудничества, можно выделить доступность и простоту. Это актуально для людей, работающих без официального подтверждения доходов или имеющих плохую кредитную историю в банковских учреждениях.

Кроме преимуществ, работа с ломбардами имеет и ряд весомых минусов, одним из которых является завышенная процентная ставка, взимаемая за пользование займом. Хотя, если речь идет о краткосрочном кредите, то сумма не окажется слишком большой. Так же, ломбард техники

не выдает крупных ссуд.

Очевидно, что обращаться в ломбард нужно лишь тогда, когда вы полностью уверены, что через определенное время появится возможность выкупить предмет залога, а именно, у вас настанет финансовая стабильность.

Использованные источники:

1. Вологодский городской ломбард [электронный ресурс] //Словари и энциклопедии на Академике. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1454006> (дата обращения 21.12.17)
2. Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039 Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг.[электронный ресурс] //КонсультантПлюс надежная правовая поддержка.URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/#ixzz52BrMsQ2c><http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/> (дата обращения 23.12.17)
3. Федеральный закон от 19.07.2007 N 196-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О ломбардах [электронный ресурс] //КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 23.12.17)

ИНСТРУМЕНТЫ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы, связанные с увеличением объемов потребления, рассмотрено понятие «устойчивого потребления», объяснена важность популяризации данной модели потребления, описаны инструменты, которые могут помочь покупателям перенять модель устойчивого потребления.

Ключевые слова: инструменты, потребители, потребление, устойчивое потребление, экологические проблемы

Zhukova A.V.

student

**4 year, Higher School of Service and Trade
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
Russia, Saint Petersburg**

INSTRUMENTS OF POPULARIZATION OF SUSTAINABLE CONSUMPTION

Abstract: The article considers the problems associated with the increase in consumption volumes, the concept of "sustainable consumption" is considered, the importance of popularization of this consumption model is explained, the tools that can help buyers adopt the model of sustainable consumption are explained.

Keywords: tools, consumers, consumption, sustainable consumption, environmental problems

Увеличение потребления товаров и природных ресурсов и связанное с этим увеличение объемов производства привело к обострению экологических и социальных проблем, таких как загрязнение планеты, уничтожение животных, рабские условия труда, а также различные тяжелые заболевания. Обеспокоенность данными проблемами привела к появлению новой модели потребления под названием «устойчивое потребление».

Устойчивое потребление базируется на приобретении товаров и услуг, при производстве которых использовалось меньшее количество натуральных ресурсов и токсичных материалов и применялись безопасные практики производства с целью снижения вреда для работников, окружающей среды, животных и будущих поколений [1].

Популяризация устойчивого потребления и производства важные условия для устойчивого развития государства, которое зависит от

достижения долгосрочного экономического роста наряду с экологическим и социальным благополучием.

Для этих целей государство, местные власти и производители могут использовать ряд инструментов, которые можно разделить на 4 категории: нормативные, экономические, информативные и поведенческие [2].

Нормативные инструменты используются государством и нацелены на косвенное изменение потребительского поведения через регулирование деятельности органов местной власти, производителей и продавцов при помощи законов, указаний, правил, инструкций, стандартов и т.д. Данную категорию можно разделить на две подкатегории: силовые инструменты и инструменты примера [2].

Силовые инструменты обязывают аудиторию, на которую направлен данный инструмент, подчиниться и действовать в соответствии с интересами государства и общества. Силовые инструменты являются обязательными и часто требуют определенной доли принуждения и постоянного мониторинга. К силовым инструментам отнесут запреты (например, запрет на использовании в детских шампунях определенных химикатов), ограничения (например, ограничения на использования воды и энергии при производстве), стандарты (например, стандарты изготовления продукции или стандарты утилизации товаров) и принцип «загрязнитель платит».

Инструменты примера используются государством для демонстрации примерного поведения, выполнения стандартов и заинтересованности органов власти в решении экологических и социальных проблем. Данные меры могут побудить потребителей поступать так же, перенять практики устойчивого потребления и укрепить веру граждан в свое государство. К инструментам примера относятся осуществление государственных закупок с учётом экологических требований (например, закупка энергосберегающих компьютеров или электромобилей) или инвестиции в социально- или экологически ориентированные проекты.

Экономические инструменты используются государством с целью влияния на рыночную ситуацию посредством введения налогов, сборов, предоставления ссуд и т.п. Вводя налоги и сборы, государство побуждает производителей и продавцов повышать цену на товары или услуги, тем самым делая этот продукт менее доступным и желанным для покупателя. Что, в конечном итоге, приводит к смене потребительского поведения и переключению внимания покупателя на другой товар или услугу. Однако, данные инструменты являются эффективными только в том случае, когда цена является главным критерием при принятии решения о покупке. Другими словами, налоги и сборы используются для увеличения конкурентоспособности и доступности eco-friendly продуктов и одновременно для снижения привлекательности вредных продуктов для потребителей.

Также экономическими инструментами могут выступать субсидии на покупку экологичных технологий, (например, солнечных батарей или

ветрогенераторов), ссуды на покупку экологических автомобилей, принцип bonus-malus, который означает финансовое вознаграждение за покупку экологических товаров (например, машины с пониженными выбросами в атмосферу) и санкции за покупку товаров, вредящих экологии (например, машины с повышенными выбросами), или различные схемы по возврату налогов или денег (например, предоставление скидок при покупке экологических товаров или возврат части денег при сдаче пустых бутылок в автомат).

Информативные инструменты направлены на предоставление информации потребителям о товаре или услуге (например, о качестве продукции, способе использования и т.д.) с надеждой, что увеличение осведомленности покупателей касательно характеристик товара или услуги повлияет на потребительское поведение. К информативным инструментам можно отнести внедрение дисциплин, нацеленные на формирование приверженности к устойчивому потреблению, в образовательные программы, коммерческую и социальную рекламу, тренинги персонала, публикация отчетов компании, содержащие информацию об условиях производства, социальной и экологической ответственности компании, и обязательная и добровольная маркировка товаров, позволяющая оценить качество товара, его полезность и влияние его производства на экологии и человечество, в целом.

Использование поведенческих инструментов базировано на теории, что человек является иррациональным существом и на его процесс принятия решения о покупке воздействуют большое количество внутренних и внешних факторов. Таким образом, поведенческие инструменты нацелены на изменение потребительского поведения путем влияния на чувства покупателя и использования влияния других людей и социальных норм на поведение покупателя, основываясь на знаниях в психологии, социологии и культурологии.

К поведенческим инструментам можно отнести использование знаний касательно важности оценки и мнений других людей на процесс принятия решения о покупке. Потребителям в той или иной мере важно знать, что их действия поддерживаются и одобряются, и то, что они сами могут стать для кого-то примером. Кроме того, эффективными инструментами, влияющими на изменение потребительского поведения, являются использование сравнений (например, публикация информации о потреблении энергии лампами накаливания и светодиодными лампами), мнений и примеров звезд кино, шоу-бизнеса или спорта, влияние различных сообществ и привлечение потребителей к решению проблем, путем голосования и высказывания своего мнения.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что изменение потребительского поведения и перенятие модели устойчивого потребления является сложным процессом. И хотя существует большое количество инструментов для достижения этой цели, этот процесс должен осуществляться продуманно и комплексно с участием как государства, так и

местных властей, сообществ, производителей, продавцов и покупателей [3]. Только так может быть соблюдено разностороннее решение проблемы и безболезненный переход покупателей на новую модель потребления.

Использованные источники:

1. Sustainable Consumption and Production [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://portals.iucn.org/library/sites/library/files/documents/Man-Dev-149.pdf>
2. Policies to encourage sustainable consumption [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/environment/archives/eussd/pdf/report_22082012.pdf
3. Promoting Sustainable Consumption [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/greengrowth/40317373.pdf>

УДК 336

*Журавлева Л.В.
студент 4 курса*

*Кузбасский государственный технический университет
филиал в г. Прокопьевске
научный руководитель: Кулай С.В.
старший преподаватель
Россия, Кемеровская область*

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье рассматривается такое понятие как инвестиции и инвестиционные проекты. Дается определение реальных, финансовых и интеллектуальных инвестиций. Затрагиваются вопросы о привлечении частных инвесторов в организации. Обоснована необходимость вложения свободного капитала в инвестиционные программы.

Ключевые слова: капитал, инвестиции, вложения, ценные бумаги, фонды, бизнес, прибыль.

*Zhuravlyova L.V.
4-year student of the Kuzbass state branch
Technical University in Prokopyevsk
Kemerovo Region, Russia
Scientific adviser: Kulay S.V.
Senior Lecturer*

FEATURES OF INVESTMENT AND INVESTMENT PROJECTS IN THE MODERN ECONOMY

Annotation: The article considers such concept as investment and investment projects. The definition of real, financial and intellectual investments is given. Questions are raised about attracting private investors to the organization. The necessity of investing free capital in investment programs is grounded.

Key words: capital, investments, investments, securities, funds, business, profit.

В условиях современной рыночной экономики, с развитием малого и среднего бизнеса, а также ростом доходов частных физических лиц, возникла необходимость направлять свободный капитал на развитие предприятий, банковской системы, преумножения капитала и создание новой среды для большого бизнеса. Инвестиции в бизнес, это деятельность, которая позволит получать пассивный доход и обеспечит безбедное существование инвестору. Большинство из нас не предпринимают никаких действий для увеличения благосостояния - мечтают о том, чтобы, не прикладывая усилий, получать большие деньги. Но, если в корне изменить свое мышление, переключиться в финансовую область и начать работать на себя, есть шанс стать финансово независимым.

Инвестиции— это вложения финансовых средств, размещение капитала в различные виды экономической деятельности с целью получения прибыли, сохранения и увеличения капитала. Различают реальные или капитальные, финансовые или портфельные и интеллектуальные инвестиции.

Реальные инвестиции—это вложения своих собственных или кредитных средств в физический капитал предприятий, например, долгосрочное вложение средств в отрасли материальной среды для производства какой-либо продукции, в создание новых основных фондов, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий или их техническое перевооружение. В этом случае предприятие-инвестор, вкладывая средства, увеличивает свой производственный капитал — основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства.

Финансовые инвестиции— это вложения в финансовые инструменты, т.е. в покупку акций, ценных бумаг с целью увеличения финансового капитала инвестора, активы других предприятий (косвенная покупка капитала через финансовые активы). При осуществлении портфельных инвестиций инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды — доход на ценные бумаги.

Интеллектуальные инвестиции— это вложения в научные работы, разработки технических проектов и разного рода новых технологий. Можно вкладывать средства в имущественные права, лицензии, патенты, товарные знаки и другие формы нематериальных активов с целью их перепродажи, сдачи в аренду и иного использования, приводящего к увеличению (сохранению) в течение определенного промежутка времени инвестированного капитала. Покупка недвижимости, земельных участков, является другой разновидностью финансовых инвестиций. Инвестиционные средства могут быть собственными, также можно привлекать внешних инвесторов к сотрудничеству [1].

Внешние источники инвестирования формируются в основном за счет кредитов (заемных средств), инвестиционных фондов, компаний, страховых обществ и пенсионных фондов, и внебюджетных фондов инвестиционной поддержки. Зачастую привлекаемые инвесторы, вкладываясь в предприятие,

идут на большой риск, но как правило, чем выше риск потерять вложения, тем выше должна быть их ожидаемая доходность.

Особым видом внешних инвестиций являются средства, привлекаемые предприятием за счет эмиссии собственных акций и иных ценных бумаг, их размещения на соответствующих рынках, а также приращение акционерного капитала, образующееся за счет роста котировочной стоимости акций предприятия.

К собственным источникам финансирования инвестиций относятся уставный капитал, внутрихозяйственные резервы, амортизационные отчисления, прибыль, специальные фонды, формируемые за счет прибыли, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь. Способность к самофинансированию определяют внутренние источники собственных средств, они формируются в процессе хозяйственной деятельности и играют значительную роль в жизни любого предприятия. Бытует мнение о том, что любые инвестиции требуют серьезных вложений, а также очень рискованы для тех, кто не занимается ими профессионально. Для частных инвесторов-новичков сейчас доступен целый ряд инструментов, на которые распространяется страхование от государства или банка, налоговые вычеты и гарантии.

Коммерческие банки не предлагают высокие проценты по депозитам, дают гарантию и страховку о сохранности вклада. Так, если вы храните в банке меньше 1,4 млн рублей, надежность и рейтинг банка для вас не так важны — в случае возникновения проблем у банка, государство выплатит вкладчикам всю сумму депозита. Главное, на что нужно обращать внимание, есть ли ваш банк в списке организаций, входящих в систему страхования вкладов.

Самое простое вложение — это, банковский депозит. Положив, например, 1 млн рублей на депозит в банк под 4-8% годовых, вы можете заработать в среднем от 40 000 до 86 000 рублей в год. Крупнейшие банки страны — Сбербанк и ВТБ — предлагают ставки от 4,35-4,85% годовых. Некоторые банки привлекают потенциальных инвесторов бонусами и привилегиями для новых клиентов. Если у клиента есть официальный доход, облагаемый НДФЛ, то 20-30% от указанной суммы рекомендуется внести на открытый ИИС, чтобы купить облигации с доходностью выше депозита, а также получить налоговый вычет (13%) в следующем году» [3].

Прежде чем инвестировать свой капитал в какого-либо рода бизнес, технологическую программу по развитию, или депозит, необходимо четко понимать какую отдачу можно получить, и какая вероятность успеха получения хорошей прибыли от задуманного бизнес-плана. Поэтому на первом этапе создаются инвестиционные проекты (практическое осуществление финансовых вложений, способствующих воплощению в жизнь инновационной идеи). Такие инвестиции должны быть экономически обоснованными и целесообразными, иметь определенный срок и заранее установленные объёмы.

Сначала должна родиться идея т. е. инициатива для осуществления вливания средств в процесс инвестирования. Она может исходить от юридического или физического лица.

На практике инвестиционные проекты - это планы, которые связаны с вложением денежных средств для последующего получения прибыли. Любая новая бизнес-идея ведет за собой привлечение нового капитала. Именно поэтому в самом широком понимании инвестиционные проекты - это мероприятия, связанные с реализацией бизнес-плана предприятия для достижения необходимого результата [4].

Оценки, сравнение и риски присутствуют и сопровождают инвестора на всех этапах процесса инвестирования своего капитала.

Учитывая долгосрочную основу вложений, каждый инвестор инвестиционного проекта желает иметь необходимые ему гарантии не только возврата вложенных им средств, но также и получение заранее оговоренной нормы прибыли либо других выгод.

В связи с этим инвестору необходим четкий план действий, позволяющий рассчитать все возможные риски инвестиционных проектов на пути от начальной стадии капиталовложения до конечной — получения планируемой прибыли. Самым важным в планировании остается жизненный цикл инвестиционного проек[HYPERLINK "http://investicii-v.ru/jiznennij_cikl_investicionnogo_proekta"](http://investicii-v.ru/jiznennij_cikl_investicionnogo_proekta)та.

Таким образом, эффективность инвестиционного проекта, прежде всего, зависит от степени соответствия его стратегическим целям инвесторов и участников этого процесса.

Прежде чем инвестировать капитал в какой-либо инвестиционный проект необходимо учесть срок окупаемости планируемого вложения. Данный показатель отражает период между днем начала финансирования проекта и днем, когда все затраты по проекту окупаются и проект начинает приносить прибыль.

Использованные источники:

1. Инвестиции: основные понятия [Электронный ресурс].-Режим доступа: <https://psyera.ru/2605/investicii-osnovnye-ponyatiya> [07.06.2018].
2. Журнал ФОРБС дата публикации 27.05.2017 [Электронный ресурс].-Режим доступа:<http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/345051-investicii-dlya-kazhdogo-ili-kuda-det-million> [07.06.2018].
- 3.Журнал FB.ru [интернет ресурс] <http://fb.ru/article/165860/investitsionnyie-proektyi---eto-cto-tsel-i-effektivnost-investitsionnyih-proektov> [07.06.2018].

*Зайцева А.Е.
студент 1 курса
Экономическая безопасность
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
научный руководитель: Кулай С.В.
ст. преподаватель
Россия*

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные макроэкономические проблемы РФ: безработица, инфляция, измерение объемов ВВП. Проведен сравнительный анализ показателей уровня безработицы за период 2017-2018 гг. Рассмотрены пути решения проблем безработицы, инфляции и измерения объемов ВВП.

Ключевые слова: безработица, инфляция, ВВП.

*Zaytseva A.E.
Student 1 course, direction 38.05.01 Economic security
Ministry of Education and Science of the Russian Federation
Federal State Budget Educational Institution of Higher Education
Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev »
Branch KuzGTU in the city of Prokopyevsk
Scientific adviser: Art. Teacher Kulai S.V.*

MAIN MACROECONOMIC PROBLEMS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation: The article considers the main macroeconomic problems of the Russian Federation: unemployment, inflation, measurement of GDP. A comparative analysis of unemployment rates for the period 2017-2018. The ways of solving the problems of unemployment, inflation and measuring the volume of GDP are considered.

Keywords: unemployment, inflation, GDP.

В современном мире существует ряд серьезных макроэкономических проблем, с которыми пытаются бороться уже тысячи лет, так и глобальные проблемы, появившиеся только в условиях современной экономики.

На современном этапе развития российской экономики выявляют несколько наиболее широкомасштабных проблем: безработицы, инфляции, объема ВВП.

Первая проблема – безработица. Она является актуальной, так как в настоящее время постепенный переход к рыночным отношениям связан с большими трудностями, возникновением многих социально-экономических проблем. Безработица – наличие в стране людей, которые способны и желают

трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда. Однако по ряду причин не все могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вовсе.

В соответствии сФЗ от 19.04.1991N1032-1 закона «О занятости населения Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы 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[1].

По данным Росстата численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в апреле 2018г. составила 76,0 млн.человек. из них 72,3 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,7 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)[4].

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения в возрасте 15 лет и старше) в апреле 2018г. составил 59,6%.Численность и состав рабочей силы в возрасте 15 лет и старше представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1. Численность и состав рабочей силы в возрасте 15 лет и старше (без корректировки сезонных колебаний)

	I кв. 2018г.	2018г.			Апрель 2017г.	Апрель 2018г. к Апрелю 2017г. (+,-)
		февраль	март	апрель		
Рабочая сила в возрасте 15 лет и старше (тыс.чел)	75901	75770	76085	75990	75901	89
Занятые (тыс.чел)	72056	71963	72277	72278	71850	428
Безработные (тыс. чел)	3845	3808	3808	3712	4050	-338
Уровень участия в рабочей силе (рабочая сила к численности населения в возрасте 15 лет и старше) %	62,2	62,5	62,7	62,7	62,4	0,3
Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15 лет и старше) %	59,4	59,3	59,6	59,6	59,1	0,5
Уровень безработицы (безработные к численности рабочей силы) %	5,1	5,0	5,0	4,9	5,3	-0,4

В конце апреля 2018г. в органах службы занятости населения (по данным Роструда) состояло на учете в качестве безработных 758 тыс.человек,

что на 3,4% меньше по сравнению с мартом 2018г. и на 13,8% – меньше по сравнению с апрелем 2017 года [4].

Для сокращения безработицы могут использоваться методы, направленные на стимулирование спроса на товары. Тем самым создаются условия для роста занятости на предприятиях, производящих хорошо покупаемые товары. Кроме того, могут использоваться программы прямой помощи безработным – всем или определенным группам (прежде всего, пожилым, молодежи, женщинам и инвалидам). Обычно эти программы предполагают помощь в овладении профессиями, пользующимися спросом, создании мелких семейных фирм, организации предприятий, дающих работу преимущественно молодежи и инвалидам и т.д.

На смену стабильным веками ценам пришли периоды общего повышения цен. Они получили название инфляции. **Инфляция** (от лат. **Inflation** – «вздутие») – представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен.

Основными факторами, определяющими поведение инфляции, становятся:

- изменение ведущих товаров по экспортным показателям – нефть, газ;
- наличие бюджетного дефицита;
- действие санкций в области экономики и обстоятельства внешней политики;
- кризис банковского сектора;
- рост бюджетных расходов по социальным выплатам;
- падение производственного уровня во многих промышленных секторах.[4]

Инфляция несет обесценивание не только валюты, но и стимулов к труду, всей системы макроэкономического регулирования в целом.

Чтобы притормозить проявление инфляции, нужно, чтобы произошло снижение ставок по процентам на кредитование, а также необходимо активизировать инвестиции в деятельность малого бизнеса.

Третья проблема в современной макроэкономике является **проблема измерения ВВП (валовый внутренний продукт)**, которая отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, которые были предназначены для потребления были произведены за определенный срок (год, квартал).

Рассчитывается тремя методами:

- По доходам (происходит суммирование доходов населения, корпораций, процентов по сбережениям, доходов государства от предпринимательской деятельности, кроме того налогов на производство и импорт, амортизационных отчислений);
- По расходам (происходит суммирование потребительских расходов домашних хозяйств, инвестиционных расходов фирм,

государственных расходов на закупки товаров, услуг и инвестиций, а также сальдо внешней торговли);

- По сумме произведенной продукции (происходит суммирование только добавленных каждой фирме стоимости).

ВВП выражается в национальной валюте (т.е. в рублях), но также может пересчитываться в иностранную валюту по биржевому курсу.

Для решения данной проблемы нужно учитывать ту часть объема производства товаров и услуг, которая создается для собственного потребления, также учитывать проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды и проблему стоимостной оценки.

Таким образом, из сущности макроэкономической политики Российской Федерации видно, что основной ее целью является решение проблем национальной экономики. Объектами государственного регулирования экономики - являются сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны. Государство использует множество инструментов экономической политики (денежная, фискальная, социальная и др. политики) и ни один из инструментов не действует отдельно и изолировано от других.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 03.07.2018) "О занятости населения в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/e8db22bb3d2f8269f06f80a9749a8ff61bcf8bf5/ (дата обращения: 21.06.2018)
2. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.06.2018)
3. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
4. Официальный сайт Росстат [Электронный ресурс]. URL: <http://rosstatistika.ru/inflyatsiya-ofitsialnye-dannye-rosstata/> (дата обращения 21.06.2018)

*Захарова Е.Е.
студент магистратуры
Булатова А.И., к.с.н.
доцент*

*Башкирский государственный университет
Российская Федерация, г. Уфа*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность банковской деятельности, основные показатели развития банковской сферы в Российской Федерации. Сформулированы основные проблемы эффективного развития и даны рекомендации.

Ключевые слова

Банковская сфера, деятельность банков, регулирование банковской деятельности, санкционные ограничения, иностранные инвестиции, банковские риски.

*Zakharova E.E., master's student
Bulatova A.I.
Candidate of Sociological Sciences
assistant professor
Bashkir State University
the city of Ufa, Russian Federation*

MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SPHERE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation

The essence of banking is based on trust in the owners and managers of the credit institution on the part of the client and the depositor. The crisis of confidence in banking institutions due to their inability to meet their obligations has negative consequences, which are reflected in the outflow of funds from banks and, as a consequence, lead to disruption of the foundations of the monetary sphere and provoke an increase in social tension.

Keywords

Banking sector, banking activity, regulation of banking activities, sanctions restrictions, foreign investments, banking risks.

Сущность банковской деятельности основывается на понимании и определении границ той сферы социально-экономической жизни или тех общественных отношений, регулирование которых предполагается осуществить средствами банковского права.

В связи с этим, к банковской деятельности необходимо относить также и конструирование банковской системы, налаживание взаимодействия ее

элементов путем определения статусов и функций определенных звеньев.

Следовательно, банковская деятельность - это система действий специальных субъектов, совершаемых ими как участниками единой банковской системы, по поводу денег, ценных бумаг и валютных ценностей как средств платежа, сбережения и как товара.

И, как любая система действий и отношений, банковская деятельность нуждается в регулировании и надзоре со стороны государственных органов власти или других публично-правовых институтов.

Рассмотрим основные показатели развития банковской сферы в Российской Федерации в последние три года (таблица).

Таблица – Основные показатели развития банковской сферы в Российской Федерации

Показатель/Год	2015	2016	2017
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России либо на основании его решения уполномоченным регистрирующим органом, всего, из них:	1024	978	924
банки	950	911	868
кредитные организации	74	67	56
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций и которые не исключены из КГР	284	288	343
Объем привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц, тыс. рублей	18553	23674	24997
Информация о величине активов и собственных средств (капитала) кредитных организаций, рублей	2 874 172	3 019 563	3 215 648
Темпы прироста капитала организаций банковского сектора, % за год	13,6	4,2	0,1

В целом, основываясь на анализе текущего состояния банковской сферы в РФ и предпринимаемых мероприятиях по ее развитию в 2017-2018 годах, можно отметить продолжение положительной динамики развития системы и постепенное преодоление кризисных явлений. Однако продолжает сохраняться ряд достаточно серьезных проблем.

Проблемы развития экономики, связанные с санкционными ограничениями на импорт, снижением стоимости нефти, ухудшение положения рубля по отношению к иностранной валюте – все это значительно расшатывает банковскую сферу. Из-за возникновения таких ограничений банковский сектор России оказался практически изолирован от иностранных капиталов, что повысило стоимость доступных источников кредитования в банковском секторе.

В связи с этим, снизилась активность и стабильность экономики России, так как два эти элемента тесно взаимосвязаны.

Статистическая информация, предоставляемая Министерством экономического развития РФ, показывает, что в банковской системе РФ сохраняются следующие негативные тенденции:

- динамика количества кредитных организаций имеет тенденцию к сокращению;
- рост отзыва лицензий;
- снижение темпа прироста капитала кредитных организаций.

Обобщим круг основных проблем, которые провоцируют стагнацию в развитии банковской деятельности на текущем этапе (рисунок).

Первая проблема связана со снижением доступности иностранного капитала для банковской системы РФ. Наличие банков, которые обладают большей долей иностранного капитала, позволяет им определять свои условия и лоббировать предложения по развитию системы в своих интересах, вынуждая другие банки подстраиваться под них.

И, как правило, выставляемые условия этих банков, не идут на пользу российским, что затрудняет развития банковской системы.



Рисунок – Проблемы развития банковского сектора РФ по итогам 2017 года

Далее сохраняет свою актуальность проблема присутствия банковских рисков. Основной из них – кредитный риск, по которому отмечается снижение платежеспособности, что обусловлено завышенными ставками по кредитам – заёмщики не справляются с такими финансовыми нагрузками. Кроме этого, возвращение средств происходит в виде имущества, взыскание которого проблематично.

Проблема выплаты кредитов стоит достаточно остро не только для населения, но и для многих компаний, в особенности – частного бизнеса. Номинальные доходы имеют гораздо меньшие темпы роста, чем инфляция. В таком случае происходит снижение притока денежных средств от экономики, при этом, вырастают запросы на финансирование социальной сферы. Наблюдается дисбаланс бюджета.

Снижение капитализации банковской системы также тесно связано с

предыдущей проблемой. Именно такая совокупность факторов приводит в итоге к снижению доходности кредитных организаций. Краткосрочность финансовых ресурсов также связана со снижением доверия населения к банковскому сектору.

В результате различных событий, произошедших в экономике страны, значительно пострадала ее банковская система. В связи с чем, для решения проблемной ситуации необходимо опираться и на государственную помощь и задействовать внутренние ресурсы банков, так как без кооперации усилий принимаемые регулирующие меры не позволят быстро и эффективно отойти от последствий санкционных ограничений. Необходимо анализировать и оценивать текущую ситуацию на основании чего продумывать и корректировать возможные инструменты влияния на банковскую деятельность.

Для решения проблемы давления со стороны банков, имеющих значительную долю иностранного капитала в своем резерве, возможно создание новых или реструктуризация и модернизация имеющихся банков для повышения их конкурентоспособности и привлечения финансов. Кроме этого необходимо ограничить деятельность иностранных банков, которые тормозят развитие отечественных банков.

Решение проблемы низкой капитализации банков видится в изменении регулирования на законодательном уровне – необходимо упрощение выпуска банком ценных бумаг, а также предоставление льгот в налогооблагаемой сфере и высвобождении части прибыли для роста собственного банковского капитала. Кроме этого актуальным источником денежных средств банков выступают вклады физических и юридических лиц, в связи с чем требуется реформировать условия кредитования, делая их как можно более выгодными, чтобы привлечь внимание на доступность вкладов на выгодных условиях для обеих сторон.

Для решения проблемы краткосрочности финансовых средств необходимо применить рефинансирование. Необходимо провести максимально возможное снижение процентов по кредитам, которые коммерческие банки выплачивают Центральному Банку за предоставленные им кредиты.

Таким образом, решение описанных проблем должно строиться через систему надзора и регулирования. Надзор необходим для выявления тенденций развития, определения проблемных вопросов, выявления нарушений, которые усугубляют выделенные проблемы. Регулирование же будет выражаться через реализацию мер (например, описанных выше), которое призваны решить имеющиеся проблемы. Применение такой системы основано на программно-целевом подходе и будет иметь эффективность при четкой реализации и объединении усилий государства и частных банков.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп.,

вступ. в силу с 18.03.2018)

2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018)

3. Булатова А.И., Киркитадзе Л.Е. Основные проблемы и направления развития банковского сектора на современном этапе. Современные финансово-экономические инструменты развития экономики регионов: сборник статей XIV международной научно-практической конференции. 2016. Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" Уфа. С.133-135

4. Банковская система 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ceNeter-yf.ru/data/economy/bankovskaya-sistema-2017.php> (дата обращения 17.03.2018)

5. Обзор банковского сектора Российской Федерации. (Интернет-версия) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=banksyst> (дата обращения 17.03.2018)

*Кашапов Д.С., магистр
кафедра экономики и менеджмента
научный руководитель: Войнова Я.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
Россия, г. Сочи*

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-
НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ
ГОРОДА-КУРОРТА СОЧИ**

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы в реализации контрольно-надзорной деятельности в строительной сфере курортного города Сочи. Раскрыты основные направления осуществления контрольно-надзорной деятельности органами местной муниципальной власти. Показано негативное воздействие нарушений и последствия самовольной застройки на курорте.

Ключевые слова: градостроительная деятельность, правила землепользования, контрольно-надзорная деятельность, муниципальное управление

*Kashapov D.S., master
department of economy and management
Sochi State University
Russia, Sochi*

*Research supervisor: Voynova Ya.A., PhD Econ.
associate professor of economy and management department
Sochi State University
Russia, Sochi*

**ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF CONTROL AND
SUPERVISING ACTIVITY REALIZATION IN THE CONSTRUCTION
SPHERE OF THE RESORT TOWN OF SOCHI**

Annotation. In article the main problems in realization of control and supervising activity in the construction sphere of a resort of Sochi are considered. The main directions of implementation of control and supervising activity by local municipal authority are opened. The negative impact of violations and a consequence of unauthorized building in the resort is shown.

Keywords: town-planning activity, land-use recommendation, control and supervising activity, municipal management.

В средствах массовой информации регулярно появляются статьи и репортажи о нарушениях в градостроительной деятельности на территории муниципального образования город-курорт Сочи. Так, в апреле 2018 года в средствах массовой информации появилось публичное сообщение о том, что

с начала 2018 года было подано 45 исковых заявлений о сносе незаконных строений. В этой связи была проведена выездная встреча и совещание первого вице-губернатора Краснодарского края А.Алексеев и представителей местной власти.

Вице-губернатору местные чиновники доложили, что строительный контроль в городе-курорте Сочи представляет собой проверку соответствия выполняемых застройщиком работ требованиям технических регламентов, результатам инженерных изысканий, требованиям плана земельного участка.

Согласно Правил землепользования и застройки территории муниципального образования Сочи контрольно-надзорные функции осуществляются в нескольких направлениях:

- 1) контроль за соблюдением режимов зон с особыми условиями использования территорий;
- 2) контрольно-надзорная деятельность на территории историко-культурных заповедников;
- 3) контроль в границах исторического поселения.

Как показывает практика, этих направлений в реализации контрольно-надзорных функций недостаточно, потому что фактически повсеместно имеют место нарушения федерального и регионального законодательства.

Согласно данным, представленным Администрацией города Сочи, работа по проверке правомерности строительства жилой недвижимости ведется по всем районам города Сочи и на конец 2017 года в перечень домов, построенных без соблюдения регламента, попали порядка 39 объектов. Наибольшее число нарушений было зарегистрировано в Адлерском районе города и составило 20 фактов. В пределах Центрального района зарегистрировано 16 фактов нарушений.

Мониторинг сайтов агентств недвижимости показал, что они до сих пор продолжают продажу квартир в большинстве попавших в список объектов. Таким образом, недостаточный контроль за действиями недобросовестных застройщиков приводит к появлению все большего числа обманутых в городе покупателей недвижимости и дольщиков.

В январе 2018 года новостные ленты Сочи сообщили о начавшемся сносе шестиэтажного многоквартирного дома на ул.Костромская д.68, в Адлере. Участок, площадью 750 квадратных метров предназначался для строительства индивидуального трехэтажного жилого дома площадью 232 квадратных метра. Однако фактически отступив по 0,5 метра от границ участка был возведен шестиэтажный дом, некоторые квартиры которого к моменту сноса были заселены и в них проживали жильцы. Эксперты выявили, что под плоской временной крышей имеются арматурные выпуски под строительство 7 этажа. При монтаже фундамента также было выявлено много нарушений технического регламента. По данному объекту было принято решение о сносе, которое застройщик отказался выполнить. В итоге было проведено еще одно судебное слушание, по решению которого был назначен снос дома силами сторонней организации с последующим взысканием

потраченных средств с застройщика.

В начале июня 2018 года на территории совхоза «Южные культуры» также начался снос пятиэтажного здания площадью 2268 квадратных метра. Долгое время судебное решение не принималось к исполнению службой судебных приставов, так как собственница земельного участка отказывалась от сноса. В дальнейшем способ исполнения судебного решения был изменен и снос, вывоз строительного мусора был осуществлен за счет привлечения сторонней организации. Гарантацией того, что денежные средства за снос будут выплачены выполнившей работы компании, служит то, что на земельный участок наложен судебный арест и при дальнейшем уклонении застройщика от оплаты оказанных услуг участок будет продан, а полученные средства вернут в счет образовавшегося долга.

Не исключение и индивидуальные жилые дома. В районе Олимпийского парка собственник земельного участка площадью 688 квадратных метров получил разрешение на строительство дома общей площадью 402 квадратных метра, высотой не более трех этажей, а площадь застройки составляла 150 метров. Однако он нарушил полученные ранее разрешения и возвел четыре этажа, при этом был превышен коэффициент использования территории. Пока в отношении данного объекта ведется судебное разбирательство, строительство продолжается, значит собственник уверен в положительном для себя исходе дела.

Всего в 2018 году было возбуждено 16 дел в отношении застройщиков, возводящих многоквартирные дома. При этом нарушения, допускаемые ими, носили регулярный характер и имелся опыт положительного решения спорных дел. В интернете также можно найти большое количество рекламных предложений по адвокатским услугам по помощи в оформлении спорных объектов недвижимости. При этом сами застройщики не сомневались в том, что очередное нарушение не повлечет столь серьезные последствия, так как ранее в подобных ситуациях им удавалось урегулировать спор с муниципалитетом.

Официальные данные Сочинского районного суда содержат данные о вынесенных судебных решениях о сносе самовольно построенных на территории города объектах недвижимости, число которых составляет 628 судебных актов. Среди них решения о сносе эллингов, многоквартирных домов, самовольно пристроенных конструкций, дополнительных этажей, крыш, гаражей, сараев, объектов мелкорозничной торговли, кафе, гостиниц.

Рост числа обращений по поводу самовольных строений начался в преддверии проведения Олимпийских игр в Сочи. В 2010 году было вынесено 5 судебных решений о сносе, в 2011 – уже 27 решений, в 2012 году – 72 решения, в 2013 – 39 судебных решения. Более 70 объектов мелкорозничной торговли также попали под снос как самовольно возведенные.

В целом отследить ситуацию в сфере градостроительства можно на основе анализа выданных разрешений и актов на ввод объектов недвижимости в эксплуатацию. На протяжении последних десяти лет

разрешений на строительство выдается в большем числе, чем актов на ввод в эксплуатацию, что показано в таблице 1.

Таблица 1 – Сведения о выданных разрешениях на строительство и ввод объектов в эксплуатацию

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Итого:
Количество выданных разрешений на строительство	309	486	516	174	460	814	1362	1371	5492
Количество выданных разрешений на ввод объектов в эксплуатацию	137	112	112	99	85	33	55	40	673

Всего в период с 2010 по 2017 год Администрацией города-курорта Сочи было выдано 5492 разрешения на строительство и 673 разрешения на ввод объектов в эксплуатацию. Соотношение этих видов разрешений показано на рисунке 1. На девять выданных разрешений на строительство приходится одно разрешение на ввод в эксплуатацию.

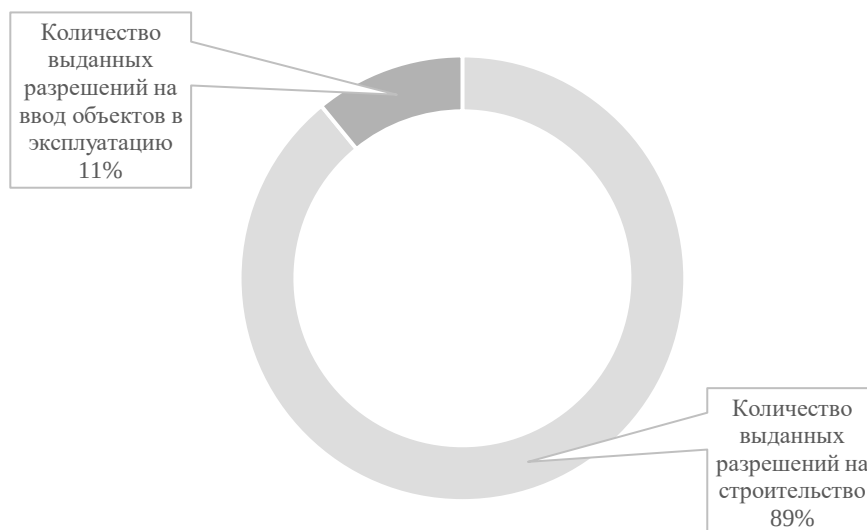


Рисунок 1 – Соотношение числа выданных разрешений на строительство и на ввод объектов в эксплуатацию

Объекты, предназначенные для проживания отдельных семей, могут быть введены в эксплуатацию в упрощенном режиме, минуя процедуру обращения в государственные инстанции. Для этого в регистрирующие право собственности органы необходимо предоставить следующие документы: правоустанавливающие документы на земельный участок, кадастровый паспорт участка, разрешение на строительство, акт приемки, схему здания или архитектурный план, техпаспорт, градостроительный план.

Многоквартирные дома и объекты коммерческого назначения сдаются в эксплуатацию по стандартной схеме. Необходимо оформить технический паспорт на здание, согласовать и получить технические условия на подключение коммуникаций: электричества, воды, газа, канализации, телефонных сетей и т.п. Для выдачи акта на ввод объекта в эксплуатацию необходимо подготовить план земельного участка, разрешение на строительство, акт строительного надзора о соблюдении всех строительных

норм и правил (СНИПов). В связи со сложностью процедуры не всем застройщикам удастся получить необходимые документы по стандартному механизму. В случае отказа они обращаются в судебные органы, решение которых является впоследствии основанием для выдачи прав собственности на жилые помещения.

Объемы незавершенного строительства в городе увеличивается, а также нарушаются сроки действия выданных разрешений на строительство. По состоянию на начало 2018 года в городе насчитывается 18 крупных объектов незавершенного строительства, среди которых такие долгостройки как ЖК «Эдельвейс» (ООО «ВАНТ»), расположенный на переулке Теневом, ЖК «Долина» на Мацесте, ЖК «Фристайл» в Завокзальном районе и др.

В ходе проведенного исследования были получены следующие основные результаты:

1) нарушения в градостроительной деятельности в городе-курорте Сочи носят системный характер. Под видом ИЖС ведется строительство многоквартирных домов на участках, выделенных под нужды индивидуального жилищного строительства и ведения личных подсобных хозяйств;

2) процедуры приостановки незаконного строительства затянуты, недобросовестные застройщики несмотря на составленные органами Администрации актами о выявленных нарушениях, не останавливают строительство вплоть до момента вступления в силу решений Арбитражного суда и передачи исполнительных листов в службу судебных приставов;

3) в городе продолжает функционировать сегмент специалистов, занимающихся продвижением адвокатских услуг по предотвращению наступления негативных последствий нарушения градостроительных норм, что дает основания для появления новых попыток нарушения федерального и местного законодательства;

4) изучение опыта работы общественных институтов, таких как Городское собрание, Публичные слушания, демонстрирует факты игнорирования мнения местного сообщества при внесении изменений в разрешительные документы. Уменьшаются отступы от границ участков, что приводит к повышению вероятности возгорания нескольких зданий в случае пожара. Сокращаются зеленые зоны, которые по местному законодательству должны составлять не менее 20% от общей площади земельного участка;

5) деградирует рекреационная зона за счет разрешения её нецелевого использования. Вместо объектов туристско-рекреационного назначения, спортивных объектов строятся многоквартирные дома, а земли, представляющие собой особую курортную ценность, используются под оборудование парковочных мест.

Использованные источники:

1. Алексеев, Ю. В. Эволюция градостроительного планирования поселений. В 2 томах. Том 1. Общие представления о градостроительстве, промышленная революция, индустриальное производство. Учебник / Ю.В. Алексеев, Г.Ю.

- Сомов. - М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2014. - 368 с.
2. Каримов Р.Ф. Управление градостроительством и территориальным развитием в России. Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 544-546.
 3. Кафидов В.В. Современные методологические подходы к стратегическому управлению и развитию городов различных типов: монография: Монография / Кафидов В.В. - М.: Дело АНХ, 2015. – 246с.
 4. Мазаев Г.В. Управление градостроительством, градостроительная деятельность, субъект управления градостроительной деятельностью, интенсивный и экстенсивный типы освоения территории. Градостроительство. 2013. № 2 (24). С. 16-23.
 5. Олейник, П.П. Организация, планирование, управления и экономика строительства. Терминологический словарь. Справочное издание. / П.П. Олейник, Б.Ф. Ширшиков. - М.: АСВ, 2016. - 320 с.
 6. Павлов, А.С. Экономика строительства В 2 т: Учебник И Практикум Для Бакалавриата И Магистратуры / А.С. Павлов. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 678 с.
 7. Потаев Г.А. Градостроительство. Теория и практика: Учебное пособие / Г.А. Потаев. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 432 с.

*Кашипар М.Е.
студент магистратуры 2 курса
финансово-экономический факультет
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НДС

Аннотация: Данная статья посвящена вопросам, касающимся особенностям организации и ведения налогового и бухгалтерского учета для исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость. В статье нашли отражение вопросы необходимости ведения раздельного учета облагаемых и необлагаемых НДС операций, правильного отражения НДС в случае возврата товара продавцу.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговый учет, организация налогового учета по НДС, бухгалтерский учет по НДС

*Kashpar M.E.
master's degree student
2 course, faculty of Finance and Economics
Orenburg State University
Russia, Orenburg*

PECULIARITIES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING IN ORDER TO CALCULATE THE VAT

Abstract: This article is devoted to the issues related to the peculiarities of organization and maintenance of tax and accounting for the calculation and payment of value added tax. The article reflects the need for separate accounting of taxable and non-taxable value-added transactions, the correct reflection of value added tax in the case of return of goods to the seller.

Keywords: value added tax, tax accounting, organization of tax accounting for value added tax, accounting for value added tax

Налогоплательщики налога на добавленную стоимость (НДС) должны осуществлять бухгалтерский и налоговый учет. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (Приказ Министерства финансов РФ от 01.07.2004 г. № 180) разработана для решения вопросов по качеству сведений в целях учета и налогообложения.

Проведем мониторинг особенностей осуществления бухгалтерского и налогового учета по исчислению НДС и порядку оформления первичной документации. Порядок ведения бухгалтерского учета по НДС регламентирован значительным количеством нормативно-правовых актов. Так, Методические указания по учету материально-производственных запасов, которые утверждены приказом Министерства финансов РФ от

28.12.01 г. № 119н, содержат раздел 2 «Учет материалов» подраздел VIII «Учет налога на добавленную стоимость по приобретенным материалам», где рассмотрены вопросы учета этого налога. Пояснения по НДС присутствуют в Инструкции по применению Плана счетов, который утвержден Приказом Минфина России от 31.10.00 г. № 94н. В свою очередь, налоговый учет по НДС регламентирован главой 21 Налогового кодекса РФ (НК РФ). Несмотря на значительное число поправок, вносимых в законодательные акты, НДС все же остается наиболее сложным по исчислению налогом в российской системе налогообложения. Данное утверждение подтверждается большим количеством вопросов по отображению операций, которые связаны с исчислением и уплатой данного налога [1].

Операции, которые облагаются НДС, должны быть оформлены первичной документацией. Полноте, правильности и своевременности заполнения первичной документации в бухгалтерском учете по налогу на добавленную стоимость уделяется особое значение. Главными регистрами, которые используются в целях учета полноты и правильности исчисления и перечисления в бюджет НДС, и признания правильного использования налоговых вычетов служат счета-фактуры, требования к которым отражены в гл. 21 НК РФ. Аналитические регистры налогового учета по налогу на добавленную стоимость это: журнал полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и продаж.

Порядок ведения приведенных регистров согласно ст. 169 НК РФ подлежит установлению Правительством РФ. В соответствии с п. 1 Правил, которые утверждены Постановлением Правительства РФ № 914 от 02.12.00 г., счета-фактуры, поступающие хозяйствующему субъекту от поставщиков, подлежат регистрации и хранению в журнале учета полученных счетов-фактур. Этот журнал ведет только покупатель. В нем отражаются все оригиналы входящей документации. Копии же счетов-фактур должны храниться у поставщика в журнале по учету выставленных счетов-фактур. Вся эта документация должна быть учтена в журнале в порядке, установленном для счетов-фактур, что предусматривает нумерацию страниц журнала с учетом этой документации. Вторые экземпляры счетов-фактур, которые выставляются покупателям, подлежат хранению в журнале по учету выставленных счетов-фактур. Тут же необходимо хранить и счета-фактуры, выписанные в одном экземпляре при авансовом поступлении, при выполнении обязанностей налоговых агентов и др.

Следует упомянуть, что нормативно-правовые акты не предусматривают форму журнала по учету выставленных счетов-фактур, в тоже время отмечено, что он должен быть прошит и иметь нумерацию. Отметим, что журнал учета выставленных счетов-фактур – это есть их подшивка. Выставленные счета-фактуры необходимо подвергать учету и нумерации в порядке хронологии с учетом даты выписки. Законодательные акты не устанавливают периодичность составления журнала по учету выставленных счетов-фактур. Исходя из этого, он может быть оформлен за

неделю, за месяц или за год, что зависит от количества выписываемой документации. Необходимо подчеркнуть, что периодичность составления этого журнала должна быть прописана в учетной политике для целей налогообложения [2].

По данным книг покупок и продаж должна составляться налоговая декларация по налогу на добавленную стоимость. В ней подлежат обобщению сведения из налоговых регистров, и исчисляется налоговая база, и сумма НДС, подлежащая к уплате, или к возмещению за определенный налоговый период. Также необходимо подтвердить документацией, оформленной в соответствии с законодательством РФ, доходы и расходы хозяйствующего субъекта.

У бухгалтера возникает значительное число проблемных вопросов при ведении бухгалтерского учета «входящего» НДС. Наряду со сложностями налогового характера нужно грамотно подойти к организации аналитического учета. При выстраивании субсчетов на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» необходимо соблюдать требования НК РФ и структуру налоговой декларации по этому налогу.

НДС по нормируемым расходам в целях бухгалтерского учета целесообразно учитывать отдельно, поскольку размер этого налога принимается к вычету в сумме, которая соответствует нормативам по этим расходам, прописанным в гл. 21 НК РФ (ст. 171 п. 7). Отметим, что суммы НДС по расходам, произведенным сверх нормативов, к вычету не могут быть применены. Осуществлять учет налога на добавленную стоимость по расходам, которые подлежат нормированию, удобнее на отдельных субсчетах: «НДС по представительским расходам» и «НДС по рекламным расходам».

Важно констатировать, что если одновременно реализуются операции, которые облагаются и не облагаются НДС, то размер «входящего» НДС должен учитываться в порядке, отраженном в п. 4 ст. 170 НК РФ. С целью выполнения этих требований, плательщик налогов и сборов обязан осуществлять раздельный учет «входящего» НДС. В противном случае хозяйствующий субъект не будет иметь возможности не только принять НДС к вычету, но и произвести учет этого НДС в расходах для целей налогообложения прибыли (абз. 8 п. 4 ст. 170 НК РФ). Указанная норма имеет отношение к части «входящего» НДС, приходящегося на операции, которые не облагаются этим налогом. Хозяйствующий субъект может открыть такие субсчета, как: «НДС по облагаемым операциям», «НДС по необлагаемым операциям» и «НДС по облагаемым и необлагаемым операциям».

Так же актуальной проблемой является вопрос правильного отражения НДС в случае возврата товара продавцу. Возможность осуществить возврат товара у покупателя появляется при получении товара ненадлежащего качества.

Для отражения в бухгалтерском учете возврата продукции важно правильно провести оформление документации, которая подтверждает

причину ее возврата. Обязательно должны соблюдаться требования к их заполнению, регламентированные Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.11 г. Необходимо оформить акт по унифицированной форме и к нему приложить накладную с пометкой «возврат». В соответствии с этой документацией составляется претензия, направляемая поставщику, при этом у покупателя должен остаться документ, подтверждающий ее отправку [1].

Подводя итог, отметим, что источниками информации, которые отражают обязательства хозяйствующего субъекта по НДС, служат налоговая декларация, регистры бухгалтерского учета, Главная книга, журнал по учету полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и продаж. Полноте, правильности и своевременности заполнения первичной документации и аналитических регистров налогового учета уделяется главное внимание в бухгалтерском учете по НДС. Соблюдение же принципов и требований законодательства по налогам и сборам – это главное условие при гармонизации бухгалтерского и налогового учета.

Использованные источники:

1. Чистякова Г.А. Налог на добавленную стоимость: бухгалтерский учет и налогообложение // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2009. - № 9. – С. 36-41.
2. Никитенко Н.С. Актуальные вопросы бухгалтерского и налогового учета налога на добавленную стоимость // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. - № 1. – С. 254-259.

*Климанова Т.Н.
студент 1 курса
факультет очного обучения
филиал КузГТУ
научный руководитель: Кулай С.В.
старший преподаватель
Россия, г. Прокопьевск*

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВВП В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(2017-2018 ГОД)**

Аннотация: В статье проанализирован один из основных показателей эффективности экономики страны-ВВП. Описаны динамика и причины спада ВВП России. Приводятся пути усиления экономического роста в России.

Ключевые слова: ВВП, причины спада ВВП, динамика ВВП, экономическое развитие.

*Klimanova T.N.
student
1 year, Faculty of full-time study
Branch of Kuzbass State Technical University
Russia, Prokopyevsk
Scientific adviser: Kulai S.V.
Senior Lecturer*

**FACTORS AFFECTING GDP IN THE RUSSIAN FEDERATION
(2017-2018)**

The abstract: The article analyzes one of the main indicators of the efficiency of the country's economy-GDP. The dynamics and causes of Russia's GDP decline are described. The ways of strengthening economic growth in Russia are given.

Keywords: GDP, reasons for GDP decline, GDP dynamics, economic development.

В РФ Министерством финансов прогнозировался рост ВВП, начиная с 2017 на 2018 год, на 1,8-2%. Высокая инфляция в России — это основная проблема, тормозящая экономическое развитие страны, а также ключевой фактор, препятствующий развитию инвестиций. Однако оценка результатов роста ВВП в Российской экономике снизилась до 1,4-1,8%. Основной причиной этого явления стало сокращение производства в 2017 году [1].

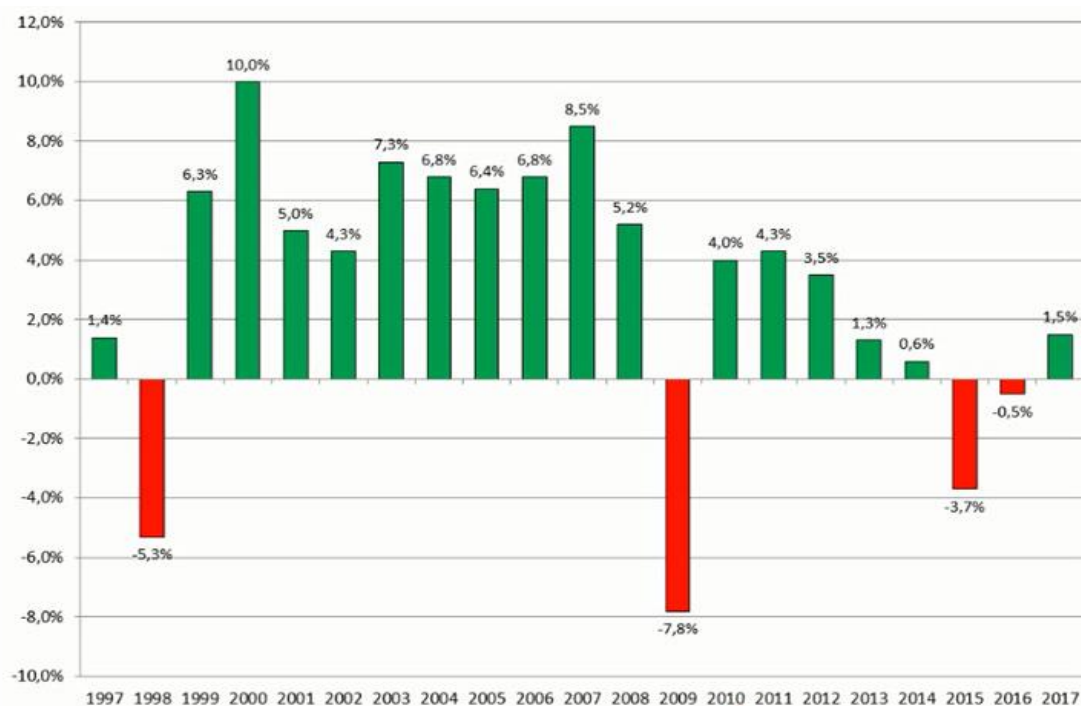


Рис.1- Темпы роста ВВП России (1997-2017 год)[6]

Причины, способствующие снижению ВВП России:

1) **Чрезмерное укрепление курса рубля.** На промышленности и сельском хозяйстве, а также тех отраслях, которые чувствительны к динамике курса рубля, отрицательно сказывалось это, в первую очередь. То есть по ценовой конкуренции отечественная промышленность проигрывала иностранным производителям. В итоге происходило увеличение доли импорта в структуре ВВП. Ставка рефинансирования ЦБ РФ (она же ключевая ставка) на 2018 год составляет 7,25% годовых [5]

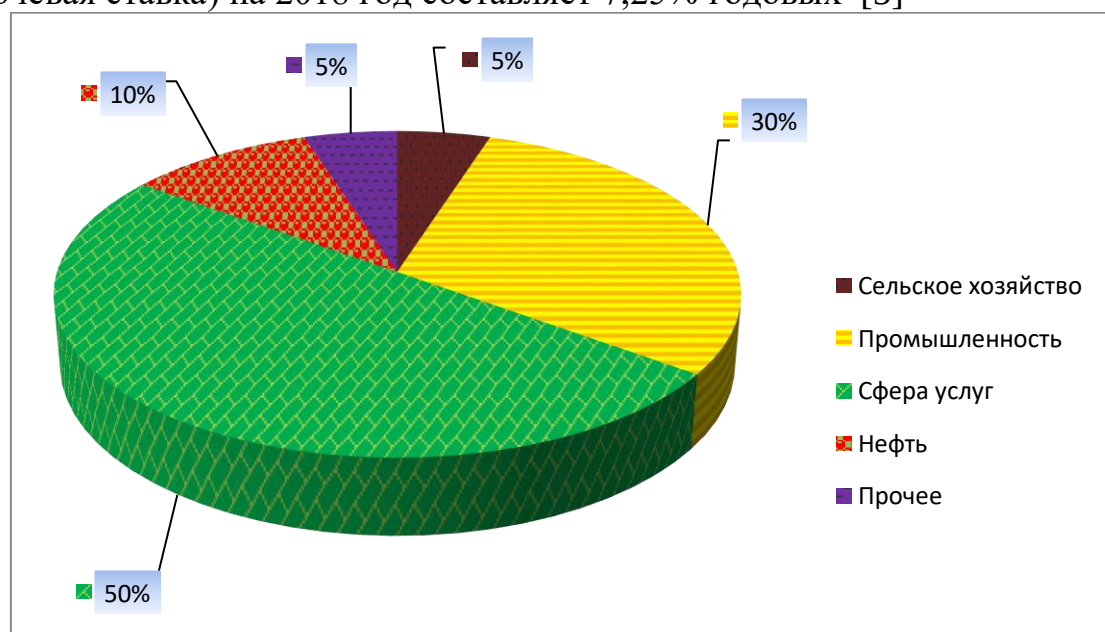


Рис.2- Структура ВВП за 2017 год. [10]

2) **Ужесточение денежно-кредитной политики в России.** Параллельно проводилась политика по ограничению денежной массы

для реализации концепции по ограничению инфляции за счет отказа от рефинансирования российской банковской системы рублем и увеличения процентных ставок (7,25%) [6]. При этом рос объем кредитования отечественной банковской системой экономики. В итоге сведя к нулю один из главных драйверов экономического роста – стимулирование спроса за счет кредитования, привело к снижению объемов кредитования. В результате, проведения жесткой кредитно-денежной политики привело к увеличению внешнего долга и увеличению внешних заимствований банков и отечественных корпораций.

3) Вступление в ВТО и снижение импортных пошлин. В начале 2014 года Россия вступила в ВТО. Это привело к открытию рынков и снижению импортных пошлин. Влияние ВТО на разные отрасли было неодинаковым. Наиболее значительный прирост импорта наблюдался в производстве химической промышленности, деревообрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и продовольствии, текстильной и обувной промышленности. На объемах экспорта из России так же сказалось вступление в ВТО, и здесь изменения не были односторонними: так как экспорт машин и оборудования увеличился, а экспорт товаров химической промышленности сократился. В конечном итоге на 2018 год, замещение некоторых российских товаров товарами импортного производства, способствовало снижению темпов роста ВВП. [7]

Поэтому для экономического прогноза на 2018 год для России, масштабная диверсификация производства, без структурных преобразований экономики, не дает надежды рассчитывать на высокие темпы роста ВВП в экономике России.

Но несмотря на причины снижения роста ВВП имеются факторы, которые помогают росту экономики России, несмотря на имеющиеся санкции и ограничения, к которым можем отнести рост цены на нефть, а так же рост реального дохода населения, показавший положительную динамику за прошедшие четыре года. [8,10]

1) Рост реальных доходов населения и потребительского спроса является очень важным фактором развития экономики страны. Но для российской экономики динамика внутреннего потребления домохозяйств не сильно важна, так как страна зависит от зарубежных сырьевых рынков.

Однако стоит не забывать о том, что прирост инвестиций в основной капитал организации, является следствием политики импортозамещения. В экономике страны имеются такие отрицательные факторы, как неблагоприятный внешний фон, а так же набирающие обороты попытки усилить давление санкций на Россию, которые ограничивают активность инвестиций. Совсем не радует новый пакет санкций, которые США наложили на Россию. Эти санкции касаются иностранных кредитов и инвестиций, что в свою очередь совсем никого не удивило. Между странами США и России не было возможности хоть как-то активизировать торгово-экономическое сотрудничество. Поэтому вводимые США ограничения не могут существенно

затронуть российский бизнес, пока они не касаются наших действительных партнеров.

Если внешний фон экономики пока не несет оптимистический характер, то оценка динамики внутренних показателей макроэкономики уже четко свидетельствует о преодолении кризисной волны, которую вызвали внешние факторы. Но ожидать высокого всплеска деловой активности на волне кризисного роста не следует. Так как в первом полугодии в Российской Федерации проводились выборы Президента РФ, это вызвало повышение внешнеполитических рисков, но на второй полугодие ведутся расчеты на снижение внешней геополитической напряженности и уменьшить акценты на внутренние проблемы страны.

2) Фундаментальные и технические факторы в стране говорят о начале среднесрочного повышения тренда в отношении цен на нефть и металлы. Поэтому 2018 год характеризовался благоприятной экономической конъюнктурой. По оценкам, среднегодовая цена нефти составит 60–65 долларов за баррель.[10] Это в свою очередь поможет обеспечить положительное сальдо торгового баланса, поддержит рубль и поможет нарастить золотовалютные резервы еще на 50 млрд. долларов. В начале 2018 года по отношению к рублю курс доллара США начал со стремительного падения. Если на происходящие перемены в структуре, которые связаны с развитием внутренней переработки и складывающимися тенденциями увеличения добавленной стоимости, формируемой отечественным производством, основным производителем ВВП по-прежнему остается госсектор, а главным драйвером экономического роста является цена на нефть. Поэтому рост экспортной стоимости нефти и газа, сопровождается существенным приростом добычи последнего способен подстегнуть движение экономики и в наступившем году. А эффект мультиплицирования доходов в другие сферы экономики позволяет обеспечить высокие темпы роста в связанных отраслях и в нематериальном производстве.

Факторы, которые перечислены выше, дают предположение на рост ВВП на 1,5–1,8%, [10] тем самым это позволит приблизиться к докризисным показателям в химической, пищевой промышленности, строительстве, финансовой сфере, торговле. Но сохранение высокой динамики цен на нефть или ослабление антироссийских санкций могут увеличить темпы экономического роста, что перерастет за границы указанного диапазона. Если в 2018 году в экономике внешний фон не ухудшится, то российская экономика сможет продолжить демонстрировать положительную динамику.

Несмотря на то, что по оценкам 2017 года инфляция достигла минимального уровня в 2,5%, [10] ожидается такой же процент и в 2018 году. Однако инфляция все так же остается нестабильной, и если цены растут невысокими темпами, то товары и услуги, не входящие в корзину потребителя показывают десятки процентов прироста. В наступившем году не ожидается яркого всплеска цен, и основным фактором их роста будет повышение покупательской активности, а не рост себестоимости импорта, как в

предыдущие годы. [10]

Если снизить валютные риски вместе со снижением темпов инфляции, то мы побудим падению процентных ставок по кредитам. Но сдерживание активизации кредитования в России, остается основной причиной низкой кредитоспособности заемщиков. Что касается сохраняющихся высоких кредитных рисков негосударственного сектора и повышение требований к заемщикам-населению, то в стране не ожидается существенного всплеска кредитования в банковском секторе. Проводимая Россельхозбанком диверсификация банковских операций продолжит тенденцию перетекания вкладов в госбанки, наблюдавшуюся в период волны отзовов банковских лицензий.

Значительную роль в обеспечении ресурсов для развития страны будет играть большую роль государственная поддержка приоритетных отраслей. Ограниченный доступ к кредитным ресурсам не позволяет обеспечивать высокие темпы прироста производства, из-за этого будущий год будет благоприятен для фондоемких производств (химической промышленности, машиностроения, строительства, транспорта, связи), а также сфер экономики, характеризующихся высокой оборачиваемостью активов (финансового сектора и торговли). Данные отрасли будут являться основными драйверами экономики в 2018 году в обеспечении роста показателя инвестиций в основной капитал. Восстановить высокую динамику основных показателей сможет сельское хозяйство, которое показало снижение темпов роста в 2017 году из-за неблагоприятных погодных условий во многих регионах страны. Максимумы прошлых лет смогут обновить производство и экспорт зерновых культур. Стимулы для развития отрасли продолжают сохранение внешних санкций.

Таким образом, 2018 год с наступающими высокими платежами по ранее полученным внешним кредитам будет опасен для государственного сектора. Обеспечить краткосрочную платежеспособность крупных заемщиков по внешним обязательствам сможет поддержка правительства и Банка России. Но не сбережет их от волны технических дефолтов и реструктуризаций в будущем в условиях сохраняющегося отсутствия доступа к длинным пассивам. Из-за ограничения в зарубежном кредитовании, у финансового сектора возникает такая же проблема и она продолжает оставаться под давлением.

Использованные источники:

1. «Как на качелях: ВЭБ предрек ускорение роста ВВП России в 2018 году и снижение в 2019 году» [Электронный ресурс] //Бизнес. Царь-Град.TV: новости. URL : https://business.tsargrad.tv/news/kak-na-kacheljah-vjeb-predrek-uskorenie-rosta-vvp-rossii-v-2018-godu-i-snizhenie-v-2019-godu_117462(дата обращения: 14.03.18)
2. У Янь, «Экономика России вступила в новую стадию медленного роста» [Электронный ресурс] //ИНОСМИ.РУ: Россия сегодня. URL :<https://inosmi.ru/economic/20170815/240044911.html>(дата обращения:

20.04.18)

3. «Почему в 2018 году рост экономики РФ замедлится» [Электронный ресурс]//Newsland: новости. URL : <https://newsland.com/community/4765/content/pochemu-v-2018-godu-rostekonomiki-rf-zamedlitsia/6124265>(дата обращения: 02.11.17)
4. Рустем Фаляхов, «Экономика России: зарплаты растут, ВВП падает» [Электронный ресурс] //ГАЗЕТА.RU: новости. URL : <https://www.gazeta.ru/business/2018/01/15/11613878.shtml> (дата обращения: 16.01.2018)
5. «Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня в 2018 году» [Электронный ресурс] // «АКТИОН» МЦФЭР: статья. URL :<https://www.26-2.ru/art/351818-stavka-refinansirovaniya-tsb-2018>(дата обращения:27.04.2018)
6. «Ставка рефинансирования 2018»[Электронный ресурс] // Современный предприниматель: статья. URL: <https://spmag.ru/articles/stavka-refinansirovaniya-2018> (дата обращения:15.02.2018)
7. Алексей Захаров «О причинах падения ВВП» [Электронный ресурс] //ФИНИК: цитаты политиков. URL:<http://finik.me/post/165/>
8. Курушина, Е. В. Об интеграции и синхронизации экономического развития / Е. В. Курушина // Вестн. Волгогр. гос. ун-та Сер. 3, Экон. Экол. - 2015. - № 3 (32)
9. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие/под ред. Л. С. Шаховской. -М.: КНОРУС, 2013. -253 с.Идрисов Г., Синельников-Мурылев С. Формирование предпосылок долгосрочного роста: как их понимать?//Вопросы экономики. 2014. № 3. С. 4
- 10.Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - URL: <http://www.gks.ru>-

*Кожухов Д.М.
студент 3 курса, очный факультет
Митьковский А.В.
студент 3 курса, очный факультет
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
научный руководитель: Казаченко С.И.
старший преподаватель
Россия*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ВИДОВ КРИПТОВАЛЮТ НА РЫНКЕ

Аннотация. В статье рассматриваются основные виды криптовалют, так как данный финансовый инструмент в настоящее время стала очень популярна. Проводится сравнительный анализ основных характеристик и уровня обращения. Формулируются выводы относительно возможных перспектив криптовалют.

Ключевые слова: криптовалюта, ликвидность, цена, эмиссия, капитализация.

*Kozhukhov D.M.
Student
3 grade, full-time faculty
Branch KuzGTU in the city of Prokopyevsk
Russia
Mit'kovskiy A.V.
Student
3 grade, full-time faculty
Branch KuzGTU in the city of Prokopyevsk
Russia
Scientific adviser: Kazachenko S.I.
Senior Lecturer*

COMPARATIVE ANALYSIS OF MAIN TYPES OF CRYPTUALS IN THE MARKET

Annotation. In the article the main types of crypto-currencies are considered, since this financial instrument has now become very popular. A comparative analysis of the main characteristics and level of treatment is carried out. The following conclusions are drawn regarding the possible prospects of the Crypto-currency.

Key words: crypto currency, liquidity, price, issue, capitalization.

Криптовалюта – разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах. Учёт криптовалют децентрализован. Информация о транзакциях не шифруется и доступна в

открытом виде. Для обеспечения неизменности базы цепочки блоков транзакций используются элементы криптографии (цифровая подпись на основе системы с открытым ключом, последовательное хеширование).

Bitcoin - это одна из самых старых и популярных криптовалют, создателем которой является Сатоши Накамото. За последние годы его стоимость повысилась в десятки, раз и она продолжает расти. Система отличается полной децентрализованностью, а информация о транзакциях полностью открыта. Средняя длительность транзакции составляет порядка 10 минут, а максимальное количество возможных электронных монет составляет 21 миллион. Минимальная единица биткоина равна 1 Сатоши (в честь автора системы), что составляет 0,00000001 биткоина. Несмотря на ограничения по максимальному количеству, майнеров данной криптовалюты становится все больше, что сказывается как на сложности генерации блоков, так и на стоимости BTC.

Ethereum - также известен под названием «Эфир», является децентрализованной валютой для разработчиков приложений. Если основой биткоина являются хэш-суммы, то в ETH учитывается непосредственно программный код каждой программы, написанной на специальной платформе. В настоящий момент существует две вариации криптовалюты - ETH и ETC (Ethereum Classik) и они обе проявляют хорошую активность.

Litecoin - представляет собой ответвление от Bitcoin. Хотя данную криптовалюту часто ставят в одну линейку с биткоинами. Лайткоин представляет собой совершенно независимую систему, которая работает под алгоритмом скупт. Майнится она точно также, как и BTC – преимущественно видеокартами. Скорость проведения транзакции составляет 2,5 минуты, что позволяет быстрее получать и отправлять переводы гораздо быстрее. Максимальное количество цифровых монет составляет 84 миллиона, что в 4 раза больше, нежели у Bitcoin, но и сложность майнинга гораздо ниже.

EOS была создана летом 2017-го года компанией Block.one и главным разработчиком Даниэлем Ларимером. Основная идея разработчиков – создать децентрализованную платформу с высокой пропускной способностью, функцией смарт-контрактов и минимальной комиссией. В EOS будет использоваться уникальный протокол DPoS, при котором за подтверждения транзакций отвечают не все майнеры (как, например, в Bitcoin), а 20 крупных держателей активов в пределах конкретного блока.

ИОТА - криптовалюта, предназначенная для проведения транзакций на устройствах из мира «Интернета вещей». Принцип ее работы основан не на классическом блокчейне. ИОТА имеет общее сходство с Ripple, так как все токены уже были выпущены, а майнить ее не представляется возможным. Криптовалюта отличается своей легковесностью, а также высокой скоростью проведения транзакций.

Сравнительная характеристика криптовалют

Характеристики криптовалют	Bitcoin	Ethereum	Litecoin	EOS	IOTA
Время существования, лет	9	2,5	6,5	1	2
Особенности эмиссии	Ограниченно е количество, очень высокая сложность майнинга, самая популярная монета для майнинга	Неограниченна я эмиссия, одна из популярных монет для майнинга на видеокартах	Ограниченна я эмиссия, доступен майнинг на ASIC	Ограниченная эмиссия, вычислительны е мощности предоставляются в зависимости от доли владения монетами, майнинг невозможен.	Ограниченная фиксированна я эмиссия, майнинг невозможен
Суточный оборот, (млн.\$)	5,70	1,75	0,31	0,49	0,12
Сфера обращения	«Цифровое золото», добыча монеты и накопление	Платежный инструмент, добыча монеты и накопление	Платежный инструмент, добыча монеты и накопление	Платежный инструмент	Платежный инструмент в сфере интернет вещей
Комиссия за транзакцию	Высокая	Невысокая	Невысокая	Невысокая	Практически отсутствует
Количество официальных бирж, поддерживающих валюту	42	37	34	11	3
Общая капитализация монет, (млрд. \$)	115,38	52,51	5,59	9,50	3,31

На основе сравнительного анализа, можно сделать вывод, что, исходя из времени существования на рынке, можно выделить 2 группы криптовалют.

Наиболее устоявшимися являются Bitcoin и Litecoin, их сходства заключаются в том, что данные валюты находятся на рынке длительное время и хорошо себя зарекомендовали, следует отметить, что у этих монет ограниченная эмиссия, также доступен майнинг этих валют. Обе монеты являются платежным инструментом и средством накопления. Также следует отметить еще одно сходство, оно заключается в том, что данные монеты имеют достаточно много официальных бирж, которые поддерживают их, что является не маловажным моментом.

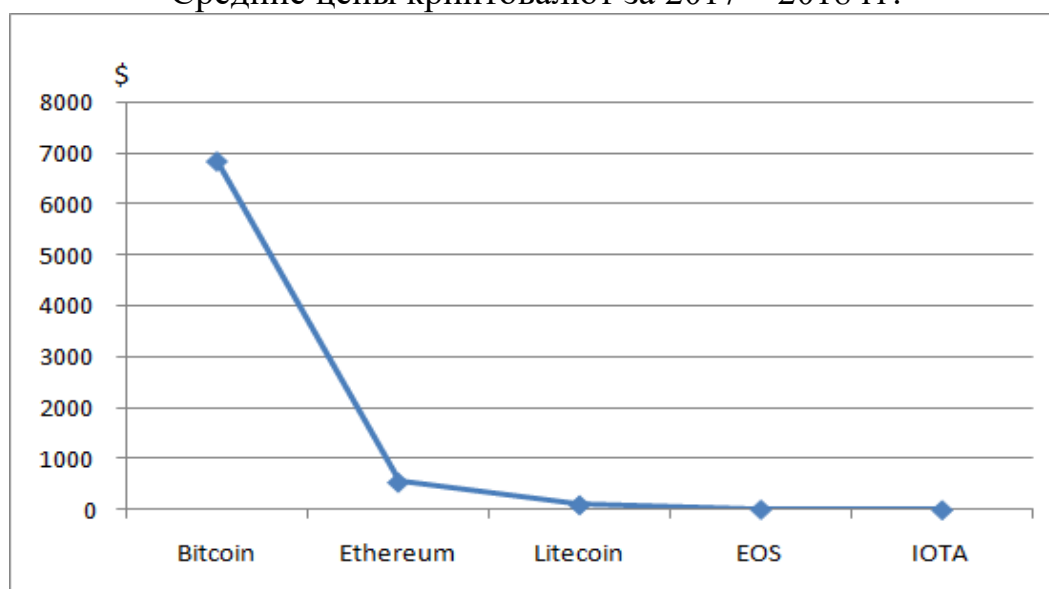
Отличительные черты данных монет заключаются в следующем, Bitcoin можно добывать как на видеокартах, так и на мощности процессора, а Litecoin можно добывать только на ASIC. Имеются огромные различия в суточном

обороте, поскольку Bitcoin является более популярной валютой и его курс намного выше, то, следовательно, и суточные обороты будут больше. Так же имеется существенная разница в капитализации монет, капитализация Bitcoin превышает капитализацию Litecoin в 20,5 раз.

Относительно "молодыми" на рынке являются Ethereum, EOS, IOTA, их сходства заключаются в том, что они имеют ограниченную эмиссию, кроме Ethereum. Также следует отметить, что все три монеты имеют небольшие суточные обороты. Все они являются платежным инструментом, и имеют относительно не высокие комиссии за транзакции.

Также у этих монет следует выделить отличительные черты, они заключаются в следующем, все три валюты имеют огромные различия в количестве официальных бирж, это обеспечено новизной монеты и не полностью закоренелой позицией на рынке. Так же имеется существенная разница в капитализации, капитализация IOTA в 3 раза меньше чем капитализация EOS, а капитализация EOS меньше чем капитализация Ethereum в 5,5 раз.

Средние цены криптовалют за 2017 – 2018 гг.



Проанализировав график цены на криптовалюты, можно сделать вывод, что самой дорогостоящей валютой является Bitcoin, цена которого во много раз отличалась от остальных и составила 6816,24\$, высокая стоимость валюты обеспечена ограниченной эмиссией и сложностью ее добычи. Bitcoin самая старая из всех известных криптовалют. Будущее Bitcoin можно считать положительным. Так как его начинают принимать к оплате многие интернет-магазины за рубежом.

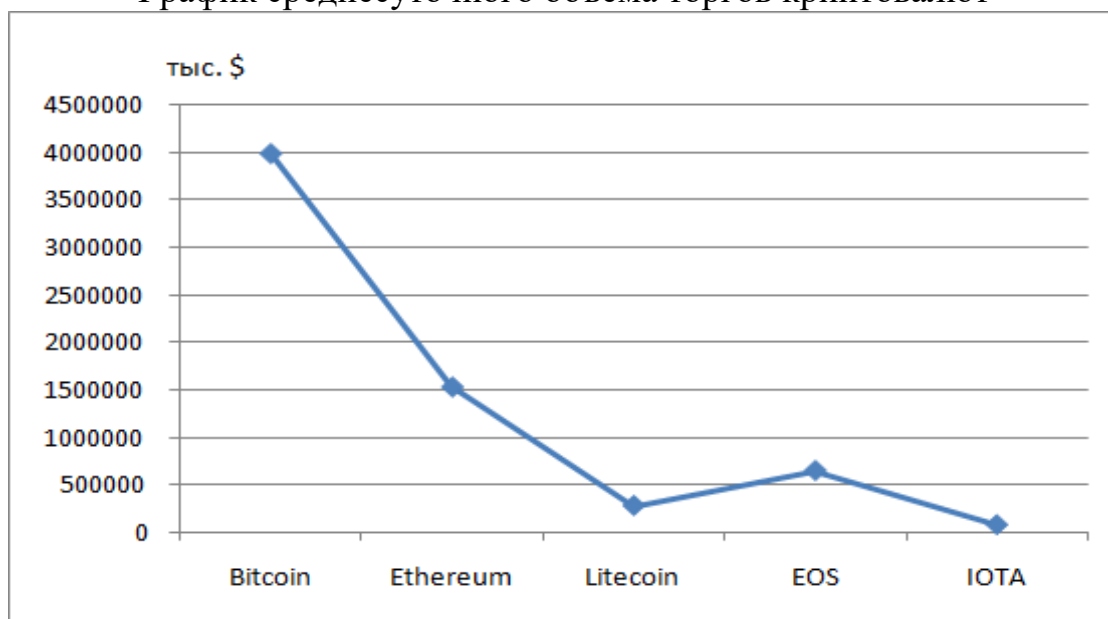
Следующая по стоимости идет валюта Ethereum, цена валюты составляет 540,66\$. Данная валюта существует 2,5 года, но, несмотря на недолгое положение на рынке, валюта является второй по стоимости. Валюта является революционной и за последние годы она выросла во много раз. С 2017 года она вышла в топ по криптовалютам.

Третьей по стоимости является Litecoin, стоимость составляет 99,13\$,

хоть данная валюта находится долгое время на рынке, но все, же у неё стоимость не так высока. Это обеспечено тем, что Bitcoin зарекомендовал себя и внушил доверие, тем самым обеспечил себе более высокую цену, нежели Litecoin.

Затем идут валюты EOS и IOTA, их цены 10,60\$ и 1,18\$, минимальны, в одном диапазоне, данные валюты являются новыми на рынке, но, не смотря на низкие цены, они имеют, и будут иметь большие перспективы на рынке криптовалют.

График среднесуточного объема торгов криптовалют



Как видно на **графике** среднесуточного объема торгов криптовалют, таких как **Bitcoin, Ethereum, Litecoin, EOS, IOTA**, электронные валюты очень хорошо продаются и покупаются, и являются популярным финансовым инструментом. Величина объемов торгов довольно высокая. Объем торгов у **Bitcoin** составил 3981830 тыс.\$, или 32,08% от всего объема торгов криптовалютного рынка, у **Ethereum** объем торгов составил 1525490 тыс.\$, или 12,38%, у **Litecoin** объем составил 278364 тыс.\$, или 2,25%, у **EOS** объем составил 646738 тыс.\$, или 5,24%, у **IOTA** объем составил 77123 тыс.\$, или 0,62%. Рост покупок и продаж приводит к их усилению и укреплению на рынке цифровых монет.

На рынке наблюдается три лидера по объему торгов, это **Bitcoin, Ethereum, EOS**. Высокий объем торгов указывает на то что, происходит много движений с данными валютами, т.е. они как покупаются, так и продаются на биржах.

У **Litecoin** и у **IOTA**, наблюдается сильное снижение их стоимости, вследствие чего и снизился объем торгов данными валютами.

Итак, в заключение можно сказать, что в настоящее время криптовалюты набирают обороты и продолжают свое развитие, число пользователей криптовалют растет. Также нужно заметить, что появление и популярность криптовалют обусловлены технологическими,

институциональными и экономическими факторами. Появление цифровых денег способствует проникновению в общество научной информации и заставляет заинтересованных людей повышать свой образовательный уровень.

Таким образом, криптовалюту целесообразно определить как особую разновидность электронных денег, функционирование которых основано на децентрализованном механизме эмиссии и обращении и представляет собой сложную систему информационно-технологических процедур, построенных на криптографических методах защиты, регламентирующих идентификацию владельцев и фиксацию факта их смены. Наиболее популярной криптовалютой, является Bitcoin. В наше время популярность Bitcoin так велика, что породила создание новых криптовалют, таких как Ethereum, EOS, Litecoin, IOTA и др. Таким образом, можно сказать, что перспектива у криптовалютного рынка есть, особенно, принимая во внимание факт, что многие страны стали задумываться о легализации использования криптовалют в экономике страны.

Использованные источники:

1. Новостной сайт о биткоине и криптовалютах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cryptoanalytic.news/vse-chto-nuzhno-znat-o-kriptovalyute.html> (Дата обращения: 22.06.2018)
2. CoinMarketCap [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://coinmarketcap.com> (Дата обращения: 22.06.2018)
3. Котировки и финансовые новости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.investing.com/crypto/> (Дата обращения: 22.06.2018)

*Кондратьев В.Н., к.э.н.
профессор РАЕ, доцент
кафедра «Национальной и мировой экономики»
Сочинский институт (филиал)
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Сочи*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ СССР И ЕГО СВЯЗЬ С НАСТОЯЩИМ И БУДУЩИМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы экономического наследия СССР, постсоветского периода и ситуации сложившейся на экономическом пространстве России на современном этапе. Рассмотрены варианты решения проблем сложившихся на экономическом пространстве РФ.

Ключевые слова: государственные организации, номенклатура, вертикаль власти, ТНК, советская система.

*Kondratiev V.N.
candidate of economic sciences, Professor RAE
Associate Professor of national and world economy»
Sochi Institute (branch) of the peoples '
Friendship University of Russia (Sochi)*

OUR ECONOMIC PAST AND ITS RELATIONSHIP TO OUR ECONOMIC PRESENT AND FUTURE.

The article discusses the economic legacy of the USSR, the post-Soviet period and the current situation on the Russian economy at the present stage. Considered options to address the prevailing conditions in the economy of the Russian Federation.

Keywords: State organisations, nomenclature, power vertical, TNK, the Soviet system.

Известно, что тот, кто не помнит и не понял своего прошлого – осужден пережить его вновь. Естественно, что в таких сложных, открытых (проточных) системах в среде с резко ускоряющейся эволюцией, прошлое воспроизводится не точно и не полно, часто либо с деградацией по спирали вниз, либо с прогрессом по спирали вверх, либо в отдельных случаях с деградацией, а в иных – с прогрессом, по тем или иным критериям самосовершенствования социокультурной системы.

Во второй половине 90 – х годов прошлого века многим казалось, что советское прошлое исчезло навсегда, стало далеким прошлым. А сегодня, тем, кто хорошо его помнит, стало казаться, что советское прошлое возрождается, вновь становится настоящим, что наступает период неосоветизма.

Действительно, «единороссы» явный аналог КПСС, вертикаль власти, явный аналог тотального советского бюрократического централизма, опора государственной вертикали на силовые структуры, крупные частные фирмы

- есть аналог советской национализации, тотальный захват телевизионных СМИ коммерческими сора́тниками «единороссов, управляемые сверху властью и единороссами, в блоке со справороссами и ЛДПР театральная имитация демократических выборов в РФ, в центре и на местах, аналог советских выборов кандидата от монолитного блока коммунистов и беспартийных. Аналогия не есть тождество, требуется помнить и понять своеобразие, специфику современного неосоветизма в РФ, где долларовые миллиардеры и миллионеры соседствуют, а некоторые из них явно и тайно властвуют с неономенклатурой, не говоря уже о массе лиц занятых малым бизнесом, где наряду с марионеточными профсоюзами, партиями и оппозиционерами, прирученными СМИ – сохраняется, хотя и преследуемое госчиновниками – единороссами, но все же пока что легальное свободное профсоюзное движение, оппозиционные политические движения и оппозиционные СМИ и даже в Госдуме есть более или менее оппозиционная правящей элите партия – КПРФ.

Думается, что мы до сих пор достаточно полно и глубоко не поняли своего советского прошлого, даже если его хорошо помним, поэтому отнюдь не исключается вариант длительного продолжения в будущем РФ сценария неосоветизации России по нескольким направлениям:

- то ли типа «НЭП» В.И. Ульянова (Ленина), как идеолога отступающего большевизма;

- то ли типа Дэн Сяо Пина, как идеолога социализма с китайской спецификой, допускающих капитализм, при сохранении командных высот госсобственности и тотальной государственной власти партийного аппарата;

- то ли типа диктатуры генерала Пиночета в период построения эффективного капитализма в Чили;

- то ли социализма с белорусской спецификой.

Если корни советизма сохранились в РФ, то они явно существуют не только в виде технологической и экономической отсталости России, а и в специфике социоэкономической и социополитической культуры масс и правящих экономических и политических элит в современной РФ, в их общепринятых экономических и политических нормах поведения, в типичных системах взаимосвязанных экономических и политических, в т.ч. институционализированных и не институционализированных положений и ролей, в привычных ролевых установках и ожиданиях масс и правящих элит постсоветской России, в их типичных верованиях в ценности, как регуляторах их экономического и политического поведения и их взаимодействий – взаимоотношений в экономической и политической жизни.

Эту взаимодополняемость субкультур российских масс и правящих элит, вплоть до их неотделимости и взаимопроникновения, гениально угадывали русские поэты (отсюда - «страна господ, страна рабов»), высмеивали и предсказывали пророчески русские писатели и публицисты (градоначальники и подданные «Града Глупова», «грядущие Хамы и торжествующие Шариковы» из «глубин простого народа» внезапно

поднимающиеся до занятия господствующего положения в системе обновленного царского деспотизма на коммунистической подкладке), предчувствовавшие, что типичная российская правящая элита воспроизведется вновь из среды типичных российских массовых движений, их лидеров после победоносного уничтожения старого состава российской элиты, что не раз и не два происходило и в почти пяти тысячелетней истории Китая.

Эта устойчивая воспроизводимость типичного для России или Китая, или Индии, или Ирана – Ирака устройства (явно восточного, а не западно - европейского, цивилизационного образца) функционирования экономической и политической жизни, регулярно реализуется несмотря на их во многом вынужденную модернизацию:

- формирование европейского образца армии и флота, индустриализацию, урбанизацию, участие в научно – техническом прогрессе, внедрение систем массового образования и здравоохранения в прошлом веке;
- свержение наследственного тотального властвования традиционных царей – императоров и установление внешнего подобия европейских республик.

Хотя устойчивость самовоспроизводства этого типа устройства практически преодолена, например в Японии (в прошлом с традиционным соответствием восточному образцу цивилизаций) всего примерно за 150 лет проб и ошибок реформационных движений со времен революции Мэйдзи, а в России они продолжаются минимум со времен Петра 1 до времен Горбачева - Ельцина приблизительно уже около 300 лет и все еще явно весьма далеки от столь успешного их итога, как в Японии.

Советское экономическое прошлое - как особую модификацию специфического для России (в прошлом «Московской Руси», «Российской империи») восточного цивилизационного образца в новых обстоятельствах мы и рассмотрим в данной статье не с точки зрения его советской экономической идеологии, самосознания правящих элит и их жрецов - идеологов, и не с точки зрения его генезиса или разложения – перерождения, а с точки зрения его устройства и функционирования в зрелой фазе, т.е. приблизительно в течении 50 лет с 1935 г. по 1985 г. (после сталинской так называемой коллективизации в сельском хозяйстве и индустриализации в промышленности и до горбачевской перестройки).

Заранее отметим, что специфика экономик советского типа (Китай, Вьетнам, Куба, Северная Корея) еще и в том, что в них нет той существенной меры дифференциации экономической и политической жизни, как в отдельных, хотя и взаимосвязанных сферах социокультурной системы в целом, которая характерна для современных индустриально – постиндустриальных рыночных демократий западноевропейского цивилизационного образца. Политическая жизнь в системах советского типа неотделимая часть экономической жизни и наоборот, а экономические элиты в них тождественны их политическим элитам по персональному составу. Так

дело обстояло во многих, если не во всех, странах – государствах Древнего Востока, в Спарте Древней Греции, в варварской средневековой империи Карла Великого, в раннем средневековье Европы, в Российской Империи Петра Великого, в СССР и КНР прошлого века.

Взгляд извне - западных советологов на советскую экономику породил концепцию административно – командной, не рыночной экономики, с централизованно управляемым госаппаратом (госпланирование и исполнения госпланов), народным хозяйством и государственной собственностью всех ценных ресурсов – благ (тотальная госсобственность тотальной государственной властью).

Взгляд изнутри - советских экономистов, философов и историков воспроизводил и комментировал официальную, установленную как обязательная идеологическая догма («марксизма – ленинизма») властвующей элитой, точку зрения:

- советская экономика - это социализм – первая фаза коммунизма, с общенародной (коллективной) собственностью на ресурсы – блага в форме госсобственности, с централизованно управляемым плановым народным хозяйством, с общественными фондами потребления, с государственной торговлей товарами народного потребления, с торговлей между госорганизациями и колхозами (якобы кооперативами), с отсутствием наемного труда, средств производства и купли – продажи рабочей силы, как товара (отсутствие рынков трудовых ресурсов), с принципом распределения потребительских благ на личные нужды сотрудников социалистических организаций: каждому, в соответствии с его трудовым вкладом.

С точки зрения социального деления на различные большие социальные группы (касты – сословия, классы), не по их месту и функции в общественном разделении труда (в промышленности или в сельском хозяйстве, управленческий, по преимуществу умственный труд и исполнительский, по преимуществу физический труд и т.п.), а по богатству, доходам и объему госвласти над другими группами, имела место дифференциация народонаселения советской системы на меньшинство экономически и политически господствующей партийно – хозяйственной управленческой элиты (номенклатуры) и большинство экономически и политически подчиненных масс, полностью отстраненных от управления всем, кроме своих семейно – домашних хозяйств (далее – «СДХ»), это максимально точно и полно описал советский дипломат - невозвращенец Восленский (см. книгу « Номенклатура») хотя у него и были предшественники еще в период до второй мировой войны (троцкисты и Джиллас, с идеей поражения пролетарской социалистической революции и советской бюрократии, как нового господствующего класса в сталинском СССР).

В дискуссиях на постсоветском интеллектуальном пространстве до сих пор встречается предположение о специфике устройства социоэкономических систем советского типа выражаемое метафорически - государственный капитализм. Метафоры и аналогии могут вводить в

зablуждение.

Капиталисты - это класс множества частных собственников, владельцев крупных, средних и малых капиталов, использующих на постоянной основе трудовые ресурсы наемных работников для производства товаров на продажу и закупающих для этого недостающие ресурсы, факторы производства на рынках, как товары. Его представители являются носителями норм и верований в ценности частной инициативы, частного предпринимательства ради роста частного богатства, хотя и не только, ибо ведущим мотивом часто может являться, например, лидерство в экономическом соревновании и конкурентной борьбе за максимум богатства в частной собственности, положение и роль признанного победителя, чемпиона в своего рода бизнесе (достижительная мотивация) .

Кооперативы и акционерные сообщества капиталистов, т.е. групповая, общая частная собственность множества отдельных капиталистов на используемые и производимые в корпорациях ресурсы – блага – это давно общеизвестная реальность, но административная власть (особая форма власти принуждения, с использованием угрозы легального насилия) группы частных совладельцев совместно используемого и воспроизводимого капитала, в норме не доминирует, а играет подчиненную роль относительно их экономической власти (власти вознаграждения или экономического принуждения к труду) в отношениях их с наемными работниками.

Члены кооператива капиталистов - акционеры, совладельцы корпораций, в большинстве случаев:

а. не являются представителями государственной власти, членами группы – персонала аппарата госуправления, по определению их специфического социоэкономического положения и роли;

б. прямо и непосредственно, в форме разнообразного имущества косвенно или опосредованно, в символической форме (например, доли в пакете акций) имеют свою определенную частную долю в общей, групповой собственности корпорации, в ее ресурсах, их затратах - потерях и итогах производства – обслуживания, продаж, которую они могут более или менее свободно продать, дарить, завещать другим частным собственникам, в отличие от госчиновников госаппарата, которые в норме подобной частной доли в госсобственности не имеют и не могут ее свободно, легитимно и легально выделить, превратить в свою индивидуальную или семейную частную собственность.

Спарта в Древней Греции, некоторые феодальные варварские королевства - империи раннего Средневековья Западной Европы, Российская Империя эпохи Петра Великого, а также Древний Восток, бывшее СССР и КНР эпохи маоизма демонстрируют персональное полное или преобладающее совпадение состава экономически господствующих каст, сословий, классов и членов политически господствующей группы госчиновников аппарата государственной власти, но члены этих правящих элит и их группы в госорганизациях не являлись ни частными свободными

рабовладельцами, ни частными свободными владельцами земли и крестьян, ни группой капиталистов – совладельцев госсобственности.

В этом смысле ни о каком госкапитализме в экономиках советского типа не может быть и речи, эта метафора вводит в заблуждение тех, кто не имеет научного понимания специфического устройства и функционирования капитализма возникшего только в материнском лоне западно – европейской цивилизации 15 – 18 веков и распространявшегося отсюда по всему миру, в т.ч. путем его имитации собственными культурными средствами в странах – государствах иных цивилизаций, и связанного отнюдь не только с тем, что кто – то на кого – то работает по найму, ибо институт работы по найму на собственников факторов производства за плату практически всегда существовал и существует во всех видах сложных социоэкономических систем эпохи цивилизаций, и даже его массовость, преобладающая роль в производстве большинства экземпляров большинства видов совокупной продукции (например, при труде масс по найму в госорганизациях), не является достаточным признаком существования капитализма (например, как госкапитализма).

С нашей точки зрения, экономическая и политическая специфика советизма в том, что это особый вид индустриальной рыночной экономической системы, который ни одной экономической теорией в прошлом не был предсказан и ни одной современной экономической теорией пока что – до сих пор не объяснен, и ни к капитализму, ни к социализму в принципе отношения не имеет.

Суть дела не в традиционной для истории России - технологической, экономической, политической и культурной отсталости советской социокультурной системы от систем индустриально – рыночных западно – европейских цивилизаций прошлого века, это следствие, а не причина, как демонстрирует пример 50 лет высоких темпов технологического и экономического прогресса послевоенной Японии до уровня высокоразвитых экономик Запада, с ранее явно отсталой экономикой, политической подсистемой, полностью и глубоко восточного цивилизационного образца культурой элит и масс. Суть дела в том, что имеются существенные непреодолимые легко и просто отклонения от западноевропейской нормы в самом внутреннем устройстве и функционировании советского типа индустриально – рыночных экономик на макроуровне их массовых экономических связей и институтов, традиций и привычек, систем положений – ролей, ролевых установок и ожиданий, верований в ценности.

1. Вместо минимум трех классических товарных рынков (а. средств производства – инвестиционных товаров; б. товаров массового потребления членов семейно – домашних хозяйств; с. трудовых ресурсов, рабочей силы с квалификацией, как товара;) в экономиках советского типа существует только два массовых товарных рынка, а рынок средств производства инвестиционных товаров в них отсутствует.

2. Существующие в экономиках советского типа массовые рынки

индустриально – рыночных экономик (а. товаров народного потребления; б. трудовых ресурсов) являются крайне несовершенными рынками:

а. рынок товаров народного потребления максимально подобен рынку с монополией продавца, а именно - организации государственной торговли ТНП продающих их массам покупателей, членам частных семейно – домашних хозяйств, на нем, естественно, максимальная рыночная власть продавца – его экономическая диктатура по ассортименту, качеству и цене ТНП;

б. рынок трудовых ресурсов, купли – продажи рабочей силы с квалификацией, максимально подобен рынку с монополией покупателя, т.е. государственных организаций (производящих продукты, оказывающих услуги) покупающих у массы частных владельцев их трудовые ресурсы в пользование, у членов частных семейно - домашних хозяйств их рабочую силу с квалификацией, на нем, естественно, максимальная рыночная власть покупателя, его диктат по профессиям – специальностям, качеству и цене товара рабочей силе.

Отсутствие массовых рынков средств производства – инвестиционных товаров в экономиках советского типа закономерно обусловлено тем, что все или почти все экономические организации выпускающие – сбывающие и снабжающиеся – использующие те или иные средства производства – инвестиционные товары являются государственными, функционируют в рамках государственной формы собственности, поэтому экономические обмены между ними ресурсами – благами административно регулируемые планами снабжения, производства и сбыта, обмена, здесь особый вид принудительной формы обмена, а не рыночные обмены, которые здесь отсутствуют, подобно тому, как они отсутствуют внутри частной фирмы, корпорации при административно регулируемых обменах между ее подразделениями или отдельными сотрудниками в процессах их совместного производства продуктов – обслуживания клиентов. Естественно, что в этих обменных взаимодействиях между госорганизациями наряду с отсутствием реальных рыночных обменов, отсутствовали и реальные деньги, а существовали лишь фиктивные деньги с плановыми контрольно – учетными функциями, в то время, как наличие реальных, хотя и крайне не совершенных, рыночных обменов на рынках ТНП и трудовых ресурсов сопровождалось функционированием реальных денег, превращавшихся из наличной формы в безналичную и обратно.

Правда, часто оплата использования рабочей силы членов частных СДХ осуществлялась госорганизациями и в бартерном виде рыночного обмена (ты – госорганизации в распоряжение и пользование свои частные трудовые ресурсы, она – тебе в оплату госресурсы и госблага, ТНП, в т.ч. длительного пользования), в форме натуральной оплаты труда.

Следовательно, отсутствие одного из трех массовых товарных рынков в экономиках советского типа (№1- отклонение от нормы) являлось закономерным следствием доминирования института государственной

собственности на производство и использование средств производства – инвестиционных товаров, его доминирование, что также являлось причиной монополии, диктатуры продавца на рынках ТНП, с доминированием госторговли, и причиной монополии, диктатуры покупателя на рынках трудовых ресурсов, с исключительным правом государственных экономических организаций на использование наемного труда (№2 - отклонение от нормы). Наряду с явной гипертрофией института госсобственности в экономиках советского типа существовала явная атрофия института частной собственности семейно - родственных групп, членов СДХ (№3 - отклонение), которая распространялась, только на их зарплату, накопления денежных средств и запас ТНП, на их рабочую силу с квалификацией и была стыдливо переименована в советском праве и в советской экономической идеологии в личную собственность граждан, отчего отнюдь не перестала быть их частной семейной собственностью.

А между частными СДХ, членами разных семейно – родственных групп, естественно, в большинстве случаев сохранялись и доминировали вполне отчужденные рыночно подобные отношения частных собственников (ты – мне, я – тебе), включая мену и куплю – продажу, а отнюдь не отношения коллективизма в форме обмена – дарения, безвозмездного и бескорыстного (как это проповедовала советская идеология и советское искусство). Отметим, что советская экономическая идеология упорно отрицала наличие купли – продажи трудовых ресурсов в экономике СССР, стремилась доказать любым путем, что рабочая сила не является при социализме товаром, вопреки практической очевидности, опытной данности труда масс (не членов номенклатуры) по найму в государственных экономических организациях, которая лишь отчасти ретушировалась разнообразными натуральными формами оплаты наемного труда: от оплаты трудодней зерном, мукой, сеном и дровами в деревнях, до его оплаты предоставлением госжилфонда в аренду, в т.ч. в наследуемую аренду, наемным работникам госорганизаций и членам их семей, предоставлением путевок в санаторий, базу отдыха и т.д. и т.п. Естественно, в реальных, а не идеальных (в чистой от примесей модели) экономиках советского типа в те или иные периоды, в тех или иных странах – государствах монополия госорганизаций на рынках продажи ТНП и монополия их на рынках купли трудовых ресурсов была не абсолютной, а относительной:

а. на так называемых колхозных рынках продовольственных товаров, была масса продавцов частных собственников массово реализуемой продукции, например, из личных подсобных хозяйств, с дачных земельных участков СДХ;

б. на легальных и теневых вещевых рынках (для продажи гражданами якобы личных вещей бывших в употреблении) массово шла частная торговля дефицитными, в т.ч. импортными, вещами;

с. легальные и теневые трудовые услуги частников частникам массово нарушали монополию госорганизаций на покупку наемной рабочей силы с

квалификацией;

д. имел место полулегальный и легальный рыночно подобный обмен фактически частных собственников, владельцев, но де юре только пользователей – арендаторов, квартирами, а также частными домами с приусадебными участками, дачами с участками земли, некоторыми инвестиционными товарами (легковыми автомобилями, некоторыми средствами сельскохозяйственного производства, инструментами и оборудованием, материалами для ремонтных и строительных работ и т.п.).

Кроме того, в местах лишения свободы бывшего СССР в период сталинизма массово использовался принудительный, по сути рабский труд, по оценкам некоторых историков, в иные моменты в них одновременно находилось до 20 млн. заключенных, а лишение советского крестьянства паспортов, при паспортной системе прописки и приема на работу, было явно аналогично прикреплению государственных, а не только помещичьих, крестьян к земле в период Российской Империи, естественно, это порождало частичное отсутствие рынка трудовых ресурсов, ибо рабочая сила с квалификацией – рабов и крепостных на барщине (при исполнении трудовой повинности в пользу помещиков или царя), а так же зэка – не товар.

И все же, основная масса не только средств производства инвестиционных товаров, но и ТНП производилась, а иногда и продавалась, государственными экономическими организациями, а основная масса трудоспособного населения работала по найму основное рабочее время в госорганизациях без доминирования принуждения угрозой легального насилия (если не считать таковым наказание по суду за опоздание, бродяжничество, паразитический образ жизни), этот фундаментальный факт лишь отчасти камуфлировался существованием на бумаге:

а. якобы «кооперативной, колхозной формы собственности» в сельскохозяйственном производстве (со странными для этой классической групповой формы частной групповой собственности, общей долевой собственности по современному ГК РФ, «неделимыми», якобы коллективными, на самом деле бывшими госсобственностью, «колхозными фондами»);

б. якобы общественных (коллективных, социалистических) фондов бесплатного потребления ресурсов – благ (например, систем образования, здравоохранения).

В том и другом случае, речь шла лишь об юридических фикциях советской юридической и экономической идеологии, прикрывающих реальную практически реализующуюся тотальную «госсобственность госорганизаций».

Подведем итоги:

1. С точки зрения массовых форм или институтов обмена ценными ресурсами – благами в экономиках советского типа сосуществовали и дополняли друг друга особые разновидности административно регулируемого (принудительного) обмена и рыночного обмена, а

провозглашаемый в идеалах социализма – коммунизма - обмен – дарение, безвозмездный (бесплатные продукты, услуги) и бескорыстный, сохранялся по преимуществу (исключение – институт государственной и частной благотворительности – вечный спутник всех цивилизаций) только во внутренних обменах между своими и близкими, прежде всего - между членами семейно – родственных групп частного СДХ, как и во всех сложных экономических системах эпохи цивилизаций.

2. С точки зрения массовых форм или институтов собственности в экономиках советского типа представлены два массовых типа:

2.1. государственная собственность государственных, в т.ч. экономического назначения организаций.

Гигантская госкорпорация производила, продавала ТНП частным СДХ и покупала трудовые ресурсы у частных СДХ, в соответствии с иерархией госпланов с госценами, использующих свою корпоративную госсобственность, хотя практика производства, снабжения и сбыта, реальный торг (на рынках ТНП и трудовых ресурсов) номенклатуры с представителями частных СДХ регулярно приводил к существенной, минимум практической, корректировке и этих корпоративных планов по количеству и качеству, и заранее установленных цен и пропорций натурального, бартерного или денежного рыночного обмена рабочей силы на ТНП.

Как свидетельствует пословица той эпохи: «Если они делают вид, что платят, то мы делаем вид, что работаем».

В советского типа политической и экономической идеологии эта госсобственность интерпретируется и рекламируется как коллективная, общенародная, социалистическая, как с целью систематического обмана масс и мирового общественного мнения по рецептам Макиавелли, так и в следствии типичных заблуждений, иррациональных советских верований части советской номенклатуры, явно оправдывающих ее реальное экономически и политически господствующее положение и роль и подчиненность, иногда и покорность и послушность масс ее господству, якобы в их собственных интересах (это предвидел Ф. М. Достоевский - в образе и само оправдательных речах «Великого Инквизитора» христианской церкви).

2.2. Частная собственность большинства, проживающих не в местах заключения, членов отдельных семейно – родственных групп, владельцев частных СДХ, как минимум на доходы – накопления денежных средств и запасы ТНП, на личную трудоспособность, рабочую силу с квалификацией, а иногда и на произведенную своим трудом продукцию и - или наследство.

Она должна всегда дифференцироваться:

а. на частную собственность меньшинства СДХ членов номенклатуры (отсюда непреходящий для них великий соблазн нелегальной и легальной приватизации госсобственности, тайного и явного выделения чего либо, в свою частную долю из общей номенклатурной собственности, использования общей номенклатурной госсобственности в интересах обогащения своих

частных СДХ, исторические корни взяточничества - как сбора неформальной дани чиновниками с народа, помимо формальных налогов).

в. на частную собственность СДХ масс подчиненного большинства, которым, даже в случае демонстрации подчиненности - послушности, госсобственность передается только в пользование (аренду) (например, жилье, земельные участки).

ДРУГАЯ СТАТЬЯ

Лживые проповеди представителей советской номенклатуры и исповедальные изложения их корпоративных заблуждений, их самооправдания для того, чтобы выдать или представить объекты общей (групповой) номенклатурной собственности - объектами общенародной (коллективной, социалистической) собственности разоблачаются относительно легко и просто.

Достаточно поставить вопросы соответствующие, в научном подходе к менеджменту в организациях, проблемам корпоративного управления собственностью корпорации (менеджерами в интересах совладельцев, членов кооператива, акционеров).

1. Существует ли в социэкономических системах советского типа институт свободных выборов согражданами хотя бы высшего ранга управляющих их якобы коллективной (общенародной, национальной) госсобственностью?

2. Существует ли в данного типа системах реальная возможность эффективного контроля сограждан (совладельцев госсобственности) снизу в верх за деятельностью якобы свободно выбранных ими управляющих, включающая реальную возможность максимально быстрого увольнения ими не эффективных управляющих и управляющих госсобственностью не в интересах сограждан – якобы совладельцев госсобственности?

Отрицательные ответы на эти вопросы любого непредубежденного исследователя экономик советского типа предопределяют истинность утверждения о том, что госсобственность в этого типа экономиках никогда не была коллективной, общей (общенародной, национальной) собственностью всех сограждан – совладельцев, а вот общей, групповой собственностью членов советского образца клана - корпорации (аналога касты, сословия, класса) управляющих, советской, одновременно и политической и экономической, элиты (номенклатуры) - эта госсобственность явно была.

Отметим, что и тезис о том, что госсобственность всех индустриально – постиндустриальных рыночных экономик стран - государств западноевропейского образца цивилизации являлась и является национальной собственностью всех сограждан (как ее - совладельцев) этих стран - государств так же глубоко сомнителен и должен быть доказан аналитически и на фактах в каждом конкретном случае, в ином случае объявление существующей в них госсобственности - национальной собственностью, собственностью нации в целом может быть всего лишь

идеологической фикцией или капиталистической утопией.

Например, Маркс и его последователи, а так же анархисты - интерпретируют эту госсобственность, как явный аналог общей, групповой собственности класса капиталистов, управляемую де факто назначаемыми капиталистами наемными политиками и чиновниками в интересах господствующего класса капиталистов.

Парадоксальные, альтернативные признаки номенклатурной госсобственности позволяют предположить, что имела место в экономиках советского типа некая переходная форма общей, групповой собственности номенклатуры:

1. это явно не долевая собственность, ибо не в прямом виде, ни в символическом виде (доля в 100% акций) член номенклатуры не имел установленной доли и не мог ее выделить в частную собственность своего СДХ;
2. но и не коллективная форма общей, групповой собственности номенклатуры, ибо имели место признаки аналогичные признакам долевой собственности:
 - а. не равный доступ членов номенклатуры к участию в управлении государственной собственностью, ибо роль в управлении ею существенно зависела от положения и роли члена номенклатуры в иерархии власти, в организационной структуре аппарата управления госсобственностью;
 - б. не равный доступ к использованию государственных ресурсов – государственных благ на нужды собственного СДХ каждого из членов номенклатуры, существенно зависящий от того же самого (см. пункт а), а следовательно, отсутствие уравнительного распределения потребительских благ между членами номенклатуры;
 - в. острая карьерная конкуренция за сохранение – повышение своего положения – роли в номенклатурной иерархии, вплоть до конфликтов на уничтожение противников, а также наиболее часто реализующийся принцип обмена ресурсами, услугами между членами, подгруппами внутри номенклатуры позволяет утверждать, что имея определенную корпоративную солидарность - члены номенклатуры не отличались какой либо особо ярко выраженной моралью и психикой коллективизма, не были подобием семьи своих и близких.

Принципиальная иерархичность, четкая стратификация по объему власти принуждения и власти вознаграждения - сверху - вниз внутреннего устройства функционирования корпоративной устойчивой коалиции членов номенклатурной группы в экономиках советского типа закономерно связана с наличием явных признаков перехода госсобственности номенклатуры к общей, долевой групповой собственности, которая не могла произойти в полной мере в принципе, в силу специфики феномена страна – государство эпохи цивилизаций и специфических для России обстоятельств.

Естественно, что все объекты номенклатурной госсобственности, которые можно выделить и разделить в пользу для частных СДХ

высокопоставленных членов неономенклатуры, либо уже были выделены и разделены в период горбачевско – ельцинских реформ сверху, либо это с ними произойдет в ближайшее время, а конфискация крупной частной собственности – под лозунгом национализации, превращение ее в госсобственность, всего лишь переходящий этап продолжающегося перераспределения госсобственности неономенклатуры между ее внутренними кланами и их бизнес – союзниками.

Можно с достаточно большой уверенностью предполагать, что в верованиях в ценности большинства, в т. ч. высокопоставленных, членов неономенклатуры произошла окончательная переоценка ценностей - частная собственность их СДХ, ее прирост стал для них наиболее ценным достижением, эта ценностная ориентация приобрела легальность и является достаточно общепринятой, общепризнанной в среде постсоветской неономенклатуры, вопреки пропаганде и агитации для избирателей, большинство членов постсоветской неономенклатуры разделяют верования в высшую ценность накопления максимума богатства в частной собственности их СДХ, а максимум не контролируемой снизу госвласти и госсобственности для большинства из них – средство для максимизации своего частного богатства.

Следующий шаг эволюции, от доминирующего положения и роли единства госвласти – госсобственности восточного цивилизационного образца в экономиках советского типа к норме западноевропейского образца социоэкономического устройства и функционирования, закономерно обусловлен необходимостью выживания постсоветских стран – государств в условиях роста экономической и политической остро конкурентной борьбы в мировом сообществе за индивидуальное и коалиционное лидерство стран - государств, при явном лидировании и конкурентных преимуществах западноевропейского цивилизационного образца по уровню, а иногда и темпам роста производительности труда, качеству продукции, по разнообразию, количеству и эффективности вооружений, инновации, уровню массового благосостояния и качества жизни.

Жизненно важный переход к аналогу европейской нормы общества и культуры, с эффективной мерой дифференциации и эмансипации экономики от доминирования госсобственности – госвласти, а сограждан – от традиций азиатского деспотизма, как вида господства касты – сословия госчиновников, требует формирования подлинной политической демократии, с множеством различных социальных движений, партий, с равной доступностью их к СМИ и подлинно свободным выборам, с реально независимыми от исполнительной власти и главное, не коррумпированными массово судами, с госчиновниками, которые вынуждены исполнять роль, даже если это им не очень нравится, государственных слуг сограждан, а не господ своих подданных.

Политические и экономические ошибки современных российских политических лидеров так же во многом обусловлены их отклоняющейся от европейской нормы традиционной советской экономической и политической

культурой.

Японские правящие элиты сумели понять после поражения во второй Мировой войне, что их восточный образец модернизации – не конкурентноспособен на мировой политической и экономической арене, и пошли на подлинную, полную и глубокую революцию сверху, сумев вдохновить японский народ и мобилизовать потенциал нации на поворот и движение в новом направлении эволюции их экономической и политической жизни, с достаточно полной и глубокой, творческой и национальной специфичной имитацией западно – европейского образца цивилизации, при сохранении оригинальности, уникальности японской культуры и цивилизации.

Неужели нашим современным политическим и экономическим элитам и массам нужно полное и окончательное глобальное поражение в глобальной экономической и политической борьбе, для того чтобы решится взять на себя ответственность, бремя радикальных реформ всей нашей экономической и политической жизни и довести их до логической завершенности?

А ведь подобное поражение может завершиться и отнюдь не по японскому послевоенному сценарию, а полным распадом нашей страны – государства, подобному распаду СССР, явно уже необратимому для всех, кроме фанатичных поклонников культа империи. Надо смотреть правде в глаза, а не тешить себя и других патриотическими иллюзиями, надо не скрывать правду от масс, от новых молодых поколений, как бы это не было не приятно для представителей терпящих одно фиаско за другим правящих советских и постсоветских элит и всех представителей старых поколений в РФ советского периода формирования.

Курс на приватизацию гипертрофированной госсобственности номенклатуры был принципиально, стратегически верным, но были выбраны и реализованы тактически принципиально ошибочные методы и формы приватизации госсобственности (а отчасти и объекты приватизации, очередность их приватизации), но при этом, не на словах, а на деле, вообще отсутствовал практический курс на превращение госсобственности номенклатуры и неономенклатуры в собственность нации.

Это упущение, естественно, ибо реформы Горбачева – Ельцина, в т.ч. приватизация госсобственности, проводились представителями номенклатуры и с учетом только прежде всего ее интересов или, минимум, интересов тех или иных ее конкурирующих подгрупп – кланов и их бизнес - союзников.

Признавать и делать общеизвестной массам, а не скрывать от себя самих и масс, правду о прошлом и настоящем, максимально полно и глубоко понимать и объяснять, предвидеть трагические последствия, не только нашей отсталости, но и наших системных, существенно патологических отклонений от нормы западноевропейского образца цивилизации 20 -21 века в экономической и политической культуре элит и масс, в устройстве и функционировании советской и постсоветской экономики и политической

жизни бывшего СССР и современной РФ это - единственно верный путь поиска стратегий выживания, увеличивающих шанс успешного будущего России, как страны – государства в мировом сообществе, и ее народов, в т.ч. и шанс - подлинно великого будущего русского народа, с его великим, часто трагическим, историческим прошлым.

А выдавать уродства нашей экономической и политической жизни за суть нашего национального своеобразия и включать их в содержание идеалов патриотизма, это явная имитация потерпевших исторический крах еще в 19 веке традиций и идеалов официального славянофильства, где самодержавие, технологическая и экономическая отсталость народного хозяйства объявлялись сутью православия и народности, которая на деле, а не на словах о великой державе указывает согражданам из всех народов РФ один путь - дорогу в никуда.

Проблема анализа и научной классификации форм и институтов собственности, определений, понятий вид (или тип), форма (или институт) собственности – весьма многочисленны и разнообразны. Из опыта и по интуиции, из многочисленных дискуссий можно выбрать, как достаточно общепонятные и общепризнанные, следующие признаки наличия или отсутствия феномена собственности:

1. Должен существовать, как минимум, социокультурный субъект (индивид – личность, группа, организация, этническая общность) занимающий положение и исполняющий роль владельца, который, если это его положение и роль признается другими субъектами как правомерное, легитимное, а иногда и плюс – легальное (соответствующее установленным законам), является одновременно и собственником того, чем он владеет, а его владение в этом случае является одновременно его собственностью. Нет владельца, являющегося или не являющегося собственником с точки зрения других субъектов, - нет и его владения, являющегося или не являющегося его собственностью.

Классификация видов или типов, форм или институтов собственности.

Традиционно выделяются следующие:

1. индивидуальная собственность или

1.1. групповая собственность («общая» по ГК РФ), а при наличии групповой (общей):

1. 1.1. кооперативная, корпоративная (общая долевая по ГК РФ), ибо группа совладельцев является взаимовыгодной коалицией эгоистов, например, кооперативом или корпорацией частных собственников, с соответствующими нравами – моралью и психикой, в пределах максимум их корпоративной солидарности,

1. 1.2. коллективная (общая не долевая по ГК РФ), ибо группа совладельцев является, например, коллективом своих и близких родственников в семье или первобытной, родоплеменной этнической общностью, с коллективистскими нравственно – моральными нормами и психикой в рамках коллективистской солидарности (предмет социальной

психологии форм или институтов собственности в группах и организациях).

2. Очевидно, что существенное качественное различие видов, типов ценных для удовлетворения человеческих потребностей ресурсов – благ, при наличии тех или иных возможностей их полезного использования (например, знаний и умений о том, как их нужно и можно использовать - на это необходимое условие указывал еще Сократ, согласно «Эйкономии» Ксенофонта), порождает колоссальное разнообразие видов, типов владения – собственности:

2.1. общепонятна дифференциация ценных ресурсов – благ на внутреннее владение – собственность (материально – энергетические или психические ресурсы – блага организма владельца – собственника) или внешнее:

а. если эти ресурсы – блага часть организма и психики владельцев – собственников, то это собственность внутренняя, прямо и непосредственно неотделимая от ее владельца – собственника и его положения и роли в сообществе – свободного человека:

- рабочая сила с квалификацией, работоспособностью, со знаниями и умениями, интеллектуальным творческим потенциалом,

б. если же ресурсы – блага находятся вне пределов организма и психики их владельца – собственника, то это собственность внешняя, включая владение – собственность в виде человеческих ресурсов – благ организма – психики других индивидов – личностей (рабы, зэка и т.п.), а не только в виде внешнего имущества движимого и недвижимого, естественных, созданных природой ресурсов – благ и искусственных, созданных человеком ресурсов – благ;

2.2. дифференциация всех ресурсов – благ, включая человеческие ресурсы – блага, на естественные, созданные природой и искусственные, созданные человеком, предполагает естественную меру и степень естественности – искусственности ресурсов – благ по сложности и трудности, длине цепи актов их искусственного производства – воспроизводства, включая в это и меру стандартности – воспроизводимости или меру необходимости творческой активности, т.е. и меру уникальности, невозможности воспроизведения произведений мастерства талантов и гениев, кроме того при детализации – конкретизации те и другие виды ресурсов – благ в функции владения – собственности владельцев – собственников дифференцируются:

а. по специфическим физико – химическим, геологическим и биологическим признакам, по функциональному назначению в контексте различных видов человеческой деятельности, использованию для удовлетворения тех или иных человеческих потребностей.

Таково, например, разделение собственности на внешние средства для производства искусственных ресурсов – благ (инвестиционные товары) и собственности на предметы для потребления (ТНП), в т.ч. для воспроизводства человека (для рекреации – релаксации человеческих, в т.ч. трудовых, ресурсов и воспроизводства новых поколений членов общества,

представителей культуры, носителей в т.ч. и трудовых ресурсов) у Маркса и его последователей.

Аналогично и разделение благ на первичные, как бы с самоценностью – полезностью, для удовлетворения человеческих потребностей в сфере потребления, досуга и в непроизводственных сферах, и вторичные (третичные), с вмененной ценностью - полезностью (зависящей от их необходимости человеку, как средство для получения первичных благ), в учении о благах представителей австрийской школы маржинализма и их последователей.

Между владельцем – собственником и ресурсом – благом являющимся его владением – собственностью есть отношение освоения - присвоения, не только в смысле его отношения к владению – собственности, как к своей части, части самого себя (предмет психологии собственности), но и в смысле реальной возможности и права максимально свободного, от внешних ограничений, использования владельцем – собственником его владения – собственности, включая реальную возможность и право не только употреблять, но и злоупотреблять (расходовать, портить, уничтожать, отказываться), свободно распоряжаться (продать, подарить, оставить в наследство, передать в пользование и т.п.), а не только в смысле реальной возможности просто использовать в деятельности данный ресурс - благо и права пользования им - в узком смысле слова, которые могут быть и у не владельца, у не собственника, а например у арендатора чужого владения – собственности, у раба рабовладельца или у наемного работника владельца частной фирм.

Из вышесказанного вытекает, что между владельцем – собственником, хотя бы своих собственных человеческих ресурсов (как его внутреннего владения – собственности, неотделимого от его организма и психики), и некоторыми или всеми внешними ресурсами – благами, которые являются для него владением – собственностью других владельцев – собственников, может существовать отношение прямо противоположное освоению – присвоению, а именно, отношение отчуждения, не только в смысле отношения к ним, как к чужим, как к части другого, чужого, постороннего субъекта, его организма и психики (предмет психологии собственности), но и в смысле отсутствия реальной возможности и права максимально свободного, от внешних ограничений, использования данного ресурса – блага, ибо иначе нарушитель прав владения – собственности другого субъекта с большой вероятностью встретится с вполне предвидимыми, ожидаемыми им трудностями – препятствиями, опасностями – угрозами, разнообразными санкциями (от морального осуждения – порицания до лишения свободы, убийства, казни), с практическим сопротивлением его присваиванию чужого со стороны того, кто занимает положение и исполняет роль реального и правомерного владельца – собственника данного ресурса – блага или его представителей, сторонников, защитников, или даже – со стороны всех кто признает право владения – собственности ресурсом – благом за данным

обворованным, ограбленным, подвергшимся конфискации имущества субъектом.

Следовательно, между индивидуальными владельцами – собственниками, вне и внутри групп совладельцев – собственников, и теми субъектами, которые не являются владельцами – собственниками данных ресурсов – благ часто, если не всегда, существуют отношения из – за наличия или отсутствия владения – собственности относительно данных, одних и тех же по экземплярам и видам ресурсов – благ.

В 19 веке, в философии истории, социальной философии и политэкономии К. Маркса эти отношения получили наименование форм собственности, до сих пор употребляемое в юридической и экономической литературе и публицистике РФ, как наследницы культуры СССР, а в 20 веке в экономических исследованиях институционалистов и у их последователей, в общей и экономической социологии – они получили наименование экономических (социальных) институтов собственности, прав собственности, т.е. традиционных, или как минимум, привычных, и общепринятых норм, образцов и правил регулирующих отношения между субъектами из – за владения собственностью (или его отсутствия) данными ресурсами – благами, тесно связанных с функционированием общеизвестных в данном обществе, у представителей данной культуры и цивилизации - систем взаимосвязанных социоэкономических положений и ролей, которые, в случае их общепризнанности, являются институтами собственности.

Еще юристами Древнего Рима были выявлены и описаны в виде норм кодексов, практически действующие де факто уже давно, но ранее неписанные, нормы обычного права, без и вне кодификации регулировавшие отношения из – за владения – собственности, как самые разнообразные и наиболее существенные образцы и правила ролевых прав и обязанностей в системах положений и ролей следующего типа:

1. Владельцы (в т.ч. совладельцы) и не владельцы, а только лишь распорядители - это и есть первый весьма традиционный ракурс описания специфики формы или института собственности, в его существенной очевидной связи с властными отношениями между властвующими над выбранными ими управляющими владельцами и управляемыми теми и другими – исполнителями.

2. Продавцы – покупатели в мене (бартер) или в купле – продаже за деньги с присвоением чужого и отчуждением своего, дарители и завещатели - получатели дара, наследства, жертвы ограбления и грабители, те, у кого имущество конфискуется и те, кто его конфискует, плательщики дани, налогов и те, кто их принуждает и получает дань, налоги.

Это второй весьма традиционный ракурс описания форм или институтов собственности, как они проявляются в альтернативных формах или институтах обменных отношений.

3. Рабы и рабовладельцы, хозяева – работодатели и наемные работники – работополучатели в договоре найма и при работе по найму, зависимые

исполнители трудовой или воинской повинности и принуждающие их к ее исполнению, клиенты, зависимые и ищущие покровительства - помощи и их патроны - покровители, совместно трудящиеся члены семейного домашнего хозяйства, во главе с отцом - патриархом.

Это третий весьма традиционный ракурс описания форм или институтов собственности, где, как и в первом, очевидна закономерная связь множества форм, видов собственности и множества форм, видов власти – властных отношений (отношений властной зависимости или ответственной зависимости), в т.ч. как отношений господства - подчинения, отношений личной или вещной зависимости, вне экономического (угрозой насилия) или экономического (угрозой голода и холода, лишения доступа к норме потребительских благ) принуждения к труду, купли – продажи трудовых ресурсов или дарения трудовых услуг (как обмена услугами дарами, а не услугами товарами).

Отметим крайне важное совпадение, отношения между субъектами из – за владения – собственности (или его отсутствия) ценными ресурсами – благами, т.е. отношения собственности в производстве, потреблении и распределении, при наличии минимума зависимости одной из сторон (участников отношений) от другой в аспекте возможности удовлетворения тех или иных важных потребностей, нужд одной из сторон с помощью данных ресурсов – благ, являющихся владением – собственностью другой стороны являются одновременно и отношениями власти, властными отношениями между сторонами.

Если, конечно, власть – властные отношения понимать так, как они понимаются в современных исследованиях и научном подходе к менеджменту в организациях, где равная или не равная зависимость субъектов эквивалентна балансу или дисбалансу власти, как реальной возможности и мере влияния одного на поведение другого, а качественно различные виды зависимости соответствуют качественно различным видам власти (власть принуждения, власть вознаграждения, власть экспертная, власть примера или эталонная власть и референтная власть).

Соответственно, данные виды власти, властные отношения (отношения ответственной зависимости) являются стороной соответствующих качественно различных форм или институтов собственности, и наоборот. Именно в этом смысле и во всех подобного типа ситуациях верно, что **собственность – это власть, а власть – это собственность.**

Рыночная форма обмена, как и принудительная форма обмена, предполагают функционирование института частной собственности частных собственников, а также института госсобственности, обмен – дарение продуктов и услуг, регулярно воспроизводимых между членами постоянной по персональному составу группы - коллектива предполагает функционирование института коллективной собственности (аналог в ГК РФ общая не долевая собственность). Это естественно, ибо форма обмена, это второе важнейшее проявление сущности феномена собственности, наряду с

формами систем организационных (управленческо –исполнительских) отношений, например, строго и максимально самоуправленческими (партиципативными, постфордистскими) или альтернативными им – бюрократически централизованными, с минимум участия соисполнителей в цикле управления (фордистскими).

Собственно, частная собственность в принципе не существует без и вне существования рыночной формы обмена, в отличии от индивидуальной собственности, которая всегда существует и в контексте коллективной собственности, но не превращается в частную собственность, если члены – коллектива – совладельцев коллективных ресурсов – благ обмениваются индивидуальной собственностью только в форме обмена – дарения.

В этом смысле, частная собственность как возможность, потенциал, всегда существует внутри любой коллективной собственности, достаточно чтобы члены коллектива – совладельцев коллективной собственности все чаще и чаще использовали подобную рыночную форму обмена, в итоге – группа – коллектив своих и близких превращается в группу – корпорацию частных собственников.

Альтернативные формы или институты обмена закономерно связаны и с видами власти – властных отношений.

Например, для обмена – дарения регулярно воспроизводимого между членами нормальной семейно – родственной группы, как коллектива своих и близких, естественно наличие референтной власти и эталонной власти, власти примера, власти нравственно – морального авторитета своих и близких и экспертной власти (остальные виды власти в этом случае – отсутствуют), а для рыночного обмена между частными собственниками естественно обязательное наличие власти вознаграждения, рыночной власти с переговорной силой в торге и экспертной власти, а между принуждаемым и принуждающим естественно наличие прежде всего власти принуждения, с угрозой насилия.

Естественно, необходимо учитывать, что могут существовать и сложные смешанные, комплексные формы обмена, а также и простые, но переходные формы:

- от дарения к рынку и в обратном направлении эволюции формы или института обмена;

- от рынка к принуждению и в обратном направлении эволюции формы или института обмена.

Очевидно, что устойчивые, регулярно воспроизводимые формы или институты обмена являются специфическими кооперациями, системами содействия с отношениями сотрудничества их участников, даже эффективное принуждение к обмену предполагает ритуал подчинения (а иногда и покорность) принуждаемого – господству принуждающего с координацией и согласованностью их поступков в ходе их обменного взаимодействия, при ритуале конфискации имущества, не говоря уже о ритуалах рыночной кооперации в торговле и кооперации дарителя и получателя даров.

Не менее очевидным представляется, что с различными формами или институтами обмена закономерно связаны соответствующие виды, типы нравственно – моральных социопсихических взаимоотношений (предмет и проблема нравоведения и этики с одной стороны, экспериментальной социальной психологии и психотерапии групп и организаций, с другой стороны).

Кроме разнообразия содержания обменов (множество продуктов и услуг, функционирующих в обмене, например, как дары или как товары, дань, налог) и ритуала, церемониала обменных взаимодействий, в котором каждый из участников занимает то или иное положение и исполняет ту или иную роль в той или иной системе положений – ролей регулирующей данное обменное взаимодействие, исполнители ролей могут существенно различным образом относиться к друг другу.

Например, при обмене – дарении наиболее вероятны позитивные взаимоотношения, максимально дружественные, альтруистические, с соревновательным конфликтом за лидерство, первенство в интересах коллектива, а при рыночноподобном обмене наиболее вероятны нейтральные, с эгоизмом, равнодушно – безразличные, с отношением к другому, как к члену взаимовыгодной коалиции или конкуренту.

Можно с уверенностью предполагать, что как и формы или институты обмена, типы взаимоотношений между их участниками могут иметь смешанный, сложно – составной характер, а также образуют континуум с переходными, утконосоподобными формами на оси:

- от (+1) с максимально позитивными взаимоотношениями до (0) – с максимально нейтральными взаимоотношениями, а от (0) до (– 1) с максимально негативными взаимоотношениями.

Аналогичный континуум, очевидно, образуют и типы конфликтов из – за собственности, как системы противодействия с отношениями борьбы (противоборства) из – за владения собственностью ресурсами - благами между их участниками:

- от (+1) – соревновательных конфликтов соперников в коллективе за первенство, лидирование в эффективном использовании ресурсов – благ, как коллективного владения – собственности, с бескорыстной и без возмездной помощью отстающим до (0) – конкурентных конфликтов между конкурентами в рыночноподобных коалициях и внутри корпораций, минимум с отказом от безвозмездной помощи отстающим в соревновании и от (0) до (-1) – конфликтов на уничтожение противника (например, экономическое банкротство, административно – организационное увольнение, а не только морально – психологическое или физическое уничтожение противника.

Использованные источники:

1. Амосова В.В., Гукасян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014. – 736 с.
2. Анисимов А.А., Артемьев Н.В. Макроэкономика / А. А. Анисимов, Н. В.

Артемьев. – М.: Юнити, 2013. - 600 с.

3. Грязнова А.Г., Соколинский В.М. Экономическая теория: учебное пособие / А.Г. Грязнова, В.М.Соколинский. – М.: Кнорус, 2014. – 464 с.

4. Максимова В.Ф. Экономическая теория / В.Ф. Максимова. – М.: Юрайт, 2014. – 580 с.

5. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью. – Спб.: Питер, 2014. – 560 с.

6. Микроэкономика / Под ред. М.И. Ноздриной-Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2011. – 384 с.

7. Абель,Э., Бернанке Б. Макроэкономика.- СПб.: Питер. — 2010. — 768 с.

8. Экономическая теория. /Под ред. Б.В. Салихова. — М.: Дашков и К. — 2014.- 723 с.

9. Экономическая теория. Учебник для бакалавров. /Под ред. А.А. Кочеткова. — М.: Дашков и К. — 2013. — 696 с.

10.Экономическая теория. Учебник для бакалавров. /Под ред. И.К. Ларионова. — М.: Дашков и К. — 2012. — 408 с.

11.Экономическая теория. /Под ред. Е.Н. ЛоСлагода В.Г. Экономика. — М.: Форум. — 2013. — 224 с.

12.Экономическая теория (политэкономика) / Под ред. Г.П. Журавлевой. — Изд-е 5. – М.: ИНФРА-М. – 2014. 864с.

13.Киселева Е.А., Софрончук М.В. Экономическая теория. /Под ред. М.Н. Чепурина. -М.: Деловая литература. — 2011. — 551 с.

*Кондратьев В.Н., к.э.н.
профессор РАЕ, доцент
кафедра «Национальной и мировой экономики»
Сочинский институт (филиал)
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Сочи*

ПРОБЛЕМА НАУЧНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ КООПЕРАЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ЕЕ ВИДОВ

В статье рассматриваются вопросы кооперации и проблемы связанные с ее способностью функционировать относительно внешней среды. Классификация типов кооперации по коммуникативно-управленческим признакам и пространственно-временной структуре.

Ключевые слова: кооперация, социокультурные, socioeconomic системы, коммуникативно-управленческие признаки.

*Kondratiev V.N.
candidate of economic sciences, Professor RAE, Associate Professor of
national and world economy», Sochi Institute (branch) of the peoples
Friendship University of Russia (Sochi)*

THE PROBLEM OF SCIENTIFIC DEFINITION OF COOPERATION AND OF THE CLASSIFICATION OF ITS TYPES

This article discusses the issues and problems associated with its ability to function relatively external Wednesday. Classification of types of cooperation on communicative management characteristics and spatio-temporal structure.

Keywords: cooperation, socio-cultural, socioeconomic system, communicative management signs.

В самом общем и простом смысле кооперировать означает объединить, интегрировать определенными связями, отношениями определенную совокупность или множество разнообразных элементов, их экземпляров в одно целое, способное устойчиво функционировать, выполнять определенные функции относительно внешней среды. Следовательно, если нечто кооперировано, т.е. объединено, интегрировано, как некая открытая, проточная система в среде, то оно имеет устойчивую структуру и регулярно воспроизводящуюся динамику организации функционирования, а в некоторых случаях может и эволюционировать в коэволюции с важной, значимой внешней средой системы.

В биологии и науках о социокультурных системах (социология, психология, культурология, экономикология и политология) термин кооперация обычно не используется в столь общем смысле. Например, особь в популяции или индивид – личность в социальной группе, организации, хотя и признаются интегрированными системами в среде, но не характеризуются как кооперации. Только более высокий уровень иерархической интеграции,

объединения в целое множество особей внутри популяции, множества индивидов – личностей во внутренней среде социальной группы, организации обозначается, в некоторых случаях, по традиции словоупотребления, термином кооперация. В этом смысле можно говорить и о кооперации в муравейнике и о кооперации множества искусственных информационно-управляющих (например, робото-компьютерных) систем в среде их адекватного и результативного функционирования (например, завод – автоматического производства определенной продукции). Во всех обозначаемых данным термином случаях интегрируются, объединяются (совокупностью, множеством связей, отношений) именно отделенные в пространстве друг от друга, дискретные и относительно самостоятельные, способные к более или менее независимому функционированию в среде особи популяции, индивиды – личности социальных групп, организаций, робото – компьютерные технические устройства.

В науках о социокультурных - социоэкономических системах термин кооперация в большинстве случаев употребляется еще в более узком значении и смысле данного слова:

1. в экономических науках для обозначения систем разделения и кооперации труда или особого вида экономических организаций, кооперативов, или феномена общественного разделения труда и его рыночной или государственно-бюрократической интеграции между большими социоэкономическими группами занятыми в различных отраслях и реализующих различные функции в совокупном труде общества (в т.ч. и прежде всего умственного или физического, управленческого или исполнительского труда);

2. в социологии, социальной психологии для обозначения феномена любого вида совместной групповой деятельности (не обязательно - трудовой) или универсального социокультурного института (культурной универсалии, привычного, иногда традиционного ритуала) кооперации, иными словами содействия с отношениями сотрудничества.

В связи с этим можно дать следующее предварительное определение феномену кооперации в стадном, стайном поведении высших животных (аналоги коллективной загонной охоты наших далеких предков или современников из родоплеменных, примитивных социокультурных систем - в популяциях у различных видов хищников) или в совместной трудовой деятельности членов социальной группы, сотрудников организации - это такой особый вид интеграции, объединение особей популяции того или иного вида или индивидов – личностей социокультурных систем, который регулируется именно на основе информации, программ хранящихся в памяти культурных традиций, в социально приобретаемой и социально распределенной памяти популяции в целом или отдельных подмножеств ее особей, социокультурной системы в целом или отдельных социальных групп ее индивидов – личностей в т.ч. групп – персонала сотрудников ее социальных организаций.

Память кооперации - особый вид социокультурных норм социальных групп и организаций, простейшей формой существования социокультурных норм в социологии традиционно принято считать - общеизвестные и общепонятные, общепринятые и общепризнанные, регулярно воспроизводящиеся данной группой, в данной организации образцы поведения (действий и бездействий) и отношений (взаимодействий и взаимоотношений) членов группы, сотрудников организации в типичных проблемных социокультурных ситуациях. В связи с этим, память кооперации можно определить в простейшем случае, как образец кооперации, социокультурную норму совместной групповой деятельности, содействия с отношениями сотрудничества той или иной социальной группы, организации, которая имеет устойчивую структуру, регулярно воспроизводящуюся, в поведении и в отношении индивидов личностей, динамическую организацию функционирования в соответствующих типичных обстоятельствах.

Содержание образца кооперации в общем виде включает в себя:

1. - образцы видов технологий совокупности или множества индивидуальных действий, деятельности;
- образцы видов содержания и ритуалов координированных обменных взаимодействий;

- типичные принятые в группе образцы видов института форм обмена и нравственно -моральных взаимоотношений, и как минимум, в идеальном случае - образец института соревновательного конфликта за лидерование, первенство в смысле состязания за максимум вклада и заслуг лидирующего индивида (подгруппы) в получении группой, организацией конечного ценного результата, как минимум соответствующего, ценным для всех участников, конечным целям данного вида кооперации.

2. Существует достаточно общепринятый и общепризнанный перечень пяти существенных признаков наличия феномена кооперации, содействия с отношениями сотрудничества являющийся обобщением общечеловеческого опыта участия во множестве разнообразных коопераций:

- 2.1.наличие общей групповой цели совместной групповой деятельности хорошо упорядоченной, организованной группы индивидов, которая им всем известна и понятна;

- 2.2. наличие индивидуальных действий и бездействий, деятельности и поведения каждого индивида группы;

- 2.3.наличие обменных взаимодействий, интеракций между индивидами группы (транспортировок, коммуникаций, делового общения), регулируемых соответствующими институтами, системами положений - ролей, которые занимают и исполняют те или иные участники;

- 2.4.наличие совместно используемых (для достижения, как целей индивидуальных действий, так и общей, групповой цели) ресурсов, как минимум:

- а. потенциала реализации индивидуальной деятельности и участия в

обменных взаимодействиях у всех или большинства индивидов – участников, в частности – трудового потенциала сотрудников организации;

б. общего, совместно используемого делового пространства, площадей в период делового времени, в период рабочего времени в отличие от периода не рабочего времени, в т.ч. свободного времени;

2.5. в случае успешной и результативной кооперации все или большинство ее участников действуют и взаимодействуют достаточно координировано и согласованно для воспроизводства и роста эффективности (уровня производительности) совместной групповой деятельности.

Очевидно, что признаки 2.1. и 2.5. характеризуют системные качества феномена кооперации, не сводимость его полного, системного описания к описаниям совокупности индивидуальных действий и обменных взаимодействий индивидов, системность признаков 2.1. и 2.5. становится более обоснованной и понятной, если учесть шестой существенный признак кооперации - наличие такого регулятора, как образец (память) кооперации, т.е. того, что она включает в себя социокультурную норму кооперации данной организованной группы, в частности, персонала данной организации.

Очевидно, что более полное и точное научное определение феномена кооперации возможно только на основе научного определения понятий:

- индивидуальная социокультурная деятельность (действие);
- индивидуальное поведение (поступок), обменные социокультурные взаимодействия, взаимоотношения;
- индивидуальные и групповые ценные цели, координация, пропорциональность и ритмичность.

Из истории науки и теории научных классификаций известно, что одно и то же разнообразие явлений может быть типологизировано, классифицировано по различным основаниям, критериям классификации.

Феномен кооперации может быть разделен на классы, роды, виды и разновидности, например, по критерию чисто технологическому. На классы по доле, пропорции человеческого или технического фактора в технологиях коопераций:

1. безлюдные, полностью автоматизированные, компьютеризированные технологии;
2. человеко – машинные (механизированные и т.п.);
3. ручные инструментальные технологии;
4. технологии человеческого тела (по Клоду Леви – Стросу), без использования любых искусственных средств, орудий труда и даже внешних относительно организма индивида орудий естественного происхождения (созданных природой, а не человеком).

Каждый из данных классов можно далее подразделить на роды, виды и разновидности по содержательной специфике материала, описываемой физико – химическим, биологическим языком морфологии предметов, средств (если они используются) и результатов, а также операционной активности органов человеческого тела (рецепторов и эффекторов) в

контактных взаимодействиях с предметно - инструментально - результатной стороной, частью технологических операций.

Не менее важной является и классификация коопераций по коммуникативно – управленческим, т.е. информационным, программным, признакам:

1. самоуправляемые группы, без лидеров (лидирующих подгрупп), без освобожденных от участия в исполнительской деятельности с разделением труда только по горизонтали;

2. группы с разделением труда по вертикали, а не только по горизонтали кооперации, с освобожденными лидерами, руководителями.

С точки зрения распределения памяти о норме-образце кооперации, в т.ч. информации, программы, умений и знаний относительно кооперации в группе индивидов – участников можно выделить иные два класса:

1. гармоничная кооперация, где каждый из индивидов – участников умеет и знает как реализовать любой из различных видов индивидуальных действий, деятельности и участвовать в любом виде обменных взаимодействий внутри данной кооперации, т.е. все участники взаимозаменяемы и могут периодически меняться положениями – ролями в системе положений – ролей данной кооперации;

2. дисгармоничная кооперация, где каждый индивид – участник незаменимый узкий специалист, как в плане реализации своего индивидуального действия, деятельности, например, по данной профессии или ее специальности, так и в плане участия в специфических видах обменных взаимодействий внутри данной кооперации.

Очевидно, что основная проблема цикла управления в кооперации (минимум – максимум координации, пропорциональности и ритмичности для минимума адекватности и результативности – максимума эффективности кооперации) существенно различны по необходимости. В случае дисгармоничной кооперации, например, некоторые образцы индивидуальных действий, деятельности известны и понятны только отдельным участникам – специалистам (эффект специализации в кооперации) и неизвестны, непонятны всем другим участникам кооперации, эта дисгармония отсутствует в гармоничной кооперации.

Переход к двумерной классификации в форме таблично - матричного ее изложения (две строки для двух альтернативных классов по типу процессов и систем управления и два столбца для двух альтернативных классов по типу распределения памяти о норме – образце кооперации) позволяет выделить четыре рода кооперации в четырех клетках таблицы.

Двухмерная классификация четырех родов кооперации по коммуникативно – управленческим, в т.ч. информационным, программным, признакам.

Таблица №1.

2 класса по типу процессов и систем управления в кооперации	2 класса по типу распределения памяти о норме – образце кооперации	
	1.гармоничные, без эффекта специализации	2. дисгармоничные, с эффектом специализации
1.самоуправленческие, с разделением труда только по горизонтали	1.1.самоуправленческие и гармоничные кооперации №1.	1.2.самоуправленческие и дисгармоничные кооперации №2.
2.с освобожденными лидерами, руководителями и с разделением труда по вертикали	2.1. с разделением труда по вертикали гармоничные кооперации №3.	2.2. с разделением труда по вертикали дисгармоничные кооперации №4.

В аспекте объективно наблюдаемой и экспериментально воспроизводимой пространственно – временной структуры и процессуальной, динамической организации разнообразных коопераций (в деловом, рабочем пространстве времени, в хронолите кооперации) можно выделить еще два альтернативных вида давно известных в экономических науках и менеджменте:

1. одновременная кооперация, с одновременно реализуемыми индивидуальными действиями участников в разных местах делового пространства;
2. последовательная кооперация, с индивидуальными действиями участников либо в разные последовательные моменты времени в одном и том же месте, либо в разных местах в последовательной цепи системы технологических операций кооперации.

С учетом видов и разновидностей, ранее выделенных четырех классов технологий коопераций по их материалу, морфологии можно выделить еще две альтернативы:

1. однородная, гомогенная кооперация, с максимально тождественными, идентичными технологическими операциями индивидуальных действий участников;
2. разнородная, гетерогенная кооперация, с максимально различными по качественным признакам технологическими операциями индивидуальных действий участников.

Двухмерная классическая классификация четырех видов коопераций по признаку пространственно – временной структуры и организации и по признаку качественного тождества – различия технологических операций

индивидуальных действий участников.

Таблица №2.

2 класса коопераций по пространственно – временной структуре и организации	2 класса коопераций по качественному тождеству – различию технологических операций участников	
	1.однородные, гомогенные кооперации	2.разнородные, гетерогенные кооперации
1.одновременные	1.1.одновременные и гомогенные кооперации №1.	1.2.одновременные и гетерогенные кооперации №2.
2.последовательные	2.1.последовательные и гомогенные кооперации №3.	2.2.последовательные и гетерогенные кооперации №4.

Научное исследование разнообразия технологий элементарных коопераций, на микроуровне их иерархической структуры и организации, возможно также и с точки зрения того, какие виды ценных ресурсов кооперации совместно используются ее индивидами – участниками, для получения конечного результата, соответствующего общей, групповой цели элементарной кооперации (по типам совместности):

1. совместно используется только потенциал индивидуальных действий и обменных взаимодействий (например, трудовой потенциал трудовых ресурсов группы) и деловое пространство, деловые площади, иногда и плюс хранящиеся, складированные запасы и средства труда;

2. плюс к №1., совместно используется еще и предмет труда, т.е. то, что совместно подвергается участниками преобразованиям в технологических операциях;

3.плюс к №1. и №2., совместно используются еще и средства (например, орудия, инструменты, механизмы и иное оборудование) труда.

Очевидно, что в данной типологии используется иной принцип классификации, чем ранее, подобный понятию включение (вложение) множеств в математике, в аналоге диаграмм Эйлера – Венна это может быть изображено убывающими по диаметру окружностями, где меньшая вложена в большую.

В итоге мы получаем многомерную типологию, классификацию (не в строго математическом смысле, но в соответствии с традициями логики и истории науки) видов элементарных коопераций (атомов кооперации) в трехмерном пространстве признаков:

1. два класса одновременных или последовательных кооперации по оси X;

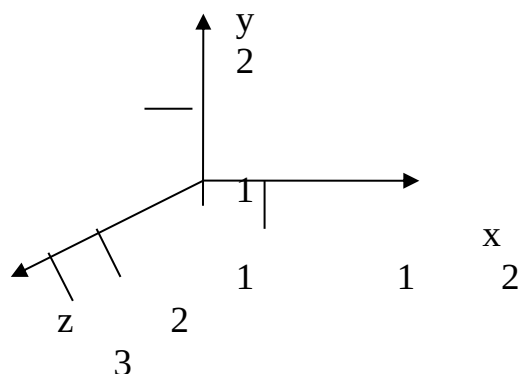
2. два класса гомогенных или гетерогенных коопераций по оси Y;

3. три вида по совместно используемым ресурсам в технологии кооперации по оси Z.

Визуально это можно представить как куб типов коопераций, причем всех логически возможных типов элементарных коопераций в чистом,

идеальном виде (атомов кооперации), и только для случая, как минимум дискретных технологий коопераций. Их существует 12 без учета типов сложной (комплекс, смешанные случаи) кооперации и переходных, утконосоподобных (утконос - и птица, яйцо кладущие и зверь, молоко питающиеся, и ни птица, и ни зверь) типов коопераций ($2 \times 2 \times 3 = 12$).

Рисунок № 1



«Куб типов элементарной кооперации (пространство признаков)»

Если же учесть еще и четыре типа по коммуникативно – управленческим (в т.ч. информационным, программным) признакам, то логически возможных типов элементарной кооперации всего существует уже 48 ($12 \times 4 = 48$).

Таким образом, можно упорядочить и систематизировать знания о разнообразии феноменов кооперации и при их научном исследовании или проектировании реализовать на научной основе постановку и решение проблем системного анализа и синтеза кооперации в организованных социальных группах, в реальных оргструктурах внутренней среды социальных организаций.

Качественное разнообразие феноменов кооперации столь велико, что научный подход к исследованию данного феномена, в отличие от все еще преобладающего философствования на тему кооперации вообще, требует каждый раз с максимальной точностью указывать на особый класс, род, вид и разновидность исследуемой кооперации, на иерархический структурный уровень и специфический аспект исследуемого феномена кооперации.

Укажем на один из возможных простейших и наглядных примеров для будущего научного системного анализа и синтеза феноменов кооперации. Допустим, что в некоторой организованной группе индивидов – личностей, как участников сложной системы содействия с отношениями сотрудничества, используется общеизвестный и общепонятный (в нашей социокультурной системе) ручной, инструментальный вид технологии деревообработки для получения ценного запаса топлива (в виде полениц дров), который включает в свой состав следующие виды последовательной цепи технологических операций:

№1-транспортировки парой участников тяжелых бревен от мест их хранения к козлам, с их установкой;

№2.- распиловки парой участников бревен на козлах двуручной пилой на поленья (заготовка, не заверченный продукт);

№3.- рубки парой участников поленьев на дрова топором (готовая продукция);

№4.- складирования парой участников дров в поленицы.

Очевидно, что класс процессов и систем управления может быть при численности малой группы, например от 3-х до 5 -7 индивидов любым из двух альтернативных классов. Естественно предположить, что по типу распределения памяти о норме – образце кооперации имеет место гармоничная кооперация с полной взаимозаменяемостью индивидов – участников. Очевидно, что данная кооперация является сложным комплексом из последовательности простых коопераций:

- совместного перемещения бревен;
- совместной распиловки бревна двуручной;
- совместной рубкой поленьев топорами;
- совместным складированием дров в поленицы;

Введем понятие базовой технологии кооперации, для обозначения множества элементарных видов технологий тех видов элементарных коопераций, из которых состоит данная сложная последовательная кооперация, с заданным на этом множестве элементарных технологий отношением порядка типа предшествования – следования. Тогда можно сформулировать закон относительной самостоятельности, независимости типа (варианта) сложной кооперации от типа, вида ее базовой технологии:

- при одном и том же типе базовой технологии может существовать несколько различных типов сложной кооперации в пределах спектра допустимых вариаций по количеству экземпляров типичных для данной базовой технологии операторов – средств и стандартных результатов операции, а также собственно операторов, с реализуемой ими операционной активностью, операциями.

Например, одну и ту же технологическую цепь вышеописанных элементарных кооперации могут реализовать, вполне адекватно и результативно, как два индивида – участника, реализующие переход – переключение от одного элементарного вида кооперации к другому в их последовательности во времени, так и четыре пары индивидов – участников (8 индивидов), реализующие попарно последовательные виды элементарной кооперации одновременно в деловом пространстве технологической цепи сложной кооперации.

Поскольку распределение вероятностей на множество количественно различных вариантов вида кооперации при одном и том же инвариантном виде их базовой технологии нам априори не известно, а возможно, что устойчивого распределения вероятностей и вообще в данном случае не существует, постольку можно с достаточной уверенностью предполагать, что данный закон соответствия спектра допустимых вариантов кооперации виду ее базовой технологии является статистическим, а не динамическим

(детерменистским) законом, т.е. имеет место стохастическая закономерность.

Естественно, что будущая научная теория феноменов кооперации будет не полной без анализа разнообразия видов кооперации, с точки зрения их связей (закономерных и необходимых) с различными формами обмена, нравственно моральных взаимоотношений, видами власти (отношений властной зависимости и собственности), а также с противоположными кооперации разнообразными феноменами конфликта, противодействия, с отношениями противоборства, борьбы.

Использованные источники:

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ хозяйственной деятельности потребительской кооперации. Учебник / И.Т. Абдукаримов. - М.: Экономика, **2016**. - 320 с.
2. Авалиани, С. Земельный вопрос в России и кооперация / С. Авалиани. - М.: Книга по Требованию, 2013. - 31 с.
3. Автомобильная промышленность. Производство, реализация, потребительские споры. Правовой аспект. - М.: Альпина Паблишер, **2014**. - 152 с.
4. Березин, Игорь Крупнейшие потребительские рынки России. Объем, динамика, перспективы. Доклад российскому бизнесу / Игорь Березин. - М.: Беловодье, **2014**. - 272 с.
5. Вместе ради будущего. 170 лет потребительской Слепнев, И.К. Бухгалтерский отчет потребительского общества / И.К. Слепнев, В.В. Пастушкова. - М.: Экономика, **2015**. - 78с.
6. Соболев, А. В. Кооперация. Экономические исследования в русском зарубежье / А.В. Соболев. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 364 с.
7. Старых, А.Н. Внешняя торговля кооперации / А.Н. Старых. - М.: Центрпресс, **2015**. - 168 с.
8. Сухова, Л. Ф. Анализ финансового состояния и бизнес-план торговой организации потребительской кооперации: моногр. / Л.Ф. Сухова, В.Н. Глаз, Н.А. Чернова. - М.: Финансы и статистика, **2015**. - 288 с.
9. Торвей, Р. Индексы потребительских цен. Методологическое руководство. Международная организация труда. Пер. с англ / Р. Торвей. - М.: Финансы и статистика, **2016**. - 248 с.
10. Шаповалова. История Потребительской Кооперации России / Шаповалова. - Москва: **ИЛ**, **2014**. - 100 с.
11. Шатова, Горяинова Бухгалтерский Учет В Отраслях Потребительской Кооперации / Шатова ; Горяинова. - Москва: **СИНТЕГ**, **2011**. - 86 с.
12. Шишкина, Ю. А. Корреспонденция и делопроизводство в потребительской кооперации / Ю.А. Шишкина. - М.: Экономика, **2014**. - 104 с. за, **2016**. - 384 с.

*Кондратьев В.Н., к.э.н.
профессор РАЕ, доцент
кафедра «Национальной и мировой экономики»
Сочинский институт (филиал)
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Сочи*

ЦИКЛ УПРАВЛЕНИЯ В ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются проблемы управления в операционной системе организации, специфика организационной структуры, проблемы управленческо - исполнительской деятельности в различных социокультурах.

Ключевые слова: операционные системы, цикл управления, организационная структура, информационно – управленческая деятельность.

*Kondratiev V.N.
candidate of economic sciences, Professor RAE, Associate Professor of
national and world economy», Sochi Institute (branch) of the peoples '
Friendship University of Russia (Sochi)*

OPERATING SYSTEM MANAGEMENT CYCLE ORGANIZATION

This article discusses problems in the operating system of the Organization, specific institutional structure challenges the management performance of various sociokul'turah.

Tags: operating systems, organizational structure, management cycle, information management activities.

Понятие «цикл управления» и проблема его моделирования в научном подходе к менеджменту в организациях существует уже около 100 лет, со времени публикации работ А. Файоля и его англоязычного последователя Л. Эрвика.

Термин социальная организация, в частном случае экономическая организация, далее будем использовать для обозначения систем совместной групповой деятельности, содействия с отношениями сотрудничества в организованных, хорошо упорядоченных социальных группах социокультурных индивидов, в частном случае – систем разделения и кооперации труда сотрудников, группы, персонала экономических организаций, которые по мнению всех или большинства членов социума и органов государственной власти с установленными ими законами, реализуют общественно полезные функции, в частном случае экономических организаций – создают экономические блага технологиями производства, продуктов или сервисными технологиями оказывают услуги.

Специфика организаций сферы услуг порождается, прежде всего, отличием любого вида услуг от любого вида продуктов, как альтернативных

конечных результатов сервисных технологий, так и технологий производства продуктов. Классическое отрицательное определение через перечисление признаков существования услуги (знаменитые четыре–НЕ) и одновременно, не существования продукта, позволяющее отличать любые услуги от любых продуктов, необходимо дифференцировать путем выделения:

1. наиболее существенного, основного (первичного, фундаментального) отличительного признака, каковым является принципиальная неотделимость оказанной и полученной услуги от обслуживаемого (клиента), в то время как произведенные продукты, всегда отделимы во внешнем пространстве хотя бы на минимальное время, как от их потребителей, пользователей, так и от их производителей. Следовательно, конечный результат завершеного обслуживания, сервисных поступков, действий и бездействий обслуживающего персонала в сервисном отношении, существует, как минимум, всегда и в пределах границ организма и психики обслуживаемых (клиентов) получателей услуги;

2. и остальных, менее существенных, производных (вторичных, феноменологических) отличительных признаков:

2.1. не материальность услуги, как следствие ее неосязаемости во внешнем пространстве, за пределами границ внутреннего пространства организма и психики обслуживаемых (клиентов), ибо внутри них услуги могут быть более или менее осязаемы, и даже, хотя бы частично, наблюдаемы и измеримы объективными методами, следовательно, и материальны;

2.2. несохраняемость услуги и, как следствие, ненакопляемость экземпляров услуги при ее многократном воспроизведении во внешнем пространстве, отдельно от организма и психики обслуживаемых (клиентов), ибо внутри них оказанные и полученные многократно экземпляры услуги могут сохраняться, ибо будет накапливаться полезный эффект многократного обслуживания;

2.3. эфемерность услуги, т.е. лишь кажущееся существование услуг во внешнем пространстве, отдельно от организма и психики обслуживаемых (клиентов), их ложное подобие продуктам. Истинное их подобие существует, ибо и продукты, и услуги конечные результаты, соответствующие целям более или менее осознаваемых действий производителей и обслуживающего персонала, направленных на производство полезных продуктов или обслуживание нуждающихся в услугах (клиентов).

Примеры эфемерности услуг:

а. транспортируемый груз в момент перемещения во внешнем пространстве от отправителя к получателю, кажется транспортной услугой существующей отдельно от его получателя;

в. информационные продукты типа дисков, кассет, книг, картин, скульптур, произведений архитектурного искусства, записей иконических или условных сигналов на носителях, знаков на внешнем фоне в линиях связи систем коммуникации, до момента их приема и декодирования, переживания и понимания получателями данных сообщений (изображений) и после

момента их приема, переживания и понимания, кодирования и передачи в линию связи отправителем, кажутся существующими отдельно от получателей информационной услуги.

Но эти иллюзии, заблуждения относительно легко и просто преодолеваются если мы будем учитывать следующее:

а. транспортная услуга вплоть до момента получения груза не оказана и не получена, т.е. она, как конечный результат транспортного обслуживания, не существует без этой своей части, которая не существует отдельно от грузополучателя;

б. вплоть до момента приема и декодирования, переживания и понимания получателем текстов сообщений, изображений, произведений, информационная услуга не оказана и не получена, т.е. она, как конечный результат информационного обслуживания, не существует отдельно от получателя текстов сообщений, изображений, произведений.

Термин операционная система организации обозначает в научном подходе к исследованию операционного менеджмента в организациях – открытую (проточную) систему операций операторов преобразующих входные ресурсы в выходные конечные результаты, в частном случае может существовать два их альтернативных вида и смешанный тип:

1. операционные системы производства продуктов, в них отсутствуют на входе и на выходе клиенты;

2. операционные системы, с сервисными технологиями оказания услуг, в них присутствуют на входе не обслуженные и нуждающиеся в услугах клиенты и на выходе обслуженные клиенты (в норме - с удовлетворенными потребностями в услугах), которые включены в границы зоны прямого и непосредственного обслуживания клиентов обслуживающим персоналом, в отличии от рабочего пространства зон подготовки и материально – энергетического обеспечения процессов обслуживания, где в норме нет клиентов.

И в первом, и во втором случае функционирование, циклы полезной работы операционных систем, характеризуются как минимум мерами соответствия – отклонения от установленных стандартов качества продукта или услуги в ассортименте, то есть, признанных оптимальными нормативов затрат ценных входных ресурсов на один продукт, одного клиента и норм выпуска на выходе количества единиц продуктов, обслуженных клиентов за единицу времени.

Термин цикл управления обозначает множество целевых функций управленческой деятельности и входящих в ее состав управленческих поступков (действий и бездействий, акций и интеракций) регулярно реализуемых, циклически воспроизводимых, последовательно во времени или одновременно, отдельным менеджером (управляющим, предпринимателем, лидером – руководителем) или управленческой группой организационной структуры аппарата управления организацией в целом, которые ориентируют менеджеров на достижение регулярного

воспроизводства и совершенствования адекватной и результативной совместной деятельности соисполнителей, исполнительских групп сотрудников персонала организации, в классическом случае операционной системы с технологией производства продуктов.

Цикл управления в блок - схемной модели операционной системы представлен ее внутренним блоком управления (наряду с блоком исполнения), как цикл индивидуальной или совместной групповой управленческой деятельности операционного менеджера или группы менеджеров аппарата управления операционной системы.

Ниже излагается новый, уточненный и дополненный, вариант модели цикла последовательно – параллельной системы целевых функций управления в системе управленческо – исполнительской деятельности и отношений операционной системы организации, в таблично – матричной форме задания модели.

Данный вариант является альтернативой модели цикла управления разработанной в научном подходе к исследованию менеджмента в США во второй половине XX века (обычно в блок - схемной форме задания модели) и лишь переиздаваемой, с модификацией формы, но не содержания, в отечественной научной и учебной литературе о менеджменте в организациях. Необходимо отметить то, что данная альтернативная модель создана на основе теоретической и фактической (плюс практический опыт управления организациями) критики и усовершенствования именно современной американской парадигмы моделирования цикла управления организацией, восходящей к идеям А. Файоля и Л. Эрвика, необходимость в изложении которой в данной статье для специалистов отсутствует, ибо она в этой среде общеизвестна (четыре последовательно связанных блока, фазы цикла, плюс несколько реализующихся на любой из четырех фаз связующих функций).

Прежде чем разрабатывать модели и выбирать из альтернативных моделей цикла управления в операционном менеджменте необходимо различить, как минимум, три существенно различных состояния и типа проблемных ситуаций в исследуемых операционных системах организаций с циклами управления:

1. квазистационарное (или близкое к равновесию) состояние – положение и роль организации (и ее операционной системы) в ее контактах с внешней окружающей средой на множестве входов и выходов - стабильно и конечной адекватной и результативной стратегической целевой функцией, как минимум, ее менеджеров, управленческой группы – персонала является простое воспроизводство регулярного выпуска того же качества продукции в том же количестве, с теми же издержками;

2. состояние далекое от квазистационарного – положение и роль во внешних контактах сильно не стабильно или конечной адекватной и результативной стратегической целевой функцией менеджеров, управленческого персонала является рост, развитие:

2.1. либо по типу простого расширенного воспроизводства с тем же

качеством и уровнем производительности (чисто количественный, экстенсивный рост выпуска продукции, числа обслуженных клиентов), иногда с расширением состава мощностей и ресурсов, потенциала производства, обслуживания старого типа

2.2. либо по типу прогрессивного роста-реорганизации, с установлением и достижением существенно более высокого качества продукции, в т.ч. принципиально новой, или высшего уровня производительности (новых норм эффективности производства продуктов, обслуживания клиентов, сокращения издержек на единицу выпуска);

3. состояние генезиса (возникновение и формирование новой организации и ее операционной системы), которому обычно предшествует либо выбор из альтернативных традиционных образцов - прототипов данного класса организации и их операционных систем, либо изобретение и проектирование без традиционного образца - прототипа принципиально нового класса организаций и их операционной системы, либо имеет место смешанный случай, в любом случае имеет место процесс учреждения и организации новой организации с нуля.

Отсутствие учета и не различие этих трех существенно различных до альтернативности состояний социальных, в т.ч. экономических организаций и их операционных систем в существенной мере и порождает непреодолимую уже длительное время неопределенность, путаницу и разногласия в дискуссиях исследователей операционного менеджмента операционных систем организаций, относительно описания и построения научной системной модели цикла управления операционной системы в операционном менеджменте.

Ниже излагаемая его модель относится только к операционным системам, которые находятся в состоянии № 1 (см. выше), т.е. она не претендует на универсальную применимость и к состояниям операционных систем №2.1. и №2.2 (цикл управления операционном менеджменте в этом случае существенно иной, ибо является субциклом и частью специфического цикла инновационного стратегического менеджмента в организации), и к состояниям №3. Следовательно, научные факты и практический опыт относительно циклов управления в состояниях операционных систем №2 (2.1. и 2.2.) и №3 не объяснимы полностью только из предлагаемой модели и не могут быть ее адекватным опровержением или подтверждением, потеряв в универсальности применимости и уровне обобщения предлагаемая конкретизированная модель приобретает дополнительную полноту и точность описания некоторого простейшего и типичного случая цикла управления в состоянии №1 операционной системы организаций.

Для еще большей ее конкретизации будем относить модель в данном изложенном виде только к таким простейшим операционным системам малых по масштабам персонала организаций, в организационной структуре которых, и по штатному расписанию, существует только одно единственное положение и роль, одна должность освобожденного руководителя,

операционного менеджера, которую занимает и исполняет один из сотрудников персонала, т.е. управленческая группа – персонал в описываемом моделью виде операционных систем отсутствует и имеет место цикл управления в чисто индивидуальной, а не совместной групповой, управленческой деятельности, типа воспроизводственного менеджмента:

- либо традиционалистского (по «священным традициям и обычаям, ритуалам и церемониалам управления»);

- либо просто рутинного и привычного, запрограммированного (по сложившимся и полностью сформировавшимся ранее стереотипным управленческим установкам).

Кроме того, допустим для еще большей конкретизации модели, что группа соисполнителей, исполнительский персонал моделируемой операционной системы прямо и непосредственно не привлекается операционным менеджером к участию в цикле управления, т.е. члены исполнительской группы хотя и участвуют в управленческо-исполнительских организационных отношениях по вертикали организационной структуры с операционным менеджером, прямо и непосредственно реализуют только цикл исполнения в воспроизводственной исполнительской совместной групповой деятельности с отношениями сотрудничества между соисполнителями в системе управленческо-исполнительской деятельности и отношений данной системы разделения и кооперации труда операционной системы организации.

Таблица №1.

Последовательно – параллельная модель системы целевых функций цикла управления в операционном производственном менеджменте регулярно, циклически функционирующей квазистационарной операционной системы организации (в состоянии №1).

Система параллельных (сквозных, связующих), тактически необходимых целевых функций цикла управления	Система последовательных (фазовых), тактически необходимых целевых функций цикла управления		Стратегические целевые функции цикла управления	
	№1. фаза и функция планирования и установления регламентов контроля, поощрения и наказания	№2. фаза и функция организации исполнения планов, соблюдения регламентов контроля, поощрения и наказания	№3. Промежуточная – «ПНС ЦФ»	№4. Конечная – «КНСЦФ»

	№1.1. субфаза и субфункция диагностики и предвидения проблемных ситуаций	№1.2. субфаза и субфункция поиска, разра- ботки вариан- тов плана и регламентов для выбора из альтер- натив	№2.1. субфаза и.е. передачи субфункция организования, т.е. управленчес- ких решений о планах, регла- ментах, соиспол- нителях, иногда и клиентам	№2.2. субфаза и субфункция контроля хода и итогов исполнения планов, соблю- дения регла- ментов в соисполнителях, иногда и клиентами	№2.3. субфаза и субфункция завершающей модификации, поощрений и наказаний за вклад в конечный результат, в реализацию ПНСЦФ и КСЦФ	Воспроизводство координации и согласованности, пропорциональ- ности и ритмич- ности в системе совместной групповой деятельности, в частности, в системе разделения и кооперации труда группы – персонала, иногда и в сервисных отношениях обслуживающего персонала и клиента	Простое воспроизводство выходных результатов, продукции и услуг стандарти- зации качества в постоянном количестве, при постоянных затратах всех ценных ресурсов на единицу ценного конечного результата, в т.ч. времени на выпуск единицы конечного результата
1 функция контроля объектов и коммуника- ции – общения							
2 функция принятия и реализации управлен- ческих							

решений						ОВ	
3 функция управлени я мотивацие й							
4 функция лидирован ия – руководст ва, как властвован ия							

Комментарии к таблице № 1.

О последнем столбце и его двух последовательных субстолбцах №3 и №4 таблицы.

Для специалистов в сфере научного подхода к исследованию менеджмента в организациях нет необходимости более детально описывать конечную стратегическую целевую функцию цикла управления в операционном менеджменте операционной системы в состоянии №1 (кратко – «КСЦФ» или норма качества плюс норма эффективности), так же как и его тоже стратегическую, но лишь промежуточную необходимую (для реализации «КСЦФ» и ей иерархически соподчиненную) целевую функцию (кратко – «ПНСЦФ» или нормативная координация и согласованность в системе разделения и кооперации труда, пропорциональность и ритмичность цикла воспроизводства производства – обслуживания). И «КСЦФ», и ей иерархически соподчиненная «ПНСЦФ» являются стратегическими целевыми функциями цикла управления потому, что все его последовательные (диахрония смены фаз цикла) тактические целевые функции и все его параллельные (синхрония на фазе цикла) тактические целевые функции на каждой его фазе всегда необходимы (в максимально адекватной и результативной, успешной управленческой деятельности данного операционного менеджера) и направлены, ориентированны именно и прежде всего на реализацию его «ПНСЦФ и КСЦФ» в процессе и итогах производства – обслуживания.

О втором столбце с двумя последовательными субстолбцами под №1 и №2 и строках № 1,2,3,4 таблицы.

Наиболее известными из параллельно – последовательных научных

моделей информационно – управляющих систем являются модели функционирования сложных систем, комплексов дискретных детерминированных конечных автоматов и модели динамики нейросетей со статистическими закономерностями. Наш подход демонстрирует то, что и наиболее сложные типы информационно – управляющих систем управленческо – исполнительской деятельности и отношений в социокультурных системах содействия с отношениями сотрудничества социокультурных индивидов (в т.ч. экономических агентов в системах разделения и кооперации труда операционных систем экономических организаций) могут быть явно описаны в рамках подобных моделей.

Дифференциация системы тактически необходимых целевых функций цикла управления на последовательно (диахронно) реализуемые, по фазам цикла и параллельно (синхронно) реализуемые, на каждой его фазе уже давно присутствует в зарубежных интерпретациях классической американской блок – схемной модели цикла управления. Зарубежные исследователи традиционно выделяют и анализируют не только фазовые функции цикла управления, как последовательные управленческие действия, но и сквозные (реализуемые на всех его фазах) функции цикла управления (минимум, функция коммуникации и функция принятия управленческих решений).

Новым в предлагаемой модели является лишь то, что в состав сквозных, связующих целевых функций цикла управления автором дополнительно включаются:

1. классическая функция управления мотивацией на всех фазах цикла (строка №3 таблицы, которая в традиционной модели цикла управления является блоком №3 из числа его последовательных фазовых функций);

2. классическая функция лидирования – руководства, как властвования лидера – руководителя на всех фазах цикла (строка №4 таблицы), т.е. установления и использования эффективным операционным менеджером (в норме) дисбаланса власти в его управленческо – исполнительских отношениях с соисполнителями, исполнительской группой – персоналом операционной системы, которая в традиционной модели управления вообще не указывается, но из ее анализа видно, что это именно еще одна его сквозная, связующая целевая функция.

Таким образом, автором выделяется не только две традиционно описываемых, а все четыре различных сквозных, связующих, параллельных, синхронно реализуемых целевых функций цикла управления.

Очевидно, что реализация последовательной, фазовой целевой функции контроля исполнения планов, соблюдения регламентов (столбец №2.2. в таблице) в нашей модели цикла управления предшествует реализация функции завершающей управление мотивацией (столбец №2.3.), а в традиционной американской блок - схемной модели, наоборот, реализация функции мотивация предшествует реализации функции контроля. Эта авторское разногласие с традицией обусловлено тем, что из опыта менеджмента и его описаний, анализа давно известны методы и формы

предварительного управления мотивацией на фазах и в контексте реализации целевых функций:

а. №1 - планирования, регламентации в цикле (субфазы №1.1. и 1.2.), а так же, что особенно очевидно,

б. №2 - организации исполнения планов, соблюдения регламентов, на ее субфазах с целевой функцией №2.1. мотивирование исполнителей при передаче управленческих решений, путем возложения ответственности за исполнение заданий, ознакомления с регламентами контроля, поощрений и наказаний и №2.2. мотивирование исполнителей в процессе контроля исполнения.

Но только на субфазе №2.3. цикла управления все управленческие решения и их реализация операционным менеджером оказываются осознанно целенаправленными прежде всего и только на получение завершающего эффекта управления мотивацией, ибо в этот момент необходимо обеспечить окончательно следующее воспроизведение адекватного и результативного участия, как минимум, соисполнителей, эффективного исполнительского персонала в новой итерации цикла функционирования данной операционной системы, что в принципе не реализуемо без эффективного распределения стимулов, поощрений и санкции, наказаний, в соответствии с ранее адекватно установленной (в процессе предварительного на фазе №1, а так же текущего – оперативного и завершающего на фазе №2 - контроля) мерой заслуг и виновности соисполнителей относительно вклада в конечный результат (в ущерб, упущенную выгоду), в реализацию «КСЦФ и ПНСЦФ».

Отметим, что на фазе №2.2. реализуются прежде всего только функция текущего – оперативного и, отчасти, завершающего контроля осознанно направленного на ход и итоги выполнения переданных планов, соблюдения регламентов, как минимум, соисполнителями, вообще же процесс контроля в целом, т.е. наблюдения и измерения, идентификации и диагностики, оценки возможностей и трудностей – препятствий, их предчувствия – предвидения по опытным данным есть закономерное сопровождение и неотъемлемая часть – сторона реализации такой сквозной, параллельной целевой функции цикла управления операционного менеджера, как коммуникация – общение (строка №1). В эту же №1 параллельную, сквозную целевую функцию необходимо включить и процесс управления морально – психологическим климатом, нравственно – моральными (и социопсихическими) взаимоотношениями, а также - процесс управления конфликтами которые, очевидно по опыту, вне процессов коммуникации – общения - в принципе не реализуемы и охватывают все фазы цикла управления.

В более сложных случаях, эти сквозные управленческие процессы могут быть связаны с относительно самостоятельными циклами управления в русле специфических проблем и методов, форм цикла управления персоналом, важнейшей частью – стороной которого так же является управление профессионально – должностной структурой и организацией группы – персонала организационной структуры операционной системы

организаций, включая привлечение, отбор и прием, расстановку и перестановку, подготовку и переподготовку и увольнение сотрудников.

Важно отметить (на блок – схеме это можно наглядно представить двумя стрелками выходов из блока №2.2.), что субфаза и субфункция № 2.2. (контроля исполнения) имеет принципиально двойственную направленность, ориентацию и два различных целевых результата:

1. классическое обнаружение ошибок, отклонений от плана, нарушений регламентов соисполнителями и, часто, если не всегда, породивших их управленческих ошибок, в управленческих решениях принятых на предшествующих фазах цикла управления (субфазы и субфункции №1.1., 1.2. и 2.1.) для их оперативного устранения, корректировки, минимум в некоторых случаях, с временным возвратом к фазе №1(1.1. и 1.2.),

2. целенаправленное накопление информации о вкладе в конечный результат (в ущерб, в упущенную выгоду) и мере заслуг и виновности каждого из соисполнителей и их подгрупп для определения адекватной и нормативно справедливой меры поощрения и наказания соисполнителей на последующей субфазе, при реализации субфункции №2.3 завершающей мотивации с соответствующей реализацией стимулов и санкций, распределением пряников и кнутов того или иного качества в том или ином количестве между соисполнителями, в соответствии с ранее переданным им регламентом о поощрениях и наказаниях.

Вторая №2 строка - параллельная, сквозная целевая функция принятия и реализации управленческих решений (в т.ч. идентификационно – диагностических, контрольно – оценочных на всех фазах, а не только о выборе планов и целей, норм и регламентов, распределении стимулов, наказаний и санкции, поощрений), часто именуемая сущностью управленческой деятельности включает в себя не только чисто внутренние, нейропсихические информационно – интеллектуальные и эмоционально – оценочные процессы, но и акции контроля, наблюдения – измерения, и реальные внешне выражаемые интеракции коммуникации – общения, т.е. организационные поступки, действия и бездействия операционного менеджера в организационных отношениях, как минимум, управленческо – исполнительских.

В эпоху классической политэкономии не даром профессиональный управленческий труд на предприятиях относился к преимущественно умственному производительному труду, с затратами по преимуществу не мускульной, а нервной энергии, хотя при точном его определении он может быть скорее отнесен к внутрипроизводственным информационно – интеллектуальным услугам, ибо прямо и непосредственно не создает ни конечной продукции, ни незавершенной продукции, если, например, операционный менеджер освобожден полностью от участия в исполнительской деятельности исполнительского персонала (отсюда русский семантический парадокс: руководитель – это тот кто рукой водит, указывая исполнителям, а не производит продукты как исполнители, и иронический

афоризм американского менеджмента: менеджер – это тот, кто умеет что либо сделать руками других людей).

Все параллельные, сквозные, связующие целевые функции по определению:

а. реализуются на любой из последовательных фаз цикла управления в контексте различных его последовательных целевых функций и приобретают конкретную специфику на каждой из различных его фаз, ибо иерархически соподчинены (направлены, ориентированны на обеспечение реализации) на данной фазе не только «ПНСЦФ и КСЦФ», но и именно данной тактически необходимой целевой функции текущей фазы цикла управления (пустые клетки таблицы предназначены именно для описания типов их специфики на каждой фазе цикла управления в итоге дальнейших его исследований);

в. реализуются всегда совместно и синхронно.

Это можно объяснить исходя из опытным путем полученного принципа не делимости 4-х различных параллельных, сквозных, связующих целевых функций цикла управления друг от друга: ни одна из 4-х параллельных, сквозных целевых функций не может быть адекватно и результативно реализована, если отсутствует адекватная и результативная реализация хотя бы одной из 3-х остальных целевых функций. В плане методологической и онтологической интерпретации феномена не делимости сквозных целевых функций друг от друга, можно отметить то, что их отделение друг от друга итог абстрактного анализа и изучения, описания множества различных частей - сторон реальных циклов управления, которое на современном этапе их исследования требует их синтетического представления, выявления синкретизма и синергии, эмерджентных характеристик целостных реальных циклов управления, где эти 4-ре части – стороны переплетены вплоть до неотделимости, так что каждая из них содержится в 3-х остальных (достаточно проанализировать методом контент – анализа посвященные им разные разделы монографий по основам менеджмента разных американских авторов, что бы в этом убедиться). Аналогичным образом, на опытных данных и в мысленных экспериментах, можно убедиться, что отсутствие минимально адекватной и результативной реализации хотя бы одной из пяти субфаз двух макрофаз, как последовательных целевых функций цикла управления, закономерно и по необходимости порождает неадекватность и безрезультатность любых попыток реализации его (и операционной системы в целом) стратегических целевых функций, «ПНСЦФ и КСЦФ».

Вряд ли для специалистов необходимо детальное описание последовательной целевой функции планирования, установления регламентов на фазе №1 цикла управления. А вот понятие регламента нуждается в дополнительном пояснении.

Регламенты, подобно планам, разрабатываются в вариантах и выбираются из альтернативных вариантов на субфазе №1.2., передаются на субфазе №2.1. исполнителям и их соблюдение контролируется на субфазе №2.2. и на субфазе

№ 2.3. за их соблюдение - поощряют, а за не соблюдение – наказывают.

Регламенты - это определенное нормативное содержание, значения и смыслы управленческих решений, которые обычно изложены в устной и – или письменной форме, как описания и предписания, вербализированные знания о том как разрешается (запрещается) действовать и взаимодействовать в той или иной проблемной ситуации (ничто не запрещает наличия регламентов заданных и на уровне живых образцов, положительных и отрицательных примеров поступков в ситуациях, действий и бездействий, взаимодействий и взаимоотношений для соисполнителей или изображений живых образцов), это всегда, как минимум:

1. регламенты предметов и целей, методов и форм контроля исполнительских поступков и отношений соисполнителей, иногда плюс обслуживающего персонала и клиентов;

2. регламенты качества (в ассортименте видов и разновидностей) и количества стимулов, поощрений и санкций, наказаний за вклад в конечный результат (в ущерб, в упущенную выгоду), в соответствии с качеством (по видам и разновидностям) и мерой заслуг и виновности.

Отчасти регламенты - часть планов, отчасти это отдельные самостоятельные нормы совместной групповой деятельности и отношений в группе – персонале операционной системы организаций.

В специальном комментарии даже для специалистов в сфере научного подхода к исследованию менеджмента в организациях наиболее нуждается характеристика целей и результатов субфазы и субфункции №2.1. – организовывание, как передача управленческих решений о планах и регламентах соисполнителям, иногда и клиентам, и как реализация распределения заданий и ресурсов между соисполнителями, делегирования им полномочий для использования ресурсов и выполнения заданий с возложением на них ответственности за исполнение плановых заданий, соблюдение регламентов. Суть дела в том, что в простейшем состоянии (№1) операционной системы организации, ориентированной на простое воспроизводство производства – обслуживания, нет необходимости для менеджера, управленческого и исполнительского персонала ни в организации реализации проекта новой организации, нового подразделения операционной системы, ни в их реорганизации, реформировании. Именно поэтому, в данном цикле управления операционного менеджера операционной системы организации, классическая функция организовывания предельно редуцирована (особенно это очевидно в ситуации наличия полных и уже распределенных ранее запасов всех входных ресурсов внутри операционной системы на всех рабочих местах всех операторов, необходимых и достаточных для воспроизведения подряд несколько раз данного цикла производства – обслуживания, т.е. когда снабжение – обеспечение новыми экземплярами старого качества и вида ресурсов соисполнителей - избыточно) только к передаче решений о планах и регламентах соисполнителям, иногда и клиентам. Для адекватной и результативной, более или менее эффективной

реализации данной функции целью и результатом управленческого поведения, как минимум, в управленческо - исполнительских организационных отношениях должно являться:

1. внимание, прием и запоминание содержания и формы сообщений об управленческих решениях исполнителями;
2. необходимое и достаточное по полноте и точности понимание исполнителями содержания, значения и смысла данных сообщений»;
3. «согласие исполнителей с планами и регламентами, с распределением заданий и ресурсов, принятие ими им делегированных полномочий и возлагаемой на них ответственности, их заинтересованность в реализации планов, соблюдении регламентов.

Без достижения любого из трех результатов в процессе реализации последовательной целевой субфункции № 2.1. цикла управления – она в принципе не реализуема, а переход к реализации последующих целевых субфункций №2.2. и 2.3. бесполезен, ибо гарантированно:

либо полное отсутствие исполнительской деятельности и отношений в случае исполнительского несогласия, отказа по любым причинам;

либо ее существенная не адекватность с безрезультатностью или с качеством и эффективностью существенно ниже установленной нормы.

Вследствие наличия в субфункции №2.1. 3-й цели и результата становится совершенно очевидной необходимость и закономерность реализации в ее контексте и для ее реализации параллельной, сквозной функции управления мотивацией (формирования предварительной мотивации у соисполнителей на данной фазе цикла).

Предложенная модель позволяет научным методом построить классификацию всех типичных возможных управленческих ошибок в опытах реализации итераций цикла управления операционным менеджером операционных систем организации, в аналогичном простейшем состоянии, а также усовершенствовать процесс подготовки и переподготовки менеджеров, она дает возможность как проведения более систематических, полных и точных фундаментальных научных исследований различных видов и разновидностей подобного рода циклов управления в системах управленческо – исполнительской деятельности и отношений (включая - метод формирующих социально психологических управленческих экспериментов, в т.ч. в лабораторных условиях с искусственно сформированными организованными группами испытуемых с игровой групповой имитацией систем содействия с отношениями сотрудничества между испытуемыми), так и более совершенного систематического, полного и точного изложения фундаментальных основ научного подхода к менеджменту в организациях, как формирующейся уже около 100 лет комплексной, междисциплинарной прикладной науки об искусстве управления организациями и, отчасти, о ремесле, профессионально – должностной полезной рутинной, стереотипной работе (управленческих процедурах) менеджеров организаций.

Использованные источники:

1. Баула В. Г., Томилин А. Н., Волканов Д. Ю. Архитектура ЭВМ и операционные среды; Академия - Москва, 2011. - 336 с.
2. Ботт Эд , Зихерт Карл , Стинсон Крейг Windows Vista. Inside Out (+ CD-ROM); ЭКОМ Паблишерз - Москва, 2009. - 225 с.
3. Воробьев Л. В., Давыдов А. В., Щербина Л. П. Системы и сети передачи информации; Академия - Москва, 2009. - 336 с.
4. Галатенко В. А. Программирование в стандарте POSIX. Курс лекций; Интернет-университет информационных технологий - Москва, 2004. - 560 с.
5. Ганеев Р. М. Проектирование интерфейса пользователя средствами Win32 API; Горячая Линия - Телеком - , 2007. - 360 с.
6. Персианов Вячеслав Венедиктович Компьютерные Обучающие Системы:Разработка
7. Свиридова М. Ю. Операционная система Windows XP; Академия - Москва, 2006. - 192 с.
8. Свиридова М. Ю. Операционная система Windows XP; Академия - Москва, 2009. - 192 с.
9. Ситанов Администрирование в информационных Сетях; Лотэст. Христианская
10. Назаров С. В., Гудыно Л. П., Кириченко А. А. Операционные системы. Практикум для бакалавров; КноРус - Москва, 2012. - 376 с. - Москва, 2010. - 552 с.
11. Столлингс Вильям Операционные системы; Вильямс - Москва, 2004. - 848 с.
12. Торчинский Ф. И., Ильин Е. С. Операционная система Solaris; Интернет-университет информационных технологий, Бином. Лаборатория знаний - Москва,
13. Дейтел Х. М., Дейтел П. Дж., Чофнес Д. Р. Операционные системы. Часть1. Основы и принципы; Бином-Пресс - Москва, 2011. - 448 с.
14. Саглар, Болдырева und Татьяна Аксенова Инвестиционная деятельность региона
15. Саглар Болдырева und Татьяна Аксенова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2013. - 176 с.
16. Бурцева, Татьяна Инструментарий мониторинга инвестиционной привлекательности территорий / Татьяна Бурцева. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. - 276 с.

*Кондратьев В.Н., к.э.н.
профессор РАЕ, доцент
кафедра «Национальной и мировой экономики»
Сочинский институт (филиал)
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Сочи*

**РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ,
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В статье рассматриваются проблемы экономической безопасности страны в условиях глобализации экономики, попыток расслоения общества, захвата природных ресурсов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, природные ресурсы, нравственность, мораль.

*Kondratiev V.N.
candidate of economic sciences, Professor RAE, Associate Professor of
national and world economy», Sochi Institute (branch) of the peoples '
Friendship University of Russia (Sochi)*

**RUSSIA IN THE FACE OF ECONOMIC SANCTIONS, THE
PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS**

This article discusses the problems of the country's economic security in globalized economy, attempts to stratification, grabbing natural resources.

Keywords: economic security, natural resources, morality, morals.

В. И. Ленин: "В применении к войнам, основное положение диалектики... состоит в том, что "война есть просто продолжение политики другими" (именно насильственными) "средствами". Такова формулировка Клаузевица... И именно такова была всегда точка зрения Маркса и Энгельса, каждую войну рассматривавших как продолжение политики данных, заинтересованных держав — и разных классов внутри них — в данное время" (Полн. собр. соч., 5 изд., т. 26, с. 224)

Национальная экономика - это сложная взаимосвязанная система, охватывающая весь социально-экономический комплекс страны на региональном и национальном уровнях. Для характеристики национальной экономики используются функциональные, территориальные и отраслевые признаки. Характеристика национальной экономики по функциональному принципу включает совокупность трех экономических ресурсов, которыми располагает государство, а именно: человек, природа, капитал. Российская Федерация обладает на сегодняшний день главным для мировой экономики ресурсом — это природные богатства и в связи с этим остро стоит вопрос защиты национальных интересов России на мировой политической арене, которая неразрывно связана с экономической безопасностью государства. Национальная экономическая безопасность является важнейшим

компонентом национальной безопасности страны. Именно поэтому государственная политика предполагает создание определенной системы мер, обеспечивающих национальную безопасность страны во всех сферах, в том числе экономической. Национальная безопасность различается в зависимости от того, к какой цивилизации принадлежит страна, т.е. какие основные потребности и ценности, формируемые длительное историческое время, лежат в основе государственной политики той или иной страны.



Национальная безопасность РФ в соответствии с действующими нормативными правовыми документами предполагает наличие уровней и сфер.



Приоритеты потребностей в стране определяются в соответствии с национальными ценностями.



Национальные ценности - интегрированный показатель ценностей того или иного народа на основе определенных ориентаций (индивидуальных, групповых, коллективистских, национальных, общечеловеческих). На основании потребностей и ценностей формулируются национальные интересы - осознанные, сознательно сформированные обществом, социальными группами, индивидами на основе ценностей, потребностей.

В нашей стране Стратегия национальной безопасности России до 2020 года была утверждена Указом Президента РФ от 12.05.2009 № 537. С ее принятием утратила силу Концепция национальной безопасности Российской Федерации, введенная в действие Указом Президента РФ от 10.01.2000 № 24. Принятие данной стратегии в условиях мирового финансового и экономического кризиса представляется обоснованной и необходимой мерой, поскольку социально-экономическая и политическая ситуация и в самой России, и в глобальном масштабе претерпела существенные изменения. Ранее в России данные изменения нашли отражение в принятии такого важного государственного документа, как Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р), определившего стратегические ориентиры развития российской экономики. Одновременно в это же время в СНГ была принята Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств до 2020 года (утверждена 14.11.2008 Советом глав правительств СНГ), в которой впервые с момента основания Содружества были зафиксированы конкретные экономические цели и задачи его развития. Таким образом, принятие данной стратегии явилось вполне закономерным и обоснованным шагом по укреплению положения России в мировой экономике и политике, который обусловлен целым рядом объективных внешних и внутренних факторов. Поэтому, России следует всемерно задействовать свой интеллектуальный потенциал, природные ресурсы, часть сохранившейся производственной базы для соответствующей поддержки своих национальных производителей и потенциальных экспортеров. Учитывая все вышесказанное можно сделать вывод, что экономическая безопасность России тесно связана со структурой и динамикой мировой экономики, которая находится в состоянии потенциального системного кризиса. Обезопасить

свою экономику от рисков глобализации наша страна может, уменьшив зависимость от случайностей, внезапных колебаний мировой конъюнктуры. Изучение опыта предыдущих лет в мировой экономике, связанных с большими циклами конъюнктуры и теорией предвидения, научных достижений теории катастроф, предметом которой является изучение и предупреждение рисков, конфликтов – все это может стать ответом на потребности обеспечения экономической безопасности государства.

Стратегическая цель США, как мирового лидера - это борьба за ресурсы и в этой связи следует понимать, что Россия находящаяся в экономической блокаде со стороны США, Англии и Европы, основной целью которых является отнюдь не защита интересов Украины или Сирии, а конкретно подрыв экономики России с целью ее ослабления на мировой политической арене, захват ее экономического пространства с целью получения доступа к нашим природным богатствам и в дальнейшем осуществление полного контроля над ее ресурсами с использованием инструментов транснациональных компаний (ТНК). Экономическое пространство совпадает с территорией в натуральном замкнутом хозяйстве, существующем по принципам самообеспечения. В рыночной экономике экономическое пространство определяется масштабами производства и географией сбыта его продукта завоевание которого осуществляется на основе специализации и кооперации, такова материальная основа деятельности ТНК, для которых территория земли является экономическим пространством без национальных границ, в котором свободно перемещаются капиталы, товары, услуги. Единым и безнациональным экономическое пространство делают современные радио и телекоммуникации (в том числе «Интернет»), при этом экономическое пространство превратилось в агрессивную экономическую и конкурентную среду, которая остается пока открытой для новых конкурентов. Российское государство освобождаясь от такой обузы как промышленные предприятия, земля, сокращает налоги и тем самым лишается возможности оказывать существенное влияние на хозяйственные процессы, не говоря уже об экономической безопасности и ее одной из главных угроз - бегство капиталов из страны. Этот вопрос не обсуждается должным образом, хотя и является причиной скудности государственного бюджета. Уступая экономическое пространство бизнесу, государство не должно уклоняться от выполнения присущих ему функций - политических, экономических, социальных.

Таким образом, государственное регулирование экономических процессов должно быть направлено на восстановление оптимальных пропорций между производством, обменом, распределением и потреблением. Этой цели могут служить институты прав собственности, контрактного права, конкурентного порядка и т.д., активизация которых способна уменьшить фактор неопределенности, сократить риски и угрозы экономической, национальной безопасности и бизнеса и государства.

Попытки, связанные с идеей ослабить Россию никогда исторически не

покидали головы из США, Англии и Европы, которые используют при этом все доступные средства и методы, связанные между собой целенаправленной борьбой за ресурсы, преследуя одну цель – уничтожение экономики государства с последующим захватом его территории. Следовательно, мы находимся в зоне жизненных интересов США, Англии и Европы, и все что не происходило бы с их стороны (якобы финансовая помощь, кредиты, займы), все это направлено на подрыв экономики страны, уничтожение средств ядерного сдерживания и как главная цель, превращение в такое тупое состояние население России, которое бы обслуживало только интересы США, Англии, Европы и было бы не способно что-либо изменить.

Это и есть их стратегическая цель по отношению к России. Это строго выверенная, стройная, систематизированная система разрушения основ государства, направленная на саморазрушение личности, изменение настроения народа по отношению к обществу, укладу жизни, вероисповеданию, подмену ценностей населения России, их нравственных устоев, морали, психики общества в целом. Для этого используются и активно внедряются в сознание людей ложные понятия толерантности, искаженные представления о мироздании, подрываются основы семьи, родственных связей, насаждается понятие нетрадиционных отношений, откровенный гомосексуализм, культ денег, основным девизом которого является выражение «ничего личного, только бизнес».

Необходимо понимать, что процесс разрушения государства начинается с изменения умонастроений населения страны, подмены понятий, моральных устоев и главное отмены законов, которые были преградой на пути всего вышеперечисленного. Этот процесс принял свою активную фазу с началом перестройки, начиная с 1986 года, тогда еще мало кто понимал истинные цели происходящего, так как за 70 лет Советской власти весь советский народ приучили и он свято верил в то, что все, что делает Правительство – всегда правильно, все во благо и на благо людей и надо признаться, что так оно и было на самом деле и ни у кого не вызывало сомнений в правильности принятых решений. В этом кроется одна из причин слепого следования народа за пресловутой перестройкой.

М.С.Горбачев под видом «перестройки» (а этого в частности, никто не понимал, зачем и кому она нужна), развалил СССР, воссоединил Германию, за что и был вознагражден и удостоен Нобелевской премии мира. Он свое черное дело сделал и его попросту убрали и заменили мало в чем разбирающимся, кроме водки Б.Н.Ельциным, который под эгидой демократизации (разумеется по понятиям США), проводит отмену следующих законов в 1991-1996гг:

1. Ноябрь 1991 года. Уголовное преследование за употребление наркотиков – принудительное лечение с содержанием в психоневрологическом диспансере до излечения. Через год у нас стали открыто появляться наркоманы (до этого их брали на учет в милиции) и резко

возросло количество наркотиков. Сейчас мы в лидерах по употреблению этой гадости, а еще 25 лет назад это было редчайшим случаем.

Главный нарколог РФ Евгений Брюн в 2015 году заявил, что официально зарегистрированных наркоманов в нашей стране примерно около шести миллионов человек.

2. Апрель 1991 года - принят закон «О занятости населения», отменивший уголовную ответственность за тунеядство и легализовавшего безработицу (Указ Президиума Верховного Совета СССР на основании ст.12 Конституции «Об усилении борьбы с лицами, уклоняющимися от общественно-полезного труда и ведущими антиобщественный паразитический образ жизни» от 4 мая 1961 года), в нашей стране даже солдат, отслуживший в армии, через 3 месяца должен был принести в военкомат справку с места работы, нет справки - тут же ставили на учет в милиции, как тунеядца и бездельника. “Тунеядцам” грозило до года исправительных работ или до 2 лет лишения свободы. Уже через полгода после отмены закона у нас появились первые безработные!

3. 3 июня 1993 года. Отмена закона о мужеложстве и о педофилии, предусматривающий наказание в виде лишения свободы на срок до 5 лет и при отягчающих вину обстоятельствах (при совершении мужеложства с несовершеннолетними) - до 8 лет. Через полгода у нас, где даже вслух произносить было стыдно это слово, появились первые “геи” или “люди с нетрадиционной направленностью”, а сейчас еще и пытаются проводить гей парады и все это с попустительства властей под эгидой толерантности и демократии!

4. 16 апреля 1997 года Россия подписала Протокол № 6 к **Конвенции о защите прав человека и основных свобод** относительно отмены смертной казни (в мирное время). Несмотря на то, что 6-й протокол так и не был **ратифицирован** Россией, с этого момента смертную казнь в стране запрещено применять согласно **Венской конвенции**, которая велит государству, подписавшему договор, вести себя в соответствии с договором до его ратификации.

И с тех пор мы послушно следуем и исполняем по чужим указкам чужие законы. Зачем и почему ее отменили, почему налогоплательщики должны пожизненно содержать и кормить серийного убийцу, террористов, предателей и т.д. Кстати в США смертную казнь и не думают отменять, она существует как мера наказания в 31 штате из 50 существующих.

С отмены этих основополагающих законов жизнедеятельности общества и начинается отчет разрушения нравственности народа, подрывающий основы семьи, брака и жизненного уклада общества. Теперь школа, образование. В СССР образование было одно из самых лучших, по всему миру работают выпускники наших ВУЗов, медики, инженеры, строители и т.д.

В 2009 году Президент России Д.А. Медведев вводит в стране ЕГЭ. Это нововведение только усугубило, если не убило качество обучения, а сколько

случаев суицида за последнее время среди школьников, а чего стоят попытки введения в школе уроков сексуального воспитания? И это все на благо общества, на благо наших детей? Нет, все это направлено на окончательное разрушение морали, нравственности и духовности наших детей и молодого поколения!

Теперь о пенсионерах? О какой социальной справедливости можно говорить и как до этого можно было додуматься, что люди всю жизнь проработавшие на благо государства на стройках, в горячих цехах и т.д. получают ту же пенсию, что и те, кто вообще нигде не работал - либо тунеядствовал, выращивая овощи и фрукты, либо сидел в тюрьме, т.е. никакой пользы обществу он не принес, и это общество вдруг решило о нем после 60 лет позаботиться и назначить ему такую же пенсию как и честно трудившемуся человеку? Такого история не припомнит – почему вдруг общество решило содержать тунеядцев, бывших уголовников, которые всю жизнь воровали, грабили, убивали, а теперь видимо за это народ их будет еще и содержать? Все это опять же направлено на уничтожение чувства долга перед семьей, страной где ты живешь, и самое главное выработка сознания и убежденности в том, что хоть работай, хоть не работай получишь в итоге одинаково – так зачем напрягаться. Подводя итоги вышесказанного можно сделать вывод напрашивающийся сам по себе:

- потерян и почти утрачен нравственный стержень русского человека. Ему долго и целенаправленно в течении последних 25 лет внушалась и вбивалась в голову американская система поведения в обществе, а именно: безразличие, цинизм, нигилизм, то есть все самое грязное и безнравственное. Падение нравственности и развращение неокрепших душ было целенаправленной акцией Запада. На протяжении довольно продолжительного времени наши правители либо продавались Западу без остатка за 30 серебряников, либо пропивали не только свою честь и достоинство, тем самым формируя на Западе негативный облик русского человека, но и позволяли беспрепятственно ввозить в многострадальную Россию враждебную и чуждую идеологию (а это многочисленные религиозные одурманивающие секты, экстремистские организации и т.д.), вредоносное и токсическое пойло для уничтожения «русского мужика» на корню. А также, злейшая и беспощадная, в отношении русской нации, пропаганда вседозволенности, развращенности, порнографии. Государство самоустранилось и отгородилось ширмой непонимания от народа, его нужд и проблем. Любая зараза в обществе, под какой бы личиной она не скрывалась и не маскировалась, коснулась всех поголовно. Там, где царит анархия и беспредел, как грибы после дождя, плодятся Мавроди с их «пирамидами», обманутые дольщики, кстати, добросовестные приобретатели своей недвижимости. Средства массовой информации захлестнул поток непотребства, по телевидению постоянно крутятся порнофильмы, садизм, а сколько отечественных фильмов про одни только убийства. Образование в стране пущено на самотек. Теперь деньги и только деньги решают все. В

стране, победившей в войне, прошедшей все ужасы кровопролития и боев, совесть и честь утрачивают свой первоначальный и главный смысл. За деньги покупается малолетка с панели, продажная любовь, диплом, совесть врача, справка чиновника, достоинство и честь. Разве власти не понимают или не видят всей критичности и тупиковости этой ситуации? Для решения этой проблемы необходимо в срочном порядке, пока мы не потеряли молодое поколение (как это произошло на той же некогда братской и неразделимой славянской Украине) применить и узаконить экономические и нравственные законы и нормы:

1. Со стороны государства, необходимо разработать нормы, механизмы и правила работы в условиях системного кризиса, жесткой конкурентной борьбы с ТНК, пресечь попытки вывода капитала из страны, обрести навыки к оперативным и нестандартным решениям и действиям по предотвращению кризисов, угроз экономической и национальной безопасности страны.

2. России следует всемерно задействовать весь свой интеллектуальный потенциал, природные ресурсы, часть сохранившейся производственной базы для соответствующей поддержки своих национальных интересов.

3. Необходимо ввести отмененные в 1991 – 1997 гг. основополагающие законы, поставив во главу угла нравственные принципы жизни и деятельности общества.

4. Этой цели могут служить институты прав собственности, контрактного права, конкурентного порядка, которые способны уменьшить фактор неопределенности, сократить риски и угрозы экономической, национальной безопасности и бизнеса и государства.

Использованные источники:

1. Богданов И.А. Экономическая безопасность России: теория и практика. - М.: ИСПИРАН, 2005. - С. 28
2. Гумелев А.А. От Руси к России. - М., 1992; Осипов Ю.М. Россия в актуальном времени-пространстве // Философия хозяйства. - 2004. - № 5.
3. Ершов М. Россия и рычаги глобализационной политики // МЭ и МО. - 2003. - № 5. – С152-160.
4. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. - М.: Гардарика, 2004. - С. 114
5. Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. - 2004. - № 10.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды.-М.: Издательство “Экономика”, 2002.
7. Мартин Г.П., Шуманн Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию. - М.: Издательский дом «АЛЬПИНА», 2001. - С. 82.
8. Кондратьев В.Н. Проблемы экономической безопасности современной России// Институт управления и социально-экономического развития. Саратов. Е-журнал «Экономика и социум» № 9(28) 2016. С 224- 228.
9. Кондратьев В.Н. Россия в условиях экономической блокады или политики войны Европы и США// Институт управления и социально-экономического

УДК 332.1

**Кочубей Е.И., к.филос.н.
доцент**

кафедра бизнес-процессов и экономической безопасности

Топильская А.А.

студент 2 курса

факультет «Инновационного бизнеса и экономики»

Академия маркетинга и социально-информационных технологий

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РФ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: В статье исследуются проблемы и факторы устойчивого экономического развития регионов Российской Федерации в условиях экономического кризиса.

Статья посвящена исследованию сущности, причинам и особенностям экономического кризиса и путям его преодоления.

Ключевые слова: Экономический кризис, субъект Российской Федерации, социально-экономическое развитие, антикризисные меры.

Kochubei E.I., Candidate of Philosophy, Associate Professor

Department of Business Processes and Economic Security

Academy of Marketing and Socio-Information Technologies

Russia, Krasnodar

Topilskaya A.A.

female student

2 year, Faculty of "Innovative Business and Economics"

Academy of marketing and socially-information technologies

Russia, Krasnodar

PROBLEMS AND FACTORS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS

Abstract:

The article studies the problems and factors of sustainable economic development of the regions of the Russian Federation in the conditions of the economic crisis. Ways to overcome the economic crisis in the Russian Federation.

Keywords: economic crisis, the subject of the Russian Federation, socio-economic development, anti-crisis measures.

На данном этапе, развитие экономики в России находится в трудном положении и стремительном спаде развития, снижением доходов населения, экономическими конфликтами, отрицательными показателями

промышленности, вследствие чего и снижением потребительского спроса.

Подобное положение влечёт за собой ещё большую неопределённость в развитии экономики России и требует концептуальных подходов решения.

Экономический кризис - это прежде всего, потеря равновесия и дисбаланс в хозяйственной системе, которые влекут за собой нарушения в экономической деятельности, нарушение диспропорции между производством и потреблением товаров из-за ограниченности доходов населения, что создаёт противоречие устойчивому экономическому развитию регионов, которое определяется направленностью на обеспечение нужд современного общества, не подвергая риску при этом жизненные потребности будущих поколений.

Период 2015-2017г. отразится в истории России, как один из наиболее пошатнувших положение экономики в стране. Множество факторов привели Россию в тяжёлое состояние рецессии, таких как: падение стоимости нефти, применяемые к России санкции Запада, экономическое эмбарго и другие.

Нынешняя кризисная ситуация, которую мы можем наблюдать в России в настоящее время имеет общие нюансы с предыдущими дефолтами – снижение стоимости нефти, что является основным источником, приносящим доход государству. Ситуация также ухудшается спадом производства, замедленным развитием роста экономики, что связано также с Западными санкциями, которые в настоящее время применены к России.

Статья доходов	Год					Темп Роста, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2013г. к 2017 г.
Нефтегазовые доходы	4653,2	7500	7700	7800	8340	79,23
Ненефтегазовые доходы	5726,7	7201,2	7400	7730	7676	34,03
Иные источники покрытия дефицита	521,4	143,6	108	486,5	2360	352,62
Средства резервного фонда	373,4	596,4	818,6	381,9	0	-1
Средства фонда национального благосостояния	5,9	7,5	8,9	12,4	39,7	572,88

Таблица 1 – Статьи доходов российского бюджета, млрд. руб.

Проведённые исследования показали, что инвестиции в нефте- и газодобывающую промышленность выросли в 1,8 раз. При этом, доля инвестиций в нефтедобывающую промышленность составила 47% от всех инвестиций. Происходившие изменения в структуре инвестиций предопределили ускоренное движение России к инвестиционной структуре,

характерной для страны, выполняющей роль топливно-энергетического и сырьевого придатка мировой экономики.

Снижение цен на нефть больше всего сказывается на странах с сырьевой экономикой, для которых значительным источником доходов бюджета является продажа сырья. В Федеральном бюджете России доля доходов от нефти по данным за 2016 год составила 44,4%. В бюджете 2017 года предполагалось 40% дохода от продажи нефти и газа.

Однако не только внешние затруднительные положения России являются причиной текущего кризиса. Например, проведём анализ структуры инвестиций в промышленность России. Основными из отраслей реального сектора экономика, куда поступали инвестиции, являются нефтяная и энергетическая.

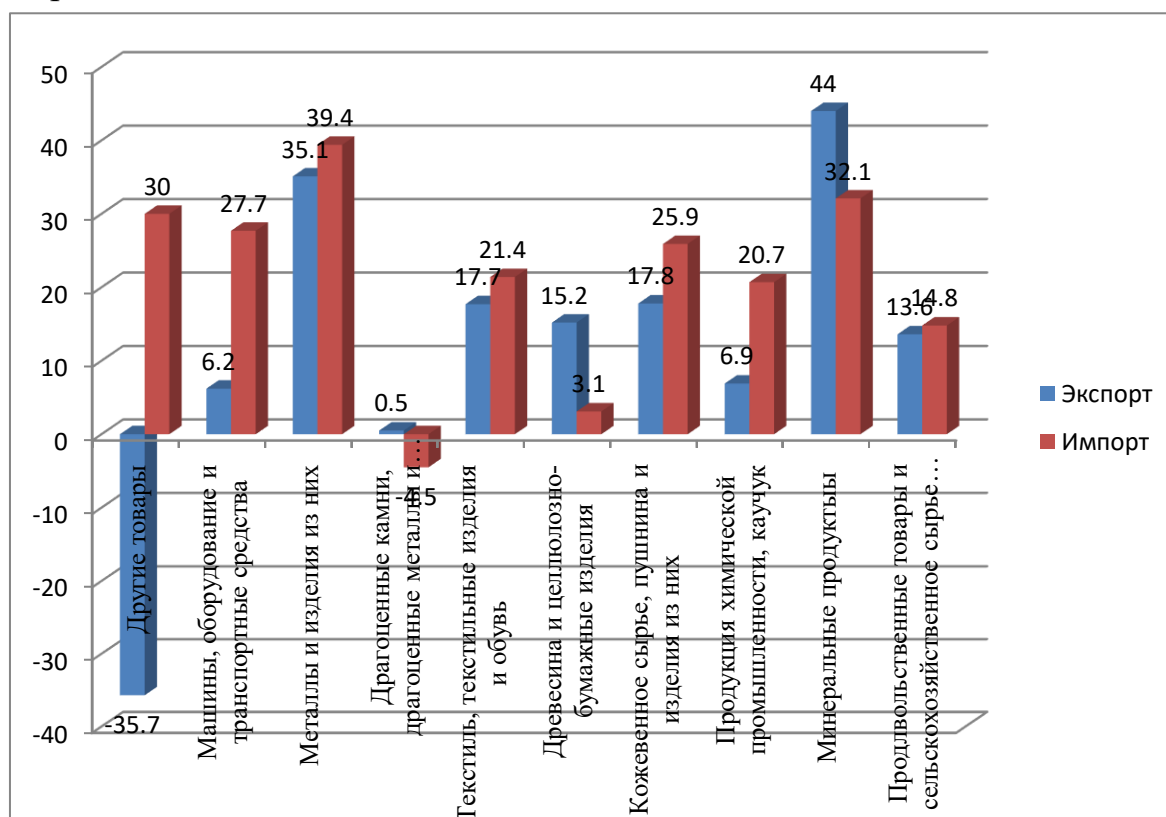


Рисунок 1 - Отношение экспорта и импорта за январь-апрель 2017 года к экспорту и импорту за январь-апрель 2016 года (по данным ФТС)

Прямая зависимость экономики России от импорта не может не вызывать беспокойства. В результате ориентации экономики России на добычу и первичную переработку природных ресурсов между сырьевыми и несырьевыми секторами Российской экономики произошёл существенный разрыв в рентабельности (рисунок 1).

Если сравнивать данные за 4 месяца 2017 года с данными за 4 месяца 2014 года, то есть с почти досанкционным периодом, то объемы экспорта в 2014 году в 1,55 раз превышали текущие показатели, а импорта в 1,48 раз.

Однако, даже при таких высоких показателях в этом году, приходится

констатировать, что ситуация еще далека от докризисного уровня.

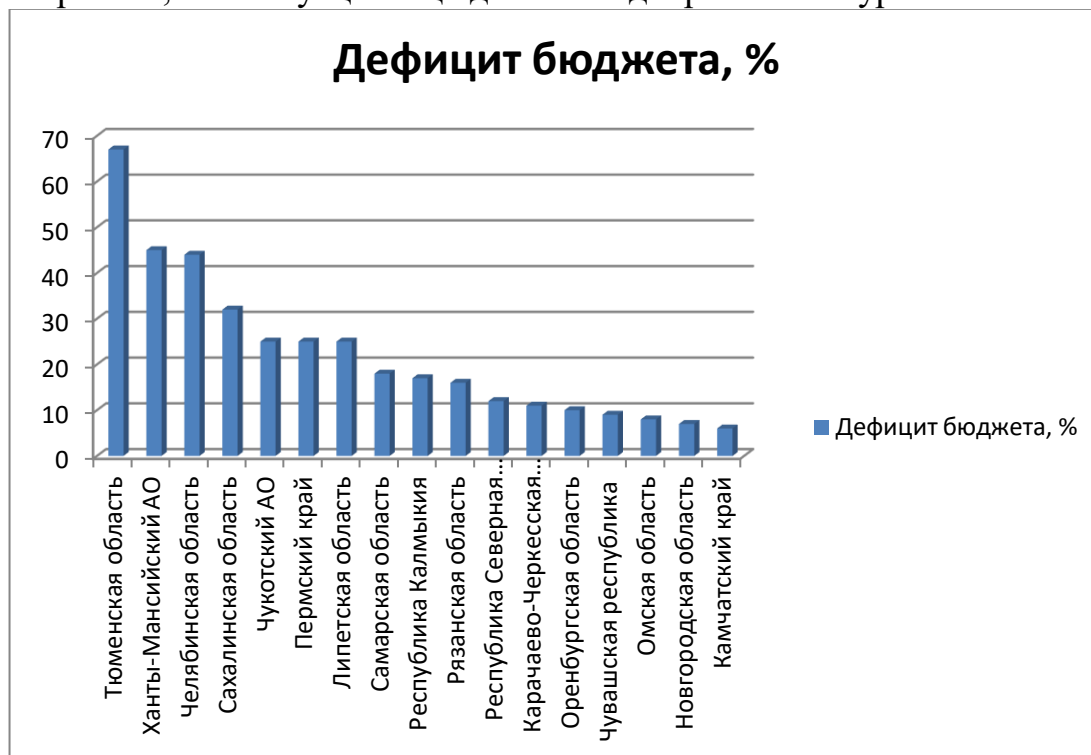


Рисунок 2 – Регионы с дефицитом бюджета более 10%

В половине регионов произошло снижение доходов. При этом в 13 субъектах РФ это снижение составило более 20%. Среди них и наиболее экономически развитые, формирующие бюджеты преимущественно за счёт собственных доходных источников. Это Ханты-Мансийский АО и Республика Татарстан, а также г. Санкт-Петербург, Тюменская, Челябинская, Вологодская, Оренбургская области. Именно вследствие экономической самостоятельности и финансовой независимости такие регионы в условиях кризиса стали подвержены максимальному риску.

В меньшей степени кризис коснулся субъектов Северо-Кавказского (республика Адыгея, Дагестан, Чеченская, Северная Осетия, Карачаево-Черкесская, Ростовская области) и Восточно-Сибирского (республик Бурятия, Тыва, Иркутской области) экономических районов.

Таким образом, можно выделить два выхода из мирового кризиса для России:

Масштабные структурные реформы, которые оживят экономику, изменяющие не только темпы, но и качество экономического роста, его источники, механизм и социальные последствия (но их почти никто не проводит).

Основными задачами структурных реформ должны также стать:

1. улучшение делового климата;
2. укрепление финансового сектора;
3. повышение производительности труда;
4. снижение уровня коррупции;
5. улучшение демографической ситуации.

Величина приемлемого темпа повышения реального курса рубля определяется как величина, не превышающая половину темпа прироста ВВП на душу населения.

В настоящей ситуации, мы имеем возможность наблюдать, что экономический кризис показал отчетливо, указывая на то, что мировая дисциплина не поддерживалась и явилась нерешенной задачей, как для суверенных государств, так и для предприятий, входящих на мировые рынки.

Поэтому выход из кризиса предполагает не просто устранение неэффективных (убыточных) предприятий, некомпетентного бизнеса, менеджмента и правительств (а может быть, и стран), используя очищающийся механизм банкротства, но и восстановление хозяйственного порядка на новой структурно-системной основе - технологической, хозяйственной, финансовой, поведенческой и т.д., формирующейся на глобальном пространстве.

Поэтому вполне закономерно, что он оказался в центре внимания международного сообщества, экономистов и политиков практически всех стран мира.

Даже в условиях ослабления кризисных тисков выявление его причин и природы по-прежнему требует продолжения анализа.

Использованные источники:

1. Буравлев А. И. Когнитивная модель возникновения финансово-экономического кризиса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2017.
2. Бутенко А. П. Экономические кризисы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы? // Вопросы экономики. - 2016.
3. Власова Ю. Исследование устойчивости государственных финансов России в краткосрочном и долгосрочном периодах // Вопросы экономики. - 2016.
4. Гурвич И. Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // Вопросы экономики. - 2016.
5. Егорова Н. Н. Кризис как фактор структурного преобразования социально-экономической системы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2016.
6. Зуев В. Факторы экономического развития и структурные реформы в России // Вопросы экономики. - 2016.

*Кравченко А.И., доктор социологических наук
профессор, ведущий научный сотрудник
кафедры истории и теории социологии
социологический факультет
МГУ им. М.В.Ломоносова*

НАНОДИСКУРС: ОПТИМИСТЫ И ПЕССИМИСТЫ

Достижения и широкое распространение нанотехнологий вызвали большой резонанс в обществе. Часть обсуждаемых вопросов касается текущего положения nanoиндустрии и нанонауки и влияния нанотехнологий на социально-экономическое развития той или иной страны. Здесь мало социологии, футурологии, сценарных построений, проектов будущего общества. Реалистический взгляд на вещи базируется на философии сциентизма. Другая часть вопросов в нанодискурсе затрагивает будущее человеческого общества, проходящее под знаком господства нанотехнологий. Здесь господствует футурология, прогнозы, социолого-философские рассуждения о смысле общества и человеческой жизни.

Ключевые слова: нанодискурс, нанотехнологии, нанофобия, пессимизм, будущее.

*Kravchenko A.I. - Doctor of Sociology, Professor
leading researcher of the Department of History and Theory of Sociology
of the sociological faculty of Lomonosov Moscow State University
NANODISCOURSE: OPTIMISTS AND PESSIMISTS*

The achievements and broad dissemination of nanotechnology has caused a great resonance in society. The discussions concerned the current position of nanotechnology and nanoscience and the impact of nanotechnology on socio-economic development of any country. Here is a little sociology, futurology, scenario builds, projects of the future society. A realistic look at things is based on the philosophy of scientism. The other part of the questions in nanodiscourse affects the future of human society, passing under the rule of nanotechnologies. It's infused with futurology, predictions, sociological and philosophical arguments about the meaning of society and human life.

Keywords: nanodiscourse, nanotechnology, nanophobia, pessimism, future.

Изучение общественного мнение по тому или иному социально значимому вопросу – магистральное направление развития общей социологии. Исследование мнения общественности – в разных странах мира – по вопросу о социальной цене внедрения нанотехнологий – важнейшая тема для наносоциологии. Освещая западный опыт исследований социальных последствий НТР, А. Грунвальд, сравнивая будущее и настоящее в контексте общественного диалога, задается вопросами: «Каковы последствия применения той или иной технологии в будущем?», «Хотим ли мы такое будущее?» и «Что нужно сделать, чтобы достичь желаемого будущего?».

Ответы на них служат условием формирования системы критериев, которым должно отвечать технологическое развитие: «бережное отношение к ресурсам; совместимость окружающей среды, климата и здоровья; уменьшение рисков и толерантность к ошибкам; справедливость в доступе к распределению энергетических ресурсов; всеохватывающая экономия этих ресурсов; социальная совместимость; международное сотрудничество» [2].

Футурологический подход связан с попыткой предсказать, какое нанотехнологическое будущее уготовано человечеству. В его истоках лежит известный бестселлер Э. Дрексlera «Машины создания: грядущая эра нанотехнологий» [10], где он впервые показал картину будущего, в котором эффективно применяется молекулярное производство - производство с атомарной точностью, выполняемое микромашинами, именуемыми нанороботами. Ассемблеры – самовоспроизводящиеся механизмы, собирающие самих себя из атомов на наноуровне, будут использованы для «выращивания» сложных устройств, приведут к революции в медицине, позволят создать новые виды оружия и новые глобальные риски.

«Мечта-идея о нанороботах, собирающих материалы и устройства из отдельных атомов, была настолько красивой и заманчивой, что создание зондового микроскопа лишь придало ей убедительности. Не прошло и нескольких лет, как в неё уверовали далекие от науки сенаторы США, журналисты, а с их подачи - общественность и, что совсем удивительно, сам Дрекслер, который продолжал отстаивать её даже тогда, когда ему доходчиво объяснили, что идея нереализуема в принципе. Аргументов против подобных механических устройств множество, приведем лишь самый простой, выдвинутый Ричардом Смолли: манипулятор, «захвативший» атом, соединится с ним навеки вследствие химического взаимодействия. Смолли смотрел в корень, ведь он был лауреатом Нобелевской премии по химии, в этом, наверно, было дело. Тем не менее, идея продолжала жить своей жизнью и дожила до наших дней, заметно усложнившись и дополнившись различными приложениями» [1, с.30].

К сторонникам данного направления следует, видимо, отнести и Р. Фейнмана («пророка» нанотехнологий), Р. Смолли, Р.А. Фрейтаса мл., Р. Меркле, К. Петерсона, Р. Курцвейля, И. Амато, Дж. Уайтсайда и др. Так, Р.А. Фрейтас мл. предсказывает создание микроскопических химических фабрик [11], Р. Курцвейл развивает теорию сингулярности и слияния человеческого и машинного интеллекта [14].

В этом отношении важно отметить конвергенции и дивергенции между Дрекслером и его последователями, с одной стороны, и нанохимиками, такими как Ричард Смолли и Джордж Уайтсайдс [21], которые критиковали взгляды Дрекслера, с другой стороны [7].

Активный сторонник развития и популяризации нанотехнологий Ричард Смоли, получивший в 1996 г. Нобелевскую премию по химии за работу по обнаружению одной из химических структур в Центре нанотехнологической революции, в 1999 г. выступил в подкомитете

Конгресса США: «От камня и меди до бронзы, железа, стали, а теперь и кремния основные технологические взлеты человечества были определены тем, что могут атомы сделать, собравшись в огромные агрегаты, триллионы триллионов атомов, имеющие форму макроскопических объектов. Даже... мельчайшая черта таких объектов - это гора по сравнению с размером одного атома. Результаты технологий 20-го века фантастические, но они бледнеют по сравнению с тем, что будет возможно, когда мы научимся строить вещи на самом мельчайшем уровне контроля, один атом за другим» [16].

В рамках футурологического подхода сформировались две его разновидности: 1) *оптимистическое* (нанофилия), доказывающее «светлое будущее» нанотехнологий и общества, 2) *пессимистическое* (нанофобия), где описывается «мрачное будущее», в котором не будет места человеку.

В своей книге, посвящено наноэтике [18], Д.О'Матхуна размышляет о том, чем грозят обществу, человечеству и отдельному человеку манипуляции с техникой на атомном и субатомном уровне. Нанотехнологии расширяют сферу применения инновационных процессов и продуктов, не обязательно связанных именно с нанотехнологиями, но с неизбежностью структурирующих и реконструирующих многие области современной жизни. Огромные государственные средства вкладываются в науку, но мировая общественность слабо представляет социально-этические последствия новых технологий. Этические, социальные и политические аспекты нанотехнологий только еще получают широкое внимание - и то в сочинениях фантастов. Средства видеонаблюдения за людьми могут стать настолько малыми, что их практически не увидеть невооруженным глазом, а это вызывает озабоченность по поводу конфиденциальности. Наномедицина может привести к разработке новых диагностических и терапевтических устройств, но возникает беспокойство в связи с влиянием «нанороботов», циркулирующих в наших телах [5].

Футурологические представления о кибернетическом будущем питаются из научно-популярных идей и произведений писателей-фантастов, выдумывающих человеческое будущее в меру своей фантазии и приблизительных знаний о науке. Эмоциональной основой служат обыденные стереотипы массового человека, его страхи перед неопределенностью будущего. Ученые и инженеры этим промыслом не занимаются. Их менталитет построен на строгих расчетах, точных данных и редко когда – на прогнозах и предвидениях. Как только они это делают, тут же осознают, что вышли за пределы объективной науки и ведут себя как обычные люди.

Правда, не всегда это происходит именно так. В 1959 г., когда единственным инструментом, позволяющим хоть что-то разглядеть в наномасштабе, был электронный микроскоп, серьезный ученый, американский физик Ричард Фейнман в знаменитой лекции «Внизу полным-полно места: приглашение в новый мир физики» показал, что законы квантовой механики не препятствуют созданию нужных структур из

небольшого числа атомов. Тогда идеи Фейнмана казались фантастикой. Однако жизнь подтвердила его правоту.

Нано-технологически детерминированная реальность (или «нанореальность») – это отдаленное будущее, а не текущая повседневность. В этом смысле она является виртуальной реальностью. В настоящем времени сектор нанотехнологий настолько узок, что он никак не может детерминировать развитие общества во всех его проявлениях. Но реальность будущего, с философско-социологической точки зрения, это всегда трансформированная реальность, т.е. сконструированная нашим воображением, но никак не материальная данность. Идеи о порабощении человека нанороботами и сверхорганизмами – всего лишь идеи, но не физическая реальность. Именно наши идеи и опасения порождают в нас страх перед нано-будущим. Выходит, мы сами себя пугаем. Социальные последствия технологии – очень призрачные и весьма отдаленные черты будущего, которые весьма непросто предсказать и еще труднее предотвратить [20].

Энтони Гидденс утверждает, что центральный фактор, который отделяет современное общество от более ранних его форм, это его ориентация на будущее. Согласно такой ориентации, будущее предстает «в качестве территории, которую предстоит людям покорить или колонизировать» [13]. Кроме того, современное общество является наиболее озабоченным будущим потому, что, в отличие от традиционных обществ, оно не имеет чувства контроля над этим будущим [14]. Точно так же Крис Карвоунас [9] утверждает, что уникальная темпоральность современности имеет фундаментальное значение для его понимания. Он утверждает, что «с рождением современности прошлое исчезает, а будущее приобретает ценность до такой степени, что темпоральность начинает доминировать в свете открытого будущего» [9, p.12].

Следовательно, утверждает К.Карвоунас, проблема «темпоральной координации» появилась, создавая потребность в «темпоральной непрерывности» через «новые нарративы, связывающие модусы времени». Второй аспект заключается в том, как будущим надо управлять. Для Э.Гидденса [13] ориентация на будущее создает проблему риска и дальше он утверждает, что «наши попытки контролировать будущее неподвластны нам полностью, заставляя нас искать различные способы, связанные с преодолением неопределенности». Совсем недавно Б.Адам и К.Гроувс [3] критически проанализировали отношения западноевропейского общества к будущему, утверждая, что Запад страдает от «структурной безответственности», производя долгосрочные фьючерсы через инновации и развитие технологий, но без способности к адекватной их оценке.

В общем и целом в нанодebатах существует две основных стороны – *скептики* и *верующие*, которые выражают два долгосрочных видения: «нано-оптимизма» и «нано-пессимизм» [4]. Причем обе стороны отражают размышления о будущем нанотехнологий, т.е. аналитически относятся к

футурологическому направлению нанодискуссий.

На стороне скептиков Ф.Болл [6], редактор-консультант журнала «Nature», который утверждал, что «тех, кто работает в этой сфере, знают, что нанотехнологии не являются реальной научной дисциплиной, здесь нет общих целей и задач, нет специально выделенного для них промышленного сектора». Точно так же, К.Моди [17] отметил, что «для многих практикующих нано все еще – небольшой фрагмент будущего, некое повальное увлечение, содержание которого они не совсем понимают, но они пытаются сделать лучшее из... придерживаться относительно непротиворечивых правил игры». Для некоторых ученых научные и технологические исследования по нанотехнологиям помимо всего прочего есть «политический проект» для привлечения финансирования и улучшения положения дел в этой сфере частных привилегированных проектов [19]. Американский нано-ученый Р.Берн объясняет: «ученые и инженеры отчаянно пытаются сохранить объемы финансирования, государственную поддержку... вещи, которые люди делают сегодня, они делали в течение ряда лет» [8, p.69]. Стив Фуллер прямо называет нанотехнологии «ребрендингом для химии» [12].

Использованные источники:

1. Герман Э. Малые объекты - большие идеи. Широкий взгляд на нанотехнологии. М., «Бином. Лаборатория знаний», 2012.
2. Грунвальд А. Техника и общество: Западноевропейский опыт исследования социальных последствий научно-технического развития. М., 2011.
3. Adam B., Groves C. (2007). Future matters: Action, knowledge, ethics. Leiden, Netherlands: BRILL, 2007.
4. Arnall A., Parr D. Moving the nanoscience and technology (NST) debate forwards: Short-term impacts, long-term uncertainty and the social constitution // Technology in Society, (2005). 27, 23-38.
5. Arnall Alexander H. Future Technologies, Today's Choices. London: Greenpeace Environmental, 2003.
6. Ball P. (2003). Nanotechnology in the firing line. Retrieved June 11, 2010, from <http://nanotechweb.org/cws/article/indepth/18804>
7. Bensaude-Vincent B. Two Cultures of Nanotechnology? // HYLE--International Journal for Philosophy of Chemistry, Vol. 10, No.2 (2004), pp. 65-82.
8. Berne Rosalyn W. Nanotalk. New Jersey: Lawrence Erlbaum, 2006, p.69.
9. Carvounas C. Diverging time: The politics of modernity in Kant, Hegel, and Marx. Lexington, CT, 2002.
10. Drexler K.E. Engines of Creation: The Coming Era of Nanotechnology. Anchor Books, 1986.
11. Freitas R.A.Jr. A Mechanical Artificial Red Cell: Exploratory Design in Medical Nanotechnology Artificial Cells // Artificial Cells, Blood Substitutes, and Immobilization Biotechnology. Vol. 26, № 4, 1998, pp. 411-430.
12. Fuller S. Knowledge politics and new converging technologies: A social epistemological perspective // Innovation - The European Journal of Social Science Research, (2009). 22(1), 7-34.

13. Giddens A. Reith Lectures - Runaway World: Lecture 2 "Risk": BBC, 1999.
14. Giddens A.. Risk society: The context of British politics // Jane Franklin (Ed.). The Politics of Risk Society. Cambridge: Polity, 1998.
15. Kurzweil R. The singularity is near: when humans transcend biology. Penguin books, 2005.
16. Mansoori G.A. Principles of Nanotechnology: Molecular-Based Study of Condensed Matter in Small Systems. World Scientific Publication Co, Hackensack, USA, 2005.
17. Mody C. Small, but determined: Technological determinism in nanoscience // HYLE – International Journal for Philosophy in Chemistry, (2004). 10(2), 99-128.
18. O'Mathúna D. Nanoethics: Big Ethical Issues with Small Technology. N.Y.: Continuum International Publishing Group, Limited, 2010.
19. Randles S., Dewick P., Loveridge D., Schmidt Jan C. Editorial: Nanoworlds as Schumpeterian emergence and Polanyian double-movements // Technology Analysis & Strategic Management, (2008). 20(1), 1-11.
20. Roco Mihail C., Bainbridge William S. (Eds.). Societal Implications of Nanoscience and Nanotechnology. II: Maximizing Human Benefit. Dordrecht: Springer, 2010.
21. Whitesides G. The Once and Future nanomachines // Scientific American, 2001 (Sept.), 78-83.

Куля Ю.А.

бакалавр

«Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова»

Комаровская Е.В.

Россия, г. Северодвинск

СПЕЦИФИКА САООТНОШЕНИЯ МЛАДШИХ ПОДРОСТКОВ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: Работа посвящена актуальной проблеме самооотношения младших подростков с задержкой психического развития. В работе раскрыты теоритические основы изучаемой проблемы. Представлена методика и результат констатирующего эксперимента.

Ключевые слова: самооотношение, подростки, задержка психического развития, методика самооотношения С.Р. Панталева.

Kulya Ju. Bachelor's degree

**"Northern (Arctic) Federal University
named after MV Lomonosov"**

Komarovskaya E.V.

Russia, Severodvinsk

THE SPECIFICITY OF THE SELF-APPROACHING OF JUNIOR ADOLESCENTS WITH THE DELAY OF MENTAL DEVELOPMENT

Abstract: The work is devoted to the actual problem of self-referral of younger adolescents with a delay in mental development. In this work, the theoretical foundations of the studied problem are revealed. The technique and result of the ascertaining experiment is presented.

Key words: self-attitude, adolescents, retardation of mental development, technique of self-relationship S.R. Pantileev.

В современном обществе, процесс образования и воспитания, приобретает все более гуманистический характер, прослеживается доминирование личностно-ориентированного подхода к детям, так как это напрямую способствует успешной адаптации человека в обществе и его личностному развитию в целом.

Проблема исследования самооотношения в структуре личности является важным теоретическим и практическим вопросом в психологии. Это объясняется тем, что любая активность индивида не может не включать в себя факт отношения к самому себе. В психологии накоплен достаточно богатый практический материал, доказывающий стойкое влияние самооотношения человека на самовосприятие и понимание других людей. Ее теоретической разработке посвящали свои исследования С.Л.Рубинштейн, В.В.Столин, И.С.Кон, С.Р.Панталева, Р.Бернс, У.Джемс, К.Роджерс, Е.Т.Соколова, И.И.Чеснокова и многие другие [1,7,12]. Проблеме самооотношения

определенное внимание уделили и в специальной психологии, в частности, можно отметить диссертационные исследования О.А.Талиповой (2007), Альшавеева Набила Али (2009), Т.Н.Матанцевой (2009), С.И.Смирновой (2009); Г.В.Грибанова, Н.Л.Белопольская, И.А.Конева (2002), Е.В.Самойленко (2005). Несмотря на это, специфика данного развития с учетом структуры самоотношения фактически не изучена [2,21].

Таким образом, проблему «самоотношения» никак не назовешь новой в психологической науке, но не смотря на это до сих пор имеются расхождения, она будто ускользает от научно-психологического анализа. Известно, что процесс самоотношения, начинает свое развитие ещё в раннем возрасте, на стадии личностных отношений со значимым взрослым. Отталкиваясь от сложившейся оценки взрослых, ребенок формирует собственное мнение о себе, о собственной деятельности: поведения, общения, учеба, увлечения и пр. Самоотношение детей в дальнейшем становится способом определения успешности их социализации в общество [1,6].

Развитие адекватного самоотношения младшего подростка, является важной задачей данного возраста. Так как именно этот период является наиболее чувствительным по отношению к развитию личности [3].

Проблема самоотношения в контексте развития детей с ограниченными возможностями здоровья нам представляется наиболее важной и актуальной. Данную точку зрения мы связываем с тем, что именно процессы социализации и адаптации их в обществе, отягощаются дизонтогенезом, а так же спецификой складывающихся социальных, педагогических, биологических, психологических условий. По этой причине так необходимо вовремя оказать комплексную поддержку такой категории детей как дети с ЗПР. Ведь задержанное развитие характеризуется психологическим недоразвитием, замедленным темпом становления психических процессов, недостаточностью общего запаса знаний, незрелостью мышления, ограниченностью представлений, но носит нестойкий, обратимый характер. При этом в своих исследованиях педагоги и психологи (Г.Е. Сухарева, О.В. Заширинская) отмечают специфику их личностного развития: недостаточную зрелость аффективно-волевой сферы, легкую смену настроения, внушаемость и прочее. Вследствие чего формируются такие черты личности детей с ЗПР как недостаточное чувство дистанции и долга, отсутствие ответственности, волевых установок, выраженных интеллектуальных интересов и так далее [6,19,20].

Безусловно, изучение возможностей развития положительного самоотношения у детей и подростков с ЗПР, на сегодняшний день является актуальной и значимой задачей научного сообщества, прежде всего это связано с оптимизацией процесса социальной адаптации ребенка, обладающего адекватными представлениями о себе, своих возможностях и способности к саморегуляции.

Прежде чем переходить к данным констатирующего исследования, мы должны выяснить все необходимые аспекты и составляющие компоненты

феномена самоотношения.

Изучая, психолого-педагогическую литературу, мы выяснили, что существуют два противоположных подхода к объяснению строения самоотношения. В первом случае, самоотношение рассматривают, как одномерное, т.е. универсальное для всех субъектов неделимое чувство «за» или «против» своего «Я», во втором – как сложноструктурированное психическое образование». Определенной структуры самоотношение не имеет. Входящие в состав самоотношения компоненты становятся наиболее ясными и понятными, если их анализировать с точки зрения образования, таким образом, вся трудность этой концепции определена глубиной, многоаспектностью жизненного и индивидуального опыта и межличностных взаимоотношений. Согласно своему содержанию строение самоотношения обладает двумя неразрывно функционирующими подсистемами: «оценочная» и «эмоционально-ценностная» [13]. В качестве оценки самоотношения мы подразумеваем: «чувство собственного достоинства»; «чувство эффективности»; «ощущение компетентности». В случае эмоциональной составляющей самоотношение классифицируется на: «аутосимпатию»; «самоценность»; «чувство собственного достоинства»; «самопринятие». Обе подсистемы непосредственно связаны, и невозможно представить их друг без друга [7,13].

Охарактеризовав составляющие самоотношения, мы подступили к научному объяснению определения «самоотношение». Как писал С.Р. Пантилеев в своих трудах: «Самоотношение есть смысловое личностное образование, и может быть понято лишь посредством анализа порождающих его мотивов» [13]. Как говорил А.В. Петровский: «Центральная характеристика личностных смыслов – их зависимость от места человека в системе общественных отношений, «социальной ситуацией развития», т. е. от его социальной позиции» [15].

Самоотношение начинает свое формирование согласно принципу возникновения взаимоотношения к другому человеку, для того чтобы в результате обоюдного взаимодействия преобразоваться в отношение к самому себе. «Общество никак напрямую не оказывает большого воздействия на формирование самоотношения, это происходит на разных уровнях влияния социальных отношений» [9]. И данное заявление в который раз, объясняет целостность самоотношения с самооценкой. Как писал Н.А. Батурин: «Любая оценка – это психологический процесс отображения объект-объектных, субъект-субъектных, субъект-объектных взаимоотношений превосходства и предпочтения, которые реализуются в процессе свободного и произвольного сравнения объекта оценки и оценочного основания, представляющего собой упорядоченную по принципу превосходства, либо предпочтения совокупности взглядов о надлежащем классе однородных объектов, либо неоднородных предметов одной необходимости» [7].

Рассмотрев феномен самоотношения личности, мы выяснили, что это в первую очередь личностное образование, поэтому его структура и

составляющие элементы могут быть раскрыты лишь благодаря реальным жизненным ситуациям и сложившимся отношениям с социумом, во вторую очередь, влияние «социальной ситуации развития» и ведущей деятельности (Выготский Л.С.). Все это ведет к самореализации субъекта как личности [13].

В связи с вышесказанным, на базе МБОУ СОШ «19» г. Северодвинск было проведено исследование, направленное на определение особенностей самоотношения у младших подростков с ЗПР. Целью исследования является, выявление особенностей самоотношения у младших подростков с ЗПР. Для достижения поставленной цели, были поставлены следующие задачи:

1. подобрать и апробировать методику исследования самоотношения младших подростков с ЗПР;
2. описать полученные результаты;
3. на основе анализа данных выявить специфические особенности самоотношения у младших подростков с ЗПР.

Нами была выбрана методика исследования самоотношения С.Р. Пантилеева, выбор которой обусловлен тем, что данный опрос позволяет наиболее полно и с разных сторон оценить особенности самоотношения детей подросткового возраста. Методика исследования самоотношения С.Р. Пантилеева позволяет сделать выводы об уровне развития и степени выраженности каждого из девяти компонентов самоотношения: саморуководство, самоуверенность, отраженного самоотношения, открытости, самопривязанности, самооценности, самопринятия, внутренней конфликтности и самообвинения [12]. В данном исследовании приняли участие 10 подростков с ЗПР в возрасте от 11-12 лет.

По шкале «открытость» в группе младших подростков с ЗПР превалирует среднее значение, а это значит, что большинство опрошенных имеют избирательное отношение к себе. 40% опрошенных получили высокий показатель открытости, такой результат говорит о выраженной защитной реакции индивида и стремлении отвечать общепризнанным правилам поведения с окружающими людьми. Такой человек не особо задумывается над познанием и развитием внутреннего мира, избегает диалога с самим собой. Причиной этому может служить слабовыраженный навык самоанализа, поверхностное видение ситуации и отрицание личностных проблем. Низкий уровень отсутствует.

Анализируя следующую шкалу «самоуверенность», мы видим, что 40% опрошенных получили средний уровень. Такой результат характерен тем, кто в привычных для себя условиях сохраняет уверенность в себе, работоспособность и ориентацию на получение положительного результата. У 20% опрошенных был получен низкий уровень, такой результат характерен тем, кто с пренебрежением относится к собственной личности, это может быть связано с сомнением в свои возможности, неверием в собственные силы. Такой человек не уверен в преодолении различных трудностей, сомневается в правильности собственных решений. Избегает различного контакта с окружающими, несклонен погружаться в решение собственных проблем. У

40% участников был получен высокий уровень самоуверенности, что говорит о личности высоко оценивающей свои способности. Такого рода человек не склонен к самокритике и рефлексии.

Анализируя полученные данные по шкале «саморуководство», следует отметить, что практически все испытуемые продемонстрировали средний уровень самоотношения (80%), который характерен для личности уверенной, самостоятельно ориентирующейся в знакомых и хорошо прогнозируемых ситуациях. 20% опрошенных продемонстрировали высокий уровень саморуководства, который отмечается у персон, источником успеха и развития считают исключительно себя. Наблюдается убежденность в преодолении возможных трудностей и уверенность противостоять негативным событиям. Низкий показатель шкалы не продемонстрирован обследуемыми.

Анализ результатов шкалы «отраженное самоотношение» показал вариативное распределение показателей в группе младших подростков. Средний показатель был получен 60% группы. Данный уровень отражает человека с избирательным отношением окружающих по отношению к себе. 20% опрошенных получили низкий уровень. Такой результат указывает на то, что человек считает себя неспособным вызвать в других людях чувство уважения, одобрения и поддержку. Высокий уровень, так же был получен 20% участников эксперимента. Такой результат свидетельствует тому, что человек, обладавший этими свойствами, воспринимает себя принятым обществом.

Анализ полученных результатов по шкале «самоценность», выявил, что ровно 50% участников показали средние значения показателя. А это значит, что испытуемые имеют избирательное отношение к себе. Знают положительные и отрицательные стороны своей личности. Низкие значения, полученные группой в размере 20%, говорят о глубоком, неуверенном отношении человека к себе, к собственной уникальности и неповторимости. Такие люди очень чувствительны к замечаниям и критике со стороны окружающих, конфликтные ситуации делают человека слабым и обессиленным. 30% подростков получили высокий уровень, что отражает человека высоко оценивающего собственные возможности, внутренний и духовный потенциал. Имеют склонность переоценивать свои возможности.

Проанализировав полученные результаты по шкале «самопринятия», мы отмечаем, что половина обследуемых подростков отнесены к среднему уровню шкалы. А это значит, что данным детям свойственно избирательное отношение к собственной личности. У 20% опрошенных мы констатируем низкий уровень самопринятия, а это говорит о критичном отношении к себе, о низкой оценке своего физического и духовного мира. Симпатия таких людей по отношению к себе, если и есть, то очень призрачная и маловыраженная. И 30% опрошенных получили высокий уровень значений, что свидетельствует о личности принимающей все стороны своей личности. Такой человек, практически лишен самокритики, оправдывая любые поведенческие реакции.

Свои недостатки считает продолжением своих достоинств, а порицания и конфликтные ситуации не дают никаких оснований для анализа собственных действий.

Анализ результатов шкалы «самопривязанность» показал следующие данные. Средний уровень получили 50% младших подростков, что указывает на избирательное отношение к себе. Такой человек стремится изменить лишь некоторые качества своей личности. 20% участников продемонстрировали низкий уровень показателя, тем самым характеризуя человека готового на личностные перемены, желание развивать и совершенствовать свой уровень развития, открыт к новому опыту познания самого себя. Высокий уровень в группе обследуемых отсутствует.

Анализ полученных результатов по данным шкалы "конфликтность" показал преобладание средних значений – 60%. Такого рода коэффициент определяет людей, у которых решительность и эмоциональный настрой находятся в зависимости от того, насколько человеку знакома подобная ситуация, бывал ли он уже в похожих условиях, переживал ли он опыт схожих ситуаций. 20% подростков был получен низкий уровень, который определяет человека, чувство которого, чаще всего находится в уравновешенном и спокойном состоянии, мало что такого человека тревожит и беспокоит. И 20% опрошенных получили высокий уровень. Данный показатель отражает индивида, у которого превалирует негативная позиция по отношению к себе, такой человек пребывает в непрерывном самоконтроле, над собственными поступками, мыслями и чувствами.

Анализ полученных результатов по последней шкале «самообвинение», показал следующие данные. Большая часть участников – 60%, получили средний уровень, а это значит, что данный уровень отражает человека с избирательным самоотношением. Низкий уровень у 40% опрошенных, такой результат говорит о личности с тенденцией отрицания собственной вины. Высокие значения отсутствуют.

Такие результаты качественного анализа компонентов методики «Самоотношения» мы получили, проведя исследование в группе младших подростков с ЗПР. Однако методика С.Р. Пантилеева предусматривает возможность определения структуры определенных модальностей самоотношения: аутосимпатия, самоуничижение, самоуважение. С целью, выяснения строения и специфики особенностей модальностей методики. Мы полученные данные каждой шкалы отнесли в 3 условные группы: «самоуважение» - шкалы «закрытость- открытость», «самоуверенность», «саморуководство», «отраженное самоотношение»; «аутосимпатия» - шкалы «самопривязанности», «самоценности», «самопринятия»; «самоуничижение» - шкалы «конфликтность», «самообвинение».

В результате распределения шкал самоотношения по отдельным группам модальности и проведения сравнительного анализа полученных данных, мы можем сделать соответствующие выводы.

Сопоставляя результаты показателя самоотношения, как

«самоуважение», большинство исследуемых младших подростков 50% имеют средние значения. Низкие значения были получены в размере 20%. И высокие показатели у 30% опрошенных. Следовательно, в группе младших подростков, уровень самоуважения в целом соответствует норме. В то же время высокие показатели, по данному параметру, могут говорить о завышенном самомнении, безусловном принятии себя, как достойной уважения личности, так и о повышенном влиянии механизмов психологической защиты. А низкие результаты указывают на то, что человек считает себя неспособным вызвать в других людях чувство уважения, одобрения, любви и поддержки по отношению к себе. А может только рассчитывать на осуждение, порицание и негодование.

Анализируя показатель «аутосимпатия», мы видим, что 50% опрошенных получили средний уровень. 20% участников получили низкий показатель. Оставшиеся 30% подростков получили высокий уровень. Участники получившие средний уровень, имеют избирательное к себе отношение, знают, как положительные, так и отрицательные качества своей личности. В знакомых жизненных ситуациях, склонны, сохранять спокойствие и оптимизм, а в нетипичных ситуациях могут ощущать зажатость и скованность. А вот 30% участников группы, получившие высокий уровень показателя характеризуют себя, как люди с безусловным принятием себя и некритичным самомнением. Как правило, обладатели таких качеств, не склонны к самоанализу и коррекции своего поведения, вне зависимости от внешних условий и обстоятельств. Низкий показатель данной модальности, отражает готовность в самоизменению и желанию развиваться и совершенствоваться.

Наконец, модальность «самообвинение», где у 70% опрошенных подростков, получившие средний уровень этого показателя, проявляют избирательное отношению к себе, учитывая положительные и отрицательные качества личности. Высокий показатель был получен в группе в размере 20%, характеристика этого показателя говорит о личности угнетенной самоконтролем с постоянной оглядкой на окружающих, так как мнение окружающих, является значимым и решающим. Такие люди видят в себе причину всех возможных бед. Низкий показатель, полученный группой в размере 20%, отмечает человека отрицающего собственную вину при любых обстоятельствах, виновны все, кроме самого виновника. Такие люди не склонны к саморазвитию, самоанализу и тем более к самокоррекции. Им все нравится и их все устраивает.

Таким образом, несмотря на достаточно благоприятные показатели самоотношения, есть четко отслеживаемая тенденция его зависимости от внешних факторов. Самоотношение принявших в исследовании подростков с ЗПР имеет неустойчивый характер. Самопринятие не является полным и безусловным. Уровень самоотношения даже при довольно позитивных, на первый взгляд, характеристиках в большинстве случаев не является следствием наиболее благоприятного варианта развития личности,

следовательно, не соответствует социальной норме. Все это позволяет сделать вывод о необходимости проведения коррекционно-развивающей работы.

Использованные источники:

1. Байкенов С.Г. Экспериментальное изучение самооценки учащихся вспомогательной школы. / сб. Вопросы патопсихологии. М., 1970.
2. Белопольская Н.Л. Психологическая диагностика личности детей с задержкой психического развития. М.: Когито-Центр, 2009. 192 с.
3. Винникова Е.А., Слепович Е.С. О психологических механизмах становления морального поведения у детей с задержкой психического развития // Дефектология. 1999. №1. С. 18-24
4. Гордеева Т.В., Мишина Г.А. Роль близкого взрослого в становлении образа «Я» у ребенка с задержкой психического развития // Дефектология. 2005. №1. С. 47-51.
5. Жулидова Н.А. Некоторые особенности прогностической самооценки и уровня притязаний младших школьников с задержкой психического развития // Дефектология. 1981. № 4. С. 17-23.
6. Заширинская О.В. Коммуникативные качества личности в контексте социализации детей с задержкой психического развития // Историческая психология и ментальность. Детство. Семья. Быт/ Под ред.О.В.Заширинской. СПб., 2001. С.213-252.
7. Колышко А.М. Психология самоотношения. Гродно: Изд-во ГрГУ, 2004. 102с.
8. Коломинский Н.Л. Самооценка и уровень притязаний учащихся старших классов вспомогательной школы в учебной деятельности и межличностных отношениях: автореф. дисс. . канд. психол. наук. М., 1972.-16 с.
9. Кропачева М.Н. Психологические особенности самоотношения у младших школьников с задержкой психического развития : автореф. дис. ... канд.псих. наук: 19.00.10. Нижний Новгород, 2010. 25 с.
10. Молчанова О.Н. Самооценка: Теоретические проблемы и эмпирические исследования. М.: Флинта : Наука, 2010. 392 с.
11. Намазбаева Ж.И. Некоторые особенности личности выпускников вспомогательной школы // Дефектология.- 1978,- №1. С 20-28
12. Пантеев С.Р. Методика исследования самоотношения. М.: Смысл, 1993. 32с.
13. Пантеев С.Р. Самоотношение как эмоционально-оценочная система. М.: Изд-во МГУ, 1991. 100 с.
14. Психология самосознания / авт.-сост. Т.Г. Волкова. М.: Директ-Медиа, 2013. 296 с.
15. Сарджвеладзе Н.И. Структура самоотношения личности и социогенные потребности // Проблемы формирования социогенных потребностей. Тбилиси: Мицниереба, 1974. С. 308-315.
16. Савонько Е.И. Возрастные особенности соотношения ориентации на самооценку и на оценку другими людьми: Дисс.канд.психол.наук. М., 1970.- 106 с.

- 17.Спиркин А.Г. Сознание и самосознание. М.: Политиздат, 1972. 303 с.
- 18.Столин В.В. Самосознание личности. М.: Изд-во МГУ, 1983. 284 с.
- 19.Сычев И.В. Исследование самооценки младших школьников с задержанным и нормальным развитием в разных условиях обучения //Дефектология. 2006. № 4. С. 69-78.
- 20.Сычев И.В. Особенности представлений о себе и значимых других у младших школьников с ЗПР в разных условиях обучения//Дефектология. 2008. № 3. С. 31-39.
- 21.Талипова О.А. Особенности самоотношения в структуре самосознания старших подростков с задержкой психического развития : дис. ... канд. псих. наук : 19.00.10. Нижний Новгород, 2007. 247 с.
- 22.Чеснокова И.И. Проблема самосознания в психологии. М.: Наука, 1977. 144с.

Лаврентьева Е.В.
учитель истории и обществознания
МБОУ «Гимназия №7»
Российская Федерация, г. Батайск

ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Аннотация: Данная статья знакомит с понятием «личного финансового плана». Раскрывает необходимость и актуальность россиянам в современных экономических условиях вести семейный бюджет. Согласно исследованиям Национального Агентства финансовых измерений, лишь 30% граждан ведут учет своих расходов. Такая ситуация приводит к многочисленным финансовым трудностям.

Ключевые слова: личный финансовый план, акция, депозит, кредит, инфляция, облигация, микро финансовая организация, финансовые инструменты, финансовая пирамида.

Lavrent'eva E.V.
the Teacher of history and social science
MOU "grammar School №7"
the Russian Federation, Bataysk

WHY DO YOU NEED A PERSONAL FINANCIAL PLAN

Abstract: This article introduces the concept of "personal financial plan". Reveals the need and relevance of the Russians in modern economic conditions to the family budget. According to the research of the National Agency of financial measurements, only 30% of citizens keep records of their expenses. This situation leads to numerous financial difficulties.

Keywords: personal financial plan, share, Deposit, credit, inflation, bond, microfinance organization, financial instrument, financial pyramid.

*«Богатые люди стараются свести свои расходы к минимуму,
чтобы большую часть доходов вложить в активы
и получить еще большую прибыль»*
Роберт Кийосаки.

*Нажить много денег –храбрость, сохранить их мудрость, а умело
расходовать -искусство».*
Ауэрбах Бертольд,
немецкий писатель

Недавно я прочитала притчу «Денег палата, да ума маловато». В ней говорится об одном крестьянине, имевшем небольшой участок земли с садом. Несмотря на небольшие ресурсы, он жил счастливо, был добр и весел. Однажды, чистя свой колодец, крестьянин обнаружил сосуд с монетами.

С этого момента его жизнь изменилась. Стал богато одеваться, перестал трудиться. Прошло немного времени, как крестьянин разорился, его имущество было продано с молотка, здоровье расстроилось, вследствие

злоупотреблений излишествами. Вскоре крестьянин пропал.

Я задалась вопросом: почему так произошло с крестьянином? Думаю, главная причина заключается в том, что герой притчи не умел вести, составлять свой личный финансовый бюджет.

В современной жизни, к сожалению, часто встречаются похожие истории. Люди в современных экономических условиях все чаще живут не по средствам, тратят больше, чем зарабатывают. В итоге попадают в финансовую кабалу, теряют свое имущество, становятся банкротами.

Конечно, у каждого человека в жизни есть мечта, своя определенная финансовая цель. Любая цель должна быть предельно конкретной. Например, вы хотите через пять лет приобрести автомобиль. Следует максимально детально продумать, какой именно автомобиль вас устроит: модель, цвет, год выпуска, стоимость. Финансовая цель должна быть достижима. Бессмысленно мечтать о чем-то, недоступном для конкретного человека в силу его материальных возможностей. Предположим, молодой человек мечтает через пять лет приобрести автомобиль стоимостью 500 тысяч рублей.

Где можно взять необходимую сумму денег?

Для начала необходимо начать вести учет всех своих доходов и расходов.

Предположим, в месяц доход составляет 15 тысяч рублей, а расходы в среднем равны 13000 рублей. Таким образом, ежемесячно можно откладывать разницу в размере 2000 рублей.

Если никуда не вкладывать свободные 2000 рублей, то осуществив простые математические расчеты, выясним: чтобы накопить 500 000 рублей на приобретение автомобиля понадобится 21 год! Получается, что мы не укладываемся в свой финансовый план, поскольку хотим приобрести автомобиль уже через пять лет.

Где же можно взять необходимые средства? Существуют два основных варианта:

Первый вариант: копить и ждать.

Можно просто откладывать свободные денежные средства, хранить их дома. Этот вариант предполагает откладывание свободных средств, никуда их не вкладывая. Данный способ не поможет быстро достичь желаемой финансовой цели в тому случае, если она дорогостоящая, как например, приобретение автомобиля или квартиры.

Гражданин может положить деньги на депозит в банк, получая проценты по вкладу. Также свободные денежные средства можно вложить в недвижимость, квартиру сдавать в аренду, совершая необходимые накопления для приобретения дорогостоящей вещи. Однако такой вариант реалистичен, если есть свободные денежные средства в значительных размерах, например, один миллион рублей. Можно заняться инвестированием, путем приобретения валюты или ценных бумаг, золота. Когда они вырастут в цене, можно выгодно продать, заработав на разнице.

Известно, что первые упоминания об инвестировании были

обнаружены еще за несколько сотен лет до Рождества Христова. Например, в древнем Вавилоне грамотному распоряжению деньгами обучали, как важной науке. Любопытные факты об инвестициях есть и в российской истории. В Царской России впервые появился такой инвестиционный инструмент, как вложение средств в недвижимость. Впервые начали активно строиться многоквартирные доходные дома, комнаты которых сдавались в аренду. Этот способ вложения своих средств являлся наиболее выгодным с точки зрения получения пассивного дохода.

Второй вариант: можно взять необходимую сумму в долг.

- Кредит в банке – данный вариант наиболее популярный. Человек может быстро приобрести желаемую вещь, взяв кредит в банке. Это удобный, быстрый способ осуществления своей цели. Можно быстро получить недостающую сумму. Однако потом необходимо будет вернуть гораздо больше, чем взяли.

- Заем в МФО – сейчас существует очень много микро финансовых организаций. Люди активно берут займы в них, ведь оформление происходит только по паспорту, гораздо быстрее, чем в банке. Но необходимо учитывать, что финансовые риски в МФО существенно выше, поэтому процент больше, чем в банке. Поэтому для тех, кто рассматривает вариант покупки, например, автомобиля, лучше взять кредит в банке, чем обращаться за займом в МФО. Процент в коммерческом банке будет ниже. Хотя в МФО проще и быстрее можно оформить заем, чем в банке. Поэтому этот вариант многие граждане активно рассматривают и используют.

- Взять в долг у друзей. Если есть состоятельные друзья, можно взять у них необходимые финансовые средства в рассрочку или под меньший процент, чем в банке. Например, в коммерческом банке можно оформить кредит под 10 процентов годовых, а друзья займут под 5 или 6 процентов годовых.

- Необходимые средства можно попросить в долг у родителей. Для многих данный вариант займа является наиболее предпочтительным.

Заёмные средства - средства, взятые в долг у знакомых или в банке в виде кредита. Этот вариант позволяет, конечно, решить неотложные задачи, возникшие у человека, которому временно на эти цели не хватает собственных средств. Но всегда надо помнить – берешь чужие деньги, отдаешь свои.

Личный финансовый план представляет собой пошаговую инструкцию достижения поставленной цели. В первую очередь, человек формулирует свою финансовую цель. Предположим, для достижения целей, необходимо ежегодно копить по 100 тысяч рублей.

При работе с финансовым планом необходимо:

1. Определить приемлемый уровень финансового риска.

Если решили приобрести акции какого-то предприятия, должны понимать, что акции могут упасть в цене. Поэтому при выборе финансового инструмента следует учитывать всевозможные финансовые риски.

2. Подобрать финансовые инструменты.

В качестве финансовых инструментов могут выступать банковский депозит, инвестиции, собственный бизнес. Например, есть 1 миллион рублей. В данном случае можно 500 тысяч вложить в собственное дело. При этом необходимо четко отдавать себе отчет в степени риска потери части денег. Поэтому при выборе финансового инструмента инвестирования денег во что-либо, лучше не вкладывать всю сумму целиком, чтобы обезопасить себя от возможной потери всех сбережений.

3. Учитывать темпы инфляции.

Понятие «инфляции» знакомо, пожалуй, всем гражданам. Это экономическая ситуация, когда деньги обесцениваются, 1000 рублей сейчас имеет более низкую покупательную способность, чем, например, 10 лет назад. Таким образом, при составлении личного финансового плана, следует закладывать ожидаемый уровень инфляции.

4. Регулярно актуализировать финансовый план.

Необходимо регулярно проверять, на какой стадии находится достижение вашей цели. Какой доход приносят инвестиции, например, насколько за год приблизились к желаемой цели.

При составлении личного финансового плана очень важно учитывать темпы инфляции. Но делать это сложно, поскольку ежегодно уровень инфляции меняется, и предсказать, каков будет размер инфляции, заранее практически невозможно.

Если, например, вы закладываете в свой финансовый план темп инфляции в размере 7 процентов. Таким образом, чтобы получить прибыль, вам следует инвестировать свои финансовые средства под 15 процентов, чтобы возместить свои потери в связи с предполагаемым темпом инфляцией.

Рассмотрим основные инструменты инвестирования.

- Депозиты. Можно свои свободные средства положить в банк на депозит, заключив договор с коммерческим банком. Предположим, под 10 процентов годовых человек положил 100 000 рублей. Следовательно, через год банк вернет 10 000 на вложенные средства. Открывая депозит, надо внимательно отнестись к выбору банка. Поскольку банк может разориться и тогда все вложенные средства не удастся, вероятно, вернуть.

- Драгоценные металлы. В современной экономической ситуации возможно приобретение драгоценных металлов. Заработать можно, купив металлы дешевле, затем продав их, когда они вырастут в цене. Например, сейчас золото стоит ниже, чем пять лет назад. Вероятно, если купить золото сегодня, то через пять лет можно продать его дороже, заработав на этой разнице. Также можно купить серебро, платину как в чистом виде, так и в ювелирных украшениях. Можно открыть депозит в банке в золотом исчислении.

- Ценные бумаги. Владельцы акций ежегодно зарабатывают, получая дивиденды. Также можно купив акции дешевле, выгодно продать их, когда стоимость вырастет, что бывает очень часто на финансовом рынке. Например,

одна акция Сбербанка раньше стоила всего 10 рублей.

Облигации представляют собой вид займа. Например, гражданин приобрел облигации компании МТС. Раз в полгода компания выплачивает процент по облигации сроком на пять лет. Процент по облигации обычно превышает ставку по депозиту, что является выгодным вариантом инвестирования средств.

- Иностранная валюта. Приобретая валюту, можно хорошо заработать на разнице курса валют. Всем известны примеры, когда валюта резко возрастала в цене. Таким образом, приобретя валюту по низкой цене, можно хорошо заработать, продав ее по более высокому курсу.

К сожалению, часто многие люди, ставя перед собой финансовые цели, не достигают их. Дело в том, что на пути осуществления своих целей, человек сталкивается с определенными финансовыми ловушками, к которым относятся:

1. "Безудержная" трата денег

Когда у человека появляется стабильная заработная плата, часто возникает соблазн тратить деньги, не планируя расходы. Сейчас практически все имеют современные смартфоны, можно без труда установить приложения «Личный финансы», вносить в него свои доходы и планировать расходы. Стараться выполнять свой план, чтобы избежать повторения очень распространенной ошибки – «безудержной» траты денег, когда человек начинает тратить больше, чем зарабатывает. Спасти от этого может ведение учета доходов и предполагаемых расходов с помощью специального приложения или просто в тетради.

2. Отсутствие финансового плана. Человек мечтает о приобретении дорогостоящей покупки, но при этом не составляет финансового плана. Таким образом, не приближается к осуществлению своей мечты.

3. Вложения в высоко рискованные активы. Очень осторожно надо относиться к вложениям, в которых обещают высокий доход, особенно за короткое время. Поскольку в данном случае велик шанс все потерять. Но можно попробовать вложить незначительную сумму сбережений. Например, вы накопили 1 миллион рублей. Можете 3 процента своей сбережений вложить в высоко рискованные активы. В случае, если финансовая схема сработает, получите высокую прибыль. Если потеряете вложение, то потери будут не столь существенны и основная часть средств останется в распоряжении. Инвестируя все свои капиталы в высоко рискованные активы, следует помнить о крайне высоком риске потери всех вложенных средств.

4. Риск столкнуться с мошенниками (например, финансовые пирамиды). В 90-е годы XX века в РФ практически каждая семья потеряла часть своих сбережений, пострадав от деятельности финансовых пирамид «МММ», «Русский Дом Селенга» и других. Поэтому в современных экономических условиях очень важно

уметь выявить мошенников на рынке финансовых услуг.

Как распознать мошенников? В настоящее время средний процент по депозиту составляет 9-11 процентов годовых. Если коммерческий банк предлагает 30 процентов годовых, это очень высокий процент по депозиту. Такое предложение должно насторожить, необходимо задуматься о возможном высоком риске потерять все свои вложения. В первую очередь, необходимо узнать, есть ли у коммерческого банка лицензия, которую обязаны получить в Центробанке. Если у банка такой лицензии, разрешение на финансовую деятельность нет, вы должны понимать, что столкнулись, вероятнее всего, с мошенниками.

Обобщая вышесказанное, мы можем сформулировать пять основных правил, которые помогут достичь финансовую цель, осуществить финансовый план.

1. Определить цель
2. Составить график учета доходов и расходов
3. Составить личный финансовый план
4. Подобрать финансовые инструменты
5. Следовать финансовому плану, быть дисциплинированными.

Следуя данным основным правилам, можно достичь своих финансовых целей. Ведь любая мечта может иметь свое денежное выражение. Предложенный алгоритм действий, дисциплинированность, грамотное использование финансовых инструментов, воплотят финансовые цели в реальность!

Использованные источники:

1. Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность. М., 2016.
2. Липсиц И., Вигдорчик Е. Финансовая грамотность. М., 2016.
3. Личный финансовый план/под. ред. Е. Блискавки. М., 2015.
4. Управление бюджетом домохозяйства/под. ред. Е. Блискавки. М., 2015.
5. Федорова Е.А. Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка)// Проблемы прогнозирования. - 2015. - № 4
6. Черникова Л.И. Финансовая грамотность населения: итоги и перспективы// Наука, образование, общество, 2015. - № 2

*Лизакова Р.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра маркетинга и менеджмента
Барановичский государственный университет
Беларусь, г. Барановичи*

**ОПЫТ, РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ
БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В
ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ
САНКЦИЙ ПРОТИВ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация: В статье дан анализ экспорта товаров Беларуси в РФ, определены причины замедления объемов экспорта. На основе изучения материала посредством наблюдения, анализа и обобщения сделаны выводы и обоснованы предложения по повышению объемов экспорта белорусских товаров на рынок РФ.

Ключевые слова: Беларусь, Российская Федерация, экспорт, штрафные санкции, стратегия

*Lizakova R.A. candidate of science, professor
Professor of Marketing and Management department
Baranovich State University
Republic of Belarus, st. Baranovich*

**EXPERIENCE, REALITIES AND PROSPECTS OF THE EXPORT
STRATEGY OF BELARUS INDUSTRIAL ENTERPRISES IN
CONNECTION WITH THE RUSSIAN MARKET AFTER
INTRODUCTION OF SANCTIONS AGAINST THE ECONOMY OF THE
RUSSIAN FEDERATION**

Annotation: The article analyzes the export of Belarusian goods to the Russian Federation, determines the reasons for the slowdown in exports. Based on the study of the material through observation, analysis and generalization, conclusions and proposals have been made to increase the volume of Belarusian exports to the Russian market/

Keywords: Belarus, Russian Federation, export, sanctions, strategy

В 2014 г. экономика РФ вследствие развития конфликта в Украине была подвергнута санкциям со стороны ряда западных государств. В последующие годы, к сожалению, не смотря на положительную динамику в деэскалации конфликта, подписание минских договоренностей при активном содействии Беларуси, градус экономического давления снизить практически не удалось. Многие эксперты, а также представители непосредственно реального сектора белорусской экономики после введения антироссийских санкций, сразу увидел ряд перспективных возможностей для отечественной экономики. Это обуславливалось рядом очевидных факторов:

- белорусские товары могли занять на рынке РФ

освободившиеся рыночные ниши, что особенно актуально для ряда товарных групп из стран ЕС;

- увеличивалась конкурентоспособность белорусских товаров за счет косвенных факторов, в частности, шаговой доступности данного альтернативного импортного источника. Российские покупатели могли с минимальными временными, финансовыми и логистическими затратами компенсировать или заменить товарные позиции из стран ЕС;

- экономическая роль Беларуси возросла за счет потенциального интереса к ее промышленности как со стороны западных стран (создание производственных филиалов и совместных предприятий на территории Беларуси с целью обхода санкций), так и со стороны РФ (активизации межкооперационных связей с отечественным реальным сектором, стимулирование портфельных инвестиций).

При этом необходимо отметить, что первоначально все прогнозные мотивационные факторы обещали реализоваться в полном объеме. Так динамика экспорта в РФ, начиная с 2014 г. приобрела положительный вектор в плане сальдо внешней торговли, а потенциальный интерес к белорусским товарам обещал еще большие перспективы (таблица 1).

Таблица 1 - Фрагмент динамики внешней торговли Беларуси в РФ (млн долл.)

Показатели	2014	2015	2016	2017
Экспорт	15184,1	10398,4	10948,0	12803,3
Сальдо	-7009	-6745	-4359	-6764

Источник: [1]

Для Беларуси показатель сальдо (экспорт-импорт) очень важен, т.к. снижение импортных поставок – это уменьшение в первую очередь расхода валюты. С 2014 г. идет улучшение по сальдо, но в 2017 г. данный показатель ухудшился. Итак, к сожалению, период с 2014 по 2017 г.г. значительных положительных экономических сдвигов не принес. Можно выделить следующие основные причины сложившегося положения:

- резкое снижение курса российского рубля, что обусловило низкую экспортную привлекательность поставок. Так курс рубля понизился в 2,5 раза, а все экспортные контрактные цены были установлены именно в рублях. Необходимость их резкого увеличения (ведь многие экспортные цены были на уровне себестоимости) обусловило дихотомию хозяйственных интересов. Российская стороны упрекала белорусских производителей в нежелании войти во временно сложившееся положение и даже в отсутствии солидарности, а отечественные экспортеры аргументировали повышение цен требованиями экспортного законодательства, не допущением сильных фактических убытков и персональной ответственностью перед

органами госконтроля за результаты хозяйственной деятельности;

- замедление темпов роста экономики РФ, что обусловило резкое снижение внутреннего спроса. Многие покупатели заняли выжидающую позицию, минимизируя расходы. Это выразилось, как в приостановке многих не первостепенных проектов, так и в снижении покупательской активности россиян. Но даже фактический рост объемов экспорта по некоторым (в основном бюджетным) товарным позициям, не компенсировал снижение выручки, а, соответственно, и прибыли в долларовом эквиваленте. Некоторые предприятия дифференцировали цены для рынка РФ в долл. США и евро;

- резко увеличились поставки продукции из стран ЕС через Беларусь в РФ в рамках не совсем прозрачных экономических схем. В адрес белорусской стороны стали поступать обвинения в отсутствии должного таможенного и экономического контроля и даже банального переклеивания ярлыков на продукцию из стран ЕС, в особенности касательно продуктов питания.

Все вышеизложенное выступало существенным сдерживающим фактором в рамках ожидаемого быстрого наращивания темпов экономического сотрудничества между нашими странами. К сожалению, прогнозного резкого увеличения экспорта, а главное, его закрепления на рынке дополнительными двухсторонними связями, не произошло. Более того, РФ предприняла ряд шагов в дифференцированных направлениях, предусматривающих нивелирование в будущем существенных, а главное резких (падение курса рубля) последствий для экономики РФ из-за введения против нее новых санкций. Сегодня можно говорить о следующих, уже окончательно сформировавшихся, пакетах решений и отдельных мероприятий:

- целевое направление средств из фонда национального благосостояния РФ на поддержку приоритетных отраслей в рамках снижения импортной зависимости. В частности значительные средства были вложены в модернизацию и стимулирование развития в РФ сельского хозяйства, машиностроения, строительного комплекса и производства строительных материалов. При этом особый акцент ставился именно на импортное замещение, что и обусловило существенный рост внутреннего производства и снижение экспортных позиций белорусских поставщиков;

- предоставление неценовых преференций российскому производителю: льготное кредитование, реструктуризация кредиторской задолженности: снижение налогового бремени; создание национального центра конкурсных

закупок именно для российского производителя, предоставление государственных гарантий по сделкам; требование развернутых конкретных аргументаций у госкомпаний при выборе на конкурсных торгах зарубежного поставщика;

- введение повышенных дополнительных требований к импортируемой в РФ продукции, в особенности к продуктам питания. Усиление давления Роспотребнадзора и Антимонопольной службы РФ, активизация деятельности таможенных и пограничных служб, более тщательная проверка истории входящего импорта со стороны МВД РФ;

- активизация двухсторонних отношений с азиатским регионом, в особенности с Китаем. Наращивание взаимных торговых потоков для создания экономической базы для перевода хотя бы части расчетов между РФ и Китаем в юани и рубли вместо долл.США;

- постепенное снижение доли бартерных и торгово-компенсационных сделок во взаимной торговле между РФ и Беларусью по инициативе РФ;

- выдвижение дополнительных требований и условий при включении белорусских экспортных товаров, например, сельскохозяйственной техники, во внутренние российские программы поддержки и стимулирования сельского хозяйства.

Все вышеизложенное, к сожалению, не только не позволило достичь прогнозных экспортных ожиданий, но и существенно усложнило задачи отечественного промышленного сектора даже в рамках поддержания уровня прежних объектов поставок на российский рынок. При этом необходимо отметить, что РФ в свете снижения степени своей зависимости от импорта по всем направлениям, действует последовательно и системно, активное внедряя комплексные программы импортозамещения, перенимая, в том числе и успешный опыт в данной сфере у Республики Беларусь. В связи с этим белорусским экспортерам необходимо реально оценить ситуацию и выработать новый системный подход для активизации работы на рынке РФ. Естественнo, в современных конкурентных условиях не существует быстрых или тривиальных решений, но без осознания проблемы и постепенного внедрения комплексных конструктивных решений, экспортеры рискуют уменьшением текущего уровня поставок на рынок РФ.

Учитывая настоящие экономические реалии и тенденции уровня конкуренции по основным товарным позициям на рынке РФ, белорусским экспортерам можно рекомендовать акцентировать свои маркетинговые и коммерческие усилия на рынке РФ по следующим направлениям:

- создание на территории РФ совместных белорусско-российских предприятий, именно резидентов РФ. Это позволит позиционировать продукцию как российскую, что открывает

более широкие возможности для участия в государственных конкурсных торгах и включении во внутрироссийские программы поддержки отечественного производителя. Это могут быть, как исключительно сборные производства, так и предприятия, производящие отдельные узлы и агрегаты или отдельные технологические процессы;

- отраслевая кооперация с клиентами из РФ, например, в рамках производства узкоспециализированного оборудования под конкретную спецификацию крупного покупателя. При этом финишную доводку продукции, в особенности, это касается техники и промышленного оборудования, рекомендуется организовать в непосредственной близости от потребителя, а возможно, по взаимной договоренности прямо на его производственных площадях;

- вхождение в российские производственные и торговые холдинги, с возможным, в случае целесообразности, созданием для этого обособленных предприятий в форме акционерных обществ. Также возможен вариант передачи части акций белорусского предприятия российскому холдингу и наоборот. Это создает дополнительную мотивацию в рамках ценностной цепочки и направит совокупность коммерческих усилий белорусского экспортера по оптимальному вектору;

- активизация сотрудничества в рамках промышленных и торговых компенсационных сделок. Естественно, это накладывает взаимные экспортно-импортные обязательства на обе стороны, но вместе с тем, дополнительно связывает на долгосрочной основе партнеров друг с другом. Для Республики Беларусь, страны, которая испытывает существенную потребность по многим статьям критического импорта, данная цена сотрудничества не является инновационной, но практика ее внедрения, к сожалению, не повсеместна и не используется многими экспортерами;

- развитие местного приграничного сотрудничества, как отдельных областей, так и отдельных предприятий, используя близость расстояния и фактическое отсутствие таможенных барьеров;

- точечное и грамотное развитие товаропроводящей сети. Это предполагает не массовое создание торговых домов и представительств, которые могут быть не нужными, а значит, не только неэффективными и перемалывающими ресурсы, а наоборот, системный научный подход к месту, организационной форме, размеру, долей собственности, зон ответственности и полномочий каждого конкретного субъекта товаропроводящей сети.

Совокупность предложенных мер и направлений совершенствования маркетинговой и коммерческой деятельности белорусских предприятий на рынке РФ, безусловно, не является панацеей. Но концентрация вектора приложения маркетинговых концепций и направлений развития экспортной политики при реализации продукции в РФ, на сформулированных предложениях однозначно позволит сформировать не только адаптивные меры реагирования на новые действия российской экономики, но и заложить фундамент долгосрочной стратегии сотрудничества с контрагентами на взаимовыгодных условиях. Без этого нельзя принимать новые экономические реалии и быть конкурентоспособными на сверхдинамичных экспортных рынках.

Использованные источники:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь/ Экспорт товаров из Республики Беларусь по странам СНГ Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda> (дата обращения 01.08.2018)

*Манджиев А.З.
студент магистратуры 1 курса
аграрный факультет*

*Мучиряев С.А.
студент магистратуры 2 курса
аграрный факультет*

*Умкеева Б.В.
студент магистратуры 1 курса
факультет математики, физики и информационных технологий*

*Калмыцкий Государственный
Университет имени Б.Б. Городовикова
Россия, г. Элиста*

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ АГРОБИЗНЕСА

Аннотация:

Статья посвящена проблеме рисков в агробизнесе. В статье рассматривается влияние рисков на функционирование компаний агробизнеса. Изучены виды рисков в сельском хозяйстве и пути их снижения.

Ключевые слова: агробизнес, риски, аграрный продукт, сельское хозяйство, аграрный сектор.

*Mandzhiev A. Z.
master's student
1 course, faculty of Agricultural
Kalmyk State University B. B. Gorodovikova*

*Russia, Elista
Muchiryaev S.A.
master's student*

*2 course, faculty of Agriculture
Kalmyk State University B. B. Gorodovikova
Russia, Elista*

*Umkeeva B.V.
master's student
1 course, faculty of mathematics, physics and information technologies
Kalmyk State University B. B. Gorodovikova*

Russia, Elista

THE IMPACT OF RISKS ON THE FUNCTIONING OF THE AGRIBUSINESS COMPANIES

Annotation:

The article is devoted to the problem of risks in agribusiness. The article discusses the impact of risks on the functioning of agribusiness companies. The types of risks in agriculture and ways to reduce them are studied.

Key words: agribusiness, risks, agricultural product, agriculture,

agricultural sector.

Агропромышленный сектор экономики гарантирует не только продовольственную защищенность, но и приносит немалую прибыль в виде экспортного дохода.

В АПК входят не только сельскохозяйственные организации, но и заводы по переработке, торговые организации, продающие агропродукцию, и иные, предоставляющие сельскому хозяйству различные услуги - транспортные, услуги по ремонту оборудования, изготовители тракторов, удобрений, корма ит.п. Производители аграрного продукта выступают в свойстве компенсирующего и гарантирующего звена для всей концепции агробизнеса. Изготовители желают произвести предел продукта ради извлечения наибольших прибылей. Это повышает предложение продукта на рынке и ведёт к уменьшению стоимости. Подобная обстановка как правило обеспечивает наличие продукта и дает возможность переработчикам и трейдерским фирмам распоряжаться риском стоимости на сырьевые материалы. Помимо этого, огромное предложение продукта сельхозпроизводителями оберегает покупателей от опасности дефицита продуктов питания.

Фермеры большинства государств характеризуют маркетинговые и расценочные риски как наиболее значимые и существенные, от каковых находится в зависимости выживание их хозяйств. Свойства рынков и уровень их организации оказывают большое влияние на степень и вероятность перераспределения рисков в агробизнесе. Допускается отметить ряд условий, какие характеризуют негативность маркетинговых рисков для аграрных компаний:

1. Производители аграрного продукта поставляют собственную продукцию на относительно неэластичные рынки;
2. Ценовых указателей либо не существует - договоры на поставку, вертикально интегрированные концепции предлагают приемлемые для переработчиков стоимости; - либо стоимости формируются рынками, на каковых преобладает ряд крупных компаний и учреждений.

Некоторые секторы аграрного продукта сделались весьма концентрированными, вследствие чего индивидуальный производитель не может воздействовать на рынок. Подобные мелкие производители либо покидают рынок, либо делаются немногим более чем просто сотрудники большой агробизнес компании.

Концентрация дает возможность переназначить риски от изготовителей и переработчиков на покупателей. В данном отношении, возможно, отметить последующие результаты концентрации:

Потребители подвергаются трем рискам: адекватное предложение и перечень продукции, качество и безопасность продукта, стоимость;

В цивилизованных государствах риск достаточного предложения товаров питания управляется с помощью равновесия общегосударственной

политики и индивидуального изготовления, вложениями в концепцию поставки и дистрибуции и оптимальной финансовой деятельностью производителей продукта, что тяготеют к повышению производительности и объемов продукта;

Риск качества и безопасности продукта существенно можно сократить, используя новейшие технологии хранения и обрабатывания, высокие санитарные условия, тестирование продукта;

Для снижения рисков качества продуктов питания, в качестве регуляторных инструментов, государственные органы могут создавать эталоны качества и безопасности продукта;

Розничные покупатели оказывают малое воздействие на рынок и, как и изготовители продукта, тоже считаются субъектами, какие выплачивают определенную рынком стоимость. Данная стоимость отображает расходы и выгоды повысившейся концентрации и снизившейся конкурентной борьбы на двух уровнях - оптовом уровне (вертикально интегрированное изготовление продукта, обработка и дистрибуция); и на розничном уровне (горизонтально интегрированные супермаркеты).

К примеру, для оказания поддержки по руководству производственными рисками, перерабатывающие компании могут формировать агрономические отрасли и предоставлять консультации изготовителям аграрного продукта. Подобное отношение применяется банками Канады уже в течение 20 лет, где в качестве кредит-менеджеров банка с покупателями работают агрономы и ветеринары. Агроном - кредит руководитель, может требуемым способом регулировать промышленные процедуры клиента, предоставлять консультации, и, в случае прихода риска, в свое время совершать требуемые мероприятия с целью минимизации результатов негативных происшествий.

Сельскохозяйственные компании могут распоряжаться определенными рисками независимо, принимая те либо иные административные постановления. За счет отличного менеджмента, главы способны существенно повысить результативность деятельности собственной компании.

Использованные источники:

1. Котар О.К. Риски сельскохозяйственного производства и пути их преодоления // Новый университет. 2014. № 4(38). С.34-40.
2. Макарова Е.П. Экономика инноваций в сельском хозяйстве // Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 47. С. 115-120.
3. Черноморец А.Е. Сельское хозяйство России в условиях рыночной экономики // Аграрное и земельное право. 2012. № 3. С. 10-17.

Нуриева А.Р.

ассистент

*кафедра теории и методики дошкольного
и начального образования*

Ибрагимова А.З.

студент

факультет филологии и истории

Гаффарова А.А.

студент

факультет филологии и истории

Елабужский институт

Казанский федеральный университет

ПРОБЛЕМЫ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ УЧАЩИХСЯ МЛАДШИХ КЛАССОВ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы эстетического воспитания учащихся, в частности во внеклассной деятельности. Проведена экспериментальная работа по выявлению отношения родителей и педагогов в школе к проблеме эстетического воспитания.

Ключевые слова. Эстетика, внеклассная деятельность, эстетическое воспитание, отношение, родители, развитие.

Nureyeva A.R.

*assistant of the department of theory and methodology preschool and
primary education of the Elabuga Institute of the Kazan Federal University*

Ibragimova A.Z.

*student of the Faculty of Philology and History of the Elabuga Institute
of the Kazan Federal University*

Gaffarova A.A.

*student of the Faculty of Philology and History of the Elabuga Institute
of the Kazan Federal University*

THE PROBLEM OF AESTHETIC EDUCATION IN JUNIOR CLASSES

Abstract. This article discusses the problem of aesthetic education of the students, in particular in extra curricular activities. Experimental work was conducted to identify relevant Relationship and teachers at the school to the problem of aesthetic education.

Keywords. Aesthetics, social activities, aesthetic education, relationship, parents, development.

Сложные задачи эстетического воспитания могут быть решены только средствами во внеклассной внешкольной работе учебного процесса. Важная роль в системе эстетического воспитания принадлежит внеклассной и внешкольной работе.

Большой вклад в разработку содержания и методику эстетического воспитания учащихся во внеклассной работе внесли педагоги С. Т. Шацкий и В. А. Сухомлинский. Они показали и на опыте доказали, что внеклассная работа позволяет связать эстетическое просвещение с художественным творчеством учащихся. При этом школьники получают возможность проявить свою индивидуальность, выразить себя и утвердиться в коллективе, обогатить свой жизненный и эстетический опыт.

Внеклассная и внешкольная работа по эстетическому воспитанию становится эффективной, если она вписывается в целостный учебно-воспитательный процесс. В системе эстетического воспитания учащихся во внеурочное время можно выделить три взаимосвязанных звена: эстетическое просвещение; развитие эстетических чувств; обогащение опыта художественной деятельности. Эстетическое воспитание представляет собой систему педагогической деятельности, которая своевременно и достаточно полно использует все объективные и субъективные возможности развития школьников. Данная система включает в себя: учебную деятельность учащихся, внеклассную и внешкольную работу, эстетическое воспитание в семье и соответствующее самовоспитание школьников[1,с.26].

Опытно экспериментальная работа по эстетическому воспитанию внеклассной деятельности проводилась в одной из школ г. Елабуги с учащимися младших классов. Нами было выявлено отношение родителей и педагогов в школе к проблеме эстетического воспитания. Внеклассная работа рассматривалась не только с позиции ее эстетической функции, но и с позиций условия духовного оздоровления учащихся посредством внеклассной работы. Мы считаем, что содержание, формы организации внеклассной работы по эстетическому воспитанию не удовлетворяет учащихся. Анкетный опрос учителей показал, что внеклассная работа по эстетическому воспитанию проводится не систематически, недооценивается его роль в обеспечении обстановки эмоционального благополучия и комфорта учеников, которым придается ведущее место в современной системе личностно-ориентированной модели воспитания. С одной стороны учителя осознают важность эстетического воспитания. Проведенная работа позволила выявить, что родители (67%) не могут передать ребенку суть и содержание эстетического воспитания.

Были выделены критерии и показатели, сформулированы общие уровни эстетического развития учащихся. В экспериментальных и контрольных группах уровень эстетического развития учащихся в различных видах деятельности был примерно одинаков. В экспериментальной группе в музыкальной деятельности на высоком уровне было 15,2% детей, на среднем - 72,5%, на низком - 12,3%; в контрольных группах на высоком уровне - 13,3%, на среднем - 73,1%, на низком - 13,6%.

При диагностике *изобразительной* деятельности в экспериментальных группах на высоком уровне было 20,3%, на среднем - 50,5%, на низком - 29,2%. В контрольных группах высокому уровню соответствовало 19,8%, среднему -

53,9%, низкому - 26,3%.

Показатели диагностики художественно-речевой деятельности в экспериментальных группах были таковы: высокому уровню соответствовало 19,8% детей, среднему - 52,5%, низкому - 27,7%. В контрольных группах на высоком уровне было 18,9% детей, на среднем - 51,1%, на низком - 30%. А результаты исследования эмоционального благополучия в контрольных и экспериментальных группах были почти одинаковы. Предпочитаемых учащихся было 5% в экспериментальных и 4,8% в контрольных группах; принятых учащихся - 39,8 % в экспериментальных и 41,2% в контрольных группах; непринятых учащихся - 49,9% в экспериментальных и 50,2% в контрольных группах; изолированных учащихся - 5,3% в экспериментальных и 3,8% в контрольных группах.

Обобщая совокупность эмпирических данных по изучению исследуемой проблемы, мы пришли к следующим выводам: у учащихся наблюдался некоторый интерес к произведениям народного творчества, музыки, литературе, однако он носил кратковременный и неустойчивый характер, что объясняется, по нашему мнению, недостаточной развитостью эстетического восприятия, а также заинтересованностью в произведениях народного искусства; степень эмоционального отклика у учащихся не высокая, кратковременная.

Климат групп трудно считать удовлетворительным, т.к. он не располагает к развитию личности учащихся, не создает успокаивающей обстановки, которая должна обеспечить учащимся (особенно застенчивым, скованным) свободу, уверенность и проявление творческой активности.

Таким образом, можно утвердить, что эстетическое воспитание это – добрый союзник в деле обучения и воспитания.

Эстетическое воспитание - это процесс совместной деятельности педагогов и воспитанников, направленный на формирование эстетической культуры школьников[6,с.78].

Оно несет школьникам ощущение радости, оптимизма. Оно может сделать трудное в познании легким, неинтересное - увлекательным. Оно духовно обогащает подрастающего человека, побуждает его к творчеству.

Важный источник эстетического воспитания собственная деятельность подростков – учебная, трудовая, общественная, спортивная, игровая, художественная.

Использованные источники:

1. Ефимова И.Н. Роль эстетического образования в воспитании гармоничной личности //Начальная школа: плюс - минус. - 2000. - №1. - С.26-33.
2. Жданко С.Д. Нравственное эстетическое воспитание.//Сборник научных трудов. Казань.-2005.-С.113-116.
3. Кабалевский Д.Б. Мудрость красоты.- М.,-1981.-210с.
4. Кубанцева Е. Философские основания музыкально - эстетического воспитания //Искусство и образование. - 2001. - №3. - С.12-20.
5. Кушаева М. А.Основы эстетического воспитания.-М.,-2008.-376с.

6. Михайлова А. Я. Театр в эстетическом воспитании младших школьников. М.: Просвещение - Москва, 2013 - 128 с.
7. Неменский, Б.М. Мудрость красоты. О проблемах эстетического воспитания. Книга для учителя; М.: Просвещение - Москва, 2013. - 192 с.

УДК 372.2

Нуриева А.Р.

ассистент

кафедра теории и методики дошкольного и начального образования

Сергеева Н.С.

студент

факультет психологии и педагогики

Елабужский институт

Казанский федеральный университет

Россия, г. Елабуга

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

В статье рассматриваются проблемы формирования коммуникативных умений детей старшего дошкольного возраста. Так как, человек в своей жизни развивает свои коммуникативные умения, является контактером среди людей. Или хорошим, или плохим. Общительным, замкнутым, неинтересным для аудитории. Анализируются психолого-педагогические исследования отечественных ученых по данной проблеме.

Ключевые слова. Коммуникативность, технологии, умения, психическая безопасность, эмоциональность, личность ребенка.

Nurieva A.R.

assistant of the department of theory and methodology

preschool and primary education of Elabuga Institute of Kazan Federal

University, Elabuga

Sergeeva N.S.

student of the Faculty of Psychology and Pedagogy of Elabuga Institute

of Kazan Federal University, Elabuga

FORMATION OF COMMUNICATIVE SKILLS OF CHILDREN OF SENIOR PRESCHOOL AGE

Abstract. The article deals with the problems of formation of communicative skills of children of the senior preschool age. Since, in his life, a person develops his communicative skills, he is a contactee among people. Or good, or bad. Sociable, closed, uninteresting for the audience. Psychological and pedagogical studies of Russian scientists on this issue are analyzed.

Keywords. Communicative, technology, skills, mental safety, emotionality, personality of the child.

Мы все с вами знаем, что человек – существо социальное. На протяжении всей жизни – практически от самого рождения до смерти – он развивает свои коммуникативные умения. Это способность устанавливать и поддерживать необходимый человеку контакт с другими людьми. Благодаря этому ему становится проще отражать свои мысли в действительность.

Давайте рассмотрим, как именно формируются эти умения на примере старшего дошкольного возраста. Современные педагогические технологии ориентированы на поддержание такого уровня становления ребенка, который, несомненно, помог бы ему представить себя субъектом деятельности, почувствовать психическую безопасность.

В психолого-педагогических исследованиях доказывалось, что это во многом определяется содержанием и характером общения с воспитателем (М.И. Лисина), с родителями (З.М. Богуславская), отношениями со сверстниками (Л.Н. Башлакова). Все ученые и педагоги пытаются распознать суть поведения дошкольника, ведь эмоциональный коммуникативный строй во многом зависит от психического развития ребенка[2,с.87].

Отношения между детьми динамичны, они развиваются, в старшем дошкольном возрасте становятся конкурентоспособными, чему содействует понимание ребенком общественно важных и общепризнанных норм и правил. Так постепенно усложняется и обогащается коммуникативное поведение ребенка, формируются его новые формы. Интенсивно происходит социально-личностное становление дошкольника[3,с.45].

Конечно же, огромная роль в формировании коммуникативных умений у детей старшего дошкольного возраста отводится игре, которая, собственно и является ведущей в данном возрасте. Она представляет собой ту деятельность, развитие которой обуславливает главные изменения, как в психическом, так и коммуникативном особенностях развития личности ребенка. Через игру ребенок познает окружающий его мир.

Так как старшему дошкольному возрасту соответствует сюжетно-ролевая игра, значит, для ребенка важны окружающие его люди – родители и сверстники. Они являются неотъемлемой частью игры и взаимоотношений в целом. Стоит отметить, что в дошкольном возрасте у среднестатистического ребенка быстро растет и развивается речь. Это происходит благодаря росту новых слов и выражений.

Стоит также отметить, что довольно таки часто новые слова противоречат лексики русского языка – другими словами – являются словами «паразитами». Активный словарь 5 - 6 летнего ребенка богат. Он свободно пользуется всеми частями речи, правильно называет предметы, их признаки, свойства. Эффективно обогащают словарный запас ребенка настольные игры: «Лото», «Найди пару», «Пазл». Взрослые и сверстники могут быть активными участниками этих игр.

В игре дети утверждают свои волевые и деловые качества, радостно переживают свои успехи и горько страдают в случае неудачи. Формирование и развитие коммуникативных умений в игре происходит путем установки

целей и задач перед началом игры. Также старшие дошкольники уже в состоянии сами выбрать себе оборудование для игры. Дети собираются вместе и устанавливают четкую схему поведения каждого: «Ты будешь играть им...», «Ты сядешь туда...», «А ты сделаешь это...».

Четко сконструированная система помогает им договариваться между собой. Но не все проходит так гладко, как хотелось бы. Даже маленькое схождение с установленных правил вызывает конфликт. В основном это проявляется так: «Я не буду это делать...», «Делай это сам...». Все это приводит к тому, что игрока, который не хочет следовать правилам просто «выкидывают» из игры.

Но всегда ли только игра служит формированию коммуникативных умений? Конечно нет. Ребенку необходимо общаться со старшим поколением. Не всегда, но именно таким образом он учится контролировать эмоции, потому что ребенок четко знает, что ему грозит наказание за непослушание родителю. Ребенок старшего дошкольного возраста может беспрекословно выполнить просьбу родителя. Их речевой контакт устанавливается быстро. «Убери пожалуйста в комнате», «Собирайся, нам пора выходить, одевай одежду». Ребенок, через такое общение, учится взрослой, поставленной речи. Если с ребенком говорить серьезно, то и он (вы начнете замечать) начнет говорить с вами серьезно.

В рамках реализации ФГОС в содержании образовательной деятельности дошкольных учреждений более пристальное внимание должно быть уделено достижению целей и решению задач социально-коммуникативного развития. Для развития коммуникативных способностей необходима ежедневная, качественная работа как индивидуальная, так и со всей группой.

Таким образом, хочется отметить, что главное в общении с ребенком – это его смотивировать. Дети старшего дошкольного возраста очень разносторонние. Они имеют разные увлечения. Кто-то любит рисовать, кто-то подражает герою любимого мультфильма, кто-то что-то коллекционирует.

Нужно постоянно общаться с ребенком на интересные ему темы, тогда мы увидим, насколько богат его словарный запас и насколько развита его речь.

Использованные источники:

1. Василика М.А. Основы теории коммуникации.- М.: Гардарики, 2006. - 615 с.
2. Полякевич Ю.В., Осинина Г.Н. Формирование коммуникативных навыков у детей 3-7 лет: модели комплексных занятий. Волгоград: Учитель, 2011. - 159 с.
3. Смирнова Е.О., В.М. Холмогорова. Межличностные отношения дошкольников: Диагностика, проблемы, коррекция. - М.: Гуманит.изд.центр ВЛАДОС, 2003.- С. 45.
4. Уханова А.В. Развитие эмоций и навыков общения у ребенка. - Спб.: Речь; М.: Сфера, 2011. - 128 с.

**МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация: Статья посвящена вопросам микрофинансирования. Рынок микрофинансирования по темпам своего развития значительно опережает другие сферы финансового рынка. В настоящее время уже создана определённая правовая база, обеспечивающая развитие процесса микрофинансирования в РФ, однако она нуждается в совершенствовании.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрофинансовые организации, финансы, кредит, займ.

*Onopuyuk E.Yu., Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Economics and Applied Informatics
Ivanovo branch of the Russian Economic University. G.V. Plekhanov
Russia, Ivanovo*

**MICROFINANCE IN RUSSIA IN MODERN ECONOMIC
DEVELOPMENT CONDITIONS**

Annotation: The article is devoted to the issues of microfinance. The microfinance market is significantly ahead of other areas of the financial market in terms of its development rates. At the present time, a certain legal framework has already been created to ensure the development of the microfinance process in the Russian Federation, but it needs to be improved.

Keywords: microfinance, microfinance organizations, finance, credit, loan.

За последние десять лет, в результате экономического кризиса в России, существенно изменились состав и структура денежных доходов населения. В частности, удлинился временной интервал, необходимый для накопления определенной суммы сбережений, достаточной для приобретения населением дорогостоящих товаров и услуг. В этой связи возросла роль потребительского кредита и увеличилась потребность в нем. Однако коммерческие банки неохотно предоставляют потребительский кредит на небольшие суммы населению с нестабильными и невысокими доходами. В результате в стране получило быстрое развитие микрофинансирование.

МФО являются достаточно новым видом финансовых организаций в России. Первый Российский Микрофинансовый Центр был создан в 2002 году при поддержке Агентства США по международному развитию. Основной частью клиентов микрофинансовых организаций являлись индивидуальные предприниматели. В связи с финансовыми мировыми проблемами, которые

отразились и на банковском секторе, начал активно расти спрос на микрокредиты. На начало 2008 года в России было зарегистрировано уже более 2000 небанковских микрофинансовых организаций, предоставляющих микрозаймы предпринимателям¹.

В последние годы рынок микрофинансирования по темпам своего развития значительно опережает другие сферы финансового рынка. В настоящее время уже создана определённая правовая база, обеспечивающая развитие процесса микрофинансирования в Российской Федерации, но некоторые элементы процесса микрофинансирования нуждаются в совершенствовании.

В начале развития микрофинансирования и микрофинансовых организаций в России процесс кредитования сводился в основном к тому, что российские микрофинансовые организации предоставляли кредиты не столько субъектам малого бизнеса, а, преимущественно, гражданам. При этом микрофинансовые организации не проводили хоть какого-нибудь анализа финансовой платежеспособности заемщика, в связи с чем кредиты выдавались под очень высокий процент и предоставлялись любому, кто обращался за займом. Цивилизованное развитие рынка микрофинансирования в России связано с принятием в 2010 году Федерального закона № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», ставшего первым этапом урегулирования стихийно растущего рынка.

Общепризнанная экономическая сущность термина «микрофинансирование» состоит в предоставлении денежных средств на короткий срок на определенные социально-значимые цели малым предприятиям и гражданам, для которых характерен ограниченный доступ к рынку финансовых ресурсов в силу небольших объемов требуемого кредита, отсутствия кредитной истории, удаленности от крупных городов.

Базельский комитет по банковскому надзору в документе 2010 года «Основополагающие принципы микрофинансирования» определяет микрофинансы как «предоставление финансовых услуг на ограниченные суммы домохозяйствам с низкими доходами и малым, неформальным предприятиям»².

Российскими экономистами довольно широко трактуется экономическая сущность микрофинансирования. По мнению Мамута М.В. и Сорокиной О.С. «микрофинансирование – это деятельность, направленная на предоставление базовых финансовых услуг людям, которые не могут претендовать на стандартные банковские финансовые услуги: бедному населению, начинающим предпринимателям, иммигрантам, женщинам и

¹ Развитие микрокредитования в России и мире. URL: <https://devza.ru/news/article/80071>

² Мамута М. Микрофинансирование в России. URL: <http://biznes-knigi.com/avtor-mihail-mamuta/2887-mikrofinansirovanie-v-rossii-mihail-mamuta/read/page-3.html>

другим»³.

Гриб Р. Б. понятие микрофинансирование рассматривает «как специфические финансово-кредитные отношения между финансовыми организациями и МФХ в условиях территориальной близости и личного контакта по поводу аккумуляции финансовых ресурсов и их упрощенному предоставлению на принципах, платности, краткосрочности, возвратности, доверия и целевого использования на развитие хозяйства»⁴.

Чирков А. В. считает, что микрофинансовую деятельность в целом можно рассматривать как «сложное социально-экономическое явление, характерной чертой которого является предоставление небольших кредитов и иных базовых финансовых услуг со стороны специализированных финансовых организаций населению и субъектам предпринимательской деятельности, ввиду различных причин, не имеющих доступа к традиционным банковским услугам»⁵.

Гриб Р.Б. различает понятия «микрофинансирование» и «микрокредитование» несмотря на их сходство - выдача небольших по размеру, недостаточно обеспеченных краткосрочных заемных финансовых ресурсов. По его мнению, отличие понятий в том, что «микрофинансирование» представляет собой, помимо «микрокредитования», оказание заемщикам широкого спектра сопутствующих финансовых услуг - страхование, лизинг, сберегательные услуги, а также некоторые бизнес услуги⁶.

В Федеральном законе 151-ФЗ даются следующие определения, связанные с микрофинансированием⁷:

«- микрофинансовая деятельность – деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности в соответствии со статьей 3 Федерального закона от 02.07.2010 № 151-ФЗ 2 «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», по предоставлению микрозаймов (микрофинансирование);

- микрофинансовая организация (МФО) – юридическое лицо в виде микрофинансовой компании (далее - МФК) или микрокредитной компании (далее – МКК), которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых

³ Мамута, М.В., Сорокина, О.С. Введение в микрофинансирование. Глобальные рынки и финансовый инжиниринг, 2(2), 143-156. URL: <http://dx.doi.org/10.18334/grfi.2.2.539>

⁴ Гриб Р. Б. Развитие сектора микрофинансирования в Российской Федерации: Автореф. дис. канд. экон. наук: (08.00.10), Волгоград. — 2008. — С. 9. URL: <http://economy-lib.com/razvitie-sektora-mikrofinansirovaniya-v-rossiyskoy-federatsii>

⁵ Чирков А. В. Особенности правового регулирования микрофинансовой деятельности микрофинансовых организаций. URL: https://msal.ru/upload/main/00disser/2016/Chirkov/Чирков_Автореферат.pdf

⁶ Гриб Р. Б. Развитие сектора микрофинансирования в Российской Федерации: Автореф. дис. канд. экон. наук: (08.00.10), Волгоград. — 2008. — С. 9. URL: <http://economy-lib.com/razvitie-sektora-mikrofinansirovaniya-v-rossiyskoy-federatsii>

⁷ Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» ст.12. URL: <http://www.consultant.ru/>

организаций в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

На современном рынке микрофинансирования существуют три обособленных сегмента:

- микрозаймы субъектам малого и среднего предпринимательства;
- «займы до зарплаты» физическим лицам; (PDL)
- микрозаймы физическим лицам на потребительские цели. (IL)

Особое внимания нами уделено последним двум сегментам - финансовые услуги, оказываемые МФО физическим лицам. Их отличие по сущности операций представлено в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика финансовых услуг МФО⁸

Критериальный признак	Pay-day loans (PDL)	Installment loans (IL)
Определение	Краткосрочные займы физическим лицам до зарплаты, имеющие ставку за день и предполагающие погашение разовым платежом заемщика в день ближайшей зарплаты или аванса, или иного дохода	Потребительский кредит физическим лицам, который погашается в течение определенного периода времени заранее определенным количеством запланированных платежей. («кредиты с погашением в рассрочку»)
Срок кредитования	Два срока кредитования: - до 16 дней; - до 30 дней	Два срока кредитования: - до 1 года; - свыше 1 года.
Средняя сумма кредита	максимум до 30 тыс. руб.	- от 20 до 40 тыс. руб. - от 50 до 150 тыс. руб.
Ставка по займам (ПСК – полная стоимость кредита)	до 2% в день (613% годовых)	- от 140 до 250% в год; - от 40 до 80% в год

Как следует из таблицы 1, основным недостатком микрофинансирования является высокие процентные ставки. При этом Банк России регулярно ограничивает среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) (ПСК) в соответствии с частью 11 статьи 6 Федерального закона от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ, согласно которой на момент заключения договора потребительского кредита (займа) ПСК не может превышать рассчитанное Банком России среднерыночное значение ПСК соответствующей категории потребительского кредита (займа), применяемое в соответствующем календарном квартале, более чем на одну треть⁹.

⁸ Методические рекомендации по анализу деятельности микрофинансовых организаций для оценки их кредитоспособности кредитными организациями. URL: www.npmir.ru/standarts/Metodicheskie_rekomendacii.pdf

⁹ Федеральный закон от 21.12. 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»

Рассмотрим размер среднерыночных значений полной стоимости потребительских кредитов (займов), которые применялись для договоров потребительского кредита в III квартале 2016- 2018 годах микрофинансовыми организациями с физическими лицами (таблица 2).

Таблица 2. Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов / займов (% годовых) *10

	III квартал 2016	III квартал 2017	III квартал 2018
Потребительские микрозаймы с обеспечением в виде залога			
Все допустимые сроки	67,6	69,6	74,0
Потребительские микрозаймы с иным обеспечением			
До 365 дней включительно	86,2	94,7	96,3
Свыше 365 дней	47,1	49,0	46,9
Потребительские микрозаймы без обеспечения (кроме POS-микрозаймов)			
До 30 дней включительно, в том числе: – до 30 тыс. руб.	596,4	614,6	612,9
– свыше 30 тыс. руб.	112,7	99,4	103,4
От 31 до 60 дней включительно, в том числе: – до 30 тыс. руб.	310	303,6	298,7
– свыше 30 тыс. руб.	92,7	93,1	99,4
От 61 до 180 дней включительно, в том числе: – до 30 тыс. руб.	212,8	229,4	234,4
– от 30 до 100 тыс. руб.	240,6	266,1	278,7
– свыше 100 тыс. руб.	43,4	56,3	58,9
От 181 до 365 дней включительно, в том числе: – до 30 тыс. руб.	141,2	150,0	146,8
– от 30 до 100 тыс. руб.	156,0	164,5	166,9
– свыше 100 тыс. руб.	35,9	37,7	35,99
Свыше 365 дней, в том числе: – до 30 тыс. руб.	55,7	53,7	54,4
– от 30 до 60 тыс. руб.	52,8	48,6	45,5
– от 60 до 100 тыс. руб.	47,7	45,6	42,7
– свыше 100 тыс. руб.	33,9	32,5	32,9
POS-микрозаймы			
До 365 дней включительно, в том числе: – до 30 тыс. руб.	68,1	55,	45,3
– от 30 до 100 тыс. руб.	59,3	50,0	38,5
– свыше 100 тыс. руб.	49,5	32,1	32,5
Свыше 365 дней любая сумма	50,4	40,0	33,7

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что по потребительским микрозаймам с обеспечением в виде залога процентные ставки за год увеличились с 67,6% III квартале 2016 года до 74,0% III квартале 2018 года. По потребительским микрозаймам с иным обеспечением со сроком до 365

¹⁰ Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа). URL: http://www.cbr.ru/analytics/?prtid=inf* составлено автором на основе данных Центрального банка России

дней включительно повысились с 86,2% до 96,3%, а со свыше сроком 365 дней составили соответственно снизились незначительно с 47,1% до 46,9%.

Самыми дорогими являются потребительские микрозаймы без обеспечения (кроме POS-микрозаймов) со сроком займа до 30 дней включительно и суммой займа до 30 тыс. руб. Рост процентной ставки за год составил 16,5 пункта с 596,4% до 612,9%.

Только по POS-микрозаймам (целевые потребительские микрозаймы без обеспечения, предоставленные путем перечисления денежных средств торгово-сервисному предприятию в счет оплаты товаров или услуг) процентные ставки имеют тенденцию к существенному снижению.

Представленный в таблице 2 обзор полной стоимости потребительских кредитов для микрофинансовых институтов, которую рассчитывает и публикует Банк России, показал, что рынок микрофинансирования в России имеет положительные тенденции, несмотря на ужесточение законодательства в отношении микрофинансовой деятельности.

По данным Банка России темпы прироста портфеля микрофинансовых организаций ускорились: профильные активы микрофинансовых организаций за 2017 г. выросли на 28,0% (за 2016 г. – на 25,3%). В результате, портфель микрозаймов достиг 112,8 млрд руб. (88,1 млрд руб. в 2016 г.). В структуре совокупного портфеля микрозаймов физическим лицам выдано 78,7% займов (из них 28,6% составляют микрозаймы «PDL» – в сумме не более 30 тыс. руб. и на срок не более 30 дней)¹¹.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» ст.12. URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Федеральный закон от 21.12. 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»
3. Методические рекомендации по анализу деятельности микрофинансовых организаций для оценки их кредитоспособности кредитными организациями. URL: www.npmir.ru/standarts/Metodicheskie_rekomendacii.pdf
4. Гриб Р. Б. Развитие сектора микрофинансирования в Российской Федерации: Автореф. дис. канд. экон. наук: (08.00.10), Волгоград. — 2008. — С. 9. URL: <http://economy-lib.com/razvitie-sektora-mikrofinansirovaniya-v-rossiyskoy-federatsii>
5. Информационно-аналитические материалы. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/OKP-MFO_04-2017.pdf
6. Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа). URL: http://www.cbr.ru/analytics/?prtid=inf*составлено автором на основе данных

¹¹ Информационно-аналитические материалы. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/OKP-MFO_04-2017.pdf

Центрального банка России

7. Мамута М. Микрофинансирование в России. URL: <http://biznes-knigi.com/avtor-mihail-mamuta/2887-mikrofinansirovanie-v-rossii-mihail-mamuta/read/page-3.html>

8. Мамута, М.В., Сорокина, О.С. Введение в микрофинансирование. Глобальные рынки и финансовый инжиниринг, 2(2), 143-156. URL: <http://dx.doi.org/10.18334/grfi.2.2.539>

9. Развитие микрокредитования в России и мире. URL: <https://devza.ru/news/article/80071>

10. Чирков А. В. Особенности правового регулирования микрофинансовой деятельности микрофинансовых организаций. URL: https://msal.ru/upload/main/00disser/2016/Chirkov/Чирков_Автореферат.pdf

*Поддубный И.И.
студент 3 курса
научный руководитель: Карпенко Е.В., к.социол.н.
РАНХиГС
Брянский филиал
РФ, г. Брянск*

АНАЛИЗ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН КАК ИНСТРУМЕНТ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация

В данной статье представлен анализ обращений граждан на форуме Департамента здравоохранения Брянской области. Проведена систематизация обращений, проанализировано смысловое содержание текстов, сделана попытка выявить степень удовлетворённости граждан от взаимодействия с системой здравоохранения.

Ключевые слова: здоровье, качество оказания медицинской помощи, удовлетворённость медицинской услугой, жалоба.

*Poddubny I.I.
third-year student
RANEPA(Bryansk branch)
Russian Federation, Bryansk
Scientific adviser: Karpenko E.V.
Candidate of Social Sciences
RANEPA(Bryansk branch)
Russian Federation, Bryansk*

ANALYSIS OF CITIZENS 'APPEALS AS A TOOL IN EVALUATING QUALITY OF PROVISION OF MEDICAL SERVICES

Abstract

This article presents an analysis of citizens' appeals at the forum of the Department of Health of the Bryansk region. The systematization of appeals was carried out, the semantic content of texts was analyzed, an attempt was made to reveal the degree of satisfaction of citizens from interaction with the health care system.

Keywords: health, quality of care, satisfaction with medical services, complaint.

Здоровье – один из важнейших компонентов человеческого счастья, одно из неотъемлемых прав человеческой личности, одно из условий успешного социального и экономического развития.¹² На сегодняшний день состояние здоровья населения всё больше зависит от обеспечения

¹² Чумаков Б. Н. Валеология: Учеб. пособие. - 2 - е изд. испр. и доп. - М.: Педагогическое общество России, 2001 - 407 с.

доступности и качества оказания медицинской помощи.

В настоящее время, как у отечественных, так и у иностранных исследователей отсутствует единое понимание относительно содержания понятия «качество оказания медицинской помощи». Различные авторы дают свою трактовку данному понятию.

Так, согласно определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) качество медицинской помощи - это содержание взаимодействия врача и пациента, основанное на квалификации персонала, то есть способности снижать риск прогрессирования заболевания и возникновения нового патологического процесса, оптимально использовать ресурсы медицины и обеспечивать удовлетворенность пациента от взаимодействия с системой здравоохранения.¹³

Ю. М. Комаров определяет качество медицинской помощи как совокупность характеристик, подтверждающих соответствие оказанной медицинской помощи имеющимся потребностям пациента, его ожиданиям, современному уровню медицинской науки и техники.¹⁴

Total Quality Management (TQM), определяет качество медицинской помощи как степень, с которой медицинское обслуживание отдельных пациентов и популяции в целом повышает вероятность достижения желательных исходов лечения и соответствует современным профессиональным знаниям.¹⁵

Несмотря на различия вышеуказанных определений, ключевым является то, что качество медицинской помощи в первую очередь ориентировано на пациента и его удовлетворённость. Именно неудовлетворенность качеством медицинской помощи, становится основной причиной письменных обращений в вышестоящие организации с целью привлечения внимания к допущенным нарушениям.

Анализ письменных обращений пациентов является одним из важнейших методов оценки качества оказания медицинской помощи и может выступать в качестве объективного критерия степени организационно-правового обеспечения деятельности конкретной медицинской организации.¹⁶

С целью изучения возможных случаев и причин недовольства пациентов работой медицинских учреждений Брянской области, нами было проведено исследование письменных обращений граждан размещённых на форуме Департамента здравоохранения Брянской области в период с июля по

¹³ Исроилова Н. Р., Маматова Д. М., Тиллабоева А. А., Гафурова Л. К. Совершенствование качества сестринской помощи в родильном комплексе // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 286-289.

¹⁴ Комаров Ю. М., Короткова А. В., Галанова Г. И. Концептуальные подходы к управлению качеством медицинской помощи // Управление качеством медицинской помощи в РФ. М., 1997. С. 30-53.

¹⁵ Тельнова Е. А. Качество оказания медицинской помощи как основная задача системы здравоохранения // Вестник Росздравнадзора. 2010. - № 5. - С. 4-9.

¹⁶ Тарычев В. В. Анализ письменных обращений граждан как инструмент определения удовлетворённости пациентов качеством оказания скорой медицинской помощи [Текст] // Медицина и здравоохранение: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, ноябрь 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 92-98.

ноябрь 2017 года.

Общее количество обращений, изученных в ходе исследования, составило 187. При этом подавляющее количество обращений 92% поступило от жителей городов, в свою очередь, остальные 8% приходится на сельскую местность.

Анализ обращений и последующая их систематизация показали, что 69% составляют жалобы и негативные отзывы о работе руководства и персонала медицинских учреждений; 18% благодарности и положительные отзывы граждан о работе медицинских учреждений; 13% вопросы и обращения граждан, не связанные с конкретными жалобами. Исходя из этого, видно, что жалобы и негативные отзывы являются преобладающими видами обращений граждан на форуме. Во многом это может быть обусловлено тем, что интернет-ресурс, в частности форум Департамента здравоохранения, воспринимается значительной частью населения как полноценные СМИ, при помощи которых граждане могут привлечь внимание вышестоящих инстанций и общественности к проблемам, возникшим при взаимодействии с системой здравоохранения.

Таким образом, все обращения можно классифицировать по содержанию: жалобы и негативные отзывы; благодарности и положительные отзывы; прочие обращения (не связанные с конкретными жалобами).

Немаловажное значение имеет анализ структуры обращений в зависимости от типа поселения. Так, структура обращений, поступивших от жителей городов, представляет собой следующее: 67% составляют жалобы и негативные отзывы; 19% благодарности; 14% прочие обращения. Структура обращений, поступивших от жителей сельской местности: 87% жалобы и негативные отзывы; 13% благодарности. Данное соотношение показывает, что структура обращений поступивших от жителей городов и сельской местности значительно различаются. Так, структура обращений от жителей городов включает в себя 3 типа (жалобы, благодарности, прочие обращения), в свою очередь, структура обращений от жителей сельской местности включает 2 типа (жалобы, благодарности), при этом жалобы являются основным видом обращений (практически 90% всех обращений граждан). Всё это может служить критерием оценки качества медицинской помощи, особенно в сельской местности.

Особое внимание при исследовании было уделено ответам представителей медицинских учреждений: на момент исследования только 40% от общего количества изученных обращений получили ответы. При этом подавляющее число обращений, на которые не были даны ответы, связаны с жалобами и негативными отзывами граждан (35%). Стоит отметить, что доля обращений от жителей городов, на которые были даны ответы, составила 41%, в свою очередь доля обращений, на которые были даны ответы, от жителей сельской местности, составила 33%. Данное соотношение может быть обусловлено неформальным отношением руководства медицинских учреждений к обращениям граждан.

Центральным аспектом при изучении обращений граждан являются жалобы и негативные отзывы. Количество жалоб, а также их классификация представлены в таблице 1.

Таблица 1 Классификация жалоб

Виды	Количество
Отношение к пациенту	19
Условия	17
Лекарственное обеспечение	15
Качество оказания услуг	14
Организация работы	14
Жалобы медработников	11
Запись на приём к врачу	10
Дефицит медработников	5
Некомпетентность врача	5
Отсутствие информации	5
Нарушение прав	3
Работа врачей без сертификата	2
Взятка врачу	2
Другие жалобы	8
Всего	129

Полученные данные со всей очевидностью показали, что подавляющее количество жалоб связано с грубым отношением медицинских работников по отношению к пациентам. На втором месте находятся жалобы, связанные с условиями оказания медицинских услуг. На третьем месте находятся жалобы связанные с лекарственным обеспечением. Другие наиболее обсуждаемые проблемы, получившие равное количество обращений, связаны с качеством оказания медицинской помощи и организацией работы в медицинских учреждениях.

Необходимо отметить, что наибольшее число жалоб, поступивших от жителей городов, связано с отношением медицинских работников к пациентам (14%), на втором месте располагаются жалобы связанные с условиями оказания медицинских услуг (12%). Далее располагаются жалобы связанные с лекарственным обеспечением (11%). Равное количество получили жалобы медицинских работников, жалобы связанные с качеством оказания медицинских услуг - (9%). Запись на приём к врачу (8%). Среди обращений от жителей города низка для жалоб связанных с некомпетентность медицинских работников и отсутствием информации в медицинских учреждениях (4%); дефицитом медицинских работников, взятка врачу, нарушением прав пациентов, работой врачей без сертификата- (2%).

Наибольшее число жалоб поступивших от жителей сельской местности связано с организацией работы в медицинских учреждениях (23%). На втором месте расположились жалобы связанные с дефицитом медицинских работников

и качеством оказания медицинских услуг (15%). Равное количество имеют жалобы связанные с лекарственным обеспечением, нарушением прав пациентов, отношением к пациенту - (8%). Приведённые данные могут свидетельствовать о том, что в сельской местности по сравнению с городом проблемы организации работы в медицинских учреждениях (отсутствие чёткого временного диапазона для приёма пациентов, недовольство работой регистратуры медицинского учреждения, трудности с прохождением компьютерной томографии и т.д.) и дефицит медицинских работников являются наиболее актуальными проблемами.

Вторым этапом нашего исследования, в рамках изучения обращений граждан, стал контент – анализ.

Контент-анализ определяется как количественный анализ текстов и текстовых массивов с целью последующей содержательной интерпретации выявленных числовых закономерностей.¹⁷

Нами были проанализированы 187 обращений граждан, за вышеуказанный временной период. Общее количество проанализированных слов составило – 17675. Это позволило выделить 10 наиболее встречающихся слов («врач», «ребенок», «поликлиника», «больница», «просить», «год», «приём», «вопрос», «человек», «брянский»).

Далее необходимо было посмотреть употребление данных слов в контексте конкретных обращений. Поскольку наше исследование больше ориентировано на изучение обращений связанных с жалобами и негативными отзывами граждан, то в качестве примера было выбрано слово «просить» и производные от него: спросить, просьба, просил, попросил и т.д.

Исследование показало, что обращения, в которых употребляется слово «просить» и производные от него, связаны с жалобами и негативными отзывами граждан. Полученные данные контент-анализа, а также изучение контекста жалоб доказывают мысль, что одной из главных причин недовольства граждан, независимо от характера жалоб (качество оказание услуг, отношение медицинских работников и т.д.), является неисполнение медицинскими работниками своих профессиональных функций, а именно предоставления услуг надлежащего качества. Именно когда услуга не удовлетворяет ожидания получателя (пациента), или она предоставлена не в полном объёме, пациент начинает чувствовать себя «просителем», который вынужденным требовать (просить) оказать медицинскую услугу надлежащим качеством. Данное утверждение находит своё отражение при изучении контекста обращений, в которых было использовано слово «просить». Примером употребления слова «просить» в контексте обращений: («И вот хотелось бы спросить, как быть в такой ситуации?»; «...я сама лично пошла просить к педиатру направление, чтобы лечь в больницу»; «Сколько ещё раз мне надо отпроситься с работы» и т.п.

¹⁷ Пашина И. А. Контент анализ как метод исследования: достоинства и ограничения // Научная периодика: проблемы и решения. 2012. – С. 13-18.

Использованные источники:

1. Исроилова Н. Р., Маматова Д. М., Тиллабоева А. А., Гафурова Л. К. Совершенствование качества сестринской помощи в родильном комплексе // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 286-289.
2. Комаров Ю. М., Короткова А. В., Галанова Г. И. Концептуальные подходы к управлению качеством медицинской помощи // Управление качеством медицинской помощи в РФ. М., 1997. С. 30-53.
3. Пашиян И. А. Контент анализ как метод исследования: достоинства и ограничения // Научная периодика: проблемы и решения. 2012. – С. 13-18.
4. Тарычев В. В. Анализ письменных обращений граждан как инструмент определения удовлетворённости пациентов качеством оказания скорой медицинской помощи [Текст] // Медицина и здравоохранение: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, ноябрь 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 92-98.
5. Тельнова Е. А. Качество оказания медицинской помощи как основная задача системы здравоохранения // Вестник Росздравнадзора. 2010. - № 5. - С. 4-9.
6. Департамент здравоохранения Брянской области: [сайт]. URL: <https://www.brkmed.ru/>

Самойленко В.А.

студент магистратуры

УО «Полесский Государственный Университет»

научный руководитель: Давыдова Н.Л., к.э.н.

доцент

Республика Беларусь, г. Пинск

**МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И
ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Аннотация: В статье освещены тенденции развития исламского банкинга, а также определены перспективы его внедрения в Республике Беларусь.

Ключевые слова: банк, исламский банкинг, финансовые услуги.

Samoylenko V.A.

Master's student

Polessky State University

Republic of Belarus, Pinsk

Supervisor: Davydova N.L.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

**WORLD TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE ISLAMIC
BANKING AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN THE
REPUBLIC OF BELARUS**

Annotation: The article highlights trends in the development of Islamic banking, and also outlines the prospects for its implementation in the Republic of Belarus.

Keywords: bank, Islamic banking, financial services.

Мусульманские страны играют все большую роль в современных международных отношениях. Мусульманское население планеты стремительно растет и, как предполагают международные эксперты, к 2050 году количество мусульман превысит количество христиан в мире. По прогнозам через 35 лет мусульманское население составит более 2652,5 млн. человек, то есть около 29% от всего населения планеты. Для сравнения: еще совсем недавно, в 1950 году, количество мусульман не превышало 17,5% [1].

На сегодняшний день в Республике Беларусь проживает около 30 тысяч мусульман (32 народности), что в 3 раза больше, чем в 2007 году. Следовательно, мусульманский мир – это не только традиционные страны Востока, но и огромные общины по всему миру, что является результатом процесса глобализации.

Исламские финансовые услуги – один из наиболее быстрорастущих сегментов на глобальном финансовом рынке, где успешно работают игроки и традиционного банковского сектора, используя возможности для получения новых клиентов в этой специфической сфере.

Исламский банкинг постепенно получает все большее распространение в немусульманских странах и все чаще обзаводится клиентской базой из числа представителей иных конфессий. Например, наибольших успехов в этом направлении достигла Великобритания, на территории которой действуют порядка 20 исламских банков, из которых около 75% - так называемые «исламские окна» местных традиционных банков и 25% – полноценные исламские банки [2].

Что касается стран постсоветского пространства, то и для них характерно возрастание интереса к принципам партнёрского финансирования и спрос на исламские финансовые услуги. К числу таких стран относятся Казахстан, Кыргызстан, Азербайджан, Татарстан и другие. В России после долгой подготовки к внедрению исламского банкинга в 2016 году был создан первый, полностью основанный на нормах шариата Центр партнерского банкинга, который полностью функционирует в соответствии с принципами партнерского финансирования.

Основными принципами партнёрского банкинга являются:

- Отказ от ссудно-процентного финансирования;
- Полноценное соблюдение норм и принципов исламского права;
- Использование моделей долевого и торгового финансирования в рамках своей деятельности;
- Развитие партнёрских отношений со своими клиентами, содействие их экономическому процветанию;
- Отказ от участия в деятельности, неодобряемой исламским правом[3].

Объем мирового исламского финансового рынка, который в данный момент оценивается в 2 триллиона долларов, уже к 2019 году достигнет, по меньшей мере, 3 триллионов долларов. Сейчас исламские финансы занимают примерно 1% общего финансового рынка. Однако выпуск исламских облигаций (сукук) делает развитие исламских рынков капитала более ускоренным – порядка 21% в год. Это, а также деятельность в сфере исламских финансов Саудовской Аравии и ОАЭ, уже в среднесрочной перспективе может привести к тому, что годовой оборот исламских финансов превысит 10 триллионов долларов. В Малайзии, например, исламский банковский сектор растёт вдвое быстрее, чем традиционный. Столь же высокий уровень наблюдается также и в Индонезии. А вот Турция к 2023 году планирует достичь 15% рыночной доли исламского банкинга[4].

Таким образом, несмотря на излишний консерватизм и массу религиозно-нравственных запретов модель исламского банкинга довольно успешна. В Республике Беларусь также возможно создание банковских учреждений подобного типа, что будет иметь свои преимущества.

Во-первых, это будет способствовать развитию деятельности финансовых институтов посредством внедрения совершенно новых для

республики видов продуктов и повышения уровня их ликвидности, а также привлечению новых инвесторов.

Во-вторых, внедрение исламского банкинга будет содействовать созданию новых рабочих мест, что чрезвычайно важно для страны с социально-ориентированной экономикой.

В-третьих, появление партнёрского банкинга будет благоприятствовать развитию взаимодействия с глобальными банками, такими как J.P. Morgan, ING, Al Baraka Banking Group и другими, а также выходу Беларуси на новые рынки.

В-четвертых, одним из преимуществ может стать содействие развитию международного диалога, в том числе сотрудничеству между Республикой Беларусь и странами с развивающейся рыночной экономикой.

Также, мировая практика доказала, что исламские финансовые институты демонстрируют удивительную гибкость и живучесть в периоды мировых кризисов, что наиболее актуально в условиях современной финансовой нестабильности.

Однако, несмотря на вышеперечисленные достоинства, процесс внедрения исламской модели банкинга в Республике Беларусь имеет ряд проблем:

- Отсутствие квалифицированных и компетентных специалистов должного уровня в данной сфере;
- Отсутствие соответствующей юридической, нормативной и надзорной структуры, а также ИТ-инфраструктуры, обеспечивающих эффективную реализацию специфических особенностей исламских финансовых организаций;
- На данный момент не накоплен достаточный опыт сотрудничества в сфере исламских финансов, включая сделки с исламскими финансовыми инструментами;
- Проявление религиозного экстремизма и негатива к исламу в общественном сознании;
- Финансовая неграмотность и недостаточная информированность населения об исламских финансовых услугах и др.

Таким образом, за последние годы исламские финансовые организации продемонстрировали невероятный скачок в развитии. Несмотря на последствия мирового финансового кризиса, распространение исламских финансов как альтернативной формы финансового посредничества набирает темпы, демонстрируя свою конкурентоспособность. По некоторым показателям исламские банки смогли обогнать традиционные финансово-кредитные институты, чему есть следующие объяснения. Во-первых, исламские банки накапливают опыт работы, в том числе и с западными партнёрами. Во-вторых, всё большую роль начинает играть нравственная

сторона ведения бизнеса. В-третьих, ориентированность исламского банкинга на реальную экономику и более высокая заинтересованность в успехе клиента. А создание подобных учреждений в Республике Беларусь позволит внедрять инновационные модели бизнеса, включая новые технологии и каналы распространения, а также вносить значимый вклад в международный диалог о развитии финансовых услуг, предлагать принципы и направления развития, укрепляющие международную финансовую систему.

Использованные источники:

1. Мусульманские страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://islam-today.ru/muslim-world/>. - Дата доступа: 17.08.2018.
2. Исламские финансы – незанятая ниша на рынке финансовых услуг России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankir.ru/publikacii/20140620/islamskie-finansy-nezanyataya-nisha-na-rynke-finansovykh-uslug-rossii-10005160/> . - Дата доступа: 10.08.2018.
3. Исламская система банковского дела без использования ссудного процента начала функционировать в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://politus.ru/economy/2082-islamskaya-sistema-bankovskogo-dela-bez-ispolzovaniya-ssudnogo-procenta-nachala-funkcionirovat-v-rossii.html> . - Дата доступа: 10.08.2018.
4. К 2018 году исламский финансовый рынок достигнет \$3 триллиона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://islam-today.ru/novosti/2016/06/28/k-2018-godu-islamskij-finansovyj-rynok-dostignet-3-trln/>. - Дата доступа: 13.08.2018.

*Самойленко В.А.
студент магистратуры
УО «Полесский Государственный Университет»
научный руководитель: Петрукович Н.Г., к.э.н.
доцент*

Республика Беларусь, г. Пинск

**УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В ЗАО
«АЛЬФА-БАНК»**

Аннотация: В работе детально рассмотрен процесс управления розничным кредитным риском, а также выделены его основные методы и инструменты. В статье определены принципы управления кредитным риском, а также характеристики, по которым проводится анализ качества кредитного портфеля.

Ключевые слова: риск, система управления риском, кредитный портфель, скоринг.

*Samoylenko V.A.
Master's student
Polessky State University
Republic of Belarus, Pinsk
Supervisor: Petrukovich N.G.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

MANAGEMENT OF RETAIL CREDIT RISK CJSC ALFA-BANK

Annotation: The process of management of retail credit risk is discussed in detail, as well as its main methods and tools. The article defines the principles of credit risk management, as well as the characteristics by which the quality of the loan portfolio is analyzed.

Key words: risk, risk management system, loan portfolio, scoring.

Традиционным видом банковской деятельности является кредитование. Это основная операция, приносящая доход и обеспечивающая стабильность существования большинства банков. При этом доходность по кредитным операциям сильно сопряжена с кредитным риском. В зависимости от того, насколько эффективно банк оценивает свой кредитный портфель, определяется его место на рынке.

Низкое качество кредитного портфеля является основной причиной банкротства банков. Наличие проблемных кредитов в розничном портфеле белорусских банков свидетельствует о некачественном управлении розничным кредитным портфелем. Неэффективное управление кредитным портфелем многими банками зачастую приводит к росту кредитного риска, снижению доходности кредитных операций, что в целом сказывается на результатах деятельности банков. В связи с этим банки должны достигать адекватного уровня качества розничного кредитного портфеля путем

внедрения комплекса организационных и технологических мероприятий, что окажет положительный эффект на функционирование банковского сектора Республики Беларусь.

Политика розничного кредитования устанавливает принципы управления розничным кредитным риском, его идентификацию, оценку, мониторинг и контроль, включая распределение ответственности по управлению кредитным риском. Процесс принятия решения построен на принципах стандартизации и автоматизации используемых процедур, которые включают ручную проверку информации о заявителе (при заполнении заявки на получение кредитного продукта) и автоматизированные процессы оценки риска. Автоматизированная оценка риска осуществляется с использованием статистических моделей (скоринг), построенных на основании анализа существующего кредитного портфеля и характеристик заемщиков. В скоринговой оценке используется анкетная информация, история взаимоотношений клиента с Банком, а также информация из внешних источников (Кредитный регистр Национального Банка Республики Беларусь) [1]

При этом ЗАО «Альфа-Банк» применяет консервативные подходы при расчете платежеспособности клиента с учетом его текущих расходов и платежей по обслуживанию имеющихся кредитов. Блок «Риски» на постоянной основе осуществляет контроль и анализ качества расчета по параметрам, которые применяются в автоматизированной системе оценки, для принятия решения по розничным кредитным продуктам. По результатам анализа эффективности автоматизированной системы оценки в нее вносятся соответствующие корректировки. Помимо этого, среди инструментов управления рисками необходимо выделить оценку и прогнозирование потерь банка, которые учитываются при ценообразовании розничных кредитных продуктов в рамках общей финансовой модели ЗАО «Альфа-Банк»[2].

Процесс управления рисками ЗАО «Альфа-Банк» базируется на использовании четырех основных методов: отказ, снижение, передача, принятие. Данные методы реализуются через ряд инструментов:

- регламентирование процессов и процедур банка, закрепление порядков проведения операций и ответственных за их проведение в локальных нормативных актах банка;
- использование системы лимитов;
- формирование резервов для покрытия возможных потерь;
- страхование рисков;
- повышение уровня автоматизации банковских процессов.

В условиях рыночной экономики управление кредитным портфелем и методы его оценки должны непрерывно подвергаться анализу и совершенствоваться. При жесточайшей конкуренции, осуществляя операции кредитного характера, банк должен стремиться не только к получению прибыли, но и к повышению качества кредитного портфеля.

Поэтому для эффективного управления розничным кредитным

портфелем необходим его анализ по различным характеристикам: как количественным, так и качественным.

Так, для оценки качества розничного кредитного портфеля ЗАО «Альфа-Банк» использует множество показателей и коэффициентов: показатели проблемных кредитов и доли просроченной задолженности, коэффициент "агрессивности-осторожности", коэффициент достаточности резерва на возможные потери по кредитам, коэффициент доходности и прибыльности кредитного портфеля и др. Помимо этого, банк обращает особое внимание на маржу, скорректированную с учетом риска, с целью оптимизации прибыльности розничного портфеля. Для обеспечения эффективного контроля риска Банк устанавливает целевые значения для ключевых показателей риска и осуществляет их мониторинг на регулярной основе.

ЗАО «Альфа-Банк» осуществляет регулярный пересмотр и оценку эффективности системы управления рисками, что позволяет поддерживать ее в актуальном состоянии, своевременно учитывая возникающие угрозы, используя новые и совершенствуя существующие методы выявления, оценки и управления рисками [2].

Таким образом, система управления розничным кредитным риском в ЗАО "Альфа-Банк" организована в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь, международными стандартами, а также лучшими практиками банков Консорциума "Альфа-Групп".

Использованные источники:

1. Управление рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://alfabank.ru/about/corporate_governance/risk_management/. – Дата доступа: 14.08.2018.
2. Система управления рисками в ЗАО «Альфа-Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alfabank.by/upload/docs/bank/system_upr_risk.pdf . – Дата доступа: 15.08.2018.

*Сарафанова А.Г.
научный сотрудник
кафедра рекреационной географии и туризма
географический факультет
Сарафанов А.А., к.техн.н.
научный сотрудник
кафедра рекреационной географии и туризма
географический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва*

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: СОСТОЯНИЕ АГРОТУРИЗМА

Аннотация. Умеренно-континентальный климат, обилие водных ресурсов и наличие культурно-исторических достопримечательностей привлекают в Курскую область любителей охоты, рыбалки, экологического туризма и аграрных видов отдыха. В статье проанализированы показатели доли сельского населения, количества средств размещения в сельской местности и числа мест в них, общей площади жилых помещений.

Ключевые слова: сельское население, агротуризм, Курская область, отдых, потенциал.

*Sarafanova A.G.
research associate of department of recreational geography and tourism
geographical faculty of Lomonosov Moscow State University
Russia, Moscow
Sarafanov A.A., Candidate of Engineering Sciences
research associate of department of recreational geography and tourism
geographical faculty of Lomonosov Moscow State University
Russia, Moscow*

KURSKAYA OBLAST: CONDITION OF AGRITOURISM

Abstract. The moderate and continental climate, abundance of water resources and existence of cultural and historical sights attract fans of hunting, fishing, ecological tourism and agrarian types of rest to Kurskaya oblast. In article indicators of a share of country people, quantity of means of placement in rural areas and numbers of places in them, the total area of premises are analysed.

Keywords: rural population, agritourism, Kurskaya oblast, rest, potential.

Агротуризм базируется на эксплуатации местных сельских туристских ресурсов, приносящей данной местности или государству доход. В узком смысле агротуризм подразумевает проживание в деревенском доме. В широком смысле аграрный туризм включает все виды времяпрепровождения городских жителей в сельской местности, т.е. элементы отдыха, оздоровительных мероприятий, экскурсии на фермерское хозяйство, добровольные сельскохозяйственные работы. При этом здесь нет единых

стандартов для проживания туристов, как в гостиничном бизнесе. Питание состоит из продуктов местного производства и достаточно простое. Сельскохозяйственное природопользование включает в себя сбор урожая, в том числе ягод и грибов, уход за животными и огородом, обучение традиционным ремеслам.

Аграрный туризм в отличие от массовых видов туризма не оказывает столь вредного влияния на окружающую среду, и в то же время, делает существенный вклад в региональное развитие территории. Он позволяет использовать жилищный фонд, сокращает инвестиционные расходы и предотвращает избыточное использование лесных площадей [1].

По состоянию на 2016 год число коллективных средств размещения в сельской местности Курской области составило 33 единицы, что в 2,2 раза больше, чем в 2014 году. Достаточно быстрыми темпами идет увеличение числа средств размещения, на 9 единиц каждый год (рис. 1).

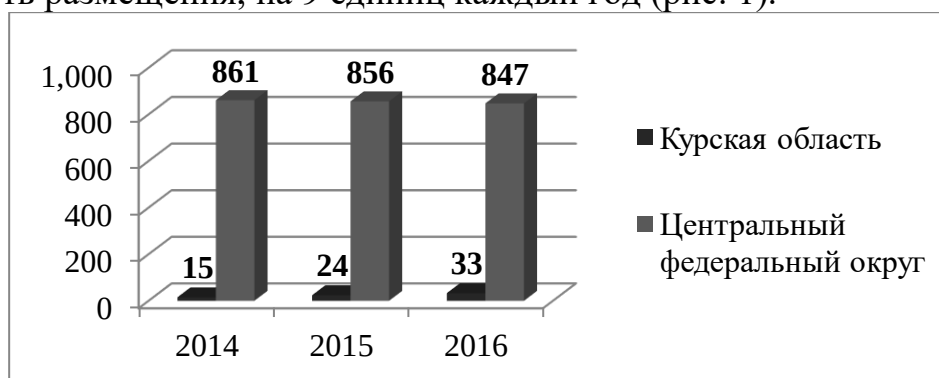


Рис. 1. Число коллективных средств размещения в Курской области, ед.
Источник: составлено автором по данным Росстата [4]

Если посмотреть на число мест в коллективных средствах размещения, то рост идет пропорционально росту числа средств размещения. Количество койко-мест в 2016 году было 2325 единицы, что два раза больше, чем в 2014 году (рис. 2).

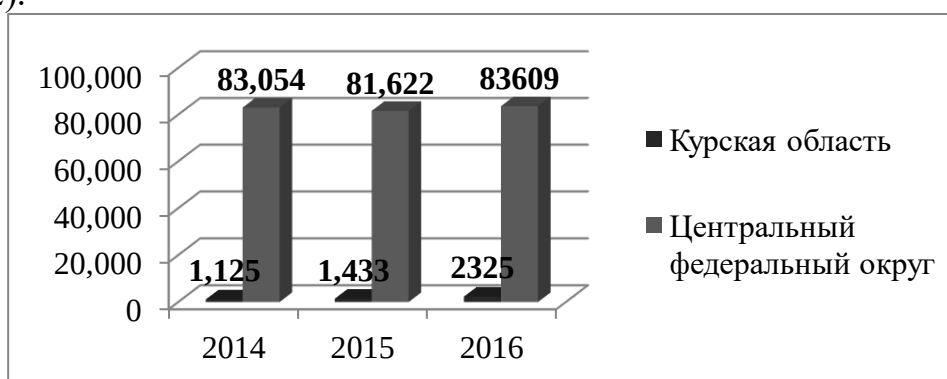


Рис. 2. Число мест в коллективных средствах размещения Курской области, ед.

Источник: составлено автором по данным Росстата [4]

Общая площадь жилых помещений в сельской местности, приходящаяся в среднем на одного жителя равномерно увеличивается. За период с 2010 года по 2016 года площадь увеличилась на 4 м². В среднем

каждый год рост составляет 0,6 м². По сравнению с 2005 годом площадь увеличилась в 1,3 раза (рис. 3).

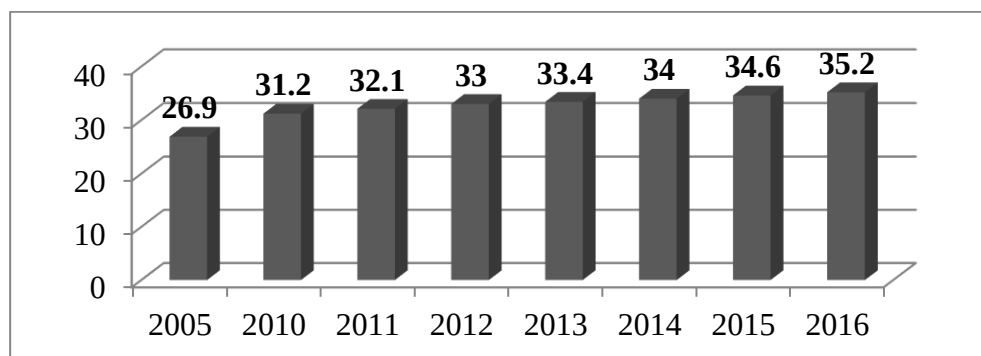


Рис. 3. Общая площадь жилых помещений в сельской местности, приходящаяся в среднем на одного жителя, м²

Источник: составлено автором по данным Росстата [4]

В Стратегии социально-экономического развития Курской области на период до 2020 года указывается на необходимость комплексного развития городских и сельских территорий, развитие жилищного строительства, ускоренное развитие сети дорог с твердым покрытием, создание условий для развития социальной инфраструктуры и социальной поддержки сельского населения [2].

Важным для проведения стратегической политики развития туризма является учет демографических тенденций. Так в Курской области в 2017 году проживало 2335,5 тыс. чел., из них 763 тыс. составляли жители сельских территорий. Доля сельского населения постоянно падает, в 2016 году их было всего 32,3%, тогда как двенадцать лет назад их было 37,4% (рис. 4). Происходит отток местных жителей в виду отсутствия занятости, деградация сельских территорий, исчезновение народных промыслов и ремесел. Схожая ситуация в Белгородской области [3].

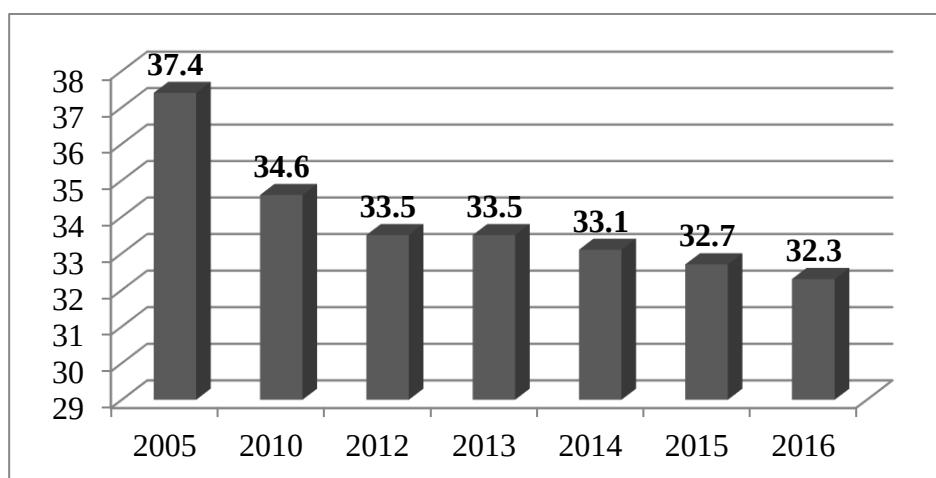


Рис. 4. Удельный вес сельского населения в общей численности населения, %

Источник: составлено автором по данным Росстата [4]

В Европе тенденция развития агротуризма связана с тем, что

большинство европейцев живут в густонаселенных урбанизированных районах. Это сказывается на появлении спроса и формировании потребностей в направлении агротуризма.

Курская область является важнейшим аграрным районом России по производству ряда сельскохозяйственных продуктов. Наряду с крупными сельскохозяйственными производителями были созданы условия для развития малых форм - фермерские хозяйства. Курскую область нельзя причислить к российским лидерам агротуризма, что, учитывая аграрно-индустриальную специфику региона и великолепное географическое положение, является немного удивительным.

Использованные источники:

1. Агаларова Е. Г., Косинова Е. А. Особенности формирования агротуристического рынка в России / Е.Г. Агаларова, Е.А. Косинова // Молодой ученый. — 2012. — №11. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/46/5742/> Проверено:24.07.2018 г.;
2. Информация о Стратегии социально-экономического развития Курской области на период до 2020 года // Администрация Курской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://adm.rkursk.ru/index.php?id=2&mat_id=815 Проверено:28.07.2018 г.;
3. Сарафанова А.Г., Сарафанов А.А. Состояние агротуризма в Белгородской области / А.Г. Сарафанова, А.А. Сарафанов // Электронный научно-практический журнал «Экономическое просвещение» № 8(8). 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://economic-education.ru/filestore/8\(8\)2018/SarafanovaAG.pdf](http://economic-education.ru/filestore/8(8)2018/SarafanovaAG.pdf) Проверено:28.07.2018 г.;
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> Проверено:25.07.2018 г.

*Сарафанова А.Г.
научный сотрудник
кафедры рекреационной географии и туризма
географический факультет
Сарафанов А.А., к.техн.н.
научный сотрудник
кафедры рекреационной географии и туризма
географический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва*

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: АГРОТУРИСТСКИЙ КАРКАС

Аннотация. Количество реальных проектов развития агротуризма на территории Курской области составляет две единицы, но комплексный туристско-рекреационный потенциал региона намного выше. В статье проанализирован показатель протяженности автомобильных дорог. По результатам аудита составлена карта агротуризма Курской области.

Ключевые слова: сельская местность, агротуризм, Курская область, фермерство, каркасный подход.

*Sarafanova A.G.
research associate of department of recreational geography and tourism
geographical faculty of Lomonosov Moscow State University
Russia, Moscow
Sarafanov A.A., Candidate of Engineering Sciences
research associate of department of recreational geography and tourism
geographical faculty of Lomonosov Moscow State University
Russia, Moscow*

KURSKAYA OBLAST: AGRITOURISM FRAMEWORK

Abstract. The number of real projects of development of agritourism in the territory of Kurskaya oblast is two units, but the complex tourist and recreational capacity of the region is much higher. In article the indicator of extent of highways is analysed. By results of audit the card of agritourism framework of Kurskaya oblast is made.

Keywords: rural areas, agritourism, Kurskaya oblast, farming, frame approach.

Поддержка сельского населения в аспекте развития аграрного туризма позволяет повысить эффективность в вопросах обеспечения занятости населения, в части увеличения доходов сельских жителей, в сфере благоустройства территории, в части создания конкурентоспособного комплекса агротуризма [4].

На потенциально возможное увеличение спроса на агротуризм оказывает влияние и транспортная доступность. После 2011 года произошло

резкое увеличение протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием до 10083 км, в 1,3 раза. В последующие годы (2012-2016) шло постоянное увеличение на 197 км каждый год. В 2016 году длина автодорог составила 10872 км (рис. 1). Эксплуатационная длина железнодорожных путей в 2016 году была 1056 км, что на 5 км меньше, чем в 2010 году.

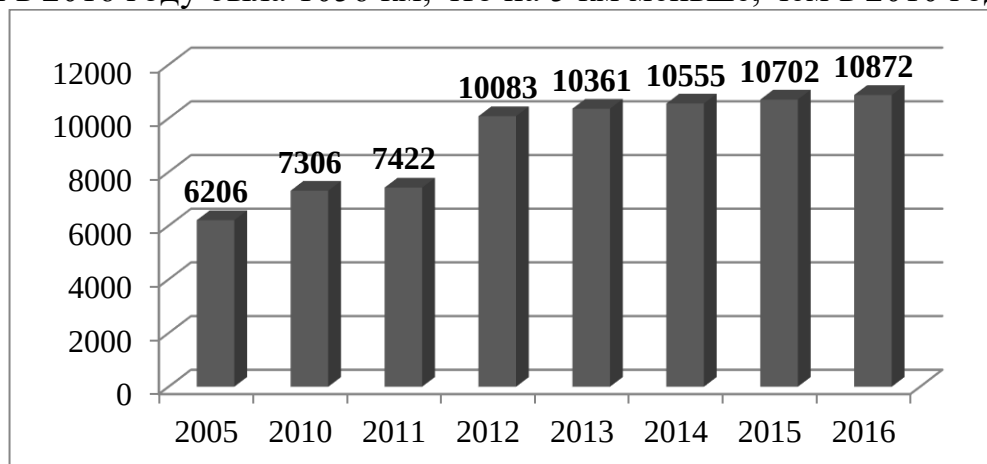


Рис. 1. Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км.

Источник: составлено автором по данным Росстата [6]

Опорный каркас представляет собой сочетание главных центров хозяйственной, социальной и культурной жизни региона, а также соединяющих их социально-экономических линий. В опубликованной в 1956 г. статье «Об экономико-географическом изучении городов» Н.Н. Баранский сформулировал важнейшее положение об экономическом каркасе территории - остова, на котором все держится, который формирует территорию, придает ей определенную конфигурацию [2].

Каркас агротуризма представляет собой совокупность автодорог, населенных пунктов, водных ресурсов и непосредственно предприятий агротуризма. Применение каркасной модели усиливает системный подход в исследовании развития аграрных форм отдыха и помогает оценить пространственную организацию агротуризма.

По данным интерактивной карты туристско-информационного центра Курской области [5] и национального туристического портала Russia Travel [3] в субъекте находится несколько агротуристских предприятий (рис. 2):

1. Этнографический ландшафтный комплекс «Хутор песочное», Медвенский р-н, х. Песочное. Облик Песочного – это реставрированные деревенские дома со всеми удобствами. Дома историчны и сохраняют стиль русской деревни. Гостевых домов четыре. В них может разместиться до 25 человек – в каждом доме от шести до восьми мест. В перечень услуг входит: зарыбленный пруд, конные и велосипедные прогулки, гончарное ремесло, мастер-классы по ручному прядению, батут, прокат лошадей, экскурсии в этнографический музей Хутора Песочное, экскурсии по Курской области, экскурсия, повествующая о растительности

Хутора Песочное. Туристы могут принять участие в сезонных сельских работах. Также на территории комплекса проводятся праздники по русскому православному и славянскому календарю с участием фольклорных коллективов, народные гуляния, музыкальные вечера у костра.

2. Хутор Курочкино Беловский р-н, с. Курочкино. Посетители могут сходить в лес за грибами и ягодами, собрать урожай с огорода, искупаться в водоеме, покататься на лошадях.



Рис. 2. Каркас агротуризма Курской области

Источник: составлено автором

Количество агротуристских предприятий на территории Курской области немногим уступает Брянской и существенно Белгородской, Воронежской областям. Наиболее заметна тенденция увеличения количества фермерских хозяйств на территориях, прилегающих к областному центру и связанных с ним удобными транспортными путями. Количество реальных проектов развития агротуризма на территории Курской области пока не велико. Уже беглый взгляд позволяет сделать очевидный вывод: почти все проекты находятся в пределах южной и юго-западной части области, что объясняется более высокими социально-экономическими показателями этих территорий, а также приуроченностью этих объектов к живописным долинам

крупнейших рек региона: Сейма и Псла. Лидером туристского приема пока является этнографический комплекс «Хутор Песочное», что объясняется довольно приличными инвестициями (в масштабах области) [1].

Подводя итог, можно сделать вывод, что потенциальные возможности развития агротуризма в Курской области намного выше существующих, туристско-рекреационные ресурсы области используются недостаточно, но развитие данного вида туризма чрезвычайно важно и перспективно для региона.

Использованные источники:

1. Арцыбашев Д.В., Алюшин Р.Е., Воинова Н.Е. / Д.В. Арцыбашев, Р.Е. Алюшин, Н.Е. Воинова Предпосылки развития агротуризма на территории Курской области // Экспериментальные и теоретические исследования в современной науке: сб. ст. по матер. VIII междунар. науч.-практ. конф. № 8(8). – Новосибирск: СибАК, 2017;
2. Баранский Н.Н. Об экономико-географическом изучении городов / Н.Н. Баранский // Экономическая география. Экономическая картография. М.: Географгиз. 1956;
3. Национальный туристический портал Russia Travel [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://russia.travel/> Проверено:04.08.2018 г.;
4. Ощепкова Н.А. Состояние и перспективы развития сельского туризма в Калужской области / Н.А. Ощепкова // Вестник РМАТ №4. 2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-selskogo-turizma-v-kaluzhskoy-oblasti> Проверено:02.08.2018 г.;
5. Туристско-информационный центр Курской области Go Kursk [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gokursk.ru/> Проверено:04.08.2018 г.;
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> Проверено:29.07.2018 г.

Стрельцов Н.А.
студент магистратуры
ФГБОУ ВО «Краснодарский
государственный институт культуры»
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АРТ-ОБЪЕКТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены понятия «конкурентоспособность» и «произведения искусства», возможность оценки конкурентоспособности произведений искусства, изучены современные подходы к оценке конкурентоспособности арт-объектов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок произведений культуры и искусства, арт-объекты, факторы конкурентоспособности, качество в сфере культуры.

Streletsov N.A.
undergraduate
Of the Krasnodar state Institute of culture
Russia, Krasnodar

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ART FACILITIES

Abstract: the article deals with the concept of «competitiveness» and «works of art», the possibility of assessing the competitiveness of works of art, studied modern approaches to assessing the competitiveness of art objects.

Key words: competitiveness, market of works of culture and art, art objects, factors of competitiveness, quality in the sphere of culture.

Становление в России рыночных отношений привело к развитию конкуренции практически во всех отраслях экономики, в том числе и в социально-культурном секторе сферы услуг, к которому относятся культура и искусство [1].

Возможна ли конкуренция между творцами художественных произведений в некоммерческом секторе культуры и искусства, возможно ли оценить уровень конкурентоспособности произведения искусства? Это весьма сложный и дискуссионный вопрос. Однозначного ответа на эти вопросы нет.

С одной стороны, рынок, благодаря механизмам конкуренции, стимулирует усиление состязательных, новаторских элементов в процессе создания общественных благ, ориентированных на платежеспособный спрос потребителей. Однако, с другой стороны, общеизвестно, что сам по себе рынок не способен отделить произведения, имеющие невысокую художественную ценность, от подлинных шедевров художественного творчества. Рыночные потребности различны, следовательно, различны и товары по цене и качеству, которые их удовлетворяют. Следует отметить, что современный рынок – это, как правило, рынок массовой продукции, где

продукты духовной культуры, к сожалению, находятся на периферии. К творческой состязательности в культуре и искусстве мало подходит распространенный термин «конкуренция», под которым понимают «процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях» [1].

В процессе создания художественных произведений никакой «борьбы с конкурентами» не происходит: творец чаще всего «борется» с самим собой. Что же касается рыночной конкурентоспособности произведений искусства как продуктов художественного творчества, то здесь вполне применима такая трактовка, как «способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке» [2].

Поскольку на рынке произведения искусства предлагаются в качестве общественных или индивидуальных благ, то отношения рыночной конкурентоспособности строятся не только на основе их эстетической ценности, но и с учетом стоимости услуг по их реализации. Уровень цены реализации прямым образом решает ценовую способность к конкуренции товара. При этом следует уточнить, что произведения искусства не имеют меновой стоимости, и поэтому их нельзя трактовать как товары, пусть и особого рода. Нельзя ставить знак равенства между творческой конкурентоспособностью художников и креативностью менеджеров, продюсеров, промоутеров, агентов и т. п., которые реализуют продукты их творческой деятельности на рынке.

Рассмотрим также такой фактор конкурентоспособности, как качество. Возможна ли вообще относительно объективная оценка качества и, следовательно, творческой конкурентоспособности художественных произведений? В данном вопросе существует более или менее надежный критерий оценки, доказавший свое право на использование, например, в науковедении [2]. Как известно, оценка научных достижений осуществляется в этой области знаний с учетом ссылок на их работы. Такой критерий с оговорками применим и к сфере искусства: произведение искусства качественно, если оно с успехом и в достаточно обозримом временном интервале прошло через «сито» художественной и потребительской экспертизы. Иными словами, если о произведении долгое время говорят и спорят, то оно талантливо и эстетически ценно.

Чтобы продукты творческой деятельности с точки зрения их качества стали предметом оценки, они должны получить известность. Поэтому их конкурентоспособность зависит от наличия у творцов и творческих групп рекламно-информационного ресурса и особенно возможности представления произведений искусства в средствах массовой информации. Иными словами, продукты художественного творчества существуют, когда о них знают.

В заключение следует отметить, что для того, чтобы произведения искусства приобрели характер публичного потребления, необходимы

специалисты, способные раскрыть их конкурентные преимущества на художественном рынке и способствовать их спросу [1].

Использованные источники:

1. Издательская группа «Дело и сервис: некоммерческие организации в России» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dis.ru/catalog/podpiska-na-zhurnaly/nko/nekommercheskie-organizatsii-v-rossii/> (дата обращения 15.08.2018).
2. Вицелярова К.Н., Горшенина Е.В. Предпринимательство и проектная деятельность: Учебно-метод. пособие. Краснодар, КГИК, 2017-169 с.

УДК 334.024

*Супханхан-Ковалева В.К.
студент специалитета 3 курса
факультет мировой экономики и управления
Астраханский государственный университет
Россия, г. Астрахань*

ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: при оценке роли монополий в экономике страны имеются аргументы в пользу и против монополий. В статье рассматриваются основные факторы, доказывающие неэффективность монополий.

Ключевые слова: рыночная структура, микроэкономике, монополия, характеристика монополии, недостатки монополии, антимонопольная политика.

*Supkhap Khan-Kovaleva V.K.
specialty student
3rd year, faculty of World Economy and Management
Astrakhan State University
Russia, Astrakhan*

FEATURES OF UNEMPLOYMENT IN THE ASTRAKHAN REGION

Abstract: when we assess the role of monopolies in the economy of the country, there are arguments in favor of and against monopolies. The article examines the main factors that prove the inefficiency of monopolies.

Keywords: market structure, microeconomics, monopoly, monopoly characteristics, monopoly disadvantages, antimonopoly policy.

При оценке роли монополий в экономике страны имеются аргументы в пользу и против монополий. В современной экономике монополии представляют собой предприятия преимущественно крупного масштаба, достигающих максимальной эффективности с наименьшими издержками. При реализации крупного производства, монополии обеспечивают экономию общественных затрат производства и обращения. Также следует отметить, что выпускаемые товары, которые производит фирма – монополист, отличается

высоким качеством, что и позволяет фирме завоевать доминирующее положение на рынке. Только крупные предприятия имеют достаточно средств для благополучного проведения различных разработок и научных исследований, поэтому монополии способствуют эффективному совершенствованию производства.

Стоит отметить, что монополистические объединения обладают наибольшей стойкостью по отношению к экономическим кризисам и меньше подвержены риску разорения, чем мелкие и средние предприятия.

С другой стороны, следует задуматься о несовершенстве монополий, ведь существует множество доводов против них. Во-первых, монополия уничтожает конкуренцию, устанавливая жесткие барьеры для проникновения соперников в монополизированную отрасль. Благодаря тому, что монополия воплощает затраты на поддержание барьеров, препятствующих проникновению в отрасль других фирм, издержки монополиста повышаются.

Во-вторых, некоторые экономисты полагают, что отсутствие конкуренции на рынке и желание монополиста полностью использовать имеющееся оборудование ослабляют стимулы к научно-техническому прогрессу, нововведениям. Действительно, не следует преувеличивать роль монополий в научно - техническом прогрессе. Как показывает практика, значительные открытия в научных и технических исследованиях произвели венчурные компании, которые, как правило, являются сравнительно небольшими. Ведь монополист не обладает достаточной мотивацией к повышению эффективности производства за счет научно-технического прогресса, так как на рынке отсутствует конкуренция.

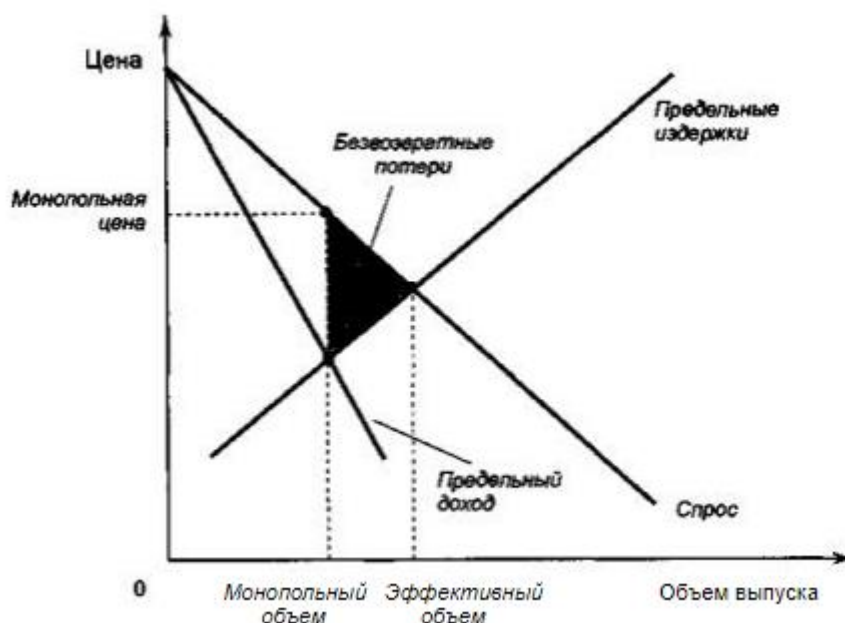


Рисунок 3. Безвозвратные потери вследствие введения монопольной цены¹⁸

¹⁸ Мэнкью Н.Г. Принципы Экономикс. — СПб.: Питер Ком, 1999. — С.330.

Наиболее важное экономическое последствие монополизма состоит в том, что фирма имеет возможность в силу своего монопольного положения выпускать меньший объем продукции по более высоким ценам, при этом возложив компенсацию издержек производства товара на потребителей. Это означает, что ресурсы распределяются нерационально, увеличивается неравенство доходов, а за счет более высоких цен снижается уровень жизни населения. Социальные последствия в основном состоят из «безвозвратных потерь» (потерь, возникших в результате неэффективного распределения ресурсов), вследствие которых общество становится беднее (рис.6). Потребители вынуждены покупать товары по ценам, которые выше, чем в условиях конкурентного рынка. При этом рост цен наблюдается в основном на внутреннем рынке, и создается такая ситуация, когда цены на внутреннем рынке выше, чем на внешнем. Для укрепления такого положения монополисты создают искусственный дефицит на товары и услуги.

Следующий недостаток монополизма, состоит в том, что фирма имеет потенциал к получению дополнительной прибыли путем снижения качества выпускаемой продукции. Если монополист примет решение снизить свои ресурсные затраты, то он может сделать это за счет уменьшения качества выпускаемой продукции, однако цена останется на прежнем уровне.

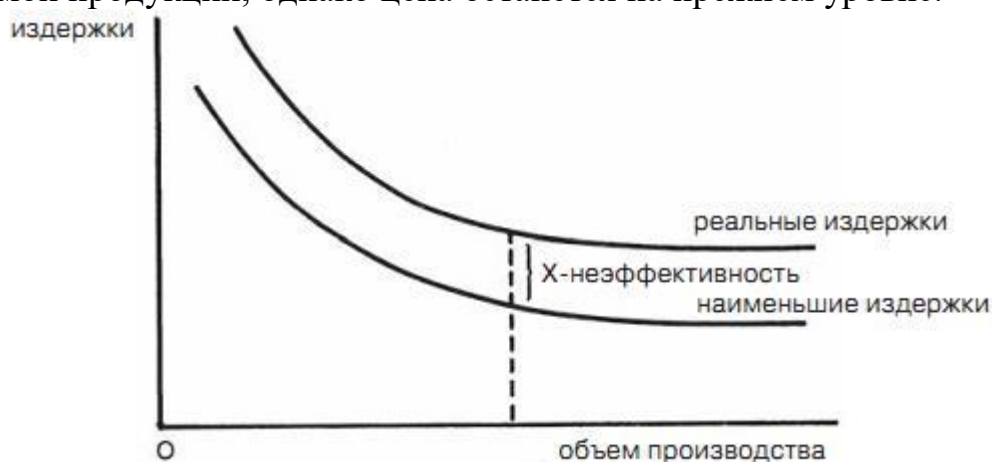


Рисунок 4. X-неэффективность производства¹⁹

X-неэффективностью производства называется разница между реальными издержками производства и минимальными издержками (Рис.4). То есть реальные издержки предприятия всегда выше минимально возможных. X-неэффективность в большей степени присуща монополистам, так как фирма-монополист не чувствует давления со стороны конкурентов и не стремится к минимизации издержек.

Таким образом, негативные последствия монополизма приводят к искусственному образованию дефицита продукции и экстремально высокому уровню цен, подвергают угрозу конкуренции, а соответственно, и эффективности производства, возводят барьеры, препятствующие вхождению

¹⁹X-неэффективность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economic_directory.academic.ru/1670/%D0%A5%D0%BD%D0%B5%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C – Загл. с экрана.

в отрасль других фирм, что при отсутствии конкуренции может привести к задержке научно-технического прогресса.

Монополии имеют как свои достоинства, так и недостатки. Учитывая двойственный характер монополистических объединений, правительства стран с развитой рыночной экономикой стараются противостоять монополизму, при этом поддерживая и поощряя конкуренцию. Ведь конкуренция предполагает наиболее эффективное распределение ресурсов и минимальные общественные издержки на производство продукции. Поэтому монополии должны контролироваться и регулироваться государством, для этого правительство принимает решение о проведении антимонопольной политики и принятии антимонопольного законодательства. В настоящее время проблема монополизации и недобросовестной конкуренции выходит за рамки экономической – она все больше затрагивает политические и социальные аспекты. Общеизвестно, что в некоторых случаях деятельность монополий является оправданной и необходимой, но эти процессы должны контролироваться со стороны государства в целях недопущения злоупотребления своим монопольным положением.

Использованные источники:

1. Мэнкью Н.Г. Принципы Экономикс. — СПб.: Питер Ком, 1999. — С.330.
2. Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Игнатьев С.М. 50 лекций по микроэкономике. — СПб.: Экономическая школа, 2000. — 862 с.
3. Х-неэффективность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economic_directory.academic.ru/1670/%D0%A5%D0%BD%D0%B5%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C– Загл. с экрана.

*Тугбаев В.А.
студент 2 курса
специальность «Экономическая безопасность»
филиал Кузбасского государственного технического
университета им. Т.Ф. Горбачева
научный руководитель: Кулай С.В.
старший преподаватель
Россия, г. Прокопьевск*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ВЫПЛАТ В РФ

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности формирования пенсионных выплат в РФ, а именно: разобраны все виды пенсий и детально рассказано, что нужно делать для того чтобы сформировать наиболее большую пенсию в будущем.

Ключевые слова: Пенсия, страховая пенсия, пенсия по государственному обеспечению, добровольная пенсия, накопительная пенсия.

*Tugbaev V.A.
Student
2 course, specialty "Economic security"
Branch of Kuzbass State Technical University. T.F. Gorbachev
Russia, Prokopyevsk
Supervisor: Kulyai S.V.
Senior Lecturer*

PECULIARITIES OF FORMING PENSION PAYMENTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: This article discusses the features of formation of pension payments in Russia, namely: are all types of pensions and discussed what to do in order to form a larger pension in the future.

Key words: Pension, pension insurance, state pension security and voluntary pension, funded pension.

Пенсионный фонд РФ (ПФР) образован 22 декабря 1990 года для государственного управления финансами пенсионного обеспечения РФ. ПФР – самостоятельный внебюджетный фонд, денежные средства которого не входят в состав федерального бюджета, других бюджетов и фондов и не подлежат расходованию на другие цели, кроме выплаты пенсии²⁰.

ПФР осуществляет:

- ✓ Установление и выплата пенсии
- ✓ Социальные выплаты
- ✓ Учет пенсионных прав граждан
- ✓ Выдачу сертификатов и направление средств материнского

²⁰Пенсионный фонд РФ режим доступа: (<http://www.pfrf.ru/>) дата обращения 21.12.17

капитала

- ✓ Взаимодействие с работодателями
- ✓ Учет пенсионных накоплений граждан
- ✓ Ведение федерального реестра инвалидов

Пенсия – это гарантированная ежемесячная выплата для материального обеспечения граждан в старости, в случае наступления инвалидности, потери кормильца или в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности²¹.

Пенсионная система РФ состоит из трех уровней:

1. Обязательное пенсионное страхование
2. Государственное пенсионное обеспечение
3. Негосударственное (добровольное) пенсионное обеспечение

Обязательное пенсионное страхование – это система мер, созданная государством, что бы обеспечить работающим гражданам частичную компенсацию утраченного заработка после выхода на пенсию. Можно сказать, что пенсия в системе ОПС – это отложенная часть заработка, которая выплачивается при наступлении страхового случая, например при достижении пенсионного возраста, или установление инвалидности. Чем больше средств направленно на будущую пенсию в течении трудовой жизни человека, тем выше она будет²².

²¹Пенсионный фонд РФ режим доступа: (<http://www.pfrf.ru/>), дата обращения 21.12.17

²²КонсультантПлюс режим доступа: (http://www.consultant.ru/law/podborki/theme_pensii/) дата обращения 22.12.17

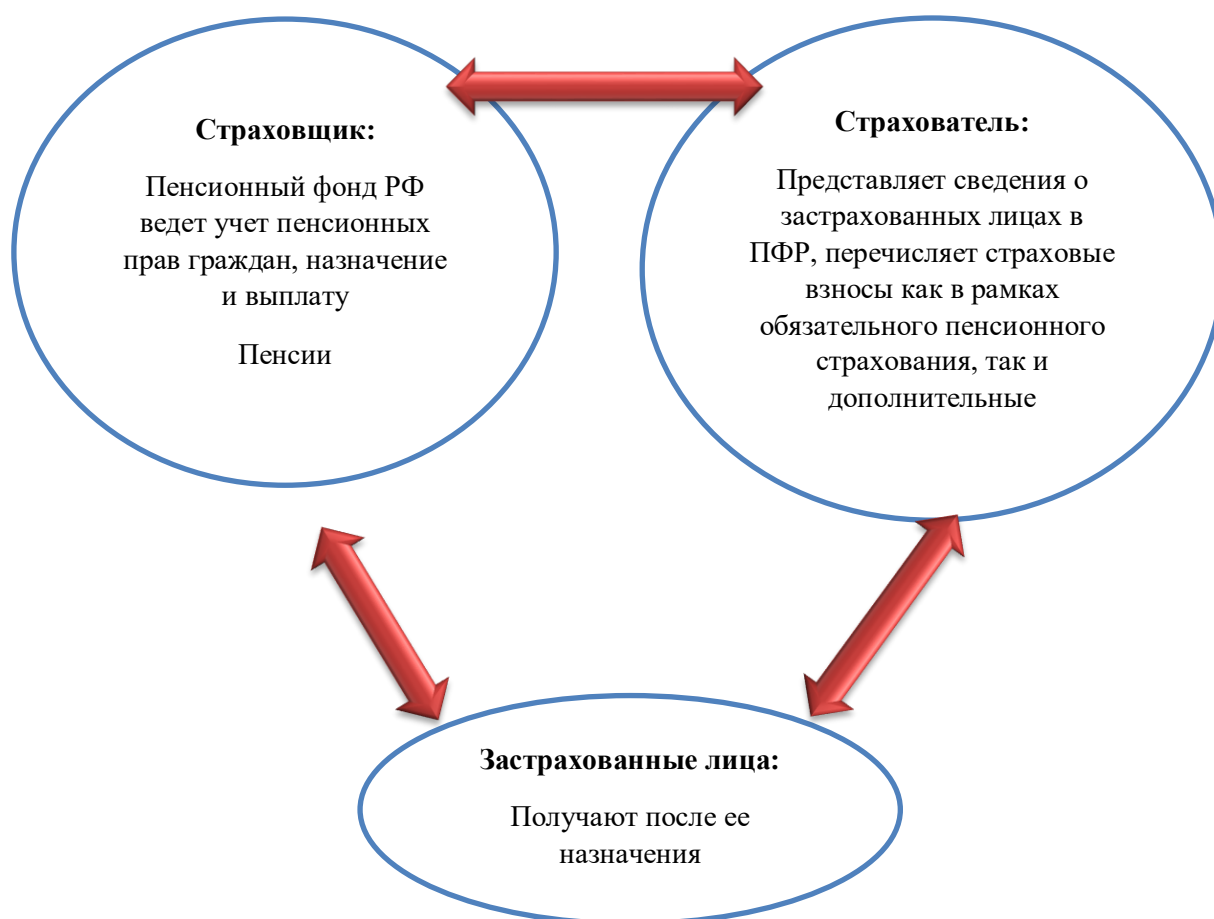


Рисунок 1- Участники пенсионной системы.

Виды пенсий:

1)Страховая пенсия: большинство россиян сегодня формируют и получают так называемые страховые пенсии. Обязательное пенсионное обеспечение, которое охватывает всех работающих россиян. Основывается на страховых принципах.Страховая пенсия – ежемесячная денежная выплата в целях компенсации лицам заработной платы и иных выплат, утраченных с наступлением нетрудоспособности по старости или по инвалидности или по случаю потери кормильца.

Существуют три вида страховой пенсии:

- Страховая пенсия (этот вид пенсии получают те кто утрачивает способность к трудовой деятельности из-за достижения определенного возраста)
- Страховая пенсия по инвалидности (ее получают те, кто имеет инвалидность из-за серьезных проблем со здоровьем, а не по возрасту)
- Страховая пенсия по случаю потери кормильца (этот вид пенсии предусмотрен для нетрудоспособных членов семьи умершего человека, у которого формировалась страховая пенсия)
- Общий тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование составляет 22% из них:16 % индивидуальный

тариф на формирование страховой пенсии, 6% солидарный тариф на формирование фиксированной выплаты.

2) Пенсия по государственному обеспечению: она назначается федеральным служащим, военнослужащим и членам их семьи, гражданам, пострадавшим в результате катастроф, и членам их семей, а также нетрудоспособным гражданам. Не все могут получать право на страховую пенсию. Это может произойти по разным причинам. Например, если человек является инвалидом с детства и не может работать или в силу жизненных обстоятельств не приобрел необходимый страховой стаж и пенсионные баллы для получения страховой пенсии. Такие граждане будут иметь право на социальную пенсию. Она назначается по достижению 60 лет женщинам и 65 мужчинам, а инвалидам – с даты установления инвалидности. При этом никаких требований относительно страхового стажа или пенсионных баллов для получения социальной пенсии нет.

3) Добровольная пенсия: наряду с государственной системой образовательного пенсионного страхования в России существует негосударственное пенсионное страхование, в рамках которого у россиян есть возможность формировать еще одну пенсию. Что бы получать такую пенсию, будущему пенсионеру необходимо:

- Заключение договора с негосударственным пенсионным фондом
- В течение определенного времени делать личные взносы

4) Накопительная пенсия: Средства, которые формируют накопительную пенсию, называют пенсионными накоплениями. Они в большей степени, чем средства, формирующие страховую пенсию, похожи на средства банковского вклада. Но пока гражданин не станет пенсионером, он не сможет воспользоваться пенсионными накоплениями. Пенсионные накопления не идут в солидарную систему на выплаты текущих пенсий. Они передаются Пенсионным фондом России в управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд – по выбору будущего пенсионера. Затем они инвестируются управляющими компаниями на рынке ценных бумаг для получения инвестиционного дохода.

Нужно знать, что в 2014-2019 годах по решению государства все средства страховых взносов работодатели на Обязательное Пенсионное страхование направляются на формирование только страховой пенсии независимо от ранее выбранного гражданином варианта пенсионного обеспечения. Поступление новых взносов на накопительную пенсию может быть возобновлено, когда государством будет принято соответствующее решение²³.

Таким образом, для того что бы сформировать достойную пенсию нужно следовать некоторым правилам:

²³Пенсионный эксперт режим допуска: (<http://pensia-expert.ru/pensiya-v-2018-godu/pensiya-s-1-yanvarya-2018-goda/>), дата обращения 24.12.17

1. получить СНИЛС и использовать его возможности;
2. работать там, где платят «БЕЛУЮ» зарплату;
3. зарабатывать страховой стаж;
4. участвовать в добровольных пенсионных программах;
5. контролировать состояния своего пенсионного счета;
6. не спешить выходить на пенсию.

Использованные источники:

1. КонсультантПлюс режим допуска: (<http://www.consultant.ru/law/podborki/theme-pensii/>), дата обращения 21.12.17
2. Пенсионный фонд РФ режим допуска: (<http://www.pfrf.ru/>) дата обращения 22.12.17
3. Пенсионный эксперт режим допуска: (<http://pensia.expert.ru/pensiya-v-2018-godu/pensiya-s-1-yanvary-a-2018-goda/>), дата обращения 24.12.17

УДК 7.06

Тумасян С.А.
студент магистратуры
ФГБОУ ВО «Краснодарский государственный
институт культуры»
Россия, г. Краснодар

АРТ-МАРКЕТИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ АРТ-БИЗНЕСОМ

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы и приемы арт-маркетинга, как новой и эффективной формы управления арт-бизнесом.

Ключевые слова: арт-маркетинг, арт-бизнес, арт-проект, инвестиции, бренд.

Tumasyan S.A.
undergraduate
Of the Krasnodar state Institute of culture
Russia, Krasnodar

ART-MARKETING AS A NEW FORM OF ART-BUSINESS MANAGEMENT

Abstract: The article considers the main methods and techniques of art-marketing as a new and effective form of managing the art business.

Keywords: art-marketing, art-business, art project, investment, brand.

По оценкам аналитической компании InArt, объем рынка современного российского искусства с мая 2016 года по июнь 2017-го составил €20,3 млн – столько удалось выручить от продажи работ отечественных художников по всему миру (оценивались продажи аукционов и галерей). Для сравнения, с июля 2016 года по конец июня 2017-го мировой аукционный оборот в сегменте современного искусства, по оценке портала Artprice, составил \$1,58 млрд. «Россия на карте мирового арт-рынка практически не видна, сам рынок

не сформирован», считают российские эксперты арт-рынка. Абсолютные лидеры – США, Великобритания и Китай.

Несмотря на незначительные объемы, арт-рынок России развивается: по данным InArt, по результатам аукционов современного искусства в первом полугодии 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016-го рынок подрос на 62%. Рост обусловлен отсутствием внешних потрясений и относительной стабильностью курса рубля [1]. В этой ситуации в целях развития индустрии арт-бизнеса и продвижения российских арт-объектов на международный рынок необходимо активное использование инструментов арт-маркетинга.

Арт-маркетинг – это отрасль управленческой науки, изучающая возможность и способы применения маркетинговых технологий в сфере искусства и художественной деятельности. Следует отметить, что сфера искусства – это особая подсистема духовной жизни, ориентированная на творческую интерпретацию реальности и не всегда подчиняющаяся рыночным технологиям. Задача арт-маркетинга соединить коммерческий эффект, просветительские задачи и эстетический поиск [2].

Особого внимания заслуживают инструменты арт-маркетинга такие, как товар, цена и продвижение. Искусство давно сотрудничает с маркетингом. Если раньше крупные компании открыто напрямую покупали идеи авторов, то сегодня предпочтение отдается красивой синергии.

Во-первых, компания повышает статус, вкладывая инвестиции в произведения искусства, и таким образом поддерживает культуру, что на Западе давно стало хорошим тоном, и в России подобная практика распространена.

Во-вторых, использует действительно уникальный арт-проект, определяющий и уникальный имидж продукта. Современное искусство сегодня отходит от строгих правил живописи или фотографий прошлого. Оно выбирает новые пути развития, на которые история не установила ценностных критериев или установила их недостаточно четко. Арт-маркетинг объединяет следующие действия: с одной стороны, бренд интегрируют в арт-проект, с другой – арт-проект формируется под бренд. Творчество «обрастает» маркетинговыми задачами, привлекая аудиторию и выделяя бренд на фоне конкурентов. В России на волне новых веяний и развития арт- и дизайнерской индустрии арт-маркетинг развивается довольно быстро. Основными каналами продвижения становятся журналы, онлайн-проекты и социальные сети (по степени растущей популярности следует выделить Instagram). Онлайн-проекты арт- и дизайн индустрии, продвигающие искусство в массы посредством привлечения интернет-аудитории, также формируют свою нишу в арт-маркетинге. Такие проекты представлены как на локальном уровне, так и на международном.

В последнее время арт-рынок изменился, а вместе с ним и виды потребления искусства. Различия между коммерческими и некоммерческими мероприятиями полностью стерты. Зачастую благодаря рычагам маркетинга.

Задача коммерческого искусства заключается в органичной интеграции бренда в арт-произведение. Самым востребованным направлением в этой области является фотография, в частности, рекламная фотосъемка. Некоммерческие проекты – это чистое самовыражение автора. Такое искусство тоже может иметь коммерческую основу, но не влияет на маркетинговый результат. Например, компания высоко оценивает творчество отдельного художника и готова спонсировать его деятельность, получая право на проведение выставок его работ в своих филиалах по всему миру. Или она может заранее выкупить будущие работы художника для своей коллекции. Такое покровительство искусства в прежние времена называлось меценатством. Сейчас, к сожалению, это редкое явление, возможно, как раз из-за того, что мало кто понимает, что потом с этим искусством делать.

Следует отметить, что современный арт-маркетинг общается с целевой аудиторией на языке прекрасного, выполняя и просветительскую, и эстетическую функции. Поскольку есть искусство, которое близко широким массам, а есть – тонкое, которое можно воспринять только при наличии определенного уровня образования, то маркетолог выступает в роли куратора и подбирает наиболее эффективные направления искусства и конкретных авторов в связи с коммерческими задачами компаний.

Таким образом, арт-маркетинг – это часть «экономики впечатлений», когда от бренда потребитель ожидает не только качественный продукт и сервис, но и запоминающийся опыт-впечатление. Можно не только приглашать клиентов на мероприятия вокруг выставок, которые поддерживает компания, но и готовить образовательные материалы и проводить лекции для внешней аудитории, выстраивать коммуникации в социальных сетях, выходя за рамки контакта только в физическом пространстве. Поэтому арт-маркетинг эффективен настолько, насколько нестандартно и креативно компания к нему подходит и мыслит шире, чем спонсорство логотипов» [1].

Использованные источники:

1. Доходный экспонат: как объединить современное искусство и рекламу // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/own_business/18/01/2018/5a6074e59a79475fd6872567 (дата обращения 12.08.2018).
2. Вицелярова К.Н., Горшенина Е.В. Предпринимательство и проектная деятельность: Учебно-метод. пособие. Краснодар, КГИК, 2017-169 с.

Усольцев И.А.
студент 1 курса
Кузбасский государственный технический университет
филиал в г. Прокопьевске
научный руководитель: Кулай С.В.
старший преподаватель
Россия, Кемеровская область

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА БЕЗРАБОТИЦУ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

Аннотация: Проблема безработицы является актуальной проблемой современного общества. Отсутствие подготовленных кадров ставит под огромный вопрос работу целых предприятий. Молодёжная безработица - главная проблема многих стран. В данной статье раскрыты основные проблемы безработицы и меры по их устранению.

Ключевые слова: Безработица, уровень безработицы, проблемы трудоустройства, рынок труда.

Usoltsev I.A.
student 1 course of the branch of the Kuzbass state
Technical University in Prokopyevsk
Kemerovo Region, Russia
Scientific adviser: Kulay S.V.
Senior Lecturer

INFLUENCE OF CRISIS ON UNEMPLOYMENT IN DIFFERENT COUNTRIES OF THE WORLD

Annotation: The problem of unemployment is an urgent problem of modern society. The lack of trained personnel puts the work of entire enterprises under a huge question. Youth unemployment is the main problem of many countries. This article reveals the main problems of unemployment and measures to eliminate them.

Keywords: Unemployment, unemployment rate, employment problems, labor market.

В эпоху глобализации, мировая экономика столкнулась с целой совокупностью ряда серьезных социально-экономических проблем. В настоящее время в мире формируются разнонаправленные тенденции, но реализация каждой из них существенно воздействует на изменение позиции людей и живого труда в социально-экономической сфере.

Как показывает опыт, социально-экономический кризис затронул большинство стран и регионов мира. Проблемы глобализации в настоящее время рассматриваются как продолжение кризиса 2008 г.

Важнейшим индикатором, характеризующим изменения на рынке труда, является уровень безработицы. Можно выделить несколько групп стран по уровню безработицы (табл. 1)[1].

Таблица 1 - Уровень безработицы в % к численности рабочей силы

Страны	2015	2016	2017	2018(1 квартал)
Россия	5,6	5,5	5,4	5,2
Германия	5,2	4,1	3,9	3,6
Италия	12,1	11,7	11,7	10,8
Великобритания	7,6	4,8	4,61	4,3
США	7,4	4,9	4,5	4,1
Япония	4,0	3,1	2,8	3,1
Франция	10,3	10,1	10,1	9,2

Наиболее яркий пример эффективной политики на рынке труда в условиях кризиса продемонстрировала Германия с низкими показателями безработицы. Следует отметить, что в стране имелось достаточно государственных средств, для частичной компенсации работодателям экономических потерь от сохранения занятости.

Несмотря на это, эксперты Международной организации труда (МОТ) в рамках продолжающегося кризиса на мировом рынке труда прогнозировали, что в 2017 году работу будут искать более 3,5 млн человек и в дальнейшем количество безработных будет постепенно расти. Эксперты МОТ к 2019 году прогнозируют, что количество безработных увеличится на 11 млн человек.

Если сравнить, то в 2014 году в мире насчитывалось примерно 201 млн безработных, это на 31 млн больше, чем в 2008 году, когда только начался мировой экономический кризис.

Эксперты МОТ прогнозировали, что в 2017 году работу будут искать еще 3 млн человек, а дальше число безработных будет увеличиваться в течение четырех лет ежегодно в среднем на 8 млн человек. Для того, чтобы решить эту проблему трудоустройства для такого большого числа безработных, необходимо будет создавать, как минимум 280 млн рабочих мест к 2020 году.

Продолжающаяся тенденция сокращения рабочих мест обусловлена различными социально-экономическими и структурными причинами. Примерно 74 % глобального дефицита всех рабочих мест на рынке в 2017-18г.г. вызвано уменьшением занятости женщин и молодежи, которые сейчас составляют около 42 % от общей численности рабочей силы во всем мире [2].

Действительно, в настоящее время в мире трудятся более 3,5 млрд человек, однако характер их занятости очень различен. Примерно 1,75 млрд человек работают по найму и исправно получают по договору заработную плату. Более 1,7 млрд заняты в сельском хозяйстве, на каких-либо сезонных работах или же на созданных малых семейных предприятиях. При этом более 250 млн человек, среди которых преобладает молодежь, являются безработными и активно ищут работу.

В апреле 2016 года Международная организация труда (МОТ) опубликовала доклад «Перспективы занятости и социальной защиты в мире в 2016 году». В данном докладе было отмечено, что в странах, где работает более 85 % всей мировой рабочей силы, $\frac{3}{4}$ всех работников работают по временным или краткосрочным заключенным трудовым договорам, в

условиях неформальной занятости населения, либо вообще без договора или они заняты семейным трудом, который является неоплачиваемым.

Основная часть работников на рынке труда являются в основном само занятыми или могут выполнять работу в рамках домохозяйств в основном в развивающихся странах. Также следует отметить, что даже среди наемных работников менее половины (43 %) работают на основе заключения постоянных договоров.

Существенной проблемой является увеличения объемов неформальной занятости, что связано со снижением масштабов социального обеспечения. Как свидетельствуют данные, системой пенсионного обеспечения сегодня в мире охвачены лишь 52 % работников, тогда как среди само занятых этот показатель составил только 16 %. Работники с постоянными трудовыми договорами примерно 80 % выплачивают взносы в пенсионные фонды, а работники с временными трудовыми договорами всего 51 % [1].

В 2020 году по разным оценкам, мир столкнется с нехваткой квалифицированных работников, спрос на которых будет превышать предложение на рынке труда примерно на 40 млн человек. Эта нехватка очень остро будет касаться инженерно-технических специальностей, это создаст проблемы не только для предприятий, которые работают в сфере высоких технологий, но и для всей мировой экономики в целом.

Основные проблемы в сфере кадров на производстве [3]:

- экономия на труде высокооплачиваемых, квалифицированных работников;
- полная или частичная их замена машинами;
- различными механизмами и устройствами;
- снижением спроса на неквалифицированный труд;
- отсутствие университетов для подготовки рабочих;
- отсутствие более опытных специалистов из-за ухода на пенсию.

Меры по сокращению безработицы применяются в зависимости от ее вида и причин возникновения:

1. Для борьбы с фрикционной безработицей используют следующие меры: совершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест создание специальных служб для этих целей.

2. Мерами борьбы со структурной безработицей выступают создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации стимулирование развития частных предприятий и служб, осуществляющих переподготовку и переквалификацию работников.

3. Для борьбы с циклической безработицей используются следующие меры: проведение антициклической политики, направленной на недопущение

глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

Таким образом, последствия глобального экономического кризиса вызвали большие изменения мирового рынка труда. Усилили его нестабильность и вызвали дисбаланс. Также практические исследования, позволяют рассмотреть все аспекты и проблемы развития мирового рынка труда и помогут разработать действительные и эффективные меры по преодолению кризиса мирового рынка труда. Изучения процессов, происходящих на мировом рынке труда, даст возможность лучше увидеть и понять перспективы функционирования мирового рынка труда.

Использованные источники:

1. GoogleAnalytics [Интернет ресурс / url] –
[<https://www.google.ru/analytics/learn/>]
2. Международная организация труда [Интернет ресурс / url] -
[<http://www.unrussia.ru/ru/agencies/mezhdunarodnaya-organizatsiya-truda-mot>]
3. Былков В. Г. Социально-экономические индикаторы предкризисной ситуации на региональном рынке труда [Электронный ресурс] / В. Г. Былков, М. В. Самарина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2015— № 3. — Режимдоступа: <http://brj-bguep.ru/reader/article.aspx?id=20144>.

Фетисова А.А.
студент 4 курса
кафедра экономики и управления
филиал КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева
научный руководитель: Казаченко С.И.
старший преподаватель
Россия г. Прокопьевск

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК
ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГОРНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РФ**

Аннотация: В данной статье раскрыта значимость государственно-частного партнерства в отрасли горного машиностроения. Проанализирована инвестиционная политика. Рассмотрены оптимальные формы государственно – частного партнерства.

Ключевые слова: горное машиностроение, государственно-частное партнерство, концессия, основные фонды.

Fetisova A.A.
student
4 grade, Department of Economics and Management
a branch of KuzGTU them. T.F. Gorbachev
Russia, Prokopyevsk
Scientific adviser: Kazachenko S.I.
Senior Lecturer

**STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS
FACTOR OF DEVELOPMENT OF MINING ENGINEERING OF
THE RUSSIAN FEDERATION**

Annotation: The article reveals the importance of public-private partnership in the mining machinery industry. The investment policy is analyzed. Optimal forms of public - private partnership are considered.

Key words: mining engineering, public-private partnership, concession, fixed assets.

Машиностроительная отрасль – основа российской экономики. Данная отрасль оснащает все другие сферы деятельности и производства необходимым оборудованием, техникой, различными вспомогательными инструментами.

Прежде, чем перейти к рассмотрению основных результатов исследования, необходимо отметить, что из-за перехода в 2005 году с ОКОНХ на ОКВЭД, официальная статистическая информация по рассматриваемой отрасли «машиностроение» отсутствует. Вышеупомянутая информация объединена с данными по виду экономической деятельности как «Обработывающие производства» (Раздел D в соответствии с ОКВЭД). Сущность проблемы заключается в невозможности, в большинстве случаев,

выделить конкретную информацию из обобщающих показателей, в связи с переходом на новый классификатор.

Каждая отрасль машиностроения является потребителем большого количества черных и цветных металлов, именно поэтому заводы, которым необходим данный ресурс, в том числе по производству горно-шахтного оборудования, тяготеют к металлургическим базам.

Горное машиностроение – одна из наиболее важных отраслей промышленности. Развитие данного направления находится в тесной зависимости с научно-техническим прогрессом, именно от машиностроения в целом зависит состояние всей горной промышленности. Добыча полезных ископаемых нуждается в современных, качественных и высокотехнологичных машинах, и оборудовании, которые позволят вести разработку природных ресурсов эффективно и безопасно.

Согласно исследованиям журнала «Горная Промышленность» №6, российский рынок оборудования, предназначенного для добычи угля и обогащения природных ископаемых отличается положительной динамикой: происходит ежегодное увеличение данного показателя на 4,5%, и к 2019 году данный рынок достигнет объема не менее, чем 1,7 млрд. долл., с учетом того, что наибольшая потребность в оборудовании прогнозируется в угледобывающем секторе.

Несмотря на это, горнодобывающая промышленность в Российской Федерации характеризуется достаточно высоким уровнем износа основных фондов, а также чрезмерной зависимостью от иностранных поставщиков. Не все виды машин и оборудования производятся в России, а существующих производственных мощностей недостаточно. Доля импорта в сегменте оборудования для процессов обогащения составляет не менее 50%, а по некоторой продукции (грохоты, классификаторы) – до 90% [1].

Данная ситуация является крайне нежелательной для российской экономики. Прежде всего, это объясняется значительными затратами и издержками по доставке и монтажу оборудования и машин. Зачастую, машиностроительные предприятия ориентированы только на своих потребителей, прежде всего, это связано со сложностью транспортировки оборудования, обусловленной габаритами и значительным весом объектов. Такую продукцию гораздо выгоднее производить непосредственно в регионе-потребителе.

Горное машиностроение имеет огромное значение в российской экономике, а его эффективное функционирование обеспечивается наличием широкой сети межотраслевых и внутриотраслевых связей.

Таблица 1 – Доля машин и оборудования в общем объеме основных фондов по отраслям экономики, %.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	Абс. изменение 2016/2012, % п.
Доля машин и оборудования в общем	25,0	25,6	25,3	25,8	25,5	0,5

объеме основных фондов						
Доля машин и оборудования по добыче полезных ископаемых в общей стоимости машин и оборудования	21,6	20,6	20,5	19,6	20,1	- 1,5

Проанализировав данные таблицы 2, можно отметить следующее: несмотря на увеличение доли машин и оборудования в общем объеме основных фондов на 0,5% п., снизилось количество производимой техники (машин и оборудования) по добыче полезных ископаемых на 1,5% п. Однако, нельзя однозначно утверждать, что данное явление носит негативный характер, так как снижение вышеупомянутого показателя, с одной стороны, может свидетельствовать об улучшении качества и производительной мощности машин и оборудования, а с другой, об отдаче предпочтения иностранному производителю.

Нельзя не отметить значимость своевременного ремонта и модернизации машин и оборудования, а в случаях необходимости – их замены. Чтобы оценить средний возраст машин и оборудования, участвующих в сфере добычи полезных ископаемых, обратимся к таблице 2.

Таблица 2 – Средний возраст имеющихся на конец года транспортных средств по добыче полезных ископаемых, лет.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение
Средний возраст	7,4	7,8	7,4	8,0	7,9	0,5

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что за исследуемые 5 лет произошло увеличение среднего возраста машин и оборудования на полгода, но, несмотря на это, техническое состояние оборудования оценивается, как хорошее.

Несмотря на столь значимую роль горного машиностроения, инвестиции в данную отрасль относительно малы, о чем свидетельствуют данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по виду основных фондов, млрд. руб.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение	
						абс., +/-	Тр, %
Инвестиции в основной капитал-всего	12586,1	13450,2	13902,6	13897,2	14748,9	2162,8	117,18
в том числе:							
машины, оборудование, транспортные средства	4731,6	5212,8	5052,0	4375,1	4650,2	-81,4	98,28
В процентах к инвестициям в	37,59	38,76	36,34	31,48	31,53	-6,06	-

основной капитал- всего, %							
-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

На основании данных таблицы 3, можно сделать вывод, что несмотря на увеличение инвестиций в основной капитал на 2162,8 млрд. руб. или на 17,18%, объемы инвестиционных средств в сферу машиностроения снизились на 1,72% или на 81,4 млрд. руб., следовательно, произошло снижение доли инвестиций в данную отрасль от общего количества инвестиций в основные фонды с 37,59% до 31,53%.

На основании проведенных исследований, можно сделать вывод о том, что возможности для осуществления научного прогресса, усовершенствования технологий и повышения производительности оборудования – крайне малы.

Проблема осуществления структурно-инвестиционной политики в отрасли горного машиностроения имеет количественную и качественную стороны. Первая заключается в том, что без поддержания машиностроительных предприятий необходимыми объемами капитальных вложений и повышения инвестиционного спроса невозможно функционирование экономики, и в первую очередь ее жизнеобеспечивающих отраслей – особенно добычи полезных ископаемых, а в частности, угля. Вторая сторона говорит о том, что необходима полноценная качественная реконструкция машиностроительной отрасли, что требует привлечения инвестирования. На наш взгляд, оптимальное решение для сложившейся проблемы – государственно-частное партнерство. Рассмотрим данный метод более подробно.

Государственно-частное партнерство представляет собой механизм сотрудничества государства и бизнеса. Благодаря этому взаимодействию увеличиваются шансы по реализации наукоемких проектов, в частности, разработок и улучшений для отрасли горного машиностроения, финансирование которых в полном объеме государством – непомерная задача.

В настоящее время государственно-частное партнерство представляет собой достаточно мощный рычаг в сфере антикризисного регулирования, а также обеспечивает поддержку экономики регионов и отраслей.

Главными плюсами данного партнерства являются возможности развития приоритетной, но капиталоемкой отрасли экономики России – горного машиностроения; поддержка собственного производителя и повышение его конкурентоспособности; разделение расходов, рисков и неблагоприятных моментов между участниками партнерства и т.д.

Существует несколько разновидностей государственно-частного партнерства: лизинг, концессия, соглашения по управлению, совместные предприятия и частичный вывод государственных активов [2]. Самыми популярными в настоящее время являются лизинг, а также совместные предприятия.

Однако, стоит отметить, что перспективной формой взаимодействия государства и частного сектора в рассматриваемой отрасли промышленности может стать концессионное соглашение, которое, в отличие от аренды, предполагает не только пользование объектом, но и его качественное улучшение. Данное соглашение заключается для осуществления проекта, создавая обязательства акционеров (спонсоров проекта) по обеспечению или мобилизации денежных средств для финансирования проекта, нехватка и снижение которых было отмечено в таблице 3.

Различают несколько подвидов концессий, в которых владельцем бизнеса может выступать как государство, нуждающееся в инвесторах, так и сам частный сектор, требующий финансовой поддержки власти. Рассмотрим из них наиболее подходящие для отрасли машиностроения.

- ВОТ – объект (например, материальные активы либо интеллектуальная собственность) создается за счет концессионера, который после завершения строительства (разработки) получает право эксплуатации в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств, затем объект передается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство.
- ВООТ – частный партнер получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего он передается публичной власти.
- ВТО – передача объекта государству сразу по завершении строительства. Затем он поступает в пользование частного партнера, но без перехода к нему права владения.
- ВОО – созданный объект по истечении срока действия соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора [3].

Таким образом, суть государственно–частного партнерства заключается, прежде всего, в согласовании интересов его участников: государство предоставляет гарантии, льготы, а также финансовые ресурсы, и при этом реализует свои функции в области планирования, мотивации, контроля и удовлетворения общественных интересов. Бизнес, в нашем случае, предприятия горного машиностроения, эффективно использует полученные ресурсы, совершенствует технологии, внедряет различные инновации и более быстро адаптируется к изменчивой внешней среде. Выбор формы государственно–частного партнерства зависит, прежде всего, от уже имеющихся активов, потребностей и перспектив развития предприятия.

Использованные источники:

1. Никитин А.Ю. НПО «СОМЭКС» развивает горное машиностроение// "Горная Промышленность" №6 (136) 2017, стр.56

2. Гурова И.П. Формы государственно-частного партнерства в российской экономике. Электронный научный журнал :[Электронный ресурс] Научная статья / Гурова И.П., Козлов Ф.И // Современные исследования социальных проблем №6 14) 2012 – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/formy-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossiyskoy-ekonomike>_(дата обращения 08.07.2018)
3. Учебные материалы онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru/1453508/ekonomika/modeli_formy_mehanizmy_gosudarstvenno_chastnogo_partnerstva (дата обращения 14.07.2018)

УДК 332.85

Шурунова В.В.
студент 4 курса
Институт кадастра, экономики
и инженерных систем в строительстве
Томский государственный
архитектурно-строительный университет
Россия, г. Томск

АНАЛИЗ РЫНКА ВТОРИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МЕГАПОЛИСА

Аннотация: Статья посвящена изучению рынка вторичной жилой недвижимости мегаполиса. В качестве мегаполиса был выбран город Новосибирск и проанализированы цены в зависимости от класса жилья, технологии строительства, планировки и количества комнат.

Ключевые слова: рынок недвижимости, жилая недвижимость, цены предложения жилой недвижимости.

Shurunova V.V.
student
The 4rd course, Institute of cadastre, economy and engineering systems in
construction
Tomsk state University of architecture and civil engineering
Russia, Tomsk

ANALYSIS OF THE MARKET OF THE SECONDARY RESIDENTIAL PROPERTY METROPOLIS

Abstract: the Article is devoted to the study of the secondary residential real estate market of the metropolis. The city of Novosibirsk was chosen as a metropolis and prices were analyzed depending on the class of housing, construction technology, layout and number of rooms.

Key words: real estate market, residential real estate, residential real estate offer prices.

Как известно развитие рынка недвижимости связано с развитием территорий, на которых расположены объекты недвижимости. Особую

актуальность развитие рынка недвижимости принимает в условиях мегаполисов, поскольку сбалансированность соответствующих сегментов рынка связана с экономикой таких крупных городов.

Развитие городского пространства невозможно без гармоничного сочетания различных типов функционального назначения объектов коммерческой недвижимости. Помимо традиционных форматов объектов коммерческой недвижимости важным является изучение новых форм использования существующих зданий и строительства новых. В условиях урбанизации возникает своего рода конкуренция объектов коммерческой недвижимости, которую необходимо анализировать для каждого мегаполиса и агломерации [1, с. 2337 – 2338].

Рынки недвижимости мегаполисов развиваются в различных сегментах, кроме важного значения коммерческой недвижимости, особое место среди сегментов рынка недвижимости городов занимает рынок вторичного жилья. В работе остановимся на анализе рынка вторичной жилой недвижимости мегаполиса на примере города Новосибирска.

Анализ рынка недвижимости представляет собой самостоятельный вид деятельности, имеющий целью обеспечение объективной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке [2].

При анализе рынка важное значение имеет рассмотрение классификации объектов. В литературе [3] описываются различные способы классификации объектов недвижимости. В частности выделяется трехуровневый подход, который позволяет изучать объекты от общих признаков к частным.

Трехуровневый подход к классификации недвижимости, который позволяет выделить необходимый для исследования тип объектов [3]. Классификация основывается на изучении параметров от общих к частным.

Первый уровень позволяет выделить здания из всей недвижимости, второй уровень позволяет выделить объекты с точки зрения использования. Для примера объектов, рассматриваемых в данной работе – это жилая недвижимость. И далее третий уровень – это факторы, определяющие ценность анализируемых объектов.

Для анализа вторичного рынка жилой недвижимости использовались цены предложения соответствующих объектов в городе Новосибирске. Информационным источником послужили сайты предложений жилья, в частности ресурс «НГС.НЕДВИЖИМОСТЬ» (источник [4]).

Анализ зависимости цены предложения и класса вторичной недвижимости. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ зависимости цены от класса жилья

Класс жилья	Районы	Цена предложения, руб./м².
Эконом-класс	Советский, Ленинский, Первомайский	39 000
Комфорт-класс	Кировский, Калининский	62 000
Бизнес-класс	Дзержинский, Железнодорожный, Октябрьский	80 000
Элит-класс	Центральный, Заельцовский	94 000

Можно сделать вывод, что элит-класс превышает эконом-класс почти в 2,5 раза. Наиболее существенный отрыв, превышающий 1,5 раза наблюдается между эконом-классом и комфорт-классом.

Следующий параметр – материал стен, из которого сооружен дом. Анализ показан в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ цен по структуре строительных технологий, р./м2

Районы	Монолитные	Кирпичные	Панельные
Дзержинский	75 747	86 721	59 770
Железнодорожный	52 202	75 980	66 038
Заельцовский	82 000	95 620	65 254
Калининский	62 069	70 552	63 333
Кировский	45 676	47 605	61 290
Ленинский	72 697	72 143	56 667
Октябрьский	52 222	60 127	55 385
Первомайский	45 609	55 820	52 980
Советский	55 000	80 000	68 966
Центральный	88 861	85 333	64 035

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что наиболее дорогой материал для сооружения дома является кирпич, средней цены является монолит, немного уступает в цене панельные дома.

Следующий параметр, который можно выделить для классификации квартир – это планировка. Данные анализа приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ цен в зависимости от планировки, р./м2

Районы	Свободная	Изолированная	Смежная
Дзержинский	54 559	64 065	47 727
Железнодорожный	48 258	53 601	44 444
Заельцовский	69 672	59 839	54 286
Калининский	57 520	62 532	52 889
Кировский	55 172	46 988	59 720
Ленинский	56 314	80 979	60 748
Октябрьский	54 523	52 222	54 206
Первомайский	45 100	47 247	44 118
Советский	66 232	69 231	65 323
Центральный	82 300	93 333	70 796

В данной таблице показано, что планировка – изолированная является самой дорогой планировкой. Свободная и смежная планировка находится

практически на одном ценовом ряду.

Далее представлен анализ цен по классификационной характеристике количество комнат квартире. Результаты приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ цен по классификационной характеристике количество комнат квартире, р./м²

Районы	1-ые квартиры	2-х квартиры	3-х квартиры
Дзержинский	72 761	80 176	60 694
Железнодорожный	52 202	94 891	85 696
Заельцовский	47 761	61 966	43 678
Калининский	53 333	47 385	62 532
Октябрьский	52 222	60 016	60 146
Советский	57 391	68 750	56 154
Кировский	56 000	52 133	47 049
Ленинский	38 485	55 625	56 070
Первомайский	65 012	51 750	48 611
Центральный	68 120	95 012	62 000

Разница между ценами обусловлена разными факторами, во-первых, цены зависят от места положения данного жилья, разной планировки, как самой квартиры, так и дома в целом, так же это может быть жилой комплекс, с дополнительными условиями. Например, охраняемая территория, парковки и т.д. Так же может быть связано площадью квартиры, что 3-х комнатная по площади, как и 2-х комнатная. Так же влияют внутренние факторы, такие как: бетонированные стены, кирпича или стены из панели. В большинстве районах 2-х комнатные квартиры имеют наибольшую цену, это квартиры из дорогих жилых комплексов, оснащенных определенными условиями.

По результатам проведенной работы можно сделать вывод, что сегмент рынка вторичного жилья активно развивается в условиях мегаполиса. Для города Новосибирска характерен значительный разброс цен на вторичное жилье в зависимости от его классификационных характеристик.

Использованные источники:

1. Гарина С.А. Конкуренция объектов коммерческой недвижимости в условиях урбанизации (на примере города Новосибирска) // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 16. – С. 2337-2344. – doi: 10.18334/gr.18.16.38217
2. Стерник Г. М. Оценка недвижимости на основе методологии дискретного пространственно-параметрического моделирования рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : masters.donntu.org
3. Гарина С.А. Трехуровневый подход к классификации недвижимости // Труды Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (Сибстрин). 2003. Т. 6. № 3. С. 134-138
4. НГС.НЕДВИЖИМОСТЬ: ресурс для операций с недвижимостью в Новосибирске [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://realty.ngs.ru>

УДК 37

*Верецагина Л.С.
студент магистратуры 2 курса
физико-математический факультет
Орехова С.С.
студент магистратуры 2 курса
физико-математический факультет
Шумакова О.А.
студент магистратуры 2 курса
физико-математический факультет
ОГУ им. И.С. Тургенева
Россия, г. Орел*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА

Аннотация: Данная статья посвящена изучению организации педагогического эксперимента. В работе сформулировано понятие педагогического эксперимента, рассмотрены его этапы, а также проведен пример экспериментальной работы. Статья будет полезна для учителей математики и студентов педагогических факультетов.

Ключевые слова: педагогический эксперимент, неравенства, организация.

*Vereschagina L.S.
master's student
2 course, faculty of physics and mathematics
OGU them. I. S. Turgeneva
Russia, Orel
Smith S.S.
master's student
2 course, faculty of physics and mathematics
OGU them. I. S. Turgeneva
Russia, Orel
Shumakova O.A.
master's student
course, faculty of physics and mathematics
them. I. S. Turgeneva
Russia, Orel*

THE ORGANIZATION OF THE PEDAGOGICAL EXPERIMENT

Abstract: This article is devoted to the study of the organization of pedagogical experiment. The concept of pedagogical experiment is formulated, its stages are considered, and also the example of experimental work is carried out. The article will be useful for teachers of mathematics and students of pedagogical faculties.

Key words: pedagogical experiment, inequalities, organization.

Латинское происхождение слова «эксперимент» означает — «испытание», «опыт». Эксперименты, опыты проводятся не только в лабораториях в медицинских целях, но также часто встречаются и в педагогике. **Педагогический эксперимент** — это научно поставленный опыт преобразования педагогического процесса в точно учитываемых условиях. Педагогический эксперимент проводится для доказательства эффективности методов обучения или предположенной теории. Может, осуществляется учителями, учащимися, студентами во время педагогической практики. Студенты применяют педагогический эксперимент для написания выпускной квалификационной работы, диссертации, а также отчета по практике. Педагогический эксперимент может охватывать класс, несколько классов, группу учеников и даже в школу, в зависимости от цели. Исследования могут быть краткосрочными или длительными.

Разработка педагогического эксперимента начинается с подготовки гипотезы исследования и составления плана проведения эксперимента. Затем требуется точное соблюдение намеченного плана, фиксация результатов, анализ полученных данных.

Педагогический эксперимент состоит из нескольких этапов:

- 1) констатирующий эксперимент, при котором изучаются требуемые педагогические явления;
- 2) формирующий эксперимент, в процессе которого конструируются новые педагогические явления или технологии (методы обучения, учебные программы, инновационные технологии);
- 3) проверочный, контрольный эксперимент, при котором проверяется гипотеза, созданная в процессе осмысления проблемы;

Приведем пример педагогического эксперимента, который может осуществляться студентом в ходе педагогической практики.

Гипотеза эксперимента: данный педагогический эксперимент заключается в проведения элективного курса по теме «Неравенства» с целью формирования прочных и устойчивых навыков по данной теме у учащихся 10 класса, результаты эксперимента должны подтвердить эффективность элективного курса.

Для реализации поставленной гипотезы в ходе проведения эксперимента решались **следующие задачи:**

- 1) выбрать для проведения эксперимента два 10-х класса;
- 2) разработать и провести две контрольных работы по теме «Неравенства»;
- 3) проанализировать полученные результаты контрольных работ;
- 4) разработать и провести элективный курс по теме «Неравенства».

Констатирующий эксперимент

Главной целью констатирующего эксперимента является определение результатов усвоения учащимися темы «Неравенства».

Учащимся двух классов предложена одинаковая контрольная работа по заданной теме. Затем ее результаты должны быть проанализированы, для выявления уровня усвоения темы на данной этапе эксперимента.

Формирующий эксперимент

Цель формирующего эксперимента проведение элективного курса по теме «Неравенства» для учащихся 10 класса.

В процессе формирующего этапа один из классов выбран в качестве экспериментальной группы. Учащимся данного класса предложена разработка элективного курса по теме «Неравенства» для дальнейшего его проведения в течение учебного года. Для другого класса элективный курс по теме «Неравенства» не проводится.

Проверочный (контрольный) эксперимент

Цель проверочного эксперимента сравнение уровня знаний учащихся двух 10-х классов по теме «Неравенства» в начале и в конце экспериментальной работы.

Учащимся двух классов вновь предложена контрольная работа по данной теме. Далее проведен анализ сравнения результатов контрольных работ. Если элективный курс «Неравенства» является эффективным, то результаты у экспериментального класса должны быть значительно выше. Тем самым подтверждается или опровергается сформулированная гипотеза эксперимента.

Использованные источники:

1. Бантова М. А. Методическое пособие к учебнику математики / М. А. Бантова, Т. В. Бельтюкова, С. В. Степанова. – М.: Просвещение, 2001 – 64 с.

**ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА РАССТРОЙСТВ
АУТИСТИЧЕСКОГО СПЕКТРА**

Аннотация. В статье описываются основные принципы и параметры дифференциальной диагностики расстройств аутистического спектра. Раскрываются основные проблемы, возникающие при постановке диагноза РАС.

Ключевые слова: расстройства аутистического спектра, РАС, аутизм, дифференциальная диагностика, коррекционная работа

Volkova N.N.

1-year magistracy student of faculty of Psychology and pedagogical

education

Crimean engineering-pedagogical University

Russia, Simferopol

**DIFFERENTIAL DIAGNOSTICS OF AUTISM SPECTRUM
DISORDERS**

Annotation. The article describes the main principles and parameters of differential diagnostics of autism spectrum disorders. The main problems arising in the diagnosis of ASD are revealed.

Key words: autism spectrum disorder, ASD, differential diagnosis of autism

Проблема расстройств аутистического спектра привлекает внимание зарубежных и отечественных психиатров, психологов, дефектологов и других специалистов начиная с начала 20 века, что обусловлено значительным ростом статистических показателей распространенности диагноза по всему миру. Согласно данным Всемирной организации здравоохранения на 2017 год 1 из 160 детей страдает расстройством аутистического спектра [5].

Расстройства аутистического спектра (РАС) — психические расстройства, основными определяющими признаками которых являются нарушения в сфере социального взаимодействия, коммуникации и поведения.

Поскольку необходимым условием для эффективной коррекционной работы является правильно поставленный диагноз, важной является проблема дифференциальной диагностики расстройства аутистического спектра.

Трудности дифференциальной диагностики обусловлены следующими факторами [3]:

- а) многообразие аутистических проявлений у детей;
- б) широкий диапазон интеллектуальных и речевых нарушений;
- в) проблема установки первопричины, которая

определяет своеобразие психического развития детей с аутизмом. Данными вопросами занимались Башина В.М., Богдашина О.Б., Гилберг К., Никольская Е.Р. и другие.

Постановка правильного диагноза имеет большое значение, так как от этого зависит медикаментозная терапия, организация адекватной коррекционной помощи, форма и место обучения, профессиональная ориентация в будущем, целесообразность оформления инвалидности.

Ошибки диагностики также искажают статистику, что, в свою очередь, приводит к неверным результатам научных исследований.

Согласно точке зрения Н.М. Иовчук, А.А. Северного [1] и других специалистов, основную роль в росте числа детей с диагнозом РАС играет его гипердиагностика: диагноз аутизм часто ошибочно устанавливают детям с задержками развития и аутистически подобным поведением при ранних резидуально-органических поражениях ЦНС, при затяжных невротических, циклотимных и циклотимоподобных депрессиях, возникших в младенческом и младшем дошкольном возрастах, и при раннем начале шизофрении.

Расстройства аутистического спектра следует отграничивать от [2]:

- а) невропатии;
- б) умственной отсталости;
- в) органической деменции;
- г) речевой патологии (сенсорная, моторная алалия, дизартрия);
- д) глухоты;
- е) детского церебрального паралича (далее ДЦП);
- ж) шизофрении

Сравнение основных характеристик расстройства аутистического спектра и невропатии свидетельствуют, что несмотря на наличие многих сходных признаков (пониженный физический, моторный и психический тонус, повышенная чувствительность к оценке их поведения, плохая переносимость смены обстановки, интересы к стихам, природе, мелодичной музыке), основное отличие РАС и невропатии заключается в том, что при невропатии имеется стремление к контактам, а стереотипии носят характер тиков.

Для I, II и IV групп детей с РАС согласно классификации Никольской О.С. [4] (I — полная отрешенность, II — активное отвержение, IV — чрезвычайная трудность организации общения и взаимодействия) необходимо проводить дифференциацию РАС с умственной отсталостью. Дети с расстройствами аутистического спектра III группы (захваченность аутистическими интересами), как правило, обладают хорошей речью, достаточными навыками и ориентацией, поэтому дифференциация с умственной отсталостью обычно не требуется.

По мнению Лебединской К.С. [2], дифференциальная диагностика II и IV групп расстройств аутистического спектра особенно актуальна на 1-2 году жизни ребенка. При этом необходимо обращать внимание на следующие

особенности. У аутичных детей данных групп речь, предпосылки познавательных процессов формируются раньше, чем моторная сфера. А при умственно отсталости церебрально-органического генеза интеллектуальная сфера развивается медленнее двигательной. Кроме того, несмотря на неразвернутость речи у обоих диагнозов, нужно отметить, что для умственной отсталости несвойственны характерные, например, для второй группы отставленные эхолалии, неологизмы, скандированность речи.

Дети с расстройством аутистического спектра имеют неравномерное развитие: они могут нормально развиваться в одних областях и иметь задержку развития в других. Это несвойственно умственно отсталым детям без аутизма, у них имеется задержка развития во всех областях.

Также нужно отметить, что при тяжелых формах расстройств аутистического спектра как правило формируется умственная отсталость. Однако вопрос дифференциальной диагностики с умственной отсталостью актуален в тех случаях, когда задержка интеллектуального развития вызвана особенностями деятельности и поведения аутичного ребенка и сложности обучения его обусловлены самоизоляцией от контактов с внешним миром. Кроме того, диагноз умственная отсталость может быть поставлен ошибочно изначально детям четвертой группы по причине их безынициативности, отсутствия каких-либо интересов на первый взгляд, бедности речи. Однако установление контакта с ребенком позволяет раскрыть более высокую интеллектуальную продуктивность, эмоциональную чуткость, наличие интеллектуальных интересов.

В случаях, когда аутизм возникал после периода нормального развития ребенка, имеется проблема дифференцирования с органической деменцией. Основное отличие данных диагнозов заключается в отсутствии грубых нарушений контактов, а также наличии неврологической симптоматики при органической деменции.

При постановке диагноза расстройства аутистического спектра также возникает необходимость отграничения от речевых нарушений:

- 1) сенсорной алалии;
- 2) моторной алалии;
- 3) дизартрии

Трудности дифференциации возникают как правило с детьми первой и четвертой группы (согласно классификации Никольской [4]), имеющих такие черты сходства с речевыми нарушениями как непонимание речи окружающих, невыполнение словесных инструкций, полное или частичное отсутствие речи, невнятное произношение. Дифференциация данных диагнозов опирается на глубину нарушения коммуникации. У детей с речевыми нарушениями обычно невербальные коммуникации (жесты, мимика) и зрительный контакт сохранены. Кроме того, реакция на обращенную речь у ребенка с расстройством аутистического спектра зависит от ситуации, ее аффективной насыщенности. А также речевые расстройства при РАС как правило значительно уменьшаются при психолого-

педагогической коррекции и нередко устойчивы к логопедическому вмешательству.

По мнению Лебединской К.С. [2], особый характер речи детей с РАС IV группы (тихий голос, смазанность, нечеткость произношения), связанный с их некоммуникативностью, низким мышечным и психическим тонусом, а иногда особая скандированность речи (у детей II группы) могут быть диагностированы как явления дизартрии. Однако в эмоционально значимых ситуациях, в собственной игре, в эхолалиях речь может быть громкой, четкой, плавной, что невозможно при дизартрии.

При постановке диагноза иногда возникает необходимость дифференцировать РАС и глухоту. Основопологающим при постановке диагноза в данной ситуации являются данные аудиометрии, а также учитываются клинико-психологические отличия: аффективно значимой ситуации ребенок с РАС может отреагировать даже на тихий голос или звук, пугаться звука пылесоса, мотоцикла, громкой музыки, заплакать, если на него кричат.

Определенные трудности может вызывать дифференциальная диагностика РАС и ДЦП, поскольку при РАС нередко наблюдаются двигательные расстройства (в частности во второй группе согласно классификации Никольской О.С. [4]), а при ДЦП могут иметь место аутистические черты.

По мнению Лебединской К.С. [2], «наиболее тяжелые формы РДА, где имеются и явления органической недостаточности ЦНС, могут включать и истинный синдром ДЦП, а ДЦП может сочетаться с рядом генетически обусловленных проявлений РДА». В данных ситуациях необходимо установить основной и сопутствующий диагноз. Кроме того, аутизм может наблюдаться при ДЦП как вторичный признак, когда ребенок отгораживается от внешнего мира, уходя от объективных трудностей.

При дифференциальной диагностике РАС и ДЦП большое значение имеет специфика и массивность неврологической симптоматики, характерной для ДЦП: страхи как правило адекватны, связаны с физической беспомощностью, имеется визуальный контакт, затруднения в речи и движениях нарастают в аффективно значимых ситуациях, в связи с дефектностью артикуляционного аппарата характерны стойкие нарушения звукопроизношения. При аутизме же часто характерны эхолалии, скандированность речи, либо мутизм, обусловленный сложностями вступить в коммуникацию.

При раннем начале шизофрении (в детском возрасте) также возникают трудности дифференциации ее с расстройствами аутистического спектра. Ведущими критериями при этом является при шизофрении наличие ремиссий и обострений, бреда и галлюцинаций, а также прогрессивность заболевания.

Таким образом, диагностика детей с расстройствами аутистического спектра представляет собой достаточно сложный процесс по причине широкого спектра аутистических проявлений, а также сходства определенных

критериев с другими диагнозами. Чтобы диагноз был поставлен правильно, необходимы обширные клинические и клинико-психологические исследования. Если постановка точного диагноза затруднена, ребенка необходимо отнести в группу риска. Он должен находиться под наблюдением психиатра, психолога, дефектолога.

Постановка ошибочного диагноза приводит к выбору неэффективных методов коррекционной работы. В результате может быть упущено время для реабилитации и коррекции многих отклонений поведения и нарушений развития. Чем раньше будет поставлен правильный диагноз, тем раньше будет начато правильное лечение и коррекционная работа, что является необходимым условием положительного прогноза развития ребенка.

Использованные источники:

1. Иовчук, Н. М. Современные проблемы диагностики аутизма [Электронный ресурс] / Н. М. Иовчук, А.А. Северный // Психологическая наука и образование. — 2013. — №5. — Режим доступа: URL: http://psyedu.ru/journal/2013/5/Iovchuk_Severniy.phtml
2. Лебединская, К.С. Вопросы дифференциальной диагностики [Электронный ресурс] / К.С. Лебединская // Альманах Института коррекционной педагогики. — 2005. — №9 — Режим доступа: URL: <https://alldef.ru/ru/articles/almanah-9/voprosy-differencialnoj-diagnostiki>
3. Мамайчук, И. И. помощь психолога детям с аутизмом / И. И. Мамайчук. — Санкт-Петербург : Речь, 2007. — 288 с.
4. Никольская, О. С. Аутичный ребенок. Пути помощи. — О. С. Никольская, Е. Р. Баенская, М. М. Либлинг. — Изд. 11-е – Москва : Теревинф, 2017. — 288с.
5. Расстройства аутистического спектра // Информационный бюллетень ВОЗ. — №4. — 2017. — Режим доступа: <http://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/autism-spectrum-disorders>

*Иванова Ю.А.
студент 5 курса
направление Психолого-педагогическое образование
гуманитарный институт САФУ
филиал в г. Северодвинске Архангельской области
научный руководитель: Комаровская Е.В., к.биол.н.
заведующий кафедрой, доцент
Россия, Архангельская область, г. Северодвинск*

**СВОЕОБРАЗИЕ ПРЕДМЕТНЫХ ДЕЙСТВИЙ
У ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА С ПОРАЖЕНИЕМ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ
В УСЛОВИЯХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ДОМА РЕБЕНКА**

Аннотация: Статья посвящена исследованию особенностей предметных действий у детей раннего возраста. Представлен сравнительный анализ среди групп детей: имеющих нарушения центральной нервной системы и без таковых, а также проживающих в разных социальных условиях. Результаты исследования могут иметь практическую значимость при разработке и реализации коррекционно-развивающих программ.

Ключевые слова: Предметные действия, ранний возраст, нарушения центральной нервной системы.

*Ivanova Y.A.
student, year 5
Profile: Psychological and Pedagogical Education
Branch of the Institute of the Humanities of NArFU
in Severodvinsk Arkhangelsk region
Research adviser: Komarovskaia E.V.
Head of the Department, Ph.D., Biology, Associate Professor
Severodvinsk Arkhangelsk region*

**PECULIARITIES OF OBJECT-RELATED ACTIONS
IN CHILDREN OF THE EARLY AGE WITH CENTRAL NERVOUS
SYSTEM DAMAGE IN THE CONDITIONS
OF A SPECIALIZED CHILDREN'S HOME**

Abstract: This article focuses on the research on features of object-related actions in children of the early age. The presented comparative analysis has been carried out among some groups of children: those who have central nervous system damages and those who do not have them; and also among groups of children living in different social conditions. Results of the research can have practical value in development and implementation of remedial and educational programmes.

Key words: object-related actions, early age, central nervous system damages.

В психолого-педагогических исследованиях подчеркивается, что становление предметных действий в раннем детстве является важным этапом. Это связано с тем фактом, что через практические действия с реальными предметами ребенок осваивает материальный и духовный мир, развиваются культурно обусловленные способности, умения, навыки. На данный процесс влияют как биологические, так и социальные факторы. На наш взгляд теоретическую и практическую значимость имеет изучение особенностей предметных действий у детей с поражениями центральной нервной системы (далее – ЦНС) в связи с установившейся тенденцией роста их числа в детской популяции. Для данной категории детей свойственно: слабость побуждения к движению, действию, знакомству с окружающим миром, снижение интереса к предметам, игрушкам, задержка в формировании познавательной деятельности в целом.

Современные тенденции государственной политики в сфере образования гарантируют право равного доступа к образованию разным группам детей. Для реализации этого права необходимо уметь составлять и внедрять в жизнь коррекционные программы, взяв за основу общие, специфические и индивидуальные закономерности развития ребенка. В рамках нашего исследования необходимо знать особенности раннего возраста, нарушений ЦНС, социальных условий развития и собственно предметных действий.

В нашем исследовании мы обратились к публикациям М. В. Братковой, в которых изучены особенности развития предметных действий у детей раннего возраста. Процесс становления предметных действий данный автор рассматривает через такие составляющие как:

1. Неспецифические манипуляции, в которых действия не основаны на учете свойств предметов. В них ребенок со всеми предметами действует одинаково (перекладывает из руки в руку, постукивает, тащит в рот).
2. Специфические манипуляции, которые основаны на учете физических свойств предметов (сжатие в руке звучащей резиновой игрушки, вращение колес перевернутой машины, простые соотносящие действия).
3. Функциональные или собственно предметные действия следуют его функциональному назначению, закреплённому за предметом в человеческом опыте.
4. Неадекватные действия ребенка с предметом противоречат, как логике манипулирования с ним, так и логике функционального использования предмета (попытка засунуть куклу головой в игрушечную плиту, силой втолкнуть большую часть матрешки в меньшую, пытаться нанизать кольца пирамидки на стержень, закрытый колпачком и.т.п.) (1:78).

С целью изучения особенностей предметных действий мы использовали методику М. В. Братковой, содержащую двенадцать игр с предметами (2:52-

60). В каждой игре описаны особенности взаимодействия взрослого с ребенком, направленные на активацию его деятельности. Первоначально задание экспериментатор предлагает в виде словесной инструкции. Если ребенок не выполняет действие, то экспериментатор осуществляет показ правильного действия. При дальнейшем затруднении используется показ с речевым сопровождением.

Данная методика предполагает 4 серии проб. Первая серия направлена на выявление целенаправленности действий (хватание, удержание, бросание). Во второй серии изучаются возможности соотносящих действий ребенка. Следующие пробы обнаруживают доступность для ребенка орудийных действий с предметами. Последняя серия заданий раскрывает умение пользоваться вспомогательными средствами. Во всех пробах критериями оценки являются: принятие задания, наличие интереса к заданию, наличие ориентировки в новых условиях, способ действия. Выделены уровни сформированности предметных действий.

Наше исследование проводилось на базе Государственного казенного учреждения здравоохранения Архангельской области «Северодвинского специализированного дома ребенка для детей с поражением центральной нервной системы, нарушением психики». Дом ребенка оказывает специализированную медицинскую, психолого-педагогическую и социальную помощь детям, имеющим нарушения ЦНС, с рождения до четырехлетнего возраста включительно. Дети, оставшиеся без попечения родителей, постоянно проживают в доме ребенка, а дети, живущие в семьях, посещают дом ребенка по пятидневному режиму.

Считаем важным отметить, что соблюдение режимных требований дома ребенка является важным условием при проведении диагностики, находящихся там детей. Также мы использовали специальные приемы: эмоционально-речевого и тактильного воздействия; поощрения; приемы, повышающие внимание и отсроченного речевого сопровождения; подхватывание встречных действий ребенка; доброжелательный характер общения; прием физической позиции общения с ребенком на основе пространственного принципа «глаза в глаза».

В эксперименте принимали участие всего 40 детей раннего возраста:

1. 10 детей раннего возраста с нарушениями ЦНС, воспитывающихся и постоянно проживающих в ГКУЗ АО «Северодвинском доме ребенка» (контрольная группа – КГ);
2. 10 детей раннего возраста с нарушениями ЦНС, но живущих в семьях и посещающих домашнюю группу ГКУЗ АО «Северодвинского дома ребенка» (контрольная группа, домашние – КГД);
3. 20 детей раннего возраста, не имеющих нарушений ЦНС (экспериментальная группа – ЭГ).

Далее мы представляем результаты нашего исследования. Таблица 1 отражает выявленные уровни сформированности предметных действий у трех

групп детей.

Таблица 1 – Уровни сформированности предметных действий

В процентах

Уровни сформированности предметных действий	КГ	КГД	ЭГ
Первый уровень	12%	36%	0%
Второй уровень	32%	24%	0%
Третий уровень	8%	5%	15%
Четвертый уровень	48%	35%	85%

Мы выявили, что дети, не имеющие нарушений ЦНС, в подавляющем большинстве (85%) имеют высокий уровень развития предметных действий. Остальная часть (15%) детей достигла третьего уровня. Это говорит о том, что у них еще не полностью сформирован способ действий, остальные критерии уровня имеют высокие показатели. Первый и второй (низкие) уровни развития предметных действий у данной группы детей не зарегистрировано.

У половины детей, имеющих нарушения ЦНС, выявлена несформированность предметных действий (первый и второй уровень).

Если сравнивать две группы детей с нарушениями ЦНС (КГ и КГД), но проживающие в разных социальных условиях, то показатели предметных действий группы КГ (группа круглосуточного пребывания в доме ребенка), отмечены более высокие результаты, чем в группе КГД (группа пятидневного режима).

Самостоятельность выполнения ребенком инструкции говорит о том, что ребенок хорошо ориентируется в новых условиях. Повторные показы взрослым правильного образца действия с речевым сопровождением требуются детям, которые плохо ориентируются в новых условиях задания.

Группе детей, не имеющих нарушений ЦНС, была свойственна самостоятельность при выполнении инструкций. Половина детей, проживающих постоянно в доме ребенка, смогла самостоятельно выполнить инструкцию. И только треть детей, посещающих дом ребенка по пятидневному режиму, способна самостоятельно выполнить инструкции. Детям контрольных групп требовались неоднократные объяснения и показы правильных действий.

Важно отметить, что для того, чтобы научиться действовать с предметами, необходим определенный уровень развития тонкой моторики рук. Некоторые их особенности, выявленные в ходе нашего исследования, мы представляем в таблице 2.

Таблица 2 – Функциональные характеристики кистей и пальцев рук
В процентах

Функциональные возможности кистей и пальцев рук	КГ	КГД	ЭГ
1.Противопоставление большого пальца	90	80	100
2.Целенаправленность действий	90	90	100
3.«Пинцетный» захват	70	40	100
4.Соотносящие действия	60	60	100
5.Зрительно-моторная координация	50	30	100
6.Согласованность действий обеих рук	40	30	100

У детей, не имеющих нарушений ЦНС, функциональные характеристики кистей и пальцев рук сформированы. А у детей, имеющих нарушения ЦНС, несколько снижены функциональные характеристики кистей и пальцев рук. Им мало доступны: тонкий «пинцетный» захват и согласованность действий обеих рук. Характерна слабая зрительно-моторная координация. Причем самые низкие показатели у группы детей, посещающих дом ребенка по пятидневному режиму.

Выявленные в ходе нашего исследования особенности могут иметь практическую значимость при разработке и реализации коррекционно-развивающих программ.

В заключении можно сделать следующие выводы:

Группа детей, не имеющих нарушений ЦНС, имеет высокие показатели предметных действий. Им свойственна самостоятельность при выполнении заданий и высокие функциональные характеристики кистей и пальцев рук, они руководствуются вербальными инструкциями при выполнении задания.

У детей с нарушениями ЦНС более низкие показатели по всем критериям. Но, дети, проживающие постоянно в доме ребенка показали более высокие результаты, чем дети с нарушением ЦНС, посещающие дом ребенка по пятидневному режиму. Мы предполагаем, что это связано с тем фактом, что с детьми из группы КГ ведется систематическая целенаправленная коррекционно-развивающая работа специалистов Северодвинского дома ребенка. Данный средовой фактор имеет положительный эффект. К сожалению, в отношении детей из группы КГД имеют место ограничения по продолжительности получения психолого-педагогической помощи (в течение года), во-первых. Во-вторых, имеют место факты пропусков занятий по разным причинам: болезни детей, отпуска родителей и др. А родители не всегда обладают знаниями в области специальной педагогики, не готовы обеспечивать преемственность в осуществлении коррекционно-развивающей работы. Таким образом, имеют место нарушения таких принципов специальной помощи как преемственность и системность. Еще в 20-е гг. Л. С. Выготский выдвинул и обосновал необходимость социальной компенсации дефекта: «Вероятно, что человечество победит раньше или позже и слепоту, и глухоту, и слабоумие, но гораздо раньше оно победит их социально и педагогически, чем медицински и биологически» (3).

Таким образом, в ходе проведения исследования мы выяснили

следующие факты:

1. У детей, не имеющих нарушений ЦНС, отмечается высокий уровень сформированности предметных действий, функциональных характеристик кистей и пальцев рук, согласованность действий обеих рук.

2. Для обеих групп детей с нарушениями ЦНС свойственно отставание в развитии предметных действий. Отмечается незначительная самостоятельность действий, ограниченные функциональные возможности кистей и пальцев рук. Особенно им трудно освоить тонкий «пинцетный» захват, согласованно действовать обеими руками. Характерна слабость зрительно-моторной координации при выполнении действий с предметами. В целом предметные действия у детей с нарушениями ЦНС характеризуются низкими показателями.

В связи с этим, можно заключить, что неблагоприятный биологический фактор (нарушение ЦНС) задерживает психическое развитие детей раннего возраста. Включение детей данной категории в процесс абилитации является механизмом преодоления задержек в развитии. При этом важно учитывать, что коррекционно-развивающая работа как средовой фактор должна проводиться целенаправленно и, что особенно важно, систематически. Это имеет значение для преодоления нарушений психического развития и обеспечения эффективности педагогического воздействия.

Использованные источники:

1. Браткова М.В. Методика формирования предметных действий у детей раннего возраста с органическим поражением центральной нервной системы // Дефектология. – 2009. - № 2 – с. 77-83.
2. Браткова М.В. Особенности развития предметных действий у детей раннего возраста с органическим поражением ЦНС//Дефектология. – 2006. - №2 – с. 52-60.
3. Выготский Л.С. Собрание сочинений в 6 т. Т. 5: Основы дефектологии – М.:Педагогика, 1982. – 504с.
4. Выготский Л.С. Собрание сочинений в 6 т. Т.4:Раннее детство. Кризис трех лет, 1982. – 504с.
5. Е. А. Стребелева Дети-сироты: консультирование и диагностика развития. – М.: Полиграф сервис, 1998. – 336с.
6. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – 2-е изд., стер. – М.: Смысл; Академия, 2005. – 352 с.
7. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/# Данные Федеральной службы государственной статистики заболеваемости детей в возрасте 0-14 лет по основным классам болезней 23.02.16г.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются вопросы, касающиеся роли информационных технологий в обеспечении устойчивого развития в образовании.

Ключевые слова. Устойчивое развитие, информационные технологии.

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF EDUCATION

Annotation. This article examines issues related to the role of information technology in ensuring sustainable development in education.

Keywords. Sustainable development, information technology.

В среднесрочной стратегии на 2018-2021 годы Института информационных технологий в образовании Юнеско определяется ведущая роль информационных технологий в образовании и Юнеско признает, что информационно-коммуникационные технологии имеют уникальных потенциал для трансформации систем образования и вносят огромный вклад в достижение Цели устойчивого развития образования к 2030 году, заключающуюся в том, чтобы усилить инклюзию и обеспечить равное качество образования и продвижение образовательных возможностей в течении всей жизни для всех [1].

Цель устойчивого развития в области образования (ЦУР 4) направлена на «обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех» [1].

Как утверждается в Рамочной программе действий в области образования на период до 2030 года («Образование 2030»), чтобы построить общество с возможностями обучения на протяжении всей жизни, необходимо комплексное обновление системы образования.

Рамочная программа действий «Образование 2030» признаёт огромный потенциал информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) в достижении цели обучения на протяжении всей жизни для всех. При этом подчеркивается, что ИКТ должны «использоваться для укрепления систем образования, распространения знаний, доступа к информации, качественного и эффективного обучения и более эффективного предоставления услуг» [2].

Среднесрочная стратегия Института информационных технологий в образовании Юнеско 2018-2021 включает отдельные программные мероприятия, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Программные мероприятия Стратегии Юнеско 2018-2021 по развитию информационных технологий в образовании [1]

1 Global Dialogue on ICT in Education Transformation: National Strategies, Innovative Pedagogies and Best Practices	Глобальный диалог о ИКТ в системе образовательной трансформации: национальные стратегии, инновационная педагогика, лучшие практики
2 ICT-empowered Innovative Pedagogy: Competency Development of Teachers and Schools	Инновационная педагогика, основанная на ИКТ компетенциях. Развитие учителей и школ.
3 Mainstreaming Open Educational Resources in non-English-speaking countries to foster inclusive and equitable quality education	Внедрение открытых образовательных ресурсов в неанглоязычных странах, для содействия распространению инклюзивного и равнодоступного качественного образования
4 Promoting Media and Information Literacy for Quality and Inclusive Education	Содействие распространению медиа и информационной грамотности в области качества и инклюзивного образования
5 ICT in Health Education and Education of Persons with Disabilities	ИКТ области просвещения здорового образа жизни и образования людей с ограниченными возможностями
6 Clearing House and Outreach	Информационный центр и информационно-пропагандистская деятельность

Учитывая заявленные тренды информатизации образования, следует выделить следующую проблематику (таблица 2).

Таблица 2 – Проблемы информатизации образования

Заявленные тренды в Стратегии	Проблематика
Глобальный диалог о ИКТ в системе образовательной трансформации	Утрата национальной «идентичности» в системах образования, потеря внутрирегиональных особенностей построения систем образования в многонациональных странах (таких как РФ).
Инновационная педагогика, основанная на ИКТ компетенциях	Постепенный отказ от прямого «живого» общения учителя и ученика, межличностного контакта, непосредственного обсуждения и диалога актуальных проблем, передачи новых идей, которые могут возникнуть в процессе непосредственного общения, что может впоследствии вызвать невозможность формирования личности ребенка и обеспечения его успешной социализации. Системы он-лайн обучения, на взгляд автора, не столь динамичны и, при прочих равных условиях, не способны отразить текущие изменения в реальной социально-экономической жизни общества.
Внедрение открытых образовательных ресурсов в неанглоязычных странах	Высокие риски монополизации национальных систем образования со стороны «крупных игроков» (например, США), что впоследствии ведет к утрате национальных особенностей и, возможно, лучших

	практик обучения.
Содействие распространению медиа и информационной грамотности в области качества и инклюзивного образования	Стремление к упрощению систем передачи знаний, умений, оценивания компетенций через системы ИКТ для обеспечения максимальной отдачи на производимые действия с целью максимизация личной выгоды. Снижение мотивов к обновлению загруженных информационных ресурсов, что может, наоборот, в долгосрочной перспективе вызвать снижение уровня качества и актуальности образования.
ИКТ области просвещения здорового образа жизни и образования людей с ограниченными возможностями	До сих пор слабо представлены свидетельства о негативном влиянии систем компьютерного обеспечения и прочего технического оснащения образовательного процесса с использованием ИКТ на физическое, психо-эмоциональное состояние ребенка. Считаю, что психоэмоциональное перенапряжение при использовании ИКТ настолько значительно, что не позволяет в полной мере реализовать потенциал организма и повысить эффективность усвоения материала по сравнению с непринужденным прямым общением.
Информационный центр и информационно-пропагандистская деятельность	Распространение через образовательные ресурсы заведомо ложной информации, информации, носящей террористический характер и угрозы национальной безопасности страны в отдельности.

Как считают эксперты, открытый контент будет неотъемлемой частью обучения в течение следующих 15 лет.... Другими важными вопросами являются качество ресурсов и результаты обучения и оценка. Система сертификации должна быть пересмотрена, и процедуры оценки должны гармонизироваться для поддержки более широкого использования открытого контента [3].

В целом, развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий обеспечивает равные возможности и доступ к лучшим образовательным программам по тем или иным причинам маломобильным группам населения. Однако, очевидно, что и такое образование остается доступным только при наличии значительных финансовых возможностей. Происходит изменение структуры ключевых составляющих «инфраструктуры» процесса получения образования: транспортные расходы и расходы на проживание замещаются расходами на современную компьютерную технику, программное обеспечение и подключение к высокоскоростному интернету. Академическая мобильность имеет риски снижения, а обучающийся начинает находиться в мире социальной замкнутости. Необходимо применять информационно-коммуникационные технологии в реализации образовательных программ с

учетом индивидуальных возможностей и потребностей обучающихся.

Использованные источники:

1. Стратегия Юнеско URL <https://iite.unesco.org/wp-content/uploads/2018/03/IITE-Mid-Term-Strategy-2018-2021.pdf> (дата обращения 08.05.2018)
2. Форум Института Юнеско по информационным технологиям в образовании URL <https://iite.unesco.org/ru/events/ministerial-forum/> (дата обращения 08.05.2018).
3. Будущее высшего образования и ИКТ URL [https://iite.unesco.org/wp-content/uploads/2017/09/Futures for Higher Education and ICT.pdf](https://iite.unesco.org/wp-content/uploads/2017/09/Futures_for_Higher_Education_and_ICT.pdf) (дата обращения 08.05.2018).

УДК 37

*Шумакова О.А.
студент магистратуры 2 курса
физико-математический факультет
Верецагина Л.С.
студент магистратуры 2 курса
физико-математический факультет
Орехова С.С.
студент магистратуры 2 курса
физико-математический факультет
Орловский Государственный Университет имени И.С.Тургенева
Россия, г. Орел*

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕДАГОГА В УСЛОВИЯХ ФГОС

Аннотация: Статья посвящена контрольно-оценочной деятельности педагога. Рассмотрены модели оценочной деятельности и её составляющие. Также приведен пример, каким образом можно оценить работу на уроке.

Ключевые слова: оценочная деятельность, контроль, оценка.

*Shumakova O.A.
student of magistracy
2 course, faculty of physics and mathematics
Orel State University name of I. S. Turgenev
Russia, Orel
Vereschagina L.S.
student of magistracy
2 course, faculty of physics and mathematics
Orel State University name of I. S. Turgenev
Russia, Orel
Orehova S.S.
student of magistracy
2 course, faculty of physics and mathematics
Orel State University name of I. S. Turgenev
Russia, Orel*

THE ESTIMATED ACTIVITY OF THE TEACHER IN THE GEF

Annotation: the Article is devoted to the control and evaluation activities of the teacher. The models of evaluation activity and its components are considered. There is also an example of how to evaluate the work in the classroom.

Key words: evaluation activity, control, evaluation.

Так как в последнее время все школы стараются следовать Федеральным государственным стандартам нового поколения, то вытекает необходимость выстраивания новой системы оценивания знаний, умений и навыков учащихся.

Оценочная деятельность выступает одной из сложнейших задач в работе педагога. Вся суть процесса оценивания, заключается в том, чтобы «выявить и сравнить на том или ином этапе обучения результаты учебной деятельности с требованиями, заданными программой».

Оценочная деятельность будет способствовать развитию ребенка, если он в свою очередь:

- понимает, что от него хочет учитель;
- не сомневается в полезности приобретаемых знаний и необходимости требуемых умений;
- убеждается в том, что может постигнуть требуемое, а также, что полученная оценка зависит только от него самого.

Оценочная деятельность педагога составляется на основе общих принципов:

- оценочная деятельность выступает в качестве постоянного процесса;
- оценивание может быть только критериальным;
- учитель может оценивать с помощью отметки только результаты деятельности ученика и процесс их формирования, но не личные качества учащегося;
- система оценивания строится так, что бы ученики включались в контрольно-оценочную деятельность, при этом приобретая навыки и привычку к самооценке и оценке друг друга.

Модели оценочной деятельности:

Система оценки должна включать внутреннюю оценку (такой вид оценки, который осуществляется учащимися, родителями, педагогами, администрацией) и внешнюю оценку (оценка, которая осуществляется внешними по отношению к школе службами).

Современная текущая оценочная деятельность учителей складывается в конкретную систему, сочетающую в себе различные виды оценивания (процесс контроля, проверки). Это:

Традиционная оценка

Сюда относится пятибалльная оценка знаний, умений и навыков обучающихся по предметам. Оценка представляет собой отметку (цифру, которую применяют в документах).

Критериальная оценка

В данном случае применяется оценивание результатов по определенным критериям. Оценка выступает в качестве баллов (от 0 до 2-3), которые затем суммируются. Далее педагог определяет уровень сформированности умений, а также УУД. Таким образом обычно оцениваются исследовательские, проектные работы учащихся. В итоге осуществляется перевод критериальной оценки в пятибалльную.

Тестовая оценка

Применение тестирования как метода контроля.

Накопительная оценка

Задания могут быть как обязательными для выполнения, так и по выбору. Баллы, полученные учащимися за выполнение заданий, суммируются. Данный вид оценки отличается от традиционной системы оценивания накопительным характером и ясными правилами получения итоговой отметки.

Рейтинговая оценка

Рейтинг - это число, которое получается либо путем опроса субъективных мнений экспертов, либо путем набора очков и баллов. В конце учебного года все баллы, которые были набраны ребенком, суммируются и формируют его рейтинг. Таким образом, рейтинговая система стимулирует самоанализ и самоконтроль учащихся.

Один из примеров, как можно выявить, насколько эффективной была работа на уроке:

Фамилия, имя ученика _____

Сделайте, пожалуйста, метки, соответствующие вашей оценке результатов урока. Если Вы низко оцениваете результаты, то необходимо поставить 0, если выше, то выберите подходящий балл – от 1 до 5.

Как хорошо вы усвоили материал пройденного урока:

0 1 2 3 4 5

Оценка работы учителя на уроке:

0 1 2 3 4 5

Таким образом, учителя могут использовать различные формы системы оценки уровня достижений планируемых результатов, а также организовывать условия формирования самооценки и самоконтроля при обучении различных областей познания, а также применять все многообразие форм организации оценивания результатов, в том числе оценочные листы и карты достижения учащихся, проекты, исследования.

Использованные источники:

1. Аванесов В.С. Методологические и теоретические основы тестового педагогического контроля / В.С. Аванесов.- СПб., 1994.- 32 с.
2. Гулидов И.Н. Педагогический контроль и его обеспечение / И.Н. Гулидов.- М.: Форум, 2005.

УДК 328

*Аркатов Д.А.
студент 4 курса
факультет Экономики и управления
СОФ НИУ БелГУ
научный руководитель: Мочалин А.В.
старший преподаватель
Россия, г. Старый Оскол*

РЕКРУТИНГ МОЛОДЫХ ГРАЖДАН В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ КАК ФАКТОР ВОВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В ПОЛИТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы формирования новой политической элиты и вовлечения молодежи в политическую жизнь как основу данного процесса. Проведен анализ кадровой структуры современных органов государственной власти и представительства молодежи в них от различных политических партий. Обозначены проблемы в реализации молодежью пассивного избирательного права. Предложены меры по совершенствованию реализации данного права, обоснована необходимость вовлечения молодых граждан в политическую деятельность как базиса для проведения кадровой реформы органов государственной власти.

Ключевые слова: политика, молодежь, политический партии, выборы, государственная власть.

*Arkatov D.A., student
4 year, Department of Economics and Management
Belgorod National Research University
Russia, Stary Oskol
Mochalin A.V.
Senior Lecturer*

ENGAGING YOUNG PEOPLE IN THE GOVERNMENT WORK AS A WAY TO INVOLVE YOUNG CITIZENS INTO POLITICAL ACTIVITIES

Abstract: this article reviews the issues of creating the next generation political elite and young people participatory policy as a foundation of it. An analysis was conducted to understand the current staffing structure of the government and contemporary representation of youth in it. Certain problems were identified in the field of exercising passive suffrage. This article suggests the solutions of the designated issues and substantiate the need of further involvement of young people into politics as a basis for reforming the current government.

Keywords: politics, youth, political parties, elections, government

Любая социальная система как живой организм находится в постоянном движении, внутренней и внешней трансформации, потребности в новых источниках и стимулах развития.

Одним из необходимых условий эффективного функционирования государственного аппарата является постоянная кадровая ротация, рекрутинг в его структуры лучших представителей молодого поколения, создание конкурентной среды между старыми и новыми управленческими кадрами. Проблема «старения» управленческих кадров и угроза наступления эпохи «геронтократии» в негативном ее понимании является особо актуальной в современной России. Следует напомнить, что поздний период эпохи застоя в конце 70-х - начале 80-х годов XX века в СССР был во многом связан с проблемой несменяемости кадров и отсутствием эффективной системы рекрутинга молодежи во властные структуры. Это привело к серьезным сбоям в механизме управления государством, процветанию консерватизма, косности в принятии важнейших управленческих решений и в итоге способствовало ослаблению всего государственного аппарата. [1, с.89-90]

Формирование в России нового поколения управленческих кадров и молодой политической элиты связано с необходимостью перехода системы управления от старых, советских методов управления к новым современным методам, отвечающим современным реалиям и политическим вызовам. Поэтому успешное использование интеллектуального и инновационного потенциала молодежи в политической сфере будет способствовать реализации новых форм и способов взаимодействия органов государственного и муниципального управления с населением, выстраиванию диалога власти с гражданским обществом, что особенно важно в новых геополитических условиях развития России.

Рекрутинг в государственные и муниципальные структуры власти перспективной молодежи является важнейшим направлением кадровой политики государства, необходимым элементом механизма функционирования как органов исполнительной власти, так и органов законодательной власти.

Одним из направлений повышения роли молодых граждан в политической сфере является реализация молодежью пассивного избирательного права, то есть права избираться в органы государственной власти различного уровня, в целом открытость и доступность системы выборов как «социального лифта» для молодого поколения.

Статья 32 Конституции Российской Федерации закрепляет право граждан участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей. В пункте 2 ст. 32 устанавливается, что «граждане Российской Федерации имеют право избирать и быть избранными в органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также участвовать в референдуме». [2]

Вместе с тем, применительно к молодым гражданам, реализация пассивного избирательного права затруднена возрастными и социальными

барьерами, которые во многом не позволяют молодежи в полной мере реализовать свой общественно-политический потенциал, активно включиться в работу органов власти в качестве ее представителей.

Анализ представленности российской молодежи в различных органах государственной власти (федерального и регионального уровней) актуализирует проблему разработки новых нормативно-правовых и организационно-управленческих подходов к реализации системы рекрутинга молодежи в активную политику.

Важнейшим показателем эффективности системы реализации молодежью пассивного избирательного права являются результаты выборов в различные органы власти и данные о численности избранных населением молодых кандидатов. Так, результаты выборов депутатов Государственной Думы Федерального Собрания России седьмого созыва 18 сентября 2016 года показывают, что корпус молодых парламентариев (возраст до 35 лет) в данном органе власти составляет лишь 27 чел. (6%). Данные о количестве членов Совета Федерации еще более негативные. Из 170 членов Совета Федерации на данное время только один относится к категории молодой парламентарий, что составляет 0,6%. Это Арашуков Рауф Раулевич (23 июня 1986 года рождения), представитель от исполнительного органа государственной власти Карачаево-Черкесской Республики. По итогам выборов в законодательные органы власти 6 субъектов Российской Федерации 10 сентября 2017 года корпус молодых парламентариев составил 35 чел. (11,3%). [3]

Таким образом, рекрутинг молодых успешных высокопрофессиональных граждан в органы государственной власти является важнейшим направлением политической, кадровой реформы.

В целях реализации данной задачи можно рекомендовать к принятию на законодательной и подзаконной основе следующих предложений:

1. Установление обязательной квоты представительства (20%) молодых кандидатов в списках от политических партий на выборах в законодательные органы государственной власти Российской Федерации.

Слабое представительство молодежи в органах власти во многом связано с особенностями выбора избирательной стратегии политических партий. Не секрет, что политика ведущих политических партий (КПРФ, Справедливая Россия и иные) изначально не направлена на активное включение молодежи в списки кандидатов. Так на выборах депутатов Государственной Думы России 2016 года от партии «Справедливая Россия» не выбрано ни одного молодого депутата, от КПРФ – 1 депутат.

В 2011 году политическая партия «Единая Россия» отказалась от идеи квотирования, то есть предоставления 20% мест в списках на выборах молодежи, что с 2006 года должно было мотивировать членов «Молодой гвардии» и других молодежных движений участвовать в партийных проектах. В итоге на выборах 2016 года «Единая Россия» имеет не высокий показатель по количеству молодых парламентариев. Так, по сравнению с выборами 2011

года, количество выбранных депутатов от партии «Единая Россия» увеличилось на 105 парламентариев, а количество избранных молодых депутатов уменьшилось на 4 парламентария (-3,6%).

Установление обязательной квоты позволит молодым кандидатам преодолеть сопротивление старых кадров, будет способствовать повышению конкуренции в партийных рядах и обновлению их кадрового состава.

2. Реформирование системы предварительного отбора кандидатов от политических партий на выборах (праймериз).

В рамках политической реформы 2011 года вступила в действие технология проведения процедуры праймериз, то есть выдвижении кандидатов на выборы на основании предварительного внутрипартийного голосования. В ходе ее проведения региональные отделения партий предлагают молодым активистам на равных с опытными политиками участвовать в избирательном процессе, причем зачастую обдуманно ставят молодежь в неравные стартовые условия. С одной стороны, система праймериз вводит начинающих политиков в жесткую конкурентную среду и необходимость активной и последовательной работы по формированию своего политического имиджа и взаимодействию с избирателями; с другой стороны, эта процедура значительно усложняет реальные шансы молодых политиков пройти предварительный отбор, ведь при данной системе выживают только сильнейшие кандидаты.

В данном направлении предлагается юридически разграничить участников праймериз на возрастные группы: до 35 лет и от 35 лет. Таким образом, от каждой из данных групп будут определены кандидаты, предлагаемые в итоговый региональный список партии для участия в выборах. Данная процедура создаст конкурентную среду в региональных и местных отделениях политических партий, в которых традиционно значимость старых элит особо велика.

3. Установление обязательной квоты представительства (20%) молодых граждан (до 30 лет) в составах участковых избирательных комиссий (УИК).

Социологические опросы молодежи показали, что многие респонденты считают участие в работе УИК одним из факторов политической социализации, «социальным лифтом», который способствует появлению необходимых социальных связей и возможности для последующей самореализации. Работа в УИК позволяет глубже понять особенности избирательного процесса, в дальнейшем участвовать в выборной системе в иных ролях: кандидата, доверенного лица, наблюдателя и иных.

Таким образом, предлагаемые мероприятия будут способствовать более активному включению молодежи в реальные политические процессы, позволят молодым людям эффективнее реализовать свое пассивное избирательное право и преодолеть имеющиеся социальные барьеры в политической сфере. А главное, данные мероприятия ясно продемонстрируют стремление власти к активному сотрудничеству с молодежью, готовностью к реализации во власти ее потенциала.

Использованные источники:

1. Институт выборов как фактор социализации молодежи российской провинции/ А.В. Мочалин, Т.П. Беликова, А.Н. Чумаков, Е.А. Шамрина. – Старый Оскол: Изд-во РОСА, 2016. – 200 с.
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
3. Официальный сайт Центральной избирательной комиссии Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cikrf.ru>

УДК 328

*Аркатов Д.А.
студент 4 курса
факультет Экономики и управления
СОФ НИУ БелГУ
научный руководитель: Мочалин А.В.
старший преподаватель
Россия, г. Старый Оскол*

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭЛЕКТОРАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности эволюции электорального поведения студенческой молодёжи в условиях изменения общественно-политической жизни российского общества. В ходе проведенного социологического опроса студенческой молодёжи Старооскольского городского округа определяются основные тенденции динамики электорального поведения, а также факторы, оказывающие влияние на электоральную активность молодёжи.

Ключевые слова: молодёжь, выборы, транзитивное общество, электоральная активность

*Arkatov D.A., student
4 year, Department of Economics and Management
Belgorod National Research University
Russia, Stary Oskol
Mochalin A.V.
Senior Lecturer*

TRANSFORMATION OF BELGOROD OBLAST STUDENTS ELECTORAL ACTIVITY IN THE TRANSITIONAL SOCIETY OF RUSSIA

Abstract: This article reviews the distinctive features of development of Russian students political activity in times of socio-political shifts in the Russian society. A survey was conducted to determine the main trends of students political behavior in the Stary Oskol urban district and the factors impacting it the most.

Keywords: youth, elections, transitional society, electoral activity.

В настоящее время особую актуальность обретает выявление новых социальных сил, призванных решать общественные проблемы и имеющих потенциал для продолжения работы по модернизации страны. Здесь вполне правомерна ориентация на молодое поколение, как потенциального субъекта общественных преобразований. В этой связи избирательный процесс уместно рассматривать в качестве одного из эффективных механизмов социализации молодежи и включения ее в общественную жизнь.

Действительно, современная молодежь – это политическое будущее России. Через 10 – 15 лет она будет определять не только облик страны в целом, но и (в более узком смысле) статус выборов в российском социуме. От установок и образцов поведения молодых людей, электоральной активности молодежи во многом будет зависеть успех проводимых реформ избирательной системы, уровень легитимности власти в глазах общества.

В связи с вышеперечисленным, особую значимость приобретает комплексное изучение электорального поведения молодежи, её электоральных предпочтений, факторов оказывающих влияние на её политический выбор, а также в целом, уровень её правовой культуры [1, с. 248].

Электоральное поведение есть *разновидность политического участия как действия по делегированию полномочий*. Поведение избирателя и его голосование определяются многими обстоятельствами. В конечном счете, возникает множество разнородных установок, которые в своей совокупности сказываются на электоральном выборе. При этом под **установками** понимают *«факторы восприятия действительности и самооценки, мышления и деятельности граждан, характеризующие их взаимоотношения с институтами политической системы и политическими лидерами, а также отражающие субъективную готовность людей к принятию тех или иных жизненных ориентиров, целей, ценностей, норм, стереотипов поведения, языковых и мыслительных формул, лозунгов и т.п.»* [2, с. 21].

Все эти факторы в своей совокупности создают основания для того, чтобы в момент голосования избиратель принял то или иное решение. Результатом влияния на субъекта различных факторов является формирование у субъекта электоральной позиции. Электоральную позицию можно определить как преобладающую точку зрения на выборы и избирательный процесс, сформировавшуюся в сознании субъекта под влиянием системы внутренних и внешних факторов и отражающую в конечном итоге типичный способ самоорганизации жизни. Эта позиция существенным образом детерминирует поведение избирателей, в том числе и электоральный выбор [3, с. 140].

Решающее значение для влияния на характер электорального поведения имеют объективно существующие в обществе экономические и политические отношения, определяемые в конечном итоге социально-классовой принадлежностью тех или иных групп избирателей. Вместе с тем социально-политические ориентации, реализующиеся в электоральном поведении,

представляют собой результат сложной взаимосвязи воздействующих на избирателей объективных условий и субъективных факторов. К последним, в частности, относятся особенности внутри и внешнеполитической обстановки, специфика поведения политических организаций, характер и уровень эффективности средств массовой коммуникации и т.д. [4, с. 43].

В целях выявления эволюции электорального поведения молодежи, определения уровня её электоральной активности в октябре 2017 года кафедрой менеджмента СОФ НИУ «БелГУ» было проведено в Старооскольском городском округе социологическое исследование по теме «Электоральная активность молодежи». В опросе приняло участие 400 респондентов, являющихся студентами вузов и ссузов городского округа. Структура опроса включала вопросы, направленные на определение детерминант электорального поведения студентов, особенностей их электоральной позиции и в целом модели электорального поведения.

По вопросу «Как Вы считаете, влияют ли результаты выборов на жизнь страны, региона, города?» были даны следующие ответы: Да - 168 чел. (42%); Скорее да, чем нет - 102 чел. (25%); Скорее нет, чем да - 62 чел. (16%); Нет - 48 чел. (12%); Затрудняюсь ответить - 20 чел. (5%). Таким образом, 67% молодежи согласны со значимостью избирательной системы и ее влияния на жизнь общества, однако 28 % высказали отрицательную позицию.

По вопросу «Как Вы считаете, влияют ли результаты выборов на жизнь таких людей, как Вы?» были получены следующие ответы: Да - 120чел. (30%); Скорее да, чем нет - 86чел. (21%); Скорее нет, чем да - 78чел. (20%); Нет - 84чел. (21%); Затрудняюсь ответить - 32чел. (8%). Этот вопрос уточнял, конкретизировал предыдущий вопрос и показал, что, если в отношении страны молодежь видит важность выборов, то в отношении самой молодежи такой уверенности у респондентов уже нет. Только 51% высказались утвердительно, а отрицательных ответов дано 41% .

По вопросу «Согласны ли Вы с мнением, что активное участие молодежи в выборах может способствовать решению молодежных проблем?» даны следующие ответы: Да - 114чел. (28%); Скорее да, чем нет - 94чел. (24%); Скорее нет, чем да - 74чел. (18%); Нет - 58чел. (15%); Затрудняюсь ответить - 60чел. (15%). Как и в предшествующем вопросе положительно ответили чуть более половины респондентов – 52%, а отрицательные ответы дали 33%.

Таким образом, анализ трех вопросов позволяет сделать вывод, что студенты осознают значимость выборов для общества и государства в целом. Вместе с тем, только каждый второй считает выборы эффективным средством защиты его личных интересов и интересов молодежи.

Следующий блок вопросов выявлял потенциал активности молодежи, их готовность принимать активное участие в подготовке и проведении выборов.

На вопрос «Хотели ли Вы принять участие в будущих выборах в качестве кандидата?» было получен неожиданно высокий процент положительных ответов – 16% респондентов (64 человека). Это говорит о

желании молодежи реализовать себя, а также возможно о молодежном максимализме. На вопрос «Хотели ли Вы принять участие в будущих выборах в качестве члена избирательной комиссии?» процент желающих оказался существенно ниже – всего 13% (52 человека). Однако на вопрос «Хотели ли Вы принять участие в будущих выборах в качестве наблюдателя?» положительно ответили уже 28% (114 человек) и 25% еще не решили. Скорее всего, такое разночтение в желании активно участвовать в выборах связано с неуверенностью респондентов в своих силах (что касается ответственной работы в избирательной комиссии) и готовностью работать наблюдателем, где требования будут значительно ниже.

Вопрос «Чье мнение по вопросам участия в выборах для вас является значимым?» обозначал значимых для молодежи субъектов. Среди них, лидерами, как и ожидалось, оказались: родители и родственники – 22% опрошенных и частично друзья и знакомые – 11%. Лидером стало ответ «Только собственное мнение» - 28%, что соответствует молодежному сознанию. К удивлению достаточно высокий процент (10-11%) набрали «известные люди» и «известные политики и общественные деятели»

Следует отметить, что работники избиркомов, руководители мест работы и учебы, учителя и преподаватели не получили высоких процентов – в среднем всего по 5%. Возможно, что просто часть молодежи в силу своего менталитета не хочет признаваться во влиянии на них данных «взрослых».

На актуальный вопрос «Укажите наиболее эффективные формы избирательной агитации по привлечению молодежи к участию в выборах?» мнения молодежи разделились. Среди лидеров значатся ответы (15-18%): включение молодежи в состав избирательных комиссий, избирательных штабов, наблюдателей (74 чел.) и отражение интересов молодежи в программах кандидатов и партий (64 чел.), что является позитивным показателем заинтересованности молодежи в выборах как средстве отстаивания своих групповых интересов. Также среди лидеров ответ: Избирательные ролики, теледебаты кандидатов (60 чел.). Наименьший показатель у ответа: Листовки, буклеты, наказы кандидатов и партий - 5%.

Вопрос «В какой мере Вы знакомы с системой выборов и работой молодежных правительств и парламентов в Белгородской области?» предполагал выявления информированности молодежи, прежде всего, о наличии и работе в городском округе Совета молодежи и городских выборах, которые в него проводились уже два раза, а также о выборах лидеров школьного и студенческого самоуправлений. Результат оказался достаточно позитивным: 64% молодежи имеют информацию о молодежных органах, так что просветительская и организационная работа избиркома и образовательных организаций дала определенные положительные результаты. Вопрос «Поддерживаете ли Вы необходимость выборов и работы молодежных правительств и парламентов в Белгородской области?» подтвердил предыдущие данные. 67% поддерживают работу данных молодежных органов.

На вопрос «Как Вы считаете, что нужно сделать в первую очередь, чтобы повысить активность молодежи на выборах?» респонденты дали приблизительно равные ответы по многим позициям. Однако наибольший процент (более 20%) получили: Материальная и организационная поддержка молодежных проектов и инициатив (88 чел.), Реализация программ по решению молодежных проблем, развитие молодежной политики (80 чел.). Следовательно, молодежь указывает на необходимость конкретного решения молодежных проблем и создания реальных условий для возможности реализации молодежью своего потенциала в различных сферах общественной жизни. Также высокий процент (18%) получил ответ «Создание молодежной политической партии». К нашему удивлению не высокие показатели (5%) оказались у тех форм работы, которые мы реализуем в настоящее время: Развитие молодежного парламентаризма и иных форм сотрудничества молодежи и власти (всего 20 чел.) и Поддержка молодежных клубов молодого и будущего избирателя (28 чел.).

В целом социологическое исследование выявило следующие особенности электорального поведения молодежи городского округа:

1. Электоральное поведение студенческой молодежи характеризуется позитивным отношением к важности института выборов и необходимости непосредственного участия в избирательном процессе.

2. Среди моделей электорального поведения молодежь наиболее часто действует в соответствии с имиджевой моделью, моделью рационального выбора. Также молодежь подвержена воздействию манипулятивных моделей. Опасной является и подверженность молодых избирателей воздействию негативной модели электорального поведения, т.е. голосование вопреки.

3. Молодежи свойственен неконформистский стиль электорального поведения. В связи с особенностями периода взросления она негативно воспринимает методы принуждения и административного воздействия, склонна принимать противоположные решения. Так, среди форм политического участия молодежи в выборах, частыми являются протестное голосование.

4. В целом, электоральное поведение значительной части молодежи можно определить как «нестабильное», «подвижное». Политические пристрастия молодежи не являются постоянными и стабильными. В ходе процесса социализации молодые люди еще слабо разбираются в политике, часто меняют свои политические идеалы.

Выявленные особенности электорального поведения молодежи позволяют предложить избирательным комиссиям, органам государственной и муниципальной власти следующие рекомендации по эффективному управлению электорального поведения данной категории избирателей:

1. Работа с молодежью не может быть эффективной,

если она ведется без участия молодежи. Необходимо содействовать включению молодежи в избирательный процесс - участие студентов в работе избирательных комиссий, корпуса наблюдателей, членов штабов, участие в проведении Exit-poll.

2. Органы власти должны перейти от проведения массовых мероприятий к практике индивидуальной, постоянной работы с отдельными целевыми группами студенчества, сделать свою работу более адресной и конкретной.

3. Уровень электоральной активности молодежи во многом зависит от оценки студенчеством эффективности деятельности самой власти, особенно в деле решения молодежных проблем. Доверие и признание молодежью власти нельзя добиться административными мерами, необходимы реальные шаги в сторону решения молодежных проблем.

Поэтому крайне важно оказание содействия молодежным организациям, способствующих артикуляции, агрегации и представительству интересов молодежи и способных реализовывать молодежные проекты разного уровня.

Использованные источники:

1. Бабинцев, В.П. Особенности электорального поведения молодежи в Белгородской области. Молодежь и выборы сегодня: перспективы, ожидания. Материалы областной научно-практической конференции [Текст] /В.П. Бабинцев. – Белгород, ПБОЮЛ Круть С.А., 2006. – 258 с.
2. Захаров, О.В. Социальные механизмы воздействия на электоральное поведение [Текст] : дис. ... канд. соц. наук / О.В. Захаров. – Москва, 2012. – 155 с
3. Крупеня, Е.М., Смолина, И.Г. Правовая культура избирательного процесса: персоноцентристский анализ [Текст] / Е.М. Крупеня, И.Г. Смолина. – Москва, Университетская книга, 2012. - 276 с.
4. Савченко, С.М. Электоральное поведение граждан в контексте модернизации современного российского общества [Текст]: дис. ... канд. соц. наук/ С.М. Савченко. – Ростов-на-Дону, 2012. – 145 с.

*Романская М.
студент магистратуры 3 курса
юридический факультет
ФГБОУ ВО «Рязанский государственный
университет имени С.А. Есенина»*

ДЕЕСПОСОБНОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются особенности различных категорий несовершеннолетних граждан РФ: с рождения до шести лет, с шести до четырнадцати и четырнадцати до восемнадцати лет. Каждая из указанных групп имеет свой объем прав и обязанностей, предусмотренных законодательством.

Ключевые слова: несовершеннолетние, малолетние, дееспособность, частичная дееспособность, неполная дееспособность.

*Romanskaya M.
Ryazan State University named after S.A. Esenin
faculty of law, graduate student
Russia, Ryazan*

MINORITY OF MINORS IN THE RUSSIAN LEGISLATION

Annotation. In this article, various categories of underage citizens of the Russian Federation are considered: from birth to six years, from six to fourteen and fourteen to eighteen. It has the scope of rights and duties proposed by the legislation.

Key words: minors, juveniles, capacity, partial capacity, incomplete legal capacity.

Ребенок с момента своего рождения и до 14 лет является малолетним (и несовершеннолетним одновременно), а с 14 до 18 лет - несовершеннолетним.

Согласно п. 1 ст. 21 ГК РФ лицо приобретает гражданскую дееспособность в полном объеме с наступлением совершеннолетия, т.е. по достижении 18-летнего возраста.

Однако гражданским законодательством предусматриваются некоторые исключения из данного правила. Во-первых, согласно п. 2 ст. 21 ГК РФ, это касается лица, которое вступило в порядке исключения в брак до достижения 18 лет. Именно благодаря этому данное лицо приобретает дееспособность в полном объеме с момента вступления в брак.

Во-вторых, несовершеннолетний, достигший 16 лет, согласно ст. 27 ГК РФ, может быть также объявлен полностью дееспособным, если он начинает рабочую деятельность по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия родителей, усыновителей или попечителей занимается предпринимательской деятельностью и, соответственно, зарегистрирован в качестве предпринимателя.

По отношению к указанной общей норме имеются специальные нормы, закрепленные в ч. 2 ст. 21, ст. 26 ГК РФ, о дееспособности лиц, не достигших возраста 18 лет. Однако законодатель не предлагает отдельного понятия для дееспособности несовершеннолетних.

Проанализировав указанное понятие дееспособности можно выделить характеристики вообще дееспособности и в частности дееспособности несовершеннолетнего гражданина. Во-первых, дееспособность как статика - юридическое состояние гражданина как субъекта права, образующееся в полном объеме с наступлением 18 лет. Не обязательно вступивший в 18-летний возраст гражданин должен сразу реализовывать то, что закреплено в ч. 1 ст. 21 ГК РФ, как и не обязательно несовершеннолетний, малолетний должны реализовывать то, что указано в ст. 26, 28 ГК РФ, но состояние дееспособности в определенном законом объеме у них имеется.

Одновременно дееспособность является динамичной, что раскрывается в умении гражданина создавать и реализовывать права, и создавать и исполнять обязанности и собственно реализации этого умения.

Понятие дееспособности связано с совокупностью ряда критериев: наличие воли, определенного уровня интеллектуального развития и психического здоровья.

Законодатель исходит из того, что с 18 лет (если нет определенных психических заболеваний) указанные критерии наличествуют в достаточной мере. Объективно, что чем младше лицо, тем оно менее интеллектуально развито по общим показателям, менее стабильно психическое здоровье, менее устойчиво в своей воле и ее четком выражении.

Неоднократно говорилось, что наступление полной дееспособности связано с вступлением гражданина РФ в определенный возраст. Тогда как при несовершеннолетии объем дееспособности растет постепенно, с возрастом.

Законодатель выделяет здесь две ступени дееспособности несовершеннолетних. Можно говорить о неполной (частичной) дееспособности несовершеннолетних: а) несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет (ст. 26 ГК РФ); б) малолетних (несовершеннолетних в возрасте от 6 до 14 лет) (ст. 28 ГК РФ), а также о полной дееспособности несовершеннолетних (ч. 2 ст. 21, ст. 27 ГК РФ).

Если содержание дееспособности совершеннолетнего составляет полный объем прав и возможных обязанностей гражданина, то содержание дееспособности несовершеннолетнего по общему правилу составляет гораздо меньший объем, увеличивающийся, однако, с возрастом (ст. 26, 28 ГК РФ). О полном объеме дееспособности несовершеннолетнего можно говорить лишь в ряде установленных законом случаев. В частности, при вступлении несовершеннолетнего в брак (ч. 2 ст. 21 ГК РФ) - полный объем возникает автоматически. Кроме того, если несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, работает по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью, то он может быть объявлен полностью

дееспособным.

Дети до шести лет являются юридически недееспособными. Малолетние дети до 6 лет не могут совершать юридически значимых действий.

Характеризуя неполную либо, как ее еще называют, частичную дееспособность, следует отметить, что в данном случае гражданин, пользуясь своими правами, имеет право приобретать некоторые

Говоря об объеме дееспособности несовершеннолетних, которые достигли возраста 14 лет (до 18), можно отметить довольно обширный ее диапазон. В указанном возрасте несовершеннолетние вправе приобретать гражданские права и создавать для себя гражданские обязанности самостоятельно на основании части 1 статьи 26 ГК РФ). Часть 2 статьи 26 ГК РФ говорит о возможности приобретения прав с согласия родителей (усыновителей, попечителя).

Волю в таких сделках и иных действиях выражает непосредственно несовершеннолетний.

Несовершеннолетний в возрасте от 14 до 18 лет вправе самостоятельно, независимо от согласия родителей (усыновителей, попечителя), распоряжаться своим заработком, стипендией или другими доходами (п. 1 ч. 2 ст. 26 ГК РФ).

С шестнадцатилетнего возраста физические лица имеют право являться членами кооперативов, то прямо установлено в соответствующем нормативном правовом акте. Вступив в кооператив, несовершеннолетним приобретаются права и обязанности полноправного члена организации, которые им самостоятельно осуществляются.

Итак, с учетом анализа норм ст. 21, 26-28 ГК РФ, под дееспособностью несовершеннолетних будем пониматься способность несовершеннолетнего (14-18 лет) или малолетнего (6 - 14 лет) гражданина своими действиями, совершаемыми в установленных законом случаях с разрешения родителей (усыновителей, опекунов) или без такового, приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (гражданская дееспособность) в установленном законом объеме.

Из указанного понятия следуют выделенные законодателем виды дееспособности несовершеннолетних: 1) полная (как исключение), а так же неполная: 2а) несовершеннолетних в возрасте 14-18 лет; 2б) малолетних в возрасте 6-14 лет. Такая градация определена, прежде всего, психофизиологическим и интеллектуальным уровнем развития несовершеннолетних.

Объем (содержание) дееспособности несовершеннолетних разграничен законодателем в соответствии с возрастным цензом.

Необходимо отметить, что дееспособность несовершеннолетних не является постоянной. Например, при вступлении несовершеннолетнего в брак, лицо приобретает дееспособность в полном объеме с момента вступления в брак (п. 2 ст. 21 ГК РФ). Кроме того, приобрести полную

дееспособность можно посредством эмансипации, которая возможна в случае, когда лицо, которое достигло шестнадцати лет, работает по трудовому договору (контракту), или занимается предпринимательской деятельностью с согласия законных представителей. Необходимо учитывать, что объявление такого несовершеннолетнего полностью дееспособным (эмансипация) осуществляется согласно решению органа опеки и попечительства на основании согласия обоих родителей (законных представителей), а в случае отсутствия такого согласия - исключительно по решению суда (п. 1 ст. 27 ГК РФ).

Согласно ст. 13 Семейного кодекса Российской Федерации брачный возраст установлен в восемнадцать лет. При наличии уважительных причин органы местного самоуправления вправе разрешить вступить в брак лицам, достигшим возраста шестнадцати лет. Порядок и условия, при наличии которых вступление в брак в виде исключения с учетом особых обстоятельств может быть разрешено до достижения возраста шестнадцати лет, могут быть установлены законами субъектов Российской Федерации.

Вместе с тем, законодатель не устанавливает минимальный возраст для вступления в брак, в связи с чем, возможно возникновение ситуации, когда лицо 13 лет сможет приобрести полную дееспособность посредством вступления в брак и будет самостоятельно совершать все сделки и нести за них ответственность.

Итак, лица в возрасте от 6 до 14 лет обладают частичной дееспособностью, в частности, могут совершать мелкие бытовые сделки; а также не требующие нотариального удостоверения (государственной регистрации) сделки, которые направлены на безвозмездное получение выгоды; сделки в части распоряжения средствами, которые были предоставлены законным представителем, либо с его согласия для конкретной цели или свободного распоряжения.

Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет вправе распоряжаться своей стипендией, заработком (иными доходами); осуществлять права авторов произведения литературы, искусства, науки, различных изобретений, а также иных результатов своей интеллектуальной деятельности, которые охраняются законодателем; вносить в кредитные организации вклады и распоряжаться ими.

Кроме того, несовершеннолетние по достижении возраста шестнадцати лет вправе быть членами кооперативов согласно законодательству о кооперативах.

Полную дееспособность несовершеннолетние приобретают с момента вступления в брак или в результате эмансипации. Считаем необходимым для вступления в брак установить минимальный возраст - 16 лет.

Таким образом, в свете проводимых в настоящее время реформ, направленных на совершенствование гражданского законодательства, проблема применения норм, связанных с дееспособностью граждан, по-прежнему, требует внимания и более четкой детализации.

Согласно п. 1 ст. 21 ГК РФ лицо приобретает гражданскую дееспособность в полном объеме с наступлением совершеннолетия, т.е. по достижении 18-летнего возраста. Если содержание дееспособности совершеннолетнего составляет полный объем прав и возможных обязанностей гражданина, то содержание дееспособности несовершеннолетнего по общему правилу составляет гораздо меньший объем, увеличивающийся, однако, с возрастом (ст. 26, 28 ГК РФ).

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СПС КонсультантПлюс;
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // СПС КонсультантПлюс.

УДК 347

*Торхова И.В.
студент магистратуры 2 курса
научный руководитель: Новокшинова Н. А., к.юр.н.
доцент
кафедра гражданского права и процесса
ФГБОУ ВО «ЧелГУ»
Россия, г. Челябинск*

НОВОВВЕДЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ С 2018 ГОДА

Аннотация: В настоящей статье рассматриваются нововведения установленные Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», для обеспечения заявок при проведении конкурсов и аукционов.

Ключевые слова: нововведение, конкурентные способы определения поставщиков, порядок проведения закупок в электронной форме, порядок регистрации участников закупок, обеспечение заявки, заключение контракта.

*Torkhova I.V.
2nd year student of the master's program OF FGBOU IN «ChelGU»
Russia, Chelyabinsk
Novokshonova N.A.
candidate of law, associate Professor
Chelyabinsk state University
Russia, Chelyabinsk*

DEVELOPMENTS IN THE LAW ON THE CONTRACT SYSTEM IN 2018

Abstract: In the present article explores innovations established by the Federal law of 05.04.2013 N 44-FZ "On contract system in procurement of goods,

works, services for state and municipal needs" to provide bids when conducting tenders and auctions.

Keywords: innovation, competitive methods of determining suppliers, the procedure for procurement in electronic form, the procedure for registration of participants in the procurement, the provision of the application, the conclusion of the contract.

В конце 2017 года Президент РФ подписал пакет федеральных законов, которые существенно повлияют на закупочную деятельность государственных и муниципальных заказчиков в 2018 году, в частности это Федеральные законы:

- от 29.12.2017 N 475-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" и статью 18 Федерального закона "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее - Закон N 475-ФЗ);

- от 31.12.2017 N 504-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", вступает в силу 01.07.2018, за исключением отдельных положений (далее - Закон N 504-ФЗ).

Кроме этого, внесены изменения в смежное законодательство, которые в том числе затрагивают вопросы работы в рамках контрактной системы:

- от 31.12.2017 N 503-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее - Закон N 503-ФЗ);

- от 31.12.2017 N 506-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О содействии развитию жилищного строительства" и отдельные законодательные акты Российской Федерации".

В настоящей статье рассмотрим наиболее важные из соответствующих изменений:

1.Изменения в части информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок

Законом N 504-ФЗ уточнено, что для подписания электронных документов в единой информационной системе и на электронных площадках должна использоваться усиленная квалифицированная электронная подпись. Ранее предусматривалось использование неквалифицированной электронной подписи.

Также уточнен состав единой информационной системы. Начиная с 01.01.2019 в нее будет входить еще и единый реестр участников закупок. Отметим, что требования к названному реестру, порядок регистрации участников закупок в единой информационной системе и их аккредитация на электронных площадках регламентируются вводимой ст. 24.2 Закона о контрактной системе.

Кроме того, предусматривается, что в целях мониторинга и фиксации

действий, бездействия участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе в сфере закупок на электронной площадке создается государственная информационная система, которая будет обеспечивать:

- мониторинг доступности (работоспособности) единой информационной системы, электронной площадки и хранение информации о такой доступности (работоспособности);

- фиксацию, включая видеофиксацию, в режиме реального времени действий, бездействия участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке;

- хранение информации о действиях, бездействии участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке, в том числе информации об электронных документах, формируемых участниками контрактной системы в сфере закупок и подписанных усиленной электронной подписью, если иное не предусмотрено Законом о контрактной системе.

2.Изменения в особенностях проведения закупок в электронной форме

Законом N 504-ФЗ уточнено, что проводимые в электронной форме открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений (далее - электронные процедуры), а также закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс, закрытый аукцион (в случаях, установленных решением Правительства РФ, предусмотренным ч. 3 ст. 84.1 Закона о контрактной системе).

Согласно ч. 1 статьи 24.1 Закона о контрактной системе проведение электронных процедур, закрытых электронных процедур, в том числе направление участниками закупок запросов о даче разъяснений положений извещения об осуществлении закупки и (или) документации о закупке, подача участниками закупок заявок на участие в закупке, предложений о цене контракта, окончательных предложений, предоставление комиссии по осуществлению закупок доступа к указанным заявкам, сопоставление предложений о цене контракта участников закупки, формирование протоколов, заключение контракта с победителем закупки, обеспечивается на электронной площадке, требования к которой будут устанавливаться Правительством РФ. Перечень операторов, которые будут соответствовать установленным требованиям, тоже будет утверждаться Правительством РФ.

Законом N 504-ФЗ детально регламентирован порядок проведения в электронной форме: открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса в электронной форме, запроса котировок, запроса предложений в электронной форме, закрытых способов определения поставщиков.

Бюджетные учреждения при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных, муниципальных нужд (ч. 43 ст. 112

Закона о контрактной системе) с 01.01.2019 должны будут определять поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения электронных процедур. При этом учреждения не будут вправе проводить открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос котировок, запрос предложений не в электронной форме.

Следует отметить, что эти положения не распространяются на заказчиков в случае осуществления закупок, поименованных в ст. 75, 76, 80, 82, 84, 93, 111 и 111.1 Закона о контрактной системе.

3. Изменения в части требований к участникам закупки

Согласно внесенным в ст. 31 Закона о контрактной системе изменениям с 01.07.2018 единые требования к участникам закупки дополняются еще одним, а именно: "отсутствие у участника закупки ограничений для участия в закупках, установленных законодательством Российской Федерации".

4. Изменения в контракт

Исходя из новой редакции ч. 13 ст. 34 Закона о контрактной системе в контракт включаются обязательные условия:

- о порядке и сроках оплаты товара, работы или услуги, о порядке и сроках осуществления заказчиком приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов) или оказанной услуги в части соответствия их количества, комплектности, объема требованиям установленным контрактом, а также о порядке и сроках оформления результатов такой приемки;

- об уменьшении суммы, подлежащей уплате заказчиком юридическому лицу или физическому лицу, в том числе зарегистрированному в качестве индивидуального предпринимателя, на размер налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы РФ, связанных с оплатой контракта, если в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах такие налоги, сборы и иные обязательные платежи подлежат уплате в бюджеты бюджетной системы РФ заказчиком.

Введенной ч. 29 ст. 34 Закона о контрактной системе, Правительство РФ вправе устанавливать:

- порядок определения минимального срока исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) контракта;
- требования к формированию лотов при осуществлении закупок отдельных видов товаров, работ, услуг.

5. Изменения в части обеспечения заявок на участие в конкурсах и аукционах

В новой редакции представлена ст. 44 Закона о контрактной системе, определяющая порядок обеспечения заявок на участие в конкурсах и аукционах. Согласно внесенным изменениям требовать обеспечения заявок на участие в конкурсах и аукционах нужно будет только в случаях, когда начальная (максимальная) цена контракта превышает 5 млн руб., либо в случаях, установленных Правительством РФ. Как и ранее, обеспечение заявки на участие в конкурсе или аукционе может представляться участником

закупки в виде денежных средств или банковской гарантии. Выбор способа обеспечения заявки на участие в конкурсе или аукционе осуществляется участником закупки. При этом отменено ограничение на обеспечение заявки на участие в электронных аукционах только путем внесения денежных средств.

Только по 30.06.2019 включительно обеспечение заявок на участие в открытом конкурсе в электронной форме, конкурсе с ограниченным участием в электронной форме, двухэтапном конкурсе в электронной форме, электронном аукционе может предоставляться участником закупки только путем внесения денежных средств (ч. 52 ст. 112 Закона о контрактной системе).

Еще одно нововведение - освобождение казенных учреждений от обязанности по обеспечению подаваемой заявки на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) (ч. 6 ст. 44 Закона о контрактной системе).

Согласно новой редакции ч. 10 ст. 44 Закона о контрактной системе денежные средства, предназначенные для обеспечения заявок для участия в открытом конкурсе в электронной форме, конкурсе с ограниченным участием в электронной форме, двухэтапном конкурсе в электронной форме, электронном аукционе, вносятся участниками закупок на специальные счета, открытые ими в банках, перечень которых устанавливается Правительством РФ. В настоящее время такие денежные средства должны вноситься на счет оператора электронной площадки в банке.

С 01.07.2018г. действует новый размер обеспечения заявки на участие в конкурсе или аукционе:

- от 0,5 до 1% начальной (максимальной) цены контракта, если размер начальной (максимальной) цены контракта составляет от 5 млн. до 20 млн руб.;

- от 0,5 до 5% начальной (максимальной) цены контракта, если начальная (максимальная) цена контракта составляет более 20 млн. руб.

6. Изменения в части заключения контракта по результатам закупки

в электронной форме

Положения Закона о контрактной системе дополнены новой ст. 83.2, определяющей порядок заключения контракта по результатам любой закупки в электронной форме. Согласно ч. 2 ст. 83.2 в течение пяти дней с даты размещения в ЕИС протоколов подведения итогов закупки в электронной форме заказчик размещает в ЕИС и на электронной площадке проект контракта, Победитель обязан подписать указанный проект контракта усиленной электронной подписью в течение пяти дней с даты его размещения в ЕИС, а также разместить на электронной площадке документ, подтверждающий предоставление обеспечения исполнения контракта, если данное требование установлено в извещении и (или) документации о закупке, либо разместить протокол разногласий, предусмотренный ч. 4 ст. 83.2 Закона

о контрактной системе.

Последним проект контракта подписывает заказчик. Это должно быть сделано в течение трех рабочих дней с даты размещения на электронной площадке проекта контракта, подписанного усиленной электронной подписью лица, имеющего право действовать от имени победителя электронной процедуры, и предоставления таким победителем соответствующего требованиям извещения о проведении закупки, документации о закупке обеспечения исполнения контракта. Заказчик обязан разместить в единой информационной системе и на электронной площадке с использованием единой информационной системы контракт, подписанный усиленной электронной подписью лица, имеющего право действовать от имени заказчика.

Контракт считается заключенным с момента размещения в единой информационной системе подписанного заказчиком контракта.

Согласно ч. 9 ст. 83.2 Закона о контрактной системе контракт может быть заключен не ранее чем через десять дней с даты размещения в ЕИС указанных в ч. 12 ст. 54.7, ч. 8 ст. 69, ч. 13 ст. 83.2 Закона о контрактной системе протоколов, а в случае определения поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса котировок в электронной форме или запроса предложений в электронной форме - не ранее чем через семь дней с даты размещения в ЕИС поименованных в ч. 8 ст. 82.4, ч. 23 ст. 83.1 Закона о контрактной системе протоколов.

Итак, в заключение кратко сформулируем основные изменения Закона о контрактной системе:

- скорректированы конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), определены особенности их проведения в электронной форме (электронные процедуры, закрытые электронные процедуры);
- детально регламентирован порядок проведения закупок в электронной форме;
- определен порядок регистрации участников закупок в единой информационной системе в сфере закупок;
- предусмотрено, что Правительство РФ вправе определить порядок определения минимального срока исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) контракта и требования к формированию лотов при осуществлении закупок отдельных видов товаров, работ, услуг;
- определен порядок заключения контракта по результатам проведения закупок в электронной форме;
- скорректирован порядок обеспечения заявок на участие в конкурсах и аукционах.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в действующей редакции)//

Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

2. Федеральный закон от 29.12.2017 N 475-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" и статью 18 Федерального закона "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации")// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.
3. Федеральный закон от 31.12.2017 N 504-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.
4. Федеральньый закон от 31.12.2017 N 503-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.
5. Федеральный закон от 31.12.2017 N 506-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О содействии развитию жилищного строительства" и отдельные законодательные акты Российской Федерации").// Справочная правовая система «КонсультантПлюс. Номер дистрибутива 528717/63005» от 01.02.2016 г.

*Христофорова А.В.
студентка магистратуры 3 курса
юридический факультет
ФГБОУ ВО «Рязанский государственный
университет имени С.А. Есенина»*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БРАЧНОГО ДОГОВОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются особенности законодательного закрепления брачного договора в Российской Федерации. В частности, анализируются нормы Семейного кодекса РФ и Гражданского кодекса РФ, касающиеся установления требований, предъявляемых к форме такого договора, времени его заключения, к содержанию и специфике исполнения.

Ключевые слова: брачный договор, брачный контракт, общее имущество супругов, брак, регистрация брака, законный режим имущества.

*Khristoforova A.V.
Ryazan State University named after S.A. Esenin
faculty of law, graduate student
Russia, Ryazan*

LEGAL REGULATION OF THE MARRIAGE CONTRACT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. This article discusses the features of the legislative consolidation of the marriage contract in the Russian Federation. In particular, the norms of the Family code of the Russian Federation and the Civil code of the Russian Federation concerning the establishment of requirements for the form of such an agreement, the time of its conclusion, the content and specifics of execution are analyzed.

Keywords: marriage contract, marriage contract, common property of spouses, marriage, marriage registration, legal regime of property.

Правовая система России на протяжении многих десятилетий выстраивала политику общности имущества супругов: так, по общему правилу, приобретенное супругами во время брака имущества является их совместной собственностью. Однако в отечественный правопорядок из зарубежной практики пришел брачный контракт, позволяющий остановить действие указанного выше правила.

Брачный контракт (договор) можно охарактеризовать как соглашение, заключаемое супругами во время или до регистрации брака и регулирующее имущественные отношения между мужем и женой, а также (возможно, но необязательно) обязанности супругов в браке и после его расторжения.

Возможность заключения брачного договора впервые появилась с принятием Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) в 1994 году. Ст. 256 ГК РФ впервые в советском и постсоветском праве предусмотрела возможность

супругов самим устанавливать взаимные имущественные права и обязанности.

Вступивший в действие с 1 марта 1996 года Семейный Кодекс РФ конкретизировал понятие брачного договора, посвятив ему целую главу 8, в которой подробно было расшифровано, как заключается брачный договор, что именно в нём может содержаться, в какие сроки он действует, а также много других вопросов, позволяющих гражданам самостоятельно заключать или расторгать такие контракты.

Следует обратить внимание на порядок заключения рассматриваемого вида договора. Брачный договор может заключаться как в любой момент в браке, так и до регистрации брака – в отношении уже имеющегося у будущих супругов имущества, а также в отношении того, что будет ими нажито в дальнейшем.

Особое место уделяется форме брачного договора: законодательство закрепляет необходимость нотариального удостоверения данного соглашения. Поэтому договор, заключённый супругами в браке, вступает в силу с того момента, как нотариус ставит на нём удостоверяющую отметку. В том же случае, если будущие супруги заключают контракт ещё до регистрации брака, то, согласно ч. 1 ст. 41 СК РФ, такой контракт вступает в действие уже после того, как сам брак заключается и регистрируется в органах ЗАГС.

Законом также определяется и срок действия брачного договора. По общему правилу, договор, заключён ли он до или во время брака, действует весь период супружества до развода (в случае смерти одного из супругов действуют немного другие нормы, касающиеся уже наследования).

Законодательством предусмотрена возможность оспаривания как брачного договора в целом, так и отдельных его положений. Но стоит отметить существенную деталь: ст. 44 СК РФ, описывающая основания для признания брачного контракта недействительным, ссылается на ГК РФ. Стало быть, по формальным основаниям можно было бы сделать вывод о том, что брачный контракт может быть оспорен в суде в течение трёх лет с момента заключения; в то время как ст. 9 СК РФ предусматривает, что исковой давности по делам, вытекающим из семейных отношений, нет вообще, если законом не предусмотрено иное. В результате даже судебная практика складывается по-разному.

Итак, брачный договор заключается во время или до брака и действует всё время семейной жизни вплоть до развода. Однако это не означает, что сразу после развода о контракте можно забыть. Дело в том, что одной из важнейших причин, по которой такие договора вообще заключаются, является как раз пресечение возможных споров о разделе имущества.

Брачный контракт в этом случае чётко определяет, в каких долях делится имущество супругов после развода, а при необходимости – и что конкретно из имущества отходит каждому из супругов. Это основная функция документа и очень полезно, когда в собственности у членов семьи имеются не

только деньги, но и дорогостоящее имущество (квартиры, машины, ювелирные украшения, антиквариат и т.д.), а также разного рода права на ведущийся бизнес. Если договор заключается ещё до регистрации брака, то в нём можно предусматривать только принадлежность того имущества, которое (предположительно) будет нажито в дальнейшем при совместной жизни. Обычно это недвижимое имущество (квартиры, дома, земельные участки), движимое имущество (автомобили, другие транспортные средства, бизнес и пр.).

Дело в том, что брачный договор вступает в силу только с момента регистрации брака, а вот, к примеру, договор дарения или купли-продажи любой недвижимости – лишь с момента регистрации сделки в соответствующем государственном органе.

Заключенный во время брака контракт, подробно описывает, кому и что из супругов уже принадлежит, а также как распределяются доходы.

Подводя итоги, отметим, что на сегодняшний день существует два основных вида брачных договоров:

Договор, по которому всё имущество находится в их общей совместной собственности: такой договор удобен для семейных пар, которые не хотят спорить, кому и что было подарено, кто именно по каким обязательствам отвечает – и оба супруга надеются, что развода и раздела имущества не будет, в этом случае семья выступает, по сути, как единый субъект по имущественным отношениям с третьими лицами; а также договор, по которому права на владение имуществом являются раздельными: такой вариант защищает второго супруга от долгов первого, является чёткой и прозрачной процедура возможного раздела имущества. К недостаткам такого вида брачных контрактов можно отнести лишь возможное имущественное неравенство супругов – однако если они добровольно соглашаются на такой вариант, это их сугубо семейное дело, не касающееся никого из посторонних.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СПС КонсультантПлюс;
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // СПС КонсультантПлюс.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

УДК 338

Кунафин И.Р.
студент магистратуры 1 курса
Институт экономики и управления
Уфимский государственный авиационный
технический университет
Российская Федерация, г. Уфа

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ

Аннотация: большинство компаний малого бизнеса сталкивается с проблемами роста: недостаток ресурсов, большое количество текущих задач и загруженность персонала. Каждый бизнес выбирает разные пути выхода из кризиса, но не все они одинаково эффективны. Автоматизация бизнеса позволяет решить большую часть проблем таких компаний, не вызывая новых. Существуют различные методы и инструменты для автоматизации, все они в конечном счете направлены на достижение двух целей: оптимизация работы бизнеса и повышение уровня удовлетворенности клиентов.

Ключевые слова: автоматизация, бизнес-процессы, производительность труда, стратегическое планирование, управление отношениями с клиентами.

Kunafin I.R.
1st year master student of the Institute of Economics and Management
Ufa State Aviation Technical University
Ufa, Russian Federation

AUTOMATION OF THE COMPANY'S PROCESSES

Annotation: most small businesses face growth problems: lack of resources, number of current tasks and workload of staff. Every business chooses different ways out of the crisis, but a small part of them are effective. Automation of business allows to solve most of the problems of such companies without causing new ones. There are various methods and tools for automation, all of them are ultimately aimed at achieving two goals: optimizing the work of the business and increasing the level of customer satisfaction.

Key words: automation, business processes, labour productivity, strategic planning, customer relationship management.

При управлении малым бизнесом возникают три важнейших вопроса, на которые владелец бизнеса должен ответить: как правильно распределить время, как потратить меньше ресурсов и как увеличить количество продаж.

Однако достичь этих целей намного сложнее, чем может показаться. По

мере роста бизнеса эти проблемы также усугубляются. Ежедневно возникает большое количество текущих задач, которые не позволяют сосредоточиться на действительно важных вопросах.

Чтобы удовлетворить потребности бизнеса и клиентов, нужно нанимать больше людей, инвестировать в большой набор инструментов. Тем не менее, бюджет ограничен, и маловероятно, что вы сможете себе это позволить. Следовательно, сотрудники начинают испытывать перегорание, затрудняется взаимодействие между подразделениями, ухудшается общая производительность труда.

Ну а что, если существует способ максимизировать потенциал малого бизнеса и легко его наращивать, не нанимая новых сотрудников? Конечно, речь идет об автоматизации бизнеса. Она дает малым предприятиям возможность построить согласованную и централизованную систему управления и вывести свою деятельность на качественно новый уровень.

Независимо от того, сколько сотрудников работает в компании, эффективное управление процессами является основой успеха. Это помогает оптимизировать рабочий процесс, построить взаимодействие между подразделениями и увеличить уровень вовлеченности сотрудников.

Именно поэтому автоматизация работы предприятия невероятно важна.

Этот процесс позволяет создать единое централизованное онлайн-пространство для всех бизнес-процессов, сводя к минимуму сложность использования разных платформ и позволяя различным отделам работать на единой площадке. Сотрудники имеют возможность работать вместе над решением проблем, общаться в режиме реального времени, обмениваться и скачивать файлы практически мгновенно.

Самое главное: все, что делается на платформе, абсолютно прозрачно и доступно всем в рамках проекта. Автоматизированные инструменты управления проектами будут уведомлять назначенную команду о всех сроках, завершенных проектах, комментариях и делегированных задачах.

Инструменты управления проектами, электронные письма, живые чаты, платформы совместной работы и приложения для обмена мгновенными сообщениями перевели коммуникацию на рабочем месте на совершенно новый уровень. Но появление этих высокотехнологичных инструментов вызвало новую проблему, — это неспособность людей сосредоточиться на своих задачах. Постоянно поступают уведомления, сообщения и электронные письма, что мешает эффективно продолжать работу.

С процессом автоматизации эти проблемы значительно сведены к минимуму. Вы можете выбрать, каких сотрудников вы будете добавлять в группу по реализации того или иного проекта, а это значит, что об этом будут уведомлены только те люди, которые активно работают над определенной задачей. Остальные будут исключены из этих массивных уведомлений и смогут сосредоточиться на тех задачах, которые имеют для них смысл.

Лидерами по внедрению автоматизации на рынке сегодня являются компании из сегмента e-commerce. Сегодня существует множество

инструментов автоматизации продаж в интернете, с четкой ролью - упростить работу интернет-магазинов. Например, при автоматизации работы интернет-магазина новые продукты одновременно добавляются на сайт, в социальные сети, приложение и другие каналы сбыта. Автоматизированная система поможет выделить приоритетных клиентов, а также сама настроит параметры оплаты (программное обеспечение учитывает местоположение клиентов, устройство, историю заказов). А еще система будет предлагать больше скидок и акций клиентам, которые подключены к программе лояльности.

Одним из важнейших элементов автоматизации деятельности компании является автоматизация взаимоотношений с клиентами. Автоматизация делает процессы в компании прозрачными. Прозрачность дает возможность установить прочные отношения с клиентами на основе взаимного доверия.

Клиенты могут отслеживать состояние дел по реализации проекта, оставлять комментарии и запрашивать определенные изменения непосредственно в вашей компании. В то же время ваши сотрудники могут мгновенно получать обратную связь и вносить изменения, делая их видимыми для клиента. Таким образом, многоканальная связь между предприятиями и их клиентами заменяется простыми облачными системами хранения и совместной работы для максимальной эффективности.

Автоматизация управления отношениями с клиентами позволяет тратить меньше времени на переговоры и согласование изменений и больше на фактическое выполнение задачи в течение заданного срока.

Автоматизация процесса не является обязательной. Но это необходимость для каждого бизнеса, который хочет максимизировать свою производительность и минимизировать расходы. Самое главное: оставляя повторяющиеся задачи для программного обеспечения, вы сможете уделять больше времени формированию стратегии роста вашего бизнеса и сосредоточиться на том, что важно больше всего - на ваших клиентах.

Использованные источники:

1. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007.
2. Jeston J., Nelis J. Management by Process: A Practical Road-map to Sustainable Business Process Management. – Burlington, USA: Elsevier Ltd., 2008.

Малый М.А.
бакалавр менеджмента
направление «Менеджмент и маркетинг»
Белгородский государственный
научно-исследовательский университет
Россия, г. Белгород

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ
ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ**

Аннотация: Статья посвящена изучению психологических особенностей при управлении во внутренней среде предприятия при организации управления персоналом. Раскрыты понятия управления внутри организации и психологических аспектов управления предприятием. Также рассмотрены и изучены психологические приёмы и методы ведения бизнеса и управления коллективом внутри организации. Проведен анализ психологических аспектов при управлении персоналом.

Ключевые слова: управление, персонал, психология, коллектив, внутренняя среда, организация, аспекты.

Maly M.A., Bachelor of Management
Bachelor in Management and Marketing
Belgorod State Research University
Russia, Belgorod

**PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF THE INTERNAL
ENVIRONMENT OF THE ORGANIZATION AT THE MANAGEMENT
OF PERSONNEL**

Annotation: The article is devoted to the study of psychological peculiarities in the management of the internal environment of an enterprise when organizing personnel management. The concepts of management within the organization and the psychological aspects of enterprise management are disclosed. Also considered and studied are the psychological techniques and methods of doing business and managing the collective within the organization. The analysis of psychological aspects in personnel management is carried out.

Key words: management, personnel, psychology, collective, internal environment, organization, aspects.

Современная теория управления, подразумевает контроль, организацию и механизмы управления внутренней организационной структурой: начиная с примитивных уровней «начальник-подчиненный» (иерархическая система управления, делегирование полномочиями и т.д.) и продолжая созданием общих правил, механизмом взаимодействия внутренних элементов организационной системы (организационная культура предприятия, корпоративная этика, психология организации, и т.д. включая традиции внутри предприятий). Что касается психологической сферы при

взаимодействии персонала с непосредственным управляющим, а так же другими членами рабочего коллектива и управления самим персоналом, существуют некоторые ключевые моменты, с помощью которых порядок повышения эффективности работы персонала осуществляется с минимальным риском для организации. В первую очередь, стоит отметить тот факт, что для менеджера основной задачей является определить ориентир способностей и склонностей работников к тому или иному виду деятельности. Другими словами, найти для работника «свое место», этот принцип характеризуется как ответственность рабочей единицы. Данный принцип играет значимую роль в управлении организационной структурой и связан с тем, что каждый работник, если рассматривать его как личность, с точки зрения психологии, удовлетворяет исключительно свои потребности и интересы. Отсюда следует факт, что задача менеджера сопоставить интересы работника со своими, в плане работы, а также интересами организации. В этой сфере управления особую роль играет организационная культура внутренней среды предприятия. Абсолютно в каждой организации имеется своя этика поведения и традиции, которым придерживаются участники коллектива и их начальство. По оценке психологического управления персоналом, именно в организационной культуре предприятия имеется высокий риск нестабильной работы, связанный с непринятием интересов, традиций, этики фирмы работником.

Таким образом выделим основные психологические аспекты при управлении персоналом в организационной культуре. Аспекты представлены в таблице 1. «Психологические аспекты внутренней среды организации при управлении персоналом».

Таблица 1. Психологические аспекты внутренней среды организации при управлении персоналом

Название аспекта		Описание
1.	Учёт интересов персонала	Определение целей работника в организации, дальнейшие ориентиры развития персонала (индивидуально)
2.	Принцип назначения персонала	Изучение навыков и особенностей сотрудников предприятия для определения рабочей среды, должности, а также вида работы для конкретного сотрудника и персонала в целом
3.	Мотивация персонала	Эффективные средства удержания рабочего коллектива внутри организации и способы повышения эффективности труда персонала (индивидуально и в общем плане)
4.	Прививание интересов организации персоналу	Анализ заинтересованности работника в интересах фирмы, методы повышения учёта сотрудниками организационной культуры предприятия
5.	Контроль стрессоустойчивости	Методы поддержания психического состояния работника и персонала в целом, повышение стрессоустойчивости

	персонала	коллектива к различному виду работ
--	-----------	------------------------------------

1. Учёт интересов персонала является эффективной практикой при управлении персоналом. В организационной культуре важно, чтобы работник понимал осознанность личного выбора при работе в коллективе, удовлетворял свои интересы и способствовал стабильной работе персонала в целом. Как правило, работник руководствуется своими интересами при приеме на работу и определяет для себя дальнейший план действий, как внутри коллектива так и вне работы. Для менеджера важным моментом является изучение потребностей и интересов работника для благоприятной совместной работы.

2. Принцип назначения персонала, как было описано выше, нахождения для работника внутри организации «свое место». Как показывает опыт многих организаций, работник не может найти себя и подходящий род деятельности на предприятии и зачастую это связано с недостаточными знаниями и отсутствием необходимых навыков. Задача менеджера в таком случае определить навыки каждого сотрудника и назначить должность с учётом навыком и интересов работника, с перспективой развития в дальнейшем.

3. Мотивация персонала заключается в формировании заинтересованности персонала в эффективной работе и создания системы поощрений работников за эффективную работу. Другими словами, мотивация это создание механизмов и приемов воздействия на персонал, для обоюдного удовлетворения потребностей (потребностей организации и потребностей сотрудника, персонала). Для менеджера главной задачей является удержания работника, повышение эффективности труда за счет системы лояльности организационной культуры, снижение рисков текучести кадров, связанной с незаинтересованностью сотрудника в работе организации и отсутствием поощрения за качественную, эффективную и дополнительную работу.

4. Прививание интересов организации персоналу базируется на формировании потребности у персонала в развитии предприятия. На данный момент эта практика активно применяется в организациях, она формирует организационную структуру предприятия и призывает к участию рабочего коллектива в жизни организации. Данный психологический аспект осуществляется посредством мотивации сотрудников, соблюдения деловой этики предприятия, традиций, правил, как документированных, так и неформально созданных внутри персонала, отдела и т.д.

5. Контроль стрессоустойчивости персонала является сравнительно новым аспектом при психологическом управлении и основан на внедрение психологов, психологических тренингов по контролю за психическим здоровьем в организационную структуру.

Задачей менеджера, касаясь этого аспекта, является мониторинг за стабильной работой персонала, выявление отклонений от рабочего плана связанных с ухудшением психического состояния работника и поиск решений этих проблем связанных с разногласиями в коллективе.

Исходя из представленных психологических аспектов, при соблюдении их менеджером в организационной культуре предприятия, повышается эффективность работы персонала, снижаются риски внутри коллектива, стимулирует сотрудников к получению дополнительных навыков и знаний для работы в организации, а также создает стабильную почву для дальнейшего развития и предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Базаров, Т.Ю. Психология управления персоналом: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Ю. Базаров. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 с.
2. Зуб, А.Т. Психология управления: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Т. Зуб. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 372 с.
3. Магомедов, К.О. Социология и психология управления: Учебное пособие / К.О. Магомедов. - М.: РАГС, 2009. - 198 с.
4. Шуванов, В.И. Социальная психология управления: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Маркетинг", "Коммерция" / В.И. Шуванов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 463 с.

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	3
Авдалян Т.С., ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК	3
Бигун Ю.И., Лескова К.П.,ПРОБЛЕМА УМЕНЬШЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА БРАКОВ В Г. НОВОСИБИРСКЕ	7
Бисултанов Н.С-Х.,ОСНОВЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	11
Бисултанов Н.С-Х.,ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	14
Бисултанов Н.С-Х., ПРОЦЕДУРЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО ОРИЕНТИРА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	17
Бурова Ю.А., Трошкова Е.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	19
Вехов Р.Е., Безуглова В.И., АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВЕ ОНЛАЙН-ЗАПРОСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	22
Водахова А.А., МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	26
Гейзе Е.В., ОСОБЕННОСТИ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	28
Дерендяева Т.М., ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	32
Елова Е.А., Кочубей Е.И., ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД КОНТРСАНКЦИЙ	35
Елова Е.А., Кочубей Е.И., ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	39
Ермакова Е.Ю., “ПРОСТЫЕ” ЛОМБАРДЫ	42
Жукова А.В., ИНСТРУМЕНТЫ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ	46
Журавлева Л.В., ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	49
Зайцева А.Е., ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	53
Захарова Е.Е., Булатова А.И., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	57

Кашапов Д.С., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ ГОРОДА-КУРОРТА СОЧИ.....	62
Кашпар М.Е., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НДС	68
Климанова Т.Н., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВВП В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (2017-2018 ГОД)	72
Кожухов Д.М., Митьковский А.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ВИДОВ КРИПТОВАЛЮТ НА РЫНКЕ.....	78
Кондратьев В.Н., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ СССР И ЕГО СВЯЗЬ С НАСТОЯЩИМ И БУДУЩИМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	84
Кондратьев В.Н., ПРОБЛЕМА НАУЧНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ КООПЕРАЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ ЕЕ ВИДОВ	106
Кондратьев В.Н., ЦИКЛ УПРАВЛЕНИЯ В ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	116
Кондратьев В.Н., РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	132
Кочубей Е.И., Топильская А.А., ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РФ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	140
Кравченко А.И., НАНОДИСКУРС: ОПТИМИСТЫ И ПЕССИМИСТЫ	145
Куля Ю.А., Комаровская Е.В., СПЕЦИФИКА САМООТНОШЕНИЯ МЛАДШИХ ПОДРОСТКОВ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	151
Лаврентьева Е.В., ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	160
Лизакова Р.А., ОПЫТ, РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	166
Манджиев А.З., Мучиряев С.А., Умкеева Б.В., ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ АГРОБИЗНЕСА	172
Нуриева А.Р., Ибрагимова А.З., Гаффарова А.А., ПРОБЛЕМЫ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ УЧАЩИХСЯ МЛАДШИХ КЛАССОВ	175
Нуриева А.Р., Сергеева Н.С., ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА	178
Онопюк Е.Ю., МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	181

Поддубный И.И., АНАЛИЗ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН КАК ИНСТРУМЕНТ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	188
Самойленко В.А., МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	194
Самойленко В.А., УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В ЗАО «АЛЬФА-БАНК»	198
Сарафанова А.Г., Сарафанов А.А., КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: СОСТОЯНИЕ АГРОТУРИЗМА	201
Сарафанова А.Г., Сарафанов А.А., КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: АГРОТУРИСТСКИЙ КАРКАС	205
Стрельцов Н.А., ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АРТ- ОБЪЕКТОВ	209
Супхапхан-Ковалева В.К., ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	211
Тугбаев В.А., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ВЫПЛАТ В РФ	215
Тумасян С.А., АРТ-МАРКЕТИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ АРТ-БИЗНЕСОМ.....	219
Усольцев И.А., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА БЕЗРАБОТИЦУ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА	222
Фетисова А.А., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГОРНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РФ	226
Шурунова В.В., АНАЛИЗ РЫНКА ВТОРИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МЕГАПОЛИСА.....	231
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	235
Верещагина Л.С., Орехова С.С., Шумакова О.А., ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА	235
Волкова Н.Н., ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА РАССТРОЙСТВ АУТИСТИЧЕСКОГО СПЕКТРА	238
Иванова Ю.А., СВОЕОБРАЗИЕ ПРЕДМЕТНЫХ ДЕЙСТВИЙ У ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА С ПОРАЖЕНИЕМ ЦЕНТРАЛЬНОЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ДОМА РЕБЕНКА	243
Швецова И.Н., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ	249
Шумакова О.А., Верещагина Л.С., Орехова С.С., ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕДАГОГА В УСЛОВИЯХ ФГОС	252

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	255
Аркатов Д.А., РЕКРУТИНГ МОЛОДЫХ ГРАЖДАН В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ КАК ФАКТОР ВОВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В ПОЛИТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	255
Аркатов Д.А., ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭЛЕКТОРАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОГО ОБЩЕСТВА	259
Романская М., ДЕЕСПОСОБНОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ	265
Торхова И.В., НОВОВВЕДЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ С 2018 ГОДА	269
Христофорова А.В., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БРАЧНОГО ДОГОВОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	276
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	279
Кунафин И.Р., АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ	279
Малый М.А., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	282

ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ ИЗДАНИЕ

«Экономика и социум»

Выпуск № 8(51) 2018

Сайт: <http://www.iupr.ru>

Издательство: ООО "Институт управления и социально-
экономического развития", Россия, г. Саратов

Дата издания: Август 2018